

# ТЭКОНОМИКА

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ  
ТРАНСИТНАЯ

**В НОМЕРЕ:**

**2  
2015**

СИТУАЦИЯ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
И НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ  
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ БАНКТЕРДІҢ МАРКЕТИНГ  
СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

ANALYSIS OF THE INVESTMENT PORTFOLIOS STRUCTURE  
OF INSURANCE COMPANIES

## ТРАНЗИТНАЯ ЭКОНОМИКА

**Научно-практический журнал «Транзитная экономика»** является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан в области экономических наук, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

На страницах журнала Вы найдете широкий спектр различных мнений и полезную информацию по вопросам экономической политики, разработки экономического механизма индустриально-инновационного развития Казахстана, проблемам развития отдельных отраслей и сфер экономики.

Публикации журнала ориентированы на специалистов и аналитиков республиканских и региональных органов управления, государственного сектора экономики, крупных народнохозяйственных структур, высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов, студентов, магистрантов, докторантов и круг читателей, проявляющих профессиональный интерес к проблемам социально-экономического развития. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Периодичность выхода журнала – один раз в 3 месяца.

Подписку на журнал можно оформить во всех почтовых отделениях «Казпочта», в подписных агентствах «Евразия-Пресс», «Эврика-Пресс», «КазПресс».

Индекс подписки 75781. Подписная цена на год для физических и юридических лиц – 6800 тенге.

Издатель ИП «ХАНШАЙЫМ»:

ИИК KZ90826A1KZTD2020958, КБЕ 19

в Филиале АО «АТФ Банк» г. Алматы:

БИК ALMNKZKA, БИН 721019401132

### **Условия подписки и размещение статьи:**

Обращаться в редакцию по адресу:

050050, г. Алматы, ул. Сатпаева, д.30а, офис 62

Сайт: [www.tranzek.kz](http://www.tranzek.kz)

E-mail: [tranzit\\_ek@mail.ru](mailto:tranzit_ek@mail.ru), [aijan1910@mail.ru](mailto:aijan1910@mail.ru)

Телефоны: (727) 301 50 40, моб. 8 (701) 373 93 26

**Научно-практический  
журнал  
«Транзитная экономика»**

Издается с июля  
1997 года

Учредитель:  
ИП «Ханшайым»

Главный редактор  
**Айжан Асилова**

Редакционный совет:

Узан Искаков

(Казахстан)

Жанар Аубакирова

(Казахстан)

Валентина Бондаренко

(Россия)

Асан Сатмурзаев

(Казахстан)

Петя Колева

(Франция)

Айгуль Садвакасова

(Казахстан)

Ерканат Темирханов

(Казахстан)

Жангельды Шимшиков

(Казахстан)

Раушан Азбергенова

(Казахстан)

Салима Барышева

(Казахстан)

Журнал  
зарегистрирован  
в Министерстве  
связи и информации  
Республики Казахстан

Свидетельство  
№ 14503-Ж

**СОДЕРЖАНИЕ**

**ВОПРОСЫ ТЕОРИИ**

**Джарикбаева Д.Т.,  
Маркелова М.А.**

Практика современных теоретических  
подходов к организации межбюджет-  
ных отношений..... 4

**Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г.**

Методы оценки коррупционных рис-  
ков в сфере государственного управ-  
ления..... 10

**ГЛОБАЛЬНАЯ И  
РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

**Азбергенова Р.Б.**

Экономика Казахстана и глобальные  
вызовы..... 21

**Мизамбекова Р.К.**

Ситуация на валютном рынке Россий-  
ской Федерации и некоторые особен-  
ности валютной политики Республики  
Казахстан..... 32

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ПОЛИТИКА**

**Джусупова Б.Т., Алпысбаева А.А.**

Совершенствование механизмов прив-  
лечения иностранных инвестиций в  
экономику Казахстана..... 39

За содержание публикуемых в журнале авторских материалов и рекламы редакция ответственности не несет. Мнение автора не всегда совпадает с мнением редакции.

Подписной индекс  
75781

Формат 70×108 1/16.  
Бумага офсетная  
Печать Riso  
Тираж 500 экз.  
Цена договорная

050050, г. Алматы,  
ул. Сатпаева, д. 30а,  
офис 62

Тел.: (727) 301 50 40,  
моб. (701) 373 93 26

www.tranzek.kz  
tranzit\_ek@mail.ru,  
aijan1910@mail.ru

Отпечатано в  
издательском  
центре журнала  
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика  
2015

**Бектемирова Н.Т.**  
Инвестициялық жобаның ақша ағындарын болжамдау..... 48

### **ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

**Джубалиева З.У.**  
Роль маркетинга территорий в развитии туризма..... 54

**Жексембина А.Е.**  
Оценка дебиторской задолженности предприятия..... 63

**Молдакенова Е.К.**  
Қазақстан Республикасындағы жеке кәсіпкерлік мәселелері мен оны жетілдіру жолдары..... 72

**Омарова А.К.**  
Қазақстандық банктердің маркетинг стратегиясының ерекшеліктері..... 79

**Ruziyeva E.A., Omir A.**  
Analysis of the investment portfolios structure of insurance companies..... 88

**Бектемирова Н.Т.,  
Султанкулова К.Н.**  
Коммерциялық банктегі қаржылық менеджменттің экономикалық маңызы және рөлі..... 97

Требования к содержанию и оформлению статей..... 104

УДК 336.14(574)

**Д.Т. Джарикбаева**, доктор PhD, старший преподаватель  
**М.А. Маркелова**, магистр экономических наук,  
старший преподаватель  
Новый Экономический университет им. Т. Рыскулова,  
г. Алматы

### **ПРАКТИКА СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Аннотация.** В статье рассматривается система межбюджетных отношений с учетом современных тенденций, особое внимание уделено обзору существующих подходов к организации межбюджетных отношений, что позволяет сделать ряд выводов.

**Ключевые слова:** бюджетная система, межбюджетные отношения, трансферты, республиканский бюджет, местный бюджет.

Проблематика организации и регулирования межбюджетных отношений определяется необходимостью обеспечения баланса интересов всех участников бюджетного процесса. Бюджетная система призвана играть важную роль в реализации финансовой политики государства, цели которой обуславливаются его экономической политикой. При этом значение государственного финансового регулирования через бюджетную систему трудно переоценить, хотя нельзя не учитывать происходящие в настоящее время изменения в практике перераспределения финансовых ресурсов. Это перераспределение все в большей степени осуществляется через финансовый рынок, исходя из их спроса и предложения. Поэтому роль государственного регулирования рыночных отношений должна усиливаться через налоговые, финансовые санкции и льготные системы.

Реформирование бюджетной системы и межбюджетных отношений требует осмысления накопленного отечественного и зарубежного опыта, выделения тенденций развития бюджетов, их реализации в практику бюджетного процесса, а также определения мероприятий, направленных на решение наиболее важных, первоочередных проблем в бюджетной сфере. Направленность

преобразований в бюджетной системе должна осуществляться с учетом требования быстрой адаптации реализуемых мероприятий к имеющимся условиям.

Новый тип бюджетной системы основывается на подходе к бюджету как институту рыночной экономики, в которой государство обеспечивает производство общественных благ, призванных удовлетворять совместные потребности (услуги правоохранительного и оборонного характера, инфраструктура, блага науки, культуры, здравоохранения и образования, услуги по государственному управлению). При этом формируется новый тип государственных финансов как финансов одного из субъектов хозяйства в рыночной экономике. Данный подход отражает современные воззрения на бюджетную систему и ее функции в экономической системе. Возрастает регулирующая роль бюджета во всей системе инструментов государственного воздействия на экономику.

Основная цель политики реформирования бюджетной системы в Республике Казахстан – обеспечение всех уровней государственного управления достаточными финансовыми средствами для полноценного предоставления закрепленных за ними государственных услуг [1].

В настоящее время имеется ряд проблемных вопросов в вопросах организации и осуществления местного самоуправления. Как известно, в развитых странах мира местное самоуправление создавалось в несколько этапов, и этот процесс носил исторически длительный характер. В Казахстане также прорабатываются подходы к решению проблем местного самоуправления и фундаментальный вопрос упирается в определение параметров модели местного самоуправления, которая бы соответствовала условиям и реалиям нашей страны [2].

Проблема межбюджетных отношений давно изучается в государственных органах, в научных кругах и в прессе. Однако для создания стройной системы межбюджетных отношений в Казахстане все еще нет условий. Основные дискуссии в последние годы сосредоточены на упорядочении межбюджетных отношений между республиканским бюджетом и бюджетами областей и в меньшей степени на уровне областных и нижестоящих бюджетов (бюджетов районов и городов). Это, конечно, не обеспечивает комплексного подхода к решению проблемы [3].

Традиционно в рамках межбюджетных отношений рассматриваются вопросы перераспределения доходов между бюджетами различного уровня посредством осуществления

бюджетного регулирования в целях достижения вертикальной и горизонтальной сбалансированности местных бюджетов

Как показал анализ теоретических положений, принципиальных различий между содержанием понятия «межбюджетные отношения» у разных авторов не выявлено. Большинство из них определяет межбюджетные отношения как отношения между уровнями власти в бюджетном процессе. В отдельных определениях уточняется, по какому поводу складываются данные отношения.

В трудах зарубежных специалистов термин «межбюджетные отношения» не формулируется, отождествляется с широко известным понятием «бюджетный федерализм», «фискальный федерализм». Между тем, данные понятия характеризуют разные экономические категории.

Следует отметить, что в казахстанских изданиях преимущественно приводятся определения термина в соответствии с действующим законодательством. В работах казахстанских учёных дана оценка действующей практике межбюджетных отношений и видение авторов на данную экономическую категорию.

Казахстанские учёные Омирбаев С.М., Интыкбаева С.Ж., Адамбекова А.А., Парманова Р.С., раскрывая сущность и механизм регулирования межбюджетных отношений отмечают: «В казахстанской практике межбюджетные отношения понимаются по аналогии с бюджетным федерализмом. Бюджетный разделизм (регионализм) – отношения между органами власти РК и местными органами власти по поводу разграничения бюджетных полномочий, расходов и доходов, их распределения между республиканским и местными бюджетами исходя из необходимости обеспечения единства общегосударственных интересов населения, проживающего на территории страны» [3].

Д.э.н., профессор Кучукова Н.К. отмечает: «Действующий механизм межбюджетных отношений не стимулирует укрепление налоговой базы местных бюджетов и бюджетное выравнивание по регионам. Как показала практика, механизм использования трансфертов привёл к централизации налоговых поступлений в республиканский бюджет и их перераспределению в разрезе регионов по усмотрению центрального уполномоченного органа» [4].

Д.э.н., профессор Исахова П.Б. подчёркивает: «Разработка механизма выравнивания территорий является не просто экономической, но и политической задачей, требующей согласования и учёта интересов как бедных, так и богатых регионов» [5].

Д.э.н., академик Есентугелов А. рассматривает межбюджетные отношения через призму разграничения функций и полномочий между уровнями государственной власти и управления: «Сегодня функции и полномочия государства в целом и между его уровнями, различными органами одного и того же уровня носят размытый характер, число задач и функций имеет расширительную тенденцию в силу увеличения явного и неявного государственного вмешательства в экономику, социальную сферу» [6].

Действующим законодательством Республики Казахстан определено, что межбюджетные отношения основаны на чётком разграничении функций и полномочий между уровнями государственного управления, едином распределении поступлений и расходов между уровнями бюджетов, а также на единстве и прозрачности методов определения межбюджетных отношений [7].

Определённые действующим законодательством РК принципы организации межбюджетных отношений, на наш взгляд, не обеспечивают должной ясности, что вступает в противоречие с действующей практикой и создаёт основу для нарушения правовых норм. На наш взгляд, данные принципы носят несколько декларативный характер.

По мнению автора, первые два принципа вызывают большинство нареканий в экономической литературе. Равенство бюджетов во взаимоотношениях с вышестоящим бюджетом в Казахстане изначально не соблюдается, поскольку основным инструментом регулирования межбюджетных отношений является механизм субвенций и изъятий. Региональная дифференциация в республике обуславливает формирование изначально разных возможностей для формирования местных бюджетов. Изъятия доходов регионов-доноров и трансферты регионам-реципиентам уже, по сути, противоречат данному принципу. Как показывают статистические данные и бюджетная практика, предоставление из республиканского бюджета субвенций отстающим в экономическом плане регионам заведомо подлежит контролю со стороны центрального правительства. Тем самым в действующем законодательстве, на наш взгляд, уже содержатся противоречия [8].

Острой критике со стороны казахстанских учёных подвержен порядок разграничения налогов между уровнями бюджетной системы. Закрепление за республиканским бюджетом НДС и корпоративного подоходного налога изначально способствует чрезмерной централизации налогов в вышестоящем бюджете. Налоги на собственность, поступающие в местные бюджеты, имеют очень низкое фискальное значение. Данный механизм, по мнению



автора, нуждается в пересмотре. Рассмотрим мнения казахстанских учёных по этому поводу.

Д.э.н., профессор Интыкбаева С.Ж. отмечает: «действующие механизмы регулирования межбюджетных отношений порождают иждивенческие настроения у одних регионов и лишают другие регионы серьезных стимулов к развитию, не только порождают, но и усиливают региональную дифференциацию, требуют все больших объемов перераспределения финансовых ресурсов» [9].

Д.э.н., профессор Кучукова Н.К. констатирует: «продолжается централизация налоговых поступлений в республиканский бюджет и их перераспределение между бюджетами на основе использования целевых трансфертов. Казахстан действительно нуждается в децентрализации государственного управления. Назрела острая необходимость решения проблем местного значения на местном уровне».

Д.э.н., профессор Нурумов А.А., акцентируя действующий механизм регулирования межбюджетных отношений, предлагает «с учётом критериев установить перечень закреплённых и регулирующих доходов и использовать комбинированные способы разграничения доходов между бюджетами» [10].

Д.э.н., профессор Зейнельгабдин А.Б. полагает, что «Значительное увеличение налоговых поступлений в местный бюджет существенно сократит объем целевых трансфертов, выделяемых из республиканского бюджета. При этом целесообразно полностью упразднить текущие целевые трансферты местным бюджетам» [11].

Д.э.н., академик Есентугелов А. для решения проблем финансового обеспечения местных бюджетов предлагает следующую систему межбюджетных отношений. Действующие налоги разграничить по принципу «один налог – один бюджет» а также выделить совместные налоги, распределяемые по нормативам между республиканскими и местными бюджетами. Создать фонд финансовой помощи из этих налогов для выделения средств депрессивным регионам. «При таком установлении источников бюджетных средств в целях укрепления бюджетной дисциплины и усиления ответственности местных органов власти за проводимую бюджетную политику и выполнение финансовых обязательств межбюджетные отношения дополняются исключением в законодательном порядке изъятия доходов, дополнительно возникающих в процессе исполнения местного бюджета и не допускается компенсация из республиканского бюджета дополнительно возникающих расходов местных властей».

Обзор существующих подходов к организации межбюджетных отношений позволяет сделать ряд выводов. Сфера межбюджетных

отношений включает не только финансовые, но в большей степени правовые, политические, национальные и региональные составляющие. В данной сфере переплетаются сложные экономические, социальные и политические интересы всех участников бюджетных отношений. Этим предопределяется многофакторность целевых установок, определяющих принципы и инструменты бюджетной политики. В этой связи, «эффективная система межбюджетных отношений – это компромисс, продукт синтеза экономических интересов государства, населения и предпринимательства.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бурлаков Л. «Совершенствовать межбюджетные отношения» // Финансы Казахстана. – № 6. – 2005. – С. 68.
2. Концепция развития местного самоуправления в Республике Казахстан – введена в действие в соответствии с Указом Президента РК от 28 ноября 2012 года № 438
3. Омирбаев С.М., Интыкбаева С.Ж., Адамбекова А.А., Парманова Р.С. Государственный бюджет: Учебник. – Алматы. – 2012. – С. 205.
4. Кучукова Н.К. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы за годы независимости Казахстана: предпосылки, тенденции и перспективы развития // изд. КазУЭФМТ. Монография. – Астана. – 2011.
5. Исахова П.Б., Жангутина Г.О. Совершенствование механизма выравнивания бюджетной обеспеченности // Аль-Пари. – № 1-2. – 2009. – С. 138.
6. Есентугелов А. Стратегия процветания страны в условиях меняющегося мира. Уроки мирового кризиса и модернизация казахстанской экономики. – Алматы, – 2011. – С. 320.
7. Бюджетный кодекс Республики Казахстан, Астана, Акorda, 4 декабря 2008 года, № 95-IV ЗРК
8. Грицок Т.В. Бюджетное регулирование, макроэкономическая стабильность и экономический рост // Финансы и кредит. – № 13 (127). – 2003. – С. 21.
9. Кучукова Н. К. «Бюджетный процесс и финансовый контроль в Республике Казахстан», материалы круглого стола, под общ. ред. А.С. Серикбаева // Академия государственной службы при Президенте РК. – Астана. – 2005. – С. 79.
10. Нурумов А. Проблемы межбюджетных отношений и их совершенствование // Экономика и статистика. – № 1. – 2006. – С. 65.
11. Зейнельгабдин А.Б. Финансовая система Казахстана: становление и развитие // Изд. КазУЭФМТ. Монография. – Астана. – 2008. – С. 226.

**Д.Т. Джарикбаева**, PhD докторы, аға оқытушы  
**М.А. Маркелова**, экономика ғылымдарының магистрі, аға оқытушы  
Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университеті, Алматы қ.

**Бюджетаралық қарым-қатынастарды ұйымдастырудың қазіргі  
кездегі теориялық әдістерінің тәжірибесі**

**Түйіндеме.** Бұл мақалада заманауи тенденцияларды есепке ала отырып бюджетаралық қатынастар жүйесі қарастырылған және бірқатар қорытынды шығаруға мүмкіндік беретін бюджетаралық қатынастарды ұйымдастырудың әдістеріне шолу жасалған.

**Түйінді сөздер:** бюджет жүйесі, бюджетаралық қарым-қатынастар, трансферттер, республикалық бюджет, жергілікті бюджет.

**D.T. Dzharikbaeva**, Dr. PhD, Senior Lecturer  
**M.A. Markelova**, master degrees of economic sciences, Senior Lecturer  
New Economic University named after T. Ryskulov, Almaty s.

**Practice modern theoretical approaches to the organization  
of intergovernmental fiscal relations**

**Abstract.** This article concentrates on the system of intergovernmental relations with current trends, special attention is given to the review of existing approaches to the organization of intergovernmental relations, which allows a number of conclusions.

**Keywords:** budget system, intergovernmental relations, transfers, the Republican budget, local budget.

УДК 342.9:330.87

**Ф.М. Днишев**, доктор экономических наук, профессор,  
главный научный сотрудник Института экономики КН МОН РК

**Ф.Г. Альжанова**, доктор экономических наук,  
руководитель центра Института экономики КН МОН РК  
г. Алматы

**МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ В СФЕРЕ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены методы оценки коррупционных рисков, применяемые в ряде стран. Отмечается, что предметом оценки коррупционных рисков должны быть не только «традиционные зоны» – размещение государственного заказа, государственные услуги, но и относительно новые виды деятельности, такие как предоставление льгот и

преференций инвестиционным проектам, деятельность институтов развития, грантовое финансирование НИР, инструменты поддержки инноваций, использование механизмов государственно-частного партнерства. Показаны преимущества методов матриц коррупционных рисков и карт коррупционных рисков как форм визуализации рисков, коррупционных схем, коррупционных рисков в стране.

**Ключевые слова:** коррупция, коррупционные риски, оценка коррупционных рисков, матрица коррупционных рисков.

В мировой практике борьбы с коррупцией достаточно плодотворно используется оценка коррупционных рисков в сфере государственного управления.

Оценка коррупционных рисков преследует цель определить конкретные процессы и деловые операции в деятельности организаций, при реализации которых наиболее высока вероятность совершения работниками организации коррупционных правонарушений как в целях получения личной выгоды, так и в целях получения выгоды организацией. Оценка коррупционных рисков включает подходы, направленные на выявление слабых мест в институциональной системе, которые могут создать возможности для возникновения коррупции.

Единой общепринятой методологии оценки таких рисков нет, но имеются общие подходы, которые могут быть адаптированы и использованы в Казахстане. Методики оценки коррупционных рисков используются как международными организациями, так и отдельными странами.

Так, оценка коррупционных рисков все шире применяется многими странами Евросоюза. Подобная работа проводится также под эгидой Всемирного банка, других организаций.

Реализация такой методологии – весьма трудоемкий процесс. Необходимо детальное, практически «пошаговое» рассмотрение разнообразных функций, выполняемых государственными органами, анализ правовой статистики с выявлением наиболее частных коррупционных правонарушений.

Оценка коррупционных рисков с использованием различных аналитических инструментов и практик как правило проводится в несколько этапов:

- анализ информации, характеризующей предпосылки возникновения коррупции, выявление существующих экономических, социальных, политических проблем, влияющих на действенность осуществления антикоррупционных мер;
- формирование институциональных условий противодействия коррупции, соответствующие преобразования не только госу-

дарственных институтов, но и развитие институтов гражданского общества, формирование в обществе атмосферы всеобщей нетерпимости к проявлениям коррупции;

- детальная диагностика тех сфер наибольших коррупционных рисков, осуществление оценок коррупционных рисков, подробная характеристика всех рисков;

- выделение общих для всех секторов «узкие места», применительно к которым возможны единые антикоррупционные механизмы.

В международной практике имеются более узкие методики, которые сосредотачиваются на выявлении отдельно взятых видов коррупционных нарушений со стороны государственных должностных лиц. Так, в отчетах ФАТФ (Международная организация – Группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег) выделяются отдельные факторы коррупционных рисков, связанные с отмыванием (легализацией) доходов, полученных в коррупционной деятельности. К сферам, содержащим большие коррупционные риски ФАТФ относит строительство, сырьевой сектор, государственные закупки как наиболее подверженные коррупционным рискам и поэтому требующие особого контроля на предмет их минимизации, приватизацию государственной собственности, государственную поддержку инновационной деятельности, содействие развитию, распределение гуманитарной помощи. В этой связи возрастает важность обеспечения открытости и прозрачности соответствующих процедур, снижение или вообще исключение влияния на них субъективных факторов.

Методология оценки коррупционных рисков разрабатывается и на страновом уровне. Так, представляют интерес подготовленные в Российской Федерации Методические рекомендации по проведению оценки коррупционных рисков, возникающих при реализации государственных функций [1].

В них выделены три направления методов оценки коррупционных рисков: собственно, оценка рисков; формирование перечня должностей, пребывание на которых содержит коррупционные риски; мониторинг деятельности лиц, занимающих такие должности. При этом предметом оценки коррупционных рисков являются не только органы государственного управления, но и государственные корпорации и компании.

Для оценки коррупционных рисков наиболее часто используется институциональный подход, который направлен на выявление недостатков в правилах взаимодействия. Коррупционные риски существуют, когда имеет место: организационная уязвимость системы или процесса; слабые институты в сочетании с высоким уровнем

восприятия и опытом коррупции; толерантность к коррупции; низкий уровень прозрачности; разрыв между идеальной и реальной системой.

В общих чертах алгоритм оценки рисков коррупции включает три основных этапа: диагностика рисков, оценка рисков, управление рисками (рисунок 1).



Рис. 1. Этапы оценки коррупционных рисков

Существуют разные подходы к оценке коррупционных рисков и их визуализации. Такие оценки представляются в виде матриц и карт коррупционных рисков.

В общих чертах матрица коррупционных рисков может быть представлена следующим образом (рисунок 2):

Вероятность коррупции	Средний риск	Высокий риск	Высокий риск
	Низкий риск	Средний риск	Высокий риск
	Низкий риск	Низкий риск	Средний риск
	Влияние коррупции		

Рис. 2. Базовая матрица коррупционных рисков

Метод разработки матрицы коррупционных рисков находит широкое применение. Так, корпорация RAND совместно с некоммерческой деловой ассоциацией TRACE International разработали новый инструмент – матрицу оценки рисков взяточничества TRACE Matrix (таблица 1).

Таблица 1. Матрица оценки коррупционных рисков (взяточничества) TRACE Matrix

Домен	Поддомен
1. Взаимодействие бизнеса с государством	1.1 Контакты с правительством
	1.2 Ожидание платы взяток
	1.3 Трудность регулирования
2. Законодательство и право-применительная практика в отношении взяточничества	2.1 Борьба со взяточничеством де юре
	2.2 Противодействие взяточничеству де факто
3. Прозрачность со стороны государственной службы и услуг	3.1 Прозрачность функций государственного регулирования
	3.2 Прозрачность сектора государственных услуг
4. Контроль со стороны гражданского общества	4.1 Качество и свобода медиа
	4.2 Человеческий капитал и социальное развитие
Примечание – Источник [3]	

Этот инструмент позволяет изучить риски взяточничества на уровне стран и составить рейтинг стран по уровню коррупционных рисков для бизнеса. Оценка производится по четырем компонентам – взаимоотношения бизнеса с государством, законодательство и практика борьбы со взяточничеством, прозрачность государственной службы и услуг, возможность надзора со стороны гражданского общества и медиа. TRACE Matrix представляет собой индекс с областью значений от 1 до 100: чем выше число, тем выше риски, ассоциированные с коррупцией, в каждой конкретной стране мира. Всего в

рейтинге представлены 197 стран. Первые три места занимают Ирландия, Канада и Новая Зеландия. Риски коррупции для бизнеса здесь минимальны. Казахстан в этом рейтинге находится на 141 месте [4].

Для сравнения другие постсоветские страны находятся на следующих местах: Грузия – 11, Беларусь – 74, Армения – 87, Туркмения – 115, Молдова – 130, Украина – 132, Россия – 134, Азербайджан – 140, Кыргызстан – 161, Таджикистан – 181, Узбекистан – 194.

Другой инструмент визуализации коррупционных рисков – картирование коррупционных рисков.

Разработка таких карт позволяет привязать антикоррупционные меры к реальным коррупционным схемам с учетом национальной, отраслевой, ведомственной специфики и позволяет сформировать перечень должностей, на которые налагаются антикоррупционные ограничения. Отправной точкой для разработки карт коррупционных рисков является анализ функций государственных органов, отраслевой анализ взаимодействий организаций и граждан с государственными органами, анализ функций государственных органов и взаимодействий организаций и граждан с государственными органами в отдельном регионе [5].

Как известно, некоторые процессы в государственном секторе по своей природе более уязвимы для коррупции, мошенничества или других нарушений, чем другие. Наиболее уязвимыми для коррупции являются области и процессы, где есть прямой контакт с клиентами и область использования государственных активов (таблица 2).

Таблица 2. Зоны высокой уязвимости и рисков коррупции

Области	Процессы	Характеристики уязвимостей
Области, имеющие дело с государственным и частным сектором	Сбор	Оценка и учет, налоги, импортные пошлины, акцизы, сборы, платежи
	Контрактация	Тендеры, приказы, задания, награды
	Оплата	Субсидии, льготы, пособия, стипендии, спонсирование
	Предоставление / Выдача	Разрешения, паспорта, водительские удостоверения, удостоверения личности, проверки
	Общественные услуги	Здравоохранение, образование, вывоз мусора, водоснабжение и т.д.
	Регулирование	Разработка и внедрение новых правил
	Контроль / Исполнение	Надзор, контроль, инспекция, прокуратура, следствие, суд, наказание



Области, касающиеся государственного имущества	Информация	Национальная безопасность, конфиденциальная информация, документы, досье, авторские права
	Деньги	Казначейство, банки, финансовые инструменты, управление портфелем, наличные, премии, расходы, премии, пособия и т.д.
	Товары	покупка / продажа, управление и потребление
	Недвижимость	Покупка / Продажа (Здания / Земля)
Примечание – Источник [6]		

В ходе построения карт коррупционных рисков должны быть учтены виды деятельности, риски и получатели выгод и ее формы.

Алгоритм формирования карт коррупционных рисков для государственных органов, отраслей, регионов включает ряд последовательных шагов, а их сопоставление дает полную картину коррупционных рисков в стране.

Разработка карты коррупционных рисков для государственных органов включает следующие шаги:

- представление всех основных функций государственных органов в виде бизнес-процессов;
- выделение критических точек - элементов бизнес-процесса, в которых наиболее вероятно возникновение коррупции;
- описание существующих (или возможных) коррупционных схем для каждой критической точки;
- определение роли должностных лиц в коррупционных схемах;
- формирование карты коррупционных рисков государственного органа.

В мировой практике накоплен опыт и описаны схемы, содержащие высокую вероятность коррупционных рисков (таблица 3).

Таблица 3. Коррупционные риски и их оценка в мировой практике

	Риски	Вероятность наступления	Степень негативного влияния
1.	Завышение цен при размещении государственных заказов	Высокая	Сильное
2.	Нарушение процедур заключения государственного контракта	Высокая	Сильное
3.	Непредъявление претензий к организациям, нарушившим условия договора	Высокая	Сильное

Продолжение таблицы 3

4.	Нецелевое использование бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов	Высокая	Сильное
5.	Коррупциогенные факторы в нормативно-правовых актах, определяющих условия предоставления и использования бюджетных средств	Высокая	Сильное
6.	Неэффективный контроль за использованием бюджетных средств	Высокая	Сильное
7.	Недоступность информации о государственной поддержке для потенциальных получателей	Средняя	Среднее
8.	Принятие внутриведомственных актов, противоречащих законодательству по противодействию коррупции	Средняя	Сильное
9.	Препятствие обеспечению свободной конкуренции в конкурсах на получение господдержки.	Высокая	Сильное
Примечание – составлено авторами			

С учетом этого карта коррупционных рисков для государственных органов может иметь следующий вид (таблица 4).

Таблица 4. Примерное содержание карты коррупционных рисков для государственных органов

№	Деятельность и процессы, содержащие коррупционные риски	Риски	Получатель и форма выгод	Степень риска	Ответственные организационные единицы, лица	Меры по минимизации (устранению) коррупционного риска
1	Тендеры	Предпочтения отдельным поставщикам	Должностные лица (взятки) Поставщики (финансирование)	низкая, средняя, высокая	Департамент, Должностные обязанности ответственных лиц	Прозрачность, Электронные закупки
2	Предоставление грантов	Предпочтения	Должностные лица (взятки)	низкая, средняя,	Департамент,	Прозрачность,

Продолжение таблицы 4

		отдельным получателям	Заявитель (финансирование)	высокая	Должностные обязанности ответственных лиц	Независимая экспертиза
3	Аудит	Отчеты, которые скрывают финансовый проблемы	Должностные лица (сохранение позиций), поставщики услуг (финансирование)		Департамент, Должностные обязанности ответственных лиц	Прозрачность, Независимая экспертиза
Примечание – составлено авторами						

Алгоритм разработки отраслевой карты коррупционных рисков аналогичен: выделяется отдельная отрасль, например, строительство, описываются в виде бизнес-процессов все взаимодействия организации с государственными органами, учреждениями, выделяются критические точки бизнес-процессов с высокой вероятностью коррупции, составляется описание существующих (или возможных) коррупционных схем, формируется отраслевая карта коррупционных рисков.

Методы оценки коррупционных рисков отличаются от других способов измерения коррупции тем, что они ориентированы не столько на оценку восприятия, степени развития коррупции, а сколько на выявление потенциала или рисков появления коррупции. В своей основе оценки риска, как правило, связаны с некоторой степенью оценки вероятности коррупции.

Цель оценки рисков коррупции помимо выявления фактической или предполагаемой коррупции состоит в информационном обеспечении разработки стратегий и политики по преодолению коррупции. Отслеживание рисков в течение определенного времени служит основой для борьбы с коррупцией.

Оценка рисков коррупция может применяться на всех уровнях: от отдельных организаций, государственных учреждений до отраслевых и государственных программ.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Методические рекомендации по проведению оценки коррупционных рисков, возникающих при реализации функций / URL: [http://minjust.ru / ru / metodicheskie-rekomendacii-po-provedeniyu-ocenki-korruptcionnyh -riskov-voznikayushchih-pri-realizacii](http://minjust.ru/ru/metodicheskie-rekomendacii-po-provedeniyu-ocenki-korruptcionnyh-riskov-voznikayushchih-pri-realizacii) (дата обращения 02.12.2014)
2. Corruption Risk Assessment Topic Guide/ Transparency International // URL: [http:// gateway.transparency.org / guides / intro / risk\\_assessment](http://gateway.transparency.org/guides/intro/risk_assessment) (дата обращения 01.12.2014)
3. TRACE Matrix/ URL: <http://www.traceinternational.org/trace-matrix/#141> (дата обращения 01.12.2014)
4. Stanley K. D., Loredó E. N., Burger N., Miles J. N. V., Saloga C. W., Business Bribery Risk Assessment . Published by the RAND Corporation, Santa Monica, Calif., 2014 /URL: [www.rand.org/t/RR839](http://www.rand.org/t/RR839) (дата обращения 02.12.2014)
5. Конов А.В. Методология разработки карт коррупционных рисков: возможные подходы. Москва, «Высшая школа экономики», 2012 / URL: [http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depGosRegulirInEconomy/doc20121107\\_06](http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depGosRegulirInEconomy/doc20121107_06) (дата обращения 02.12.2014)
6. Карта коррупционных рисков / URL: [http://dizo.nso.ru / Korruptcia /Pages/ karta.aspx](http://dizo.nso.ru/Korruptcia/Pages/karta.aspx) (дата обращения 02.12.2014)

**Ф.М. Дінішев**, экономика ғылымдарының докторы, профессор,  
ҚР БжҒМ ҒК Экономика институтының бас ғылыми қызметкері

**Ф.Г. Альжанова**, экономика ғылымдарының докторы,  
ҚР БжҒМ ҒК Экономика институтының Орталығының жетекшісі  
Алматы қ.

### **Мемлекеттік басқару саласындағы коррупциялық тәуекелдерді бағалау әдісі**

**Түйіндеме.** Мақалада кейбір елдерде қолданылатын коррупциялық тәуекелдерді бағалау әдістері қарастырылған. Коррупциялық тәуекелдерді бағалаудың құралдары тек қана келесідей «Дәстүрлі аймақтарда» – мемлекеттік қызмет көрсетуде және мемлекеттік тасырысты орналастыруда ғана емес, сондай-ақ келесідей басқа да жаңа қызметтерде қолданылуы көрсетілген, яғни, инвестициялық жобаларға преференциялар және жеңілдіктер беру, даму институттарының қызметтері, ҒЗЖ гранттық қаржыландыру, инновацияларды қолдау құралдары, мемлекеттік – жеке меншік әріптестігінің тетіктерін қолдану. Коррупциялық тәуекелдер картасы және коррупциялық тәуекелдер матрициясы әдісінің басымдығы мемлекеттегі коррупциялық тәуекелдердің, коррупциялық сұлбалардың, тәуекелдер визуализациясының формасы ретінде көрсетілген.

**Түйін сөздер:** коррупция, коррупциялық тәуекел, коррупциялық тәуекелдерді бағалау, коррупциялық тәуекелдер матрицасы.

**F.M. Dnishev**, Prof., Doctor of Economics,  
Institute of Economics Committee of Science of the  
Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan

**F.G. Alzhanova**, Prof., Doctor of Economics,  
Institute of Economics Committee of Science of the  
Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan, Almaty s.

### **Assessment methods of corruption risks in public administration**

**Abstract.** The article describes methods for assessing corruption risks, used in a other countries. The subject of corruption risk assessment should not only be «traditional areas» – perform supervisory, licensing and registration functions, placing the state order, public services, but also with respect to new activities as the provision of benefits and preferences to investment projects, development institutions, R&D grants, instruments to support innovation, public-private partnership.

The matrix methods of corruption risks and mapping of corruption's risks have the advantages as a form of visualization of risks, the real corruption schemes, picture of corruption risks in the country.

**Keywords:** corruption, corruption risks, assessment of corruption risks, the matrix of corruption risks.

УДК 338.24.021.8(574)

**Р.Б. Азбергенова**, кандидат экономических наук, доцент  
Казахский национальный педагогический университет им. Абая,  
г. Алматы

### ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА И ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

**Аннотация.** Рассмотрено влияние глобальных вызовов на развитие экономики Казахстана, проанализированы итоги и опыт реализации ГП ФИИР, а также рассмотрены основные направления современной экономической политики.

**Ключевые слова:** инновационная экономика, экспортно-сырьевая экономика, индустриализация, диверсификация, экономическая политика.

Экономика Казахстана по-прежнему остается ориентированной на добывающие отрасли, что предопределяет ее высокую зависимость от конъюнктуры мировых рынков. Вследствие этого национальная экономика в целом остается высоко уязвимой перед внешними факторами и в целом характеризуется неустойчивостью развития. Цены на сырьевые товары в отличие от цен на остальные товары и услуги гораздо больше подвержены колебаниям. Это означает, что для стран с богатыми ресурсами характерна большая изменчивость экспортных поступлений и, соответственно, экономическая нестабильность. Увеличение экспортных поступлений в период высоких цен на сырье сопровождается быстрым ростом экономики, а при падении цен идет спад и принимаются меры по поддержке экспортных отраслей, иногда включая девальвацию валюты. Внешний импульс для экспортно-сырьевой экономики может оказаться разрушительным, так как способность экономики переносить потрясения обратно пропорциональна доминирующему положению сырьевого сектора в период успешного благополучия и роста.

Тенденция опережающего роста добывающего сектора экономики, в особенности его нефтегазовой составляющей сохраняется. На долю нефтяного сектора приходится 20-30% ВВП, более 50% доходов бюджета и 60% экспорта. При преимущественном формировании ВВП за счет внешних факторов, ослаблении экономического суверенитета резко возросла неуправляемая зависимость от

внешних конъюнктурных колебаний. На фоне резкого падения цен на нефть международное рейтинговое агентство «Standard & Poor's» существенно понизило свой прогноз относительно темпов экономического роста Казахстана до 1,5% ВВП в 2015 г. и 2% ВВП в 2016 г. (с 4,3% и 4,5%). Согласно прогнозам агентства, средняя цена североморской смеси нефти марки Brent составит в текущем году 55 долларов за баррель. Цена на Brent будет составлять в среднем 70 долларов за баррель в течение последующих трех лет. Агентство также понизило долгосрочные кредитные рейтинги «НК «КазМунайГаз», Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына»; АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек», АО «Банк развития Казахстана» и АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» (с уровня «BBB+» до «BBB») – компаний, являющихся основным хребтом казахстанской экономики [1].

Рост ВВП по итогам 2014 г. составил 4,3%, что свидетельствует о замедлении темпов роста экономики Казахстана. Падение темпов роста в прошедшем году обусловлено группой внешних факторов. Снижение стоимости и спроса на ряд ключевых экспортных товаров привело к сокращению поставок продукции за рубеж. В результате, экспорт сократился на – 6,7% в январе-ноябре.

Стагнация российской экономики, в сочетании с ослаблением курса рубля, снизили спрос на товары казахстанского производства. При этом стране не удалось запустить добычу на нефтегазовом месторождении Кашаган, что могло бы привести к существенному ускорению экономики. Влияние этих факторов будет ограничивать рост ВВП и в 2015 г. Согласно оценкам Минэкономики, рост экономики Казахстана в 2015 году не превысит 3% даже при значительном восстановлении цен на нефть.

По итогам 2014 г. инфляция удержалась в рамках коридора Национального Банка – 6-8% и составила 7,5%. Ускорение роста цен в течение года происходило за счет февральской девальвации тенге на 16%. Однако ограничительные меры НБК, направленные на снижение темпов роста кредитования в совокупности с ослаблением потребительского спроса, позволили удержать темпы инфляции. В 2015 году ослабления инфляционного давления не ожидается из-за назревшей необходимости очередной корректировки курса национальной валюты. Правительство и Национальный банк Казахстана прогнозируют рост экономики в 2015 году на уровне 4-5%.

Всемирный банк (ВБ) заметно ухудшил прогноз роста ВВП Казахстана в 2015-2016 гг. Он прогнозирует экономический рост в Казахстане в 2015 году на 1,8%, говорится в январском докладе ВБ

«Глобальные экономические перспективы» (Global Economic Prospects). В 2016 году, как ожидает ВБ, экономика республики вырастет на 3,2%, в 2017 году – на 4,7%. В июньском докладе банк предполагал экономический рост в стране в 2015 году на 5,9%, в 2016 году – на 6%.

«В странах, которые экспортируют энергоносители (Казахстан, Азербайджан), ожидается замедление экономического роста, так как цены на нефть остаются неустойчивыми и идет стагнация производства нефти в силу трудностей, которые существуют на нефтяных месторождениях», – говорится в докладе [2].

«Сегодня весь мир сталкивается с новыми вызовами и угрозами. Мировая экономика так и не оправилась от последствий глобального финансово-экономического кризиса. Восстановление идёт очень медленными и неуверенными темпами, а где-то ещё продолжается спад. Геополитический кризис и санкционная политика ведущих держав создают дополнительное препятствие для восстановления мировой экономики», – говорится в Послании Президента народу Казахстана на 2015 год. «Казахстан, как часть мировой экономики и страна, которая находится в непосредственной близости к эпицентру геополитического напряжения, испытывает негативное влияние всех этих процессов. В результате мы видим, что происходит: падают цены на мировых рынках, и в целом замедляется экономический рост», – отмечается далее в Послании [3].

Ответом на эти глобальные вызовы должна стать реализация Новой Экономической Политики Казахстана «Нұрлы Жол», которая будет иметь контрциклический характер и будет направлена на продолжение структурных реформ в нашей экономике.

Задача модернизации и диверсификации экономики и поэтапного сокращения ее зависимости от экспорта сырья была поставлена в Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан (ГПФИИР) на 2010-2014 годы, являющейся первым 5-летним индустриальным планом реализации 10-летней стратегии развития нашей страны. Решение этой задачи позволило бы минимизировать зависимость от внешних факторов, включая мировые финансовые кризисы.

Для достижения поставленной цели было предусмотрено:

- формирование благоприятной макросреды и инвестиционного климата;
- повышение интенсивности и производительности национальной экономики;
- консолидация усилий бизнеса и государства и концентрация ресурсов страны на развитии приоритетных секторов экономики;



– формирование эффективных институтов и механизмов взаимодействия государства и бизнеса.

Программой было предусмотрено достижение к концу 2014 года нескольких показателей: рост ВВП от уровня 2008 года на 50%; повышение производительности труда в обрабатывающем секторе на 50%; доведение доли несырьевого экспорта до 40%; снижение энергоемкости ВВП от уровня 2008 года на 10%; увеличение доли инновационных предприятий от числа действующих до 10%.

Первая пятилетка индустриальной политики страны, охватившая ключевые отрасли, завершена и уже можно подвести ее итоги. Ее главной целью была подготовка базовых условий для форсированного роста обрабатывающей промышленности, привлечение инвестиций и новых технологий. За истекшие 5 лет была создана необходимая законодательная база, изменены и приняты около 50 законов, разработаны мастер-планы по всем приоритетным отраслям, которые дали ориентир для бизнеса, – что производить и на какие рынки. Приняты десятки инструментов поддержки, стимулирующих участников рынка от малого бизнеса до крупных корпораций, перенастроены институты развития, улучшен деловой и инвестиционный климат, выделены необходимые ресурсы.

Благодаря насыщенной программе индустриализации в период с 2010 по 2014 год были введены в эксплуатацию 770 проектов с созданием 75 тыс. постоянных рабочих мест. При этом 80% введенных проектов уже вышли на плановую мощность, а 56% из них работают со 100 процентной загрузкой. Если говорить о суммах, то новые предприятия выпустили продукцию на 4 трлн тенге, экспортировали – на 628 млрд тенге. Кроме того, за счет введенных проектов карты произведено 12,4% от общего объема обрабатывающей промышленности. Вклад проектов по Карте ФИИР в приросте ВВП за 9 месяцев 2014 года составил 0,79 процентных пункта из 4,1%. Всего в 2014 реализовано 150 новых проектов Карты индустриализации [4].

Вместе с тем имеются проблемы с вводом в эксплуатацию инвестиционных проектов в рамках ПФИИР. Некоторые из них слабо обоснованны. Иногда при отборе не учитываются возможные риски, что приводит к неконкурентоспособности проектов после прекращения государственной поддержки и потере инвестиций, вложенных в развитие производственной и социальной инфраструктуры. Серьезными проблемными вопросами остаются недостаточное финансирование, обеспечение сырьем в необходимых объемах, сбыт готовой продукции.

Также отсутствуют четкие приоритеты развития инноваций, в регионах снижается доверие к финансовым институтам развития, в первую очередь со стороны субъектов малого и среднего бизнеса. Созданные в конце 90-х – начале 2000-х гг., институты развития должны были стать главным инструментом привлечения и распределения инвестиционных и технологических средств в национальной экономике. В республике было учреждено около 10 таких структур, среди которых Национальный инновационный фонд (НИФ), Инвестиционный фонд Казахстана (ИФК), KazExportGarant, Фонд развития малого предпринимательства «ДАМУ» (ФРМП), БРК. Вместе с тем большинством институтов развития не обеспечивается своевременное и целевое использование средств. К примеру, есть определенные проблемы в затягивании вопросов финансирования проектов банками второго уровня, а также Банком развития Казахстана. Вследствие этого снижается мультипликативный эффект влияния бюджетных средств на рост экономики. Сегодня обсуждается вопрос об очередном объединении всех ИР под началом Национального управляющего холдинга «Байтерек».

Понижительный тренд в течение всего посткризисного периода характерен для сегмента обрабатывающей промышленности. Во многом это объясняется тем, что почти 40% обрабатывающей промышленности в Казахстане приходится на металлообработку, страдающую из-за падения спроса в КНР и, как следствие, удешевления металлов на 10-20%. В результате под вопросом оказалась такая цель ГПФИИР как увеличение доли несырьевого экспорта Казахстана до 40%. Сегодня около 75-80% казахстанского экспорта составляют углеводороды, 10-15% – металлы (т.е. продукция преимущественно первого передела) и лишь оставшихся 10% экспорта – реальный несырьевой сектор, включающий и реэкспорт.

В машиностроении развиваются кластеры, где присутствует государство через механизмы госзаказа и субсидирования. В принципе, в развивающихся экономиках стимулирование таких производств со стороны правительства является необходимой нормой и дает свои результаты. Так, в 2013 г. машиностроение выросло в Казахстане на 16%, заработали 14 новых производств, в которые было инвестировано более 600 млн. долл. Например, республика вышла на полное обеспечение внутренних потребностей в локомотивах и даже поставила 4 тепловоза ТЭЗЗА, стоимостью 18,4 млн. долл., в Таджикистан. Сборка автомобилей в РК составила 20 тыс., что в 6 раз превышает показатели 2010 г.

Эксперты называют различные факторы, препятствующие технологическому обновлению национальной экономики. Среди них –

засилье зарубежного капитала в сырьевых отраслях. Сегодня в республике ни один крупный проект в сфере нефтегазодобычи не обходится без участия западных ТНК. В результате лишь треть валютной выручки возвращается в национальную экономику, а остальная часть уходит за рубеж. Иностранные компании ориентируются преимущественно на импортные средства производства и собственных специалистов. Стандарты казахстанского содержания всячески обходятся инвесторами, когда в этих целях учитывается все подряд, начиная от уборки помещений, услуг столовых и найма местного персонала для низкоквалифицированного труда.

Не оправдывает себя и ставка на зарубежные интеллектуальные ресурсы. Сборка и запуск производств осуществляется иностранными специалистами, местным же инженерам остается менее квалифицированная работа – эксплуатация (т.н. «отверточные производства»).

К настоящему времени так и не созданы механизмы, которые обеспечивали бы экономику достаточным объемом долгосрочных кредитных ресурсов по умеренным ставкам в национальной валюте. При износе основных производственных фондов на 40% предприятия лишь 10-15% своих потребностей в инвестресурсах покрывают за счет банковских займов.

Нередко за счет средств ГПФИИР решаются текущие, оперативные задачи управления национальной экономикой. Так, из 280 млрд. тенге (1,82 млрд. долл.), выделенных в рамках проекта для Астаны, 250 млрд. было израсходовано на завершение строительства метрополитена, сооружение электрических подстанций вокруг мегаполиса и туристических объектов на Шымбулаке. Из оставшихся 30 млрд., 20 млрд. осели по линии Казахстанинжиниринг и лишь 10 млрд. были распределены по инновационным инициативам 13 предприятий.

В конечном итоге, трудности, связанные с преодолением сырьевого крена в хозяйстве, негативно сказываются на конкурентоспособности Казахстана, как на мировых рынках, так и на объединенном рынке ТС и ЕЭП. Преимущественно сырьевой характер казахстанского экспорта поставил его в сильную зависимость от ценовой конъюнктуры. Значительное удешевление каменного угля, руд, концентратов и серы привели к тому, что при росте физических объемов поставок природных ресурсов в Россию и Беларусь на 6,5% их стоимость снизилась на 28,1% (более 200 млн. долл.). Экспорт РФ в страны ТС по отношению к показателям 2008 г. увеличился на 21%, РБ – на 57%, Казахстана же – лишь на 4% [5].

Опыт реализации ГПФИИР 1, позволил извлечь следующие уроки:

- излишне широкий спектр отраслей для государственной поддержки не позволил эффективно сосредоточить ограниченные доступные ресурсы на поддержку отраслей промышленности, обладающих наибольшим потенциалом для развития;
- недостаточно сбалансированная модель финансирования, более половины бюджета Программы была не связана с реализацией промышленной политики;
- низкая эффективность системы отбора и поддержки проектов в рамках Карты индустриализации;
- слабая проработка мероприятий и целевых показателей программы, слабая связь между мероприятиями и целями программы, неэффективная архитектура программ и мероприятий;
- недостаточная вовлеченность бизнес-среды в процессы индустриализации страны;
- коллективная ответственность за достижение конкретных результатов;
- недостаточно оперативное взаимодействие и слабая координация между государственными, местными исполнительными органами и институтами развития, привело к увеличению сроков принятия решений и снижению эффективности государственной поддержки.

Данные уроки были учтены при разработке следующей пятилетней программы, которая началась с 2015 года. Вторая пятилетка будет направлена на форсированное развитие промышленности, используя новые возможности и уроки ГП ФИИР 2010-2014 гг. Так, основной целью второй пятилетки станет стимулирование диверсификации и повышение конкурентоспособности обрабатывающей промышленности. Для достижения этой цели определены следующие задачи:

- опережающее развитие обрабатывающей промышленности;
- повышение эффективности и увеличение добавленной стоимости в приоритетных секторах;
- увеличение несырьевого экспорта;
- сохранение продуктивной занятости;
- придание нового уровня технологичности приоритетным секторам обрабатывающей промышленности и создание основы для развития секторов будущего через формирование инновационных кластеров;

– стимулирование предпринимательства и развитие малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности.

Программа второй пятилетки является частью промышленной политики Казахстана и сфокусирована на развитии обрабатывающей промышленности с концентрацией усилий и ресурсов на ограниченном числе секторов, региональной специализации с применением кластерного подхода и эффективном отраслевом регулировании. По результатам анализа были выбраны 6 приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, такие как металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность, которые разделены на 14 секторов:

- 1) чёрная металлургия;
- 2) цветная металлургия;
- 3) нефтепереработка;
- 4) нефтегазохимия;
- 5) производство продуктов питания;
- 6) агрохимия;
- 7) производство химикатов для промышленности;
- 8) производство автотранспортных средств, их частей, принадлежностей и двигателей;
- 9) производство электрических машин и электрооборудования;
- 10) производство сельскохозяйственной техники;
- 11) производство железнодорожной техники;
- 12) производство машин и оборудования для горнодобывающей промышленности;
- 13) производство машин и оборудования для нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей промышленности;
- 14) производство строительных материалов.

Ожидается, что реализация программы ГПФИИР-2 позволит достичь существенного прогресса по всем ключевым показателям развития промышленности и экономики в целом.

По прогнозам аналитиков, программа позволит в 2019 году достичь следующих экономических показателей к уровню 2012 года:

- прироста объёмов произведённой продукции обрабатывающей промышленности на 43% в реальном выражении;
- роста валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;
- роста производительности труда в обрабатывающей промышленности в 1,4 раза в реальном выражении;
- роста стоимостного объёма несырьевого (обработанного) экспорта не менее чем в 1,1 раза;

- снижения энергоёмкости обрабатывающей промышленности не менее чем на 15 %;
- роста занятости в обрабатывающей промышленности на 29,2 тыс. человек.

Для выполнения всех поставленных задач необходимо обеспечить условия для повышения квалификации рабочих до уровня специалистов среднего уровня. Так, планируется, что к 2030 году будет увеличена доля специалистов среднего уровня и уменьшена доля низкоквалифицированных работников в общей структуре занятости в экономике. По прогнозам экспертов, численность занятых в экономике к 2030 году составит 9,4 млн человек, что соответствует 11% росту. Численность специалистов среднего уровня в экономике Казахстана к 2030 году вырастет на 680 тыс. человек.

Общий объем инвестиций, необходимый для реализации проектов второй пятилетки госпрограммы форсированного индустриально-инновационного развития на 2015-2020 годы прогнозируется на уровне 52 млрд. долларов, при этом общая потребность в финансировании ФИИР составит порядка 8 трлн. тенге. Для успешной реализации второй пятилетки индустриализации необходимо обеспечить инвестиционные потребности всей экономики РК, прогнозируемые в объеме 430 млрд. долларов. Для полного обеспечения потребностей в рамках модели финансирования ГПФИИР – 2 в 2015-2019 гг. необходима реализация комплексных мер по стимулированию роста инвестиционных ресурсов в экономике и по оздоровлению и развитию финансового сектора для обеспечения эффективного выполнения функции финансового посредника. Одним из условий реализации ФИИР является также развитие сопутствующей инфраструктуры и сервиса [6].

Общий объем инвестиций, необходимый для реализации проектов второй пятилетки госпрограммы форсированного индустриально-инновационного развития на 2015-2020 годы прогнозируется на уровне 52 млрд. долларов, при этом общая потребность в финансировании ФИИР составит порядка 8 трлн. тенге. Для успешной реализации второй пятилетки индустриализации необходимо обеспечить инвестиционные потребности всей экономики РК, прогнозируемые в объеме 430 млрд. долларов. Для полного обеспечения потребностей в рамках модели финансирования ГПФИИР – 2 в 2015-2019 гг. необходима реализация комплексных мер по стимулированию роста инвестиционных ресурсов в экономике и по оздоровлению и развитию финансового сектора для обеспечения эффективного выполнения функции финансового посредника. Одним из усло-

вий реализации ФИИР является также развитие сопутствующей инфраструктуры и сервиса [7].

Решение задач ускорения перехода на инновационный путь развития проходит в условиях воздействия на Казахстан ряда внешних и внутренних вызовов, с одной стороны осложняющих достижение поставленных целей, с другой стороны диктующих необходимость еще большей интенсификации усилий по решению накопленных в казахстанской экономике и инновационной системе проблем.

Ключевыми из таких внешних вызовов в части инновационного развития являются:

*Ускорение технологического развития мировой экономики.* Происходящая технологическая революция в ресурсосбережении и альтернативной энергетике резко повышает неопределенность в развитии Казахстана, основу специализации которого на мировых рынках составляет экспорт традиционных энергоносителей. Развитие альтернативной энергетике, появление экономически эффективных технологий добычи углеводородов из нетрадиционных источников (сланцы, нефтеносные пески и т.д.) может привести к снижению спроса и цен на ключевые товары казахстанского сырьевого экспорта, сокращение поступления в экономику финансовых ресурсов, необходимых для модернизации.

*Усиление в глобальном масштабе конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем,* в первую очередь, за высококвалифицированную рабочую силу и «умные» деньги (инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии, компетенции), резкое повышение мобильности этих факторов. В условиях низкой эффективности национальной инновационной системы в Казахстане это означает ускоренное «вымывание» из страны сохраняющегося конкурентоспособного потенциала – кадров, технологий, идей, капитала.

*Изменение климата, старение населения и вызовы здравоохранения, продовольственная безопасность в глобальном масштабе.*

Эти вызовы диктуют необходимость развития отдельных специфичных направлений научных исследований и технологических разработок («чистая» энергетика, геномная медицина, новые технологии в сельском хозяйстве и т.д.). Для того чтобы ответить на эти вызовы, Казахстану необходимо радикально интегрироваться в мировую инновационную систему, преодолеть сохраняющуюся изоляцию.

Неспособность Казахстана ответить на данные вызовы будет означать утрату возможностей для перехода к инновационной экономике, сокращение научного потенциала, переход в категорию стран с инновационной системой имитационного типа, долговре-

менное закрепление сырьевого характера экономики, низкие темпы экономического развития.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аналитический интернет портал // Электронный ресурс. – [http:// www.ratel.kz/news/2015/02/10/newsid\\_14613](http://www.ratel.kz/news/2015/02/10/newsid_14613)
2. Электронный ресурс. – [http:// interfax.com.ua/news/economic/244435.html](http://interfax.com.ua/news/economic/244435.html)
3. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 11 ноября 2014 г. НҰРЛЫ ЖОЛ – ПУТЬ В БУДУЩЕЕ. – [http://www.akorda.kz/ru/page/page\\_218341](http://www.akorda.kz/ru/page/page_218341)
4. [http:// www.kazpravda.kz / news / gp-fiir / industrializatsiya-stavka-na-innovatsii2](http://www.kazpravda.kz/news/gp-fiir/industrializatsiya-stavka-na-innovatsii2)
5. Электронный ресурс. – <http://inform.kz/rus/article/2628364>
6. Электронный ресурс. – <http://www.mint.gov.kz/?id=199>
7. Электронный ресурс. – <http://www.zakon.kz/4587619-investicionnaja-potrebnost-gpfiir-2.html>

**Р.Б. Азбергенова**, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент  
Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, Алматы қ.

### **Қазақстан экономикасы және ғаламдық қарсы шығу**

**Түйіндеме.** Мақалада Қазақстан экономикасының дамуына ықпал ететін ғаламдық қарсы шығу қарастырылған, ГП ФИИР-дің қорытындылар және жүзеге асуының тәжірибесі талданады, қазіргі экономикалық саясаттың негізгі бағыттары қарастырылған.

**Түйін сөздер:** инновациялық экономика, экспорттық-шикізат, экономика, индустрияландыру, әртараптандыру, экономикалық саясат.

**R.B. Azbergenova**, Candidate of Economic Sciences, Docent  
Kazakh National Pedagogical University named after Abay, Almaty s.

### **Economy of Kazakhstan and global challenges**

**Abstract.** The article reviews the impact of global challenges on the economic development of Kazakhstan, analyzes the results and experience in the implementation of PAID, examines basic directions of modern economic policy as well.

**Keywords:** innovative economy, economy based on the export of raw materials, industrialization, diversification, economic policy.



**Р.К. Мизамбекова**, кандидат экономических наук, доцент,  
Казахский национальный технический университет  
им. К.И. Сатпаева, г. Алматы

## **СИТУАЦИЯ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы денежной политики Республики Казахстан с учетом влияния внешних факторов и ситуации в Российской Федерации на валютном рынке.

**Ключевые слова:** валютный курс, таргетирование, дедолларизация, валютный коридор, конвертируемость.

Замедление темпов экономического роста вынуждает государство искать механизмы стимулирования экономического развития, в качестве одного из них рассматривается денежно-кредитная политика. В посткризисный период в развитых странах стали активно применять политику радикального денежного смягчения, направленную на поддержание экономической активности, так как считалось, что это обеспечивает экономический рост. Такая точка зрения не всегда учитывает макроэкономические условия РК и РФ.

Известно, что период быстрого экономического роста в Российской Федерации и Республике Казахстан замедляется. Это отразилось на снижении темпов роста ВВП РК и РФ. В Российской Федерации снижение экономического развития в первую очередь связано с санкциями со стороны США, ЕС и др. Известно, что под санкции ЕС попали крупнейшие российские государственные банки (СберБанк, ВТБ, ВЭБ, ГазПромБанк и Россельхозбанк), санкции коснулись компаний – Роснефть, Уралвагонзавод и др. В числе попавших под санкции США оказались не только контролируемые государством ГазПром, РосНефть и ГазПромНефть, но и частные компании ЛукОйл и СургутНефтегаз. Со стороны Канады санкции коснулись СберБанка, НИИ Приборостроения им. Тихомирова, Мытищинский машиностроительный завод и другие предприятия и организации. Кроме того, на денежно-кредитную политику, а самое главное на валютный курс рубля влияет много среднесрочных факторов, которые недостаточно еще оценены, также следующим фактором, влияющим на понижение курса рубля, является украинский кризис и достаточно резкое снижение мировых цен на нефть, до 78 долл. за баррель.

В последний год Центральный банк России регулярно менял валютный коридор бивалютной корзины, что привело к росту спекулятивных операций на валютном рынке Российской Федерации, активными участниками которых являлись финансовые институты. Это проявилось в росте закупки, в первую очередь, долларов населением Российской Федерации: так, по последним данным, население купило свыше 40 млрд. долларов, что на 40 с лишним процентов больше чем в соответствующем периоде 2013 года и предполагается, что указанная тенденция к концу 2014 года возрастала [3].

В результате, при снижении курса рубля имело место два позитивных направления: рост рублевой ликвидности за счет экспортных операций, что обеспечивает пополнение торгового баланса, резервов страны, снижение курса национальной валюты привело к росту цен на импортную продукцию, что стимулировало развитие импортозамещения. Но следует иметь ввиду, что процесс импортозамещения предполагает длительный срок реализации за счет активной инвестиционной политики. В настоящее время определенным тормозом получения «длинных» денег является инфляция, которая в РФ держится на уровне 16-17%. Указанный уровень инфляции является ограничением для развития интенсивной кредитной политики государства, т.к. практически «длинные» деньги при таком уровне инфляции мало доступны. Банк России, учитывая высокую волатильность рубля и рост спекулятивных операций на валютном рынке упразднил действовавший механизм курсовой политики, отменив интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины (операционный интервал) и регулярные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами. При этом, российский регулятор отметил, что новый подход к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций. Проведение интервенций возможно в случае возникновения угроз для финансовой стабильности. Банк России обозначил конкретную планку по валютным интервенциям, т.е. начиная с 5 ноября 2014 года, Центральный Банк России не намерен тратить на поддержание рубля более 350 миллионов долларов в день. В середине декабря 2014 г Россия испытывала серьезные проблемы в связи с падением курса рубля. Центробанк России в ночь на 16 декабря повысил ключевую ставку с 10,5% до 17% годовых. В официальном сообщении регулятора говорится, что это решение обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски.

Поэтому Банк России объявил о «свободном плавании» рубля, курс которого определяется рынком и ввел продажу валюты через

свопы. Необходимо отметить что российский рубль девальвировался не первый день, этот процесс продолжается в течении года и обесценение российской валюты носит постепенный и последовательный характер. В дальнейшем Центральный банк России перешел к политике свободного плавающего курса рубля. Также Банк России не отказался от интервенций на валютном рынке, которые будут проводиться только в крайнем случае и не могут быть спрогнозированы спекулятивным рынком. В результате проведенных мероприятий Банком России в последнее время наблюдается стабилизация курса рубля и его укрепление.

Как известно, в феврале 2014 года Национальным Банком Республики Казахстан была проведена девальвация тенге с валютным коридором 185 +/- 5 тенге. Через несколько месяцев был установлен валютных коридор в пределах 170-188 тенге за доллар. Это, по мнению аналитиков, снижает степень спекулятивных операций на валютном рынке. В отличие от РФ, Республика Казахстан в настоящее время не отказывается от установления валютного коридора. По данным Национального Банка Республики Казахстан после девальвации наблюдаются колебания национальной валюты. Положительным фактором явилось Постановление Правительства Республики Казахстан о жестком контроле цен на товары первой необходимости и допускалось поэтапное повышение цен на определенные группы товаров. В целом на внутреннем рынке Республики Казахстан резких скачков цен на товары первой необходимости не наблюдалось. По данным Казахстанской фондовой биржи (KASE), в течение последних 3-х месяцев (90 дней) после девальвации тенге средневзвешенный курс доллара находится в коридоре 180,87 – 182,01 тенге. Но на курс тенге продолжают оказывать давление цены на углеводороды. Так, глава Национального Банка Республики Казахстан К. Келимбетов уточнил, что при формировании прогнозов по курсу национальной валюты необходимо ориентироваться на среднегодовой показатель, он отметил, если даже цена на нефть достигнет 40 долларов за баррель, либо 60, 70, 80 долларов, по валютной политике это вполне комфортный показатель [7]. Но в настоящее время в связи с геополитическими факторами цена за баррель нефти колеблется в пределах 60-65 долл., наблюдается стабилизация цен на нефть в ~ 60 долл.

Экономика Республики Казахстан еще не вышла из посткризисной ситуации. Согласно данным Агентства РК по статистике, в Казахстане наблюдалось некоторое падение индустриального производства, причем спад наблюдался в добывающем и в перерабатывающем секторах. Причинами снижения индустриального произ-

водства в Республике Казахстан считаются негативные тенденции в российской экономике – основного торгового партнера Казахстана по Таможенному Союзу и ЕЭП, а также аналитики отмечают специфическую причину – внеплановую приостановку добычи на Кашаганском месторождении, третьей причиной спада в промышленности считается недостаточно эффективная реализация программы ФИИР в Казахстане.

О том, что падение ориентированной на экспорт добывающей индустрии продолжатся, связано со слабыми экономическими показателями еврозоны, снижением роста ВВП США и замедлением темпов роста Китая. Все это дает основание предполагать, что стабильного, высокого спроса на Казахстанское сырье в ближайшее время не предвидится. А это, в свою очередь, будет тормозить рост промышленности и отрицательно скажется на поступлении в страну экспортной выручки, увеличивая этим самым давление на тенге.

В Республике Казахстан активно внедряется политика импортозамещения, основными субъектами указанной политики являются финансовые институты – банки, поэтому с 1 сентября 2014 года Постановлением Правительства РК утверждена Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. Данная концепция состоит из 2 этапов, где первый этап – это развитие финансового сектора до 2020 года. Концепция развития банковского сектора связана с решением следующих задач: повышением доли кредитования в ВВП, расширение охвата потребителей финансовыми услугами, увеличение капиталов банков. При этом Национальный банк Республики Казахстан отметил, что после мирового финансового кризиса, банки Республики Казахстан будут «спасаться» государством в последнюю очередь, а в первую очередь «спасаться» вкладами самих акционеров. Поэтому Национальный банк Республики Казахстан считает необходимым увеличить капитализацию банков. Национальный банк Республики Казахстан предложил с 1 января 2016 года повысить требования к капиталу банков: в 2016 году минимальный размер капитала составит 30 млрд. тенге, в 2017 – 50 млрд., с 2018 – 75 млрд., и в 2019 – 100 млрд. [6]. Такая капитализация банков обеспечит возможность долгосрочного кредитования экономики Республики Казахстан, а банковская лицензия остается в полном объеме для тех банков, которые выполняют это требование [6].

Стратегия повышения капитализации в среднесрочной перспективе позволит в полтора раза увеличить покрытие кредитными ресурсами банков валового внутреннего продукта страны и довести его до 60% [1]. В настоящее время доля ссудного портфеля в ВВП составляет 38%. Также это решение Правительства РК обеспечит

регионы Казахстана доступом к банковским услугам. На сегодняшний день охват регионов Казахстана составляет менее трети всех кредитов банков. Указанная концепция обеспечивает самостоятельность банков, гарантирует их финансовую устойчивость, капитал служит защитой, как средств вкладчиков, так и кредиторов, а сам размер капитала существенно повлияет на уровень кредитоспособности и, как следствие, на уровень доверия банку и банковской системе в целом со стороны общества.

В настоящее время активно обсуждается вопрос о зависимости девальвации валюты от цен на нефть. При этом часто рассматривают данную зависимость как прямую. На примере экономики Республики Казахстан мы наблюдали снижение курса национальной валюты до 181.2 тенге за доллар при снижении цен на нефть за последние полгода на 30%. Если проанализировать экономику стран-экспортеров нефти, прямой зависимости между курсом национальной валюты и снижением мировых цен на нефть не наблюдается. Последняя тенденция просматривается и в Российской Федерации. После введения «плавающего» курса рубля, при снижении стоимости барреля нефти марки BRENT на 8%, рубль девальвировался всего на 0,5%, поэтому аналитики спрогнозировали стабилизацию рубля при сохранении существующей ситуации на мировом рынке и отсутствии введения новых экономических санкций. Что касается тенге, то его курс также зависит от экономической ситуации на мировом рынке, в первую очередь в странах ЕС и Китая. Учитывая определенную взаимосвязь экономик Республики Казахстан и Российской Федерации, курс тенге зависит от экономической ситуации в России. Казахстанские аналитики подчеркивают, что между рублем и тенге нет прямой корреляции, за исключением того момента, что обе валюты реагируют на нефтяные цены. Аналитики отмечают, что это не является девальвацией тенге, а является движением валютного курса под контролем Национального банка РК. Изменение курса тенге незначительны даже при условии сохраняющегося напряжения на сырьевом рынке.

Национальный банк РК придерживается ранее озвученной валютной политики на удержание курса тенге на уровне 170-178 тенге за доллар, т.е. предполагается, что финансовый регулятор будет ослаблять тенге, но незначительно и постепенно. Кроме задач таргетирования инфляции правительством ставится задача на дедолларизацию экономики. Разрабатывается соответствующий пакет мер для подготовки реализации данной программы к следующему году. Решение задач по стабилизации рынка, развитию внутреннего спроса

на тенге, решению вопросов импортозамещения и т.д. возлагается на Национальный банк РК.

С целью стимулирования сбережений в тенге увеличиваются гарантируемые вкладчикам суммы выплат АО «Казахстанским фондом гарантированных депозитов» по депозитам в тенге с 5 миллионов тенге до 10 миллионов тенге с увеличением его капитализации. В то же время снижается максимальный размер рекомендуемой ставки вознаграждения по гарантируемым депозитам населения в долларах с 4% до 3% годовых.

В марте 2015 года Национальный банк Республики Казахстан совместно с правительством разработали план мероприятий по снижению уровня долларизации на 2015-2016 гг. Документ включает 3 основных направления: обеспечение макроэкономической стабильности, развитие безналичных платежей и сокращение тенгового оборота, приоритет национальной валюты над иностранной. По последнему направлению предусмотрено, как было ранее отмечено, увеличение размера гарантирования по депозитам населения. Кроме того, предполагается предоставление банкам ликвидности и оздоровление банковского сектора, установление запрета на указание цен в иностранной валюте. Предполагается удерживать темпы девальвации тенге к доллару по итогам 2015 года на уровне не выше 6%.

Глава государства на пресс-конференции после выборов Президента Республики Казахстан заявил, что предпосылок для проведения резкой девальвации тенге нет. Было отмечено, что тенге испытывал некоторые колебания курса из-за ситуации с российским рублем, но сейчас ситуация стабильна. Это означает, что в 2015 году не будет одномоментной девальвации национальной валюты, а монетарные власти будут придерживаться тактики постепенного ослабления курса тенге.

Как известно, выделяют два направления достижения конвертируемости валюты на внутреннем и внешних рынках:

- валюта становится обратимой в результате предварительной стабилизации экономики и финансов как следствие роста, объемов производства и экспорта, по этому пути шли после Второй мировой войны страны Западной Европы;

- конвертируемость наступает не как подготовительный результат, не как инструмент экономических преобразований, а как часть мер так называемой «шоковой терапии» по оздоровлению экономики и финансов. При этом процесс установления валютного курса отдается центральным банком рынку, в результате национальная валюта достигает только внутренней, а не внешней конвертируемости.

Поэтому главными внутренними факторами стабилизации валюты в Республике Казахстан и Российской Федерации являются реструктуризация экономики, рост импортозамещения, вовлечение внутренних ресурсов в повышении эффективности экономик [5].

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Видянова А. «Курс тенге будет зависеть от политической решения НацБанка РК» // Капитал. – 6.11.2014.
2. Бурханов А. «Стратегические подходы» // Курсивъ. – 23.10.2014.
3. <http://www.rosbalt.ru/main> – 18.11.2014. 1338885.html
4. <http://www.ng.ru/ideas> – 18.11.2014./6\_economics.html
5. [www.cbr.ru/dkp/](http://www.cbr.ru/dkp/)
6. <http://pavon.kz/post/view/36699>
7. <http://www.kursiv.kz/news/details/finansy/Kelimbetov-rasskazal-o-denezhno-kreditnoj-politike/>

**Р.К. Мизамбекова**, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент,  
Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық университеті, Алматы қ.

### **Ресей федерациясының валюта нарығындағы жағдайы және Қазақстан Республикасының валюталық саясатының кейбір ерекшеліктері**

**Түйіндеме.** Мақалада сыртқы факторлардың әсері мен Ресей Федерациясының валюта нарығындағы жағдайларды есепке ала отырып, Қазақстан Республикасының ақша саясатының мәселелері қарастырылған.

**Түйін сөздер:** валюталық бағам, таргеттеу, дедолларизация, валюталық дәліз, айырбасталымды.

**R.K. Myzambekova**, Candidate of Economic Sciences, docent,  
Kazakh National Technical University after K.I. Satpayev

### **Situation in the currency market of the russian federation and some features of currency policy of republic of Kazakhstan**

**Abstract.** This article discusses the monetary policy of Republic of Kazakhstan taking into account the impact of external factors and the situation in the Russian Federation in the exchange market.

**Keywords:** exchange rate targeting, de-dollarization, the currency corridor, convertibility.

УДК 334.012.6:336

**Б.Т. Джусупова**, старший преподаватель  
**А.А. Алпысбаева**, студентка 3-го курса специальности «Финансы»  
Казахский национальный технический университет  
им. К.И. Сатпаева, г. Алматы

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА**

**Аннотация.** В статье рассматривается роль иностранных инвестиций в развитии экономики Казахстана. Изложены основные проблемы, существующие в политике инвестирования. Предложены меры по увеличению объема прямых иностранных инвестиций в Казахстан. Рассмотрен зарубежный опыт привлечения иностранного капитала.

**Ключевые слова:** иностранный инвестор, инвестиционная политика РК, проблемы инвестиционного процесса, прямые иностранные инвестиции, стимулирование, перспективы притока иностранных инвестиций, зарубежный опыт.

В Послании Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана от 17 января 2014 г. представлен план вхождения Казахстана в число 30-ти развитых стран мира, который предусматривает:

- создание новых высокотехнологических отраслей экономики;
- создание сильного обрабатывающего индустриального сектора;
- перевод на инновационные рельсы агропромышленного комплекса;
- развитие инфраструктурной триады – агломераций, транспорта, энергетики;
- развитие малого и среднего бизнеса и др.

Для выполнения всех мероприятий планируется увеличение объёма инвестиций с нынешних 18 процентов до 30 процентов от всего объёма ВВП [1].

В связи с этим, стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Казахстана, а также вопросы повышения инвестиционной привлекательности страны приобретают особую актуальность.

Политика Правительства РК направлена на привлечение иностранных инвестиций в экономику государства. Иностранный капи-



тал играет существенную роль в осуществлении структурных преобразований в экономике с целью выпуска конкурентоспособной продукции, развития экономической базы, создания современной инфраструктуры для развития предпринимательства.

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику РК является основой, одним из направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества между странами. С помощью иностранных инвестиций можно реально улучшить производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологичные производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику Казахстана является объективно необходимым процессом. Мировой опыт многих стран свидетельствует, что приток иностранного капитала и государственное регулирование его использования позитивно воздействуют на экономику. Инвестиции содействуют становлению и укреплению частного предпринимательства в странах со средним и низким уровнями экономического развития, мобилизуют капитал для реализации серьезных проектов, создания смешанных компаний, рынков ссудного капитала. От того, насколько успешно экономика Казахстана будет интегрироваться в мирохозяйственные связи, зависит стратегия и тактика повышения эффективности экономики республики. Для Казахстана наиболее целесообразным и безболезненным, с точки зрения влияния на инфляцию и внешний долг, является привлечение прямых иностранных инвестиций, так как прямые инвестиции, будучи привлеченные под собственные гарантии заемщиков, снижают финансовые обязательства государства по заимствованию средств на структуризацию экономики.

Инвестиционная деятельность в Казахстане направлена на оживление процесса воспроизводства за счет внутренних и внешних источников финансирования. Государство держит курс на всемерное привлечение иностранного капитала, создание для этого комплекса притягательных факторов. Эту твердую позицию постоянно отстаивает Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, особо подчеркивая, что «наша задача – представить Казахстан в глазах мирового сообщества как привлекательное место для инвестиций, активно привлекать инвесторов в наиболее важные отрасли».

Для развитых стран постсоветское пространство и Казахстан представляет особый интерес, так как на него приходится 60-70%

разведанных мировых запасов сырья. Иностранным инвесторам известен этот факт, поэтому перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал и, не лишая его собственных стимулов, направлять его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей.

Многие представители зарубежных компаний, фирм, частные бизнесмены высоко оценивают инвестиционный климат в Казахстане. Помимо богатых природных ресурсов, аграрного и промышленного потенциала, квалифицированных кадров специалистов и грамотной дешевой рабочей силы, выгодного геополитического положения особо отмечается стабильность политической обстановки, межнациональных отношений.

В Казахстане иностранные инвестиции могут вкладываться в любые объекты и виды деятельности во всех разрешенных организационно-правовых формах, в том числе путем создания иностранных фирм, то есть полностью принадлежащих иностранным инвесторам, их филиалов и представительств, либо совместных предприятий, в которых им принадлежит часть имущества.

8 января 2003 года в Казахстане был принят Закон «Об инвестициях». Он в явной форме отменяет Закон «Об иностранных инвестициях», предоставлявший иностранным инвесторам многие из тех гарантий и средств защиты, которыми они пользовались, а также Закон «О государственной поддержке прямых инвестиций», предусматривавший стимулы для инвестиций в приоритетные секторы казахстанской экономики. Заменив закон об иностранных инвестициях и закон о прямых инвестициях, закон об инвестициях предполагает создание паритетных условий, как для иностранных, так и для местных инвесторов. Во-первых, в нем излагаются основные принципы защиты инвестиций. Во-вторых, предусматриваются «инвестиционные преференции», такие, как освобождение от уплаты некоторых видов налогов и частично таможенных пошлин, а также государственные натурные гранты для казахстанских юридических лиц, инвестирующих в «приоритетные виды деятельности» [2].

При этом перечень таких видов деятельности устанавливается Правительством Казахстана и, как правило, не включает в себя нефтяные проекты.

Выгодность привлечения прямых инвестиций очевидна. Приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан осуществляется посредством создания совместных предприятий, дочерних предприятий, приватизации государственных предприятий с участием иностранного капитала, передачи в управление иностранным фирмам

крупных промышленных предприятий и инвестирования банковского сектора. Основной формой привлечения прямых инвестиций в республику являются совместные предприятия (СП), в меньшей степени – со 100%-ным иностранным капиталом – дочерние предприятия. Наибольшее количество из них было организовано совместно с Турцией, Россией, Китаем, Германией, США, Италией, Южной Кореей, Великобританией и другими странами.

Таблица 1. Освоение прямых иностранных инвестиций в 2014 году, в разрезе регионов

№	Регионы	Бюджетные средства	Собственные средства	Заемные средства	Иностранные инвестиции
1.	Акмолинская	6306	14679	4574	418
2.	Актюбинская	8821	62182	10318	4102
3.	Алматинская	28187	56338	6534	3766
4.	Атырауская	4757	173227	22359	104199
5.	Западно-Казахстанская	5963	33564	11926	1564
6.	Жамбылская	7003	10334	5515	5793
7.	Карагандинская	13551	57447	5065	873
8.	Костанайская	2570	29913	9771	44
9.	Кызылординская	5311	45973	1321	4120
10.	Мангистауская	3252	117476	3317	4571
11.	Южно-Казахстанская	15138	26775	6343	15640
12.	Павлодарская	7864	25252	6438	15534
13.	Северо-Казахстанская	1158	14112	1901	39
14.	Восточно-Казахстанская	14806	36781	2934	8695
15.	г. Астана	25469	58542	18479	961
16.	г. Алматы	16821	73646	1756	1509
17.	Итого:	176976	836241	134250	171828
Примечание – Агентство РК по статистике [3]					

Объем иностранных инвестиций в Казахстане с начала года, за период с января по апрель 2014 года, составил 171,8 миллиарда тенге. По оценкам международных экспертов, наша страна входит в число наиболее привлекательных для иностранных инвестиций стран мира, крупные иностранные инвестиции в Казахстан осуществляют Нидерланды, Германия, США, Великобритания, Франция, Япония, Россия, Китай, Канада и многие другие страны.

Лидером по освоению прямых иностранных инвестиций в 2014 году явилась Атырауская область – 104,2 миллиарда тенге. На втором месте оказалась Южно-Казахстанская область, где объем иностранных инвестиций составляет 15,6 миллиарда тенге. В тройку лидеров вошла и Павлодарская область (15,5 миллиарда тенге). Аутсайдером оказалась Северо-Казахстанская область (39 миллионов тенге).

В настоящее время приоритетными направлениями для инвестиций являются: топливно-энергетический комплекс; агропромышленный комплекс; инфраструктура, включая транспорт, телекоммуникации, социальную инфраструктуру. Перспективными формами привлечения иностранного капитала представляются такие как финансовый лизинг, продажа акций крупных предприятий иностранным компаниям, привлечение иностранных инвестиций в венчурное производство (при долевом участии государства или правительственной гарантии). Однако, в настоящее время в Казахстане, в политике инвестирования существуют следующие проблемы:

- основной объем иностранных инвестиций по-прежнему направляется в сферы, не требующие масштабных вложений и характеризующиеся быстрой окупаемостью;

- многие иностранные инвесторы считают инвестиционный климат в Казахстане неблагоприятным из-за неотработанности законодательства, сложной системы налогового администрирования; слабой транспортно-логистической инфраструктуры;

- наличие в Казахстане противоречащих друг другу и быстро изменяющихся законодательных актов и постановлений, касающихся иностранных инвестиций, различное толкование или даже игнорирование их отдельными организациями и местными властями;

- недостаточный объем НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки);

- низкий уровень развития предпринимательства;

- нерациональное использование страхования иностранных инвестиций.

Недостаток коммерческой информации о рынке в Казахстане, регионах и конкретных предприятиях, транспортной и телекоммуникационной системах, правовой базе также является препятствием на пути иностранного инвестирования в экономику Казахстана, особенно для малых и средних зарубежных компаний и фирм.

Для решения этих проблем и увеличения объема прямых иностранных инвестиций Казахстану необходимо провести ряд изменений:

1. Разработать законодательные акты, позволяющие создавать в Казахстане совместные страховые компании и ограничивающие мо-

нополию «Казахинстраха». В настоящее время, согласно страховому законодательству, государственная компания по страхованию «Казахинстрах» является единственным страховщиком, которому позволено страхование рисков иностранных инвестиций в стране; а инвесторам отказывают в праве выбора страховщика, услугами которого они желали бы воспользоваться.

2. Упростить формальности, разрешающие иностранным компаниям заниматься производственной деятельностью и реинвестировать свои доходы. Важной мерой в этой области представляется заключение контрактов между инвесторами и Госкомитетом по инвестициям, в котором подробно излагаются все льготы и преференции. Утвержденный порядок заключения контракта освободил бы инвесторов от многочисленных бюрократических процедур, практиковавшихся до настоящего времени. Одновременно следовало бы усилить стимулы по реинвестированию доходов иностранных компаний.

В настоящее время открываются новые перспективы притока иностранных инвестиций в казахстанскую экономику.

Первое, самое главное направление привлечения иностранного капитала – освоение с его помощью не востребованного научно-технического потенциала Казахстана.

Второе направление – расширение и диверсификация экспортного потенциала Казахстана.

Третье направление – создание импортозамещающих производств, развитие производства товаров народного потребления, продовольственных товаров, медикаментов.

Четвертое направление – сфера транспорта и связи, отрасли инфраструктуры.

Пятое направление – содействие притоку иностранных инвестиций в трудоизбыточные регионы (в первую очередь в Центральный и Северо-западный), в восточные районы страны, обладающие богатыми природными запасами.

Для выполнения функций, связанных с реализацией государственной политики по привлечению иностранного капитала, целесообразно создать:

- регистрационный орган для регистрации предприятий с иностранным капиталом и аккредитации иностранных фирм и компаний;
- информационный центр по иностранному капиталу с целью создания банков данных по конкретным инвестиционным программам и проектам, законодательной базе, налоговой системе, инвестиционной политике и обеспечения этой информацией потенциальных иностранных инвесторов, для их дальнейшего привлечения.

Кроме того, для привлечения иностранного капитала в Казахстан, необходимо использовать опыт других стран, например;

#### *Турция*

В Турции одной из самых привлекательных отраслей для иностранных вложений является туризм. Для привлечения инвесторов в эту сферу Турция разработала законодательные поощрительные меры: были введены льготы в виде падающей ставки штрафных санкций и налоговая стимуляция, которая обеспечивает освобождение от корпоративного налога до тех пор, пока не окупятся инвестиции в туристическую недвижимость.

Также в рамках привлечения инвесторов активно использовались все виды рекламной и выставочной деятельности. Несмотря на то, что рекламная кампания – достаточно затратное мероприятие, турецкие власти осознанно пошли на обязательное участие в выставках и до сих пор выделяют на эти мероприятия бюджетные средства. В результате за счет увеличения объема инвестиций в область туризма выиграла и сфера недвижимости. В настоящее время Турция имеет хорошие перспективы дальнейшего экономического развития и подъема [4].

#### *Китайская Народная Республика*

Опыт Китая является великолепным примером успешного привлечения прямых иностранных инвестиций. В результате проводимой правительством политики по привлечению ПИИ за последнее десятилетие в Китай поступило около 25% от общего объема инвестиций, направляемых в развивающиеся страны.

Основным побудительным мотивом инвестирования в китайскую экономику является низкая стоимость факторов производства, а также возможность участия иностранных инвесторов в процессе приватизации государственных предприятий.

С конца 2006 г. здесь осуществляется новая государственная политика в отношении ПИИ, предусматривающая переход от ПИИ, направляемых в производство дешевых экспортных товаров и сборочные производства, к инвестициям в сектора с высокой долей добавленной стоимости, повышаются экологические требования к проектам, осуществляемым иностранными фирмами.

#### *Республика Индия*

Индия — одно из наиболее привлекательных мест для ПИИ. Политика по привлечению ПИИ в Индии имеет очень либеральную систему. В частности, лишь несколько секторов Индии полностью закрыты для прямых иностранных инвестиций в основном по политическим причинам и в связи с вопросом национальной безопасности (например, розничная торговля, атомная энергетика, лотереи,

игорный бизнес и букмекерство, сельскохозяйственная деятельность).

Кроме того, здесь существует ряд преференций: налоговые каникулы (до 10 лет) или льготы по налогу на прибыль, разрешение осуществлять ускоренную амортизацию, налоговые льготы при осуществлении определенного рода расходов (в т. ч. на НИОКР). Инвестиции в инфраструктуру, линии электропередач, определенные телекоммуникационные услуги, нефтепереработку, проекты, связанные с НИОКР, пищевую промышленность попадают под специальную преференциальную систему налогообложения и налоговые каникулы.

#### *Южная Корея*

Начиная с 1998 г. Южная Корея проводит агрессивную политику по привлечению ПИИ, одна из целей которой состоит в «перехвате» инвестиций, идущих в Китай и Сингапур. После Азиатского финансового кризиса Корея предоставила инвесторам дополнительный набор стимулов. Основные налоговые привилегии предоставлялись проектам в области высоких технологий, НИОКР, имеющим статус поддерживающих развитие отрасли или же предприятиям, расположенным в зонах иностранных инвестиций.

От правительства РК требуются вполне конкретные практические меры по улучшению работы с иностранными инвесторами – в области законодательства, кредитно-финансовой и налоговой политики, в организационной и информационной сферах. Существующее законодательство об иностранных инвестициях не отражает экономические реалии страны и требует доработок. По степени риска вложения капитала Казахстан находится на одном из последних мест. Поэтому правительство должно принять ряд новых акций по привлечению иностранных инвестиций. Для этого Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан должно обеспечить:

- формирование и реализацию государственной политики по привлечению иностранных инвестиций, а также координацию сотрудничества в инвестиционной сфере с международными финансовыми организациями;

- работу по заключению международных договоров о поощрении и взаимной защите капиталовложений, организации и проведению международных тендеров, заключению концессионных договоров и соглашений о разделе продукции, наполнению кредитов, получаемых от международных финансовых организаций и иностранных государств, конкретными инвестиционными проектами, созданию свободных экономических зон и регулированию в них деятельности иностранных инвесторов.

Привлечение в широких масштабах иностранных инвестиций в казахстанскую экономику преследует долговременные стратегические цели создания цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Назарбаев Н.А. Послание Президента РК народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» – Астана, 17 января 2014 года <http://www.akorda.kz>
2. Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ «Об инвестициях»
3. Показатели инвестиционной деятельности. Агентство РК по статистике, <http://www.stat.kz>
4. Источник «Forbs.kz». // Чем Казахстан может соблазнить инвесторов. Павлова А. – 2015.
5. Официальный сайт Инвестиционного фонда Казахстана. [www.ifk.kz](http://www.ifk.kz).
6. Малашенкова О. Ф. Труды факультета международных отношений. Научный сборник. Вып.2, БГУ. –2011.
7. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / СПб.: – Питер. –2012.
8. Инвестиционная деятельность. Сборник законодательных актов. –Алматы. –2012.
9. М. Н. Чепурин Курс экономической теории, Алматы, –2008.
10. [http://tengrinews.kz/private\\_finance](http://tengrinews.kz/private_finance)

**Жүсіпова Б.Т.**, аға оқытушы

**А.А. Алпысбаева**, «Қаржы» мамандығының 3 курс студенті

Сәтпаев атындағы ұлттық техникалық университет

### **Қазақстан экономикасына шетелдік инвестицияларды тарту механизмін жетілдіру**

**Түйіндеме.** Мақалада Қазақстан экономикасының дамуындағы шетелдік инвестициялардың ролі талқылаған. Инвестициялық саясаттың негізгі мәселелері қаралған. Қазақстанға шетелдік тікелей инвестициялардың көлемін ұлғайту жөніндегі шаралар ұсынылған. Шетелдік капиталды тарту тәжірибесі қарастырылған.

**Түйінді сөздер:** шетелдік инвестор, Қазақстанның инвестициялық саясаты, инвестициялық процестің проблемасы, тікелей шетелдік инвестициялар, ынталандыру, шетелдік инвестицияларының құйылу болашағы, шетелдік тәжірибе.



**A.A Zhusupova**, senior professor  
**A.A. Alpysbaeva**, third year student of specialty “Finance”  
Joint-stock company Kazakh National Technical University named after K.I.  
Satpaev, Almaty s.

### **Improvement of the mechanism of attracting foreign investments into the Kazakh economy**

**Abstract.** This article concentrates on the role of foreign investment in the economic development of Kazakhstan. In the article were set out problems of the investment policy. Measures to increase the volume of direct foreign investments in Kazakhstan were offered. Consideration was given to foreign experience in attracting foreign capital.

**Keywords:** foreign investor, the investment policy of Kazakhstan, the problems of the investment process, foreign direct investment, promotion, prospects of inflow of foreign investments, foreign experience.

ӘОЖ 331.215

**Н.Т. Бектемирова**, аға оқытушы  
Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық университеті,  
Алматы қ.

### **ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАНЫҢ АҚША АҒЫНДАРЫН БОЛЖАМДАУ**

**Түйіндеме.** Мақалада Қазақстан Республикасындағы инвестициялық жобаның ақша ағындарын болжамдау жолдары, сонымен қатар күрделі қаржы бюджетін оңтайландыру қарастырылады.

**Түйін сөздер:** ақша ағындары, инвестициялық жоба, пайыз, меншікті капитал, активтер, қаржылық ресурстар, дебиторлық және кредиторлық борыштар.

Ақша ағындары туралы есеп беруді қарастыру бойынша екі негізгі көзқарас – тура және жанама әдістерді пайдалану орын алады. Бірінші жағдайда, жалпы ақша ағындары олардың негізгі түрлері бойынша талданады: өткізуден түскен табыс, жеткізушілер шотын төлеу, жалақыны төлеу, жабдықтарды сатып алу, несиелерді тарту және қайтару, олар бойынша пайыздарды төлеу және т.б. Мұндай есеп беруді қарастыру үшін ақпарат көзі болып бухгалтерлік есеп мәліметтері қызмет етеді. Сәйкес шоттар бойынша айналымдар (өткізу, жеткізушілер мен есептесу, қысқа мерзімді несиелер және т.б.). Қор қалдықтарының өзгерісімен,

дебиторлық және кредиторлық борыштар мен түзетіледі және осылайша тірі ақшалар мен төлейтін операцияларды сипаттайтын сомаға келтіріледі. Берілген әдіс ең нақты болып саналады, сонымен қатар еңбек сыйымдылығы да үлкен көлемді. Осы пайдалануда біріншіден несиелік мекемелердің мүддесінде, себебі оларды мазалайтын басты мәселе шаруашылық субъектінің қарыздарын өтеу үшін ақша ағымдарының бар болуы және оларды басқара алу қабілеті. Аналитик көзқарасымен алып қараса, мұндай әрекет жеткіліксіз ақпараттандырылған, себебі ол таза пайданың таза ақша ағымына трансформациялануын қадағалауына мүмкіндік бермейді. Басқаша айтқанда, ол ақша ағымдарымен қаржылы ерсурстар арасындағы байланысты ашып көрсетпейді.

Бұл жағдайда ақша ағымдары туралы ақпаратты жанама әдіспен беру қолайлы, берілген әдіс қаржылы ресурстарды талдау қағидаларына негізделеді.

Бұл баланс шаруашылық субъектілер капиталымен олардың салым объектілері – активтерді жекелеп көрсетеді. Бұл есеп беруде нақты күнге жағдайға статистикалық баға беріледі. Бірақ активтер капиталдан бөлек бола алмайды, сол сияқты капитал да әр қашан оны нақты бір активке салу мен сипатталады. Сонымен қатар, осы екі категориялардың өзара қарым-қатынасының табиғи динамикасы да белгілі. Айналым активтері өздерінің заттық нысанын өте тез ауыстырады, яғни қорлардан дебиторлық борышқа, артынан ақшалай нысанға және т.б. ауысады. Осындай ауысулар нәтижесінде, компанияның меншік капиталы ұлғайтатын пайда туындайды. Компания жүзеге асыратын шаруашылық операциялар қарыз капиталының үздіксіз өзгерісімен сипатталады – кредиторлық борыш туындайды және өтеледі, жаңа банктің судалар тартылады, ұзақ мерзімді міндеттемелер эмиссияланады. Айналымнан тыс активтер өздерінің заттай нысанын өзгертпейді, бірақ олардың баланста көрсетілген құны үнемі төмендеуде болады. Тозудың жиналу мөлшеріне сай, осы құнның бір бөлігі баланстың бір тарауынан екіншісіне «ауысады», оған қоса қорлардың бағасын жоғарылатады. Нәтижесінде өнімнің өзіндік құны өсіп, пайда азаяды.

Ақша ағымын есептеу әдісінің тағы бір түріне «бухгалтерлік» тура әдіс жатады, онда тек бухгалтерлік есеп мәліметтері ғана талданады, ал алынған нәтиже қаржылық есеп берулермен салыстырылады. Есеп берулерді шынайы құру осы әдіспен алынған сандар шынайылықты нақтырақ сипаттайды, бірақ оны тексеру айтарлықтай қиынырақ, себебі оның мәліметтерін еш нәрселерге салыстыруға келмейді: барлық есепті көрсеткіштерден баланспен

тек таза ақша ағымының қорытынды мөлшерін ғана байланыстыруға болады.

Қарастырылған әдістердің әрқайсысының артықшылықтары мен кемшіліктерін мойындай отырып, қаржылық менеджерлердің мақсаттары үшін ең қолайлы және қарапайымы аналитикалық жанама әдіс деп қорытынды жасауға болады. Есеп беруді құру процесінің өзі қаржылық есептіліктің ішкі құрылымын тереңірек түсінуге мүмкіндік береді, сонымен қатар, оны құру барысында жіберілген қателерді табуға да жағдай жасайды. Жанама әдістің тағы бір артықшылығы болып ондағы «ақша ағымы» мен «қаржылық ресурстар» түсініктерінің тығыз байланыстылығы.

Ақша құралдарының қозғалысы деп кәсіпорынның барлық жалпы ақша түсімдері мен төлемдері түсіндіріледі, ақша құралдарының ағымы нақты уақыт кезеңі мен байланысты және осы кезең ішіндегі барлық түсімдер мен төленген ақша құралдар арасындағы айырмашылықты білдіреді. Ақша қозғалысы – басты негіз, қозғалыс нәтижесінде қаржылыр пайда болады, яғни қаржылық қатынастар, ақшалай қорлар, ақша ағындары және ақша құралдарының ағымын басқару осының бәрін ұйымдастырады. Осы ағындарының талдауын, ақша құралдарының қозғалысын есепке алуын, ақша құралдарының қозғалысының жоспарын жетілдіру қарастырылады.

Ақша қозғалысының ағымы талдау есептік және жоспарлық көрсеткіштер негізінде жүзеге асырылуы тиіс. Есептік көрсеткіштер есебінде алғашқы есепке алу және үнемі есеп беру мәліметтері пайдаланылады. Ақша ағымының қозғалысының жоспарлық көрсеткіштері шұғыл қаржылық жоспар түрінде, басқаша айтқанда, төлем күнтізбесінде есептеледі. Ол 5,10 немесе 15 күн кезеңділігімен бір айға жасалады. Төлем күнтізбесінің ерекшелігі мынада. Біріншіден, бір айға ақшалай шығындар анықталады. Артынан шығындарды жабу үшін ақшалай ресурстар өндіріп алынады, ол ақшалай табыс жеткіліксіз болған жағдайда екенін ескере кеткен жөн.

Мүмкін төлемдерді және оларды жабу көздерін жоспарлау күнделікті өнімді өткізуден түскен табыспен келіп түсетін материалдық құндылықтарды өтеуді бақылаумен байланысты. Экономикалық негізделген төлем күнтізбесін жасау ақша ағымдарын тиімді басқарудың міндетті шарттарының бірі болып табылады. Мұндай күнтізбе қажетті ақша құралдарымен қамтамасыз етуге, өнімді өткізуден түскен табыспен пайданың өсу мүмкіндіктерін айқындауға қолданылатын құралдардың тиімділігін жоғарлатуға мүмкіндік береді. Кәсіпорын қатарында

мамандандырылған журнал жүргізіледі. Онда төлем күнтізбесінің барлық көрсеткіштері динамикада беріледі, сонымен қатар, ақша құралдарының қозғалысы туралы есеп беру көрсеткіштері де көрініс табады. Ақша құралдарының қозғалысының жоспары кез келген кезеңге құрастырылуы мүмкін. Жекелеп алғанда, бизнес-жоспарды құру кезінде ол бір жылға сияқты, бірнеше жылға да есептелуі мүмкін.

Ақша ағынын талдаудың тереңділігі барлық ақша қозғалысының ағынына талдау жасалуымен қатар, жекелеп меншіктік және заемдық құралдарға да талдау жасау арқылы қол жеткізіледі. Осылайша, мұнда өнімді өткізуден түскен табыс пен өнімнің өзіндік құнына кіретін шығындар қосылмайды.

Ақшаның уақыттық құны концепциясы қаржылық нарықты пайда нормасын есепке алумен арқылы уақыт ағымында өзгеретін ақша құнын анықтау болып табылады.

Инвестициялық жобаның тиімділігін талдауға қатысатын негізгі факторлар болып, операциялық қызметтен салынатын ақша ағынының және басқа табыстардың қосындысы және инвестицияға шығын мөлшері танылады.

Инвестициялық жобаның тиімділік көрсеткіштерін екі негізгі топқа бөлуге болады:

- біріншісі – өндірістік қызметтің тиімділігінің және жобаны жүзеге асырып отырған кәсіпорынның ағымдық және болашақтағы қаржылық жағдайының көрсеткіштері;

- екіншісі – инвестиция тиімділігінің көрсеткіштері немесе Кэш-Флоу дисконтталған белгілері.

Кәсіпорын қанша пайда табады деген мәселе, өндіріс көлемі зиянсыздық нүктесінен жоғары болғанда туындайды, егер өндіріс көлемі зиянсыздық нүктесінен төмен болса, бір ғана мәселе, яғни кәсіпорын банкроттыққа дейін неше күн жұмыс жасай алады деген сұрақ туындайды.

Басқарудағы үлкен мәселелердің бірі, өнім бағасының жоғарылау немесе төмендеу нәтижесін бағалау болып табылады. Мысалы, бағасын төмендеткен жағдайда табысы бұрынғы деңгейде сақтап немесе одан да арттыру үшін қанша өнім сатуымыз қажет.

Зиянсыздықты талдау мыналарды анықтауға мүмкіндік береді:

- шығындарды жауып, қажет мөлшерде табыс алуға мүмкіндік беретін сату көлемі;

- кәсіпорын табысының өнім бірлігінің бағасының, тұрақты және айналмалы шығындардың өзгерісіне байланыстылығы;

- жалпы шығындарды жабу үлесіндегі әрбір өнімнің маңызы.

Зиянсыздықты талдау әдісін пайдалануда бірқатар шектеулерді ескеру қажет:

- өнім бағасы есепті кезең бойына үнемі тұрақты болып есептеледі;

- бір ғана өнім талданады, ал егер бірнеше өнім болса, аралас сауда тұрақты деп есептеледі;

- кезеңнен – кезеңге өтердегі өндірістік қорлардың өзгерісі ескерілмейді;

- жиынтық тұрақты өндіріс шығындары да тұрақты деп саналады.

Инвестициялық жобаларды талдауда белгілі бір өндіріске, оның дамуы мен жаңартылуына салынған капитал салымының тиімділігін есептейді. Компания зауыт ашу, жабдық сатып алу жөнінде шешім қабылдар кезде, бүгінгі күрделі салымын келешектегі табыстылық нормасымен салыстыруы тиіс.

Мұндай салыстыруды жасау үшін болашақтағы табыстың бүгін қанша тұратындығын айқындап алу қажет. Бұл үшін инвестициялардан түсетін табыс құнын есептеп, оны инвестиция мөлшерімен салыстыру қажет. Инвестициялардың болашақ құны дегеніміз – бүгін инвестицияланған ақшаның белгілі бір уақыттан соң пайыздық мөлшерлемесіне сай анықталатын сомасы.

Инвестициялық жобаларды қаржылық талдауда, әдетте болашақтағы түсімдерді, бүгінгі деңгейге келтірудің математикалық әдістері қолданылады, ол дисконттау деп аталады, және де бүгінгі деңгейді болашақтағыға келтіру үшін өсіру әдісі қолданылады.

Аталмыш әдістерді қолдану, қаржылық талдауда, құнды қағаздар мен несиелер бойынша пайыздар есептеуде, лизинг операцияларында, инвестицияланған капиталдан алынатын табысты анықтауда кеңінен таралған. Басқаша айтқанда, дисконттау және өсім әдістері мынадай белгісіз шамаларды табу қажет болған жағдайда қолданылады:

- пайыз деңгейі (мысалы, капиталды пайдаланғаны үшін);
- жыл сайынғы төлемдер;
- кезең саны (ай, тоқсан, жыл);
- ағымдық деңгейінің мәні.
- болашақтағы деңгейінің мәні.

Кәсіпкердің мәселелері жобаны жасау мен оның тиімділігін талдаумен бітпейді. Сонымен қатар, инвесторларды жобамен жете таныстыруы, мұның тиімділігіне олардың көзін жеткізуі, сондай-ақ, жобаның нақты іске асуын қамтамасыз етуі керек.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттырудың тек екі жолы ғана бар: қымбаттырақ және арзанырақ өндіру, көбірек сату. Өте қарапайым осы ереже, жобаны талдау мен басқару барысында аса

маңызды болып саналады. Кәсіпорын басшылығы тиімділікті арттыру мақсатында қандай іс-әрекеттер жасаса да, олардың түпкі нәтижесі жоғарыда аталған шарттарды орындау болады.

### ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» ҚР Заңы 28 ақпан 2007 ж. № 234-III.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 768 б.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – Киев.: Эльга Ника-Центр, 2007. – 653 б.
4. Ивасенко А.Г. Управление проектами: Учебное пособие . – Ростов н/д: Феникс, 2009. – 330 б.

**Н.Т. Бектемирова**, старший преподаватель  
Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева,  
г. Алматы

#### **Прогнозирование денежных потоков инвестиционного проекта**

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются пути прогнозирования инвестиционного проекта в Республике Казахстан, а также приводятся оптимизация сложного финансового бюджета.

**Ключевые слова:** денежные потоки, инвестиционный проект, процент, собственный капитал, активы, финансовые ресурсы, дебиторские и кредиторские задолженности.

**N.T. Bektemirova**, Senior Lecturer  
Kazakh National Technical University named after K.I. Satpayev,  
Almaty s.

#### **Cash flows investment project**

**Abstract.** This article discusses ways to predict the investment project in the Republic of Kazakhstan, and provides optimization of complex financial budget.

**Keywords:** cash flow, investment projects, interest, equity, assets, financial resources, receivables and payables.

УДК 338.484

**З.У. Джубалиева**, кандидат экономических наук  
Казахский национальный педагогический университет им. Абая,  
г. Алматы

## РОЛЬ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА

**Аннотация.** В статье рассмотрено развитие сферы туризма Казахстана, необходимость использования маркетинга мест для решения возникающих проблем, выявления и эффективного использования туристского потенциала.

**Ключевые слова:** туризм, сфера туризма, маркетинг мест, брендинг мест, мотивы путешествий, инфраструктура, турист.

Туризм является одним из прибыльных и динамично развивающихся секторов экономики многих стран. Рост туризма приводит к накоплению финансовых средств, изменению региональных экономических систем, приносит выгоды центрам развития туризма, охраняемым территориям и местному населению. Привлекательность развития туризма обусловлена целым рядом причин, как обеспечение валютных поступлений, стимулирование развития смежных секторов (транспорт, связь, торговля, строительство и др.). Осознание правительствами значимости объектов туризма как инструментов экономического развития заставляет их вкладывать средства в развитие туризма.

В отечественных условиях интерес к развитию туризма был обусловлен следующим [1]:

- наличие туристского потенциала территорий республики (главным образом, природные возможности территорий, наличие природоохраняемых зон, исторических памятников, объекты культурного наследия);
- возможность обеспечения рабочих мест в сфере туризма, в том числе население сельских и отдаленных районов и молодежь без отрыва от традиционного сельского образа жизни;
- содействие развитию культуры предпринимательской деятельности среди широких слоев населения, малых и средних предприятий;

– вклад в развитие регионов и сельских районов Республики Казахстан, в том числе развитие инженерно-транспортной инфраструктуры в отдаленных районах, инфраструктуры пропускных пунктов через Государственную границу Республики Казахстан;

– содействие сотрудничеству и создание возможностей в других секторах экономики, включая сельское хозяйство, машиностроение, легкую и пищевую промышленность, непроемственный сектор;

– содействие созданию положительных и продуктивных межкультурных отношений, способствующих продвижению национального и межгосударственного взаимопонимания.

Для придания нового импульса развитию туризма отрасль была признана в качестве одного из приоритетных секторов экономики. В частности это способствовало привлечению инвестиций в развитие инфраструктуры, способствовало повышению деловой активности зарубежных организаций данной сферы. Рассматривая программы развития туризма (Программа развития туристской отрасли на 2003-2005 годы, Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011 годы, Программа развития туризма в 2010-2014гг.), можно подчеркнуть, что основными целями является создание конкурентоспособной туристской индустрии для обеспечения занятости населения, стабильного роста доходов государства и населения за счет увеличения объемов въездного и внутреннего туризма [2].

Определенные результаты реализации данных программ можно отметить в расширении международных туристических связей, совершенствовании законодательной и нормативно-правовой базы туристской отрасли, проведении информационной работы, направленной на формирование представления о Казахстане. На протяжении последних лет расширялось участие Казахстана в международной выставочной деятельности по туризму, а также создавались информационные ресурсы о направлениях туризма в Казахстане.

Современное состояние развития туризма в республике, согласно данным статистики, характеризуется устойчивым ростом, наблюдается увеличение количества турфирм, возрастает количество потребителей услуг туризма (таблица 1).

В структуре потребления наибольшая доля принадлежит услугам выездного туризма. Причем, количество потребителей выездного туризма ежегодно увеличивается: в 2008 г. – 55%, в 2012 г. – 64%. Доля въездных и внутренних туристов незначительно снижается [3].



Таблица 1. Основные показатели развития сферы туризма Казахстана в 2008-2013 гг.

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Количество турфирм в РК, ед.	1163	1203	1252	1567	1720	1705
Внутренний туризм, человек	174940	122216	157988	189502	186351	188596
Выездной туризм, человек	261070	193951	261709	375923	388108	2721714
Въездной туризм, человек	37937	31246	39640	36096	30240	586038
Примечание – таблица составлена по данным агентства Республики Казахстан по статистике [3]						

Можно предположить, что сложившиеся тенденции на протяжении последних лет свидетельствуют о сохранении многих нерешенных проблем в развитии туризма, обсуждаемых как отечественными специалистами, так и зарубежными экспертами [4]:

- неразвитость инфраструктуры, вызывающая негативное воздействие не только на спрос въездных, но и внутренних туристов,
- низкое качество обслуживания в сфере туризма, слабая ориентация на запросы потребителей,
- необоснованно высокие цены услуг для туристов, в том числе гостиничных предприятий, объясняемые низкой загруженностью и невысоким уровнем конкуренции на рынке гостиничных услуг и т.п.

Природные возможности территорий республики являются значительным, но единственным фактором, определяющим привлекательность территорий для туристов. Инфраструктура является одним из важных компонентов туристского потенциала регионов республики, развитие которого может позволить прогнозировать существенный рост туристских потоков. Кроме того важно учитывать экономический и кадровый потенциал, определяющие возможности производственных элементов, качество и востребованность кадров на рынке услуг туризма.

Недостаток инвестиций в сферу туризма также немаловажен, однако, большинство из указанных и других проблем, препятствующих развитию туризма в Казахстане, свидетельствуют скорее об отсутствии комплексного подхода к пониманию и развитию туризма. Скоординированный подход к организации развития туризма на государственном и региональном уровне должен проявляться в формировании ясной политики в отношении существующих сег-

ментов: въездного, выездного и внутреннего туризма, каждый из которых имеет соответствующую специфику, различные мотивы потребления услуг туризма, ожидания туристов.

В связи с этим можно обратить внимание на важность развития маркетинга туристских мест (дестинаций), отражающего имеющийся потенциал туризма Казахстана и акцентирующего внимание на различных стимулах для отдельных категорий потребителей, и необходимость развития связанного с этим брендинга мест. Для продвижения территорий необходимо четкое определение целевых аудиторий, на которых направляются маркетинговые усилия. От того, кто относится к целевым группам, зависит цель путешествий и соответственно программы оказываемых услуг. На этом основании формируется четкий конкретный образ места, региона, страны, учитывая сильные и слабые стороны территории, нужды и потребности потребителей, предпочтения тем или другим критериям оценки услуг туризма. Вероятно, что какие-то из привлекательных моментов для одной группы будут восприниматься отрицательно или безразлично другими целевыми группами.

Исследования в области маркетинга территорий и брендинга регионов (мест) активно проводятся во многих странах. Очевидно, это объясняется ролью брендинга в обеспечении дифференциации мест, отражающей их сильные стороны, привлекательность для туристов, инвесторов, населения в целом. В то же время понятие брендинга используется для формирования узнаваемости, идентификации образа товара или услуги (в данном случае места путешествия). Исследования национального брендинга впервые были предприняты Саймоном Анхольтом, осуществляющим исследования Anholt-GfK Roper Nation Brands Index [5]. Результаты проводимого рейтинга основаны на оценке совокупности критериев: люди, власть, экспорт, туризм, культура, инвестиции и иммиграция, и позволяют продемонстрировать, как ту ли иную страну воспринимают туристы, местные жители, корпорации и т.п.

Восприятие места или территории включает целостное представление о политических, культурных, социальных особенностях региона. В туризме брендинг нацелен на продвижение определенных характеристик места с помощью формируемого образа в сознании потенциальных туристов. Реализация стратегии брендинга предполагает последовательное прохождение потребителем услуг туризма стадий: незнания, осведомленности, заинтересованности, убеждения в необходимости совершить покупку, непосредственно покупки, удовлетворения потребности, распространения положительного мнения или повторной покупки. Поведение потребителей

туризма, его особенности рассмотрено Котлером Ф [6]. Поведение туристов и восприятие ими мест посещения подвержено влиянию различных факторов, многие из которых могут быть не связаны с туризмом, но все-таки имеют определяющее влияние на объем спроса услуг туризма.

Для эффективной реализации предпринимаемых усилий брендинга территорий важное значение приобретают исследования восприятия региона, места посещения туристами (посетителями). Информация, полученная различными способами (как опросы, фокус-группы и т.п.) позволяет видеть насколько имеющееся представление и ожидания отличаются от фактически полученного впечатления. В данном случае возможно несколько вариантов, когда потребитель получает результат гораздо лучший или худший чем ожидалось, либо ожидания и результаты совпадают. Задачей брендинга территорий (дестинаций) является формирование четких образов, которые потенциальный турист сможет распознавать в месте пребывания. При этом оценка туриста, как правило, определяется предлагаемым уровнем цены, соответствующего уровня комфорта. Важно учитывать развитие запросов потребителей, предпочитаемые цели путешествий.

В этом случае можно обратить внимание на результаты исследований 2014 г., согласно которым наиболее популярными целями путешествия являются досуг, рекреация (52%) [7].

Согласно данным, полученным ВСГ в 2013г. были выделены такие категории путешественников как: неопытные путешественники, опытные туристы массового рынка путешественников и опытные богатые путешественники. Из них опытные путешественники будут преобладать в ближайшие годы (до 41% доли от общего объема туристов), и к 2020 г. основное предпочтение в целях путешествий этого сегмента будет отдаваться «релаксации и снятию стресса». Основным занятием в их путешествии могут быть поездки по магазинам, развлечения, с проявлением спроса на роскошные номера. При этом будет снижаться спрос на «осмотр достопримечательностей по расписанию».

В подтверждение складывающихся тенденций развития целей путешествий можно также привести данные 2012-2013 гг., в которых отмечались наиболее посещаемые направления путешествий [8]. Можно предположить, что наиболее привлекательными для туристов являются направления, предлагающие широкий выбор для развлечений, высокое качество обслуживания, доступность информации.

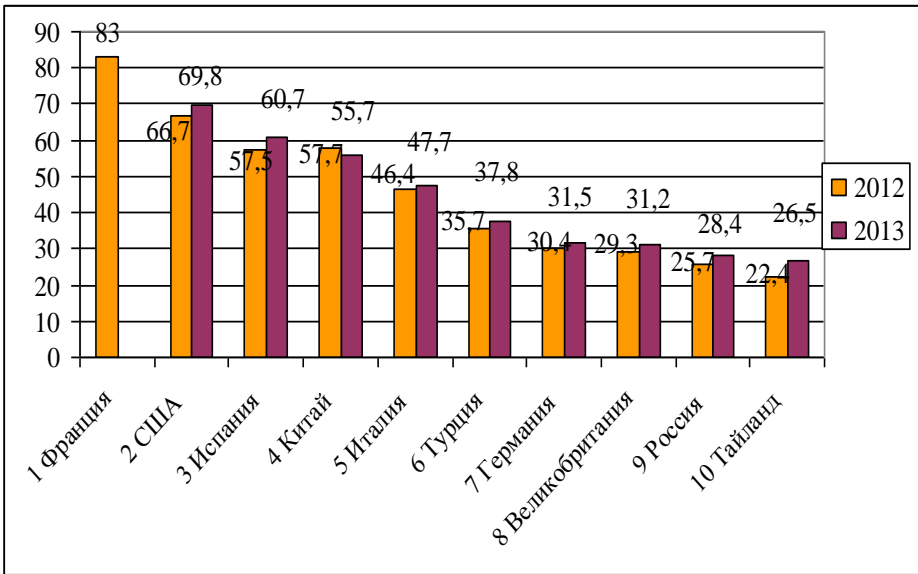


Рис. 1. Наиболее посещаемых направлений туризма в 2012-2013 гг. [8]

В Казахстане в рамках Концепции развития туристской отрасли до 2020 года территориально определены 5 кластеров, ориентированных на развитие экологического, горного, культурного и пляжного туризма [1]. Можно предположить, что формируемые информационные материалы, представленные на сайте Департамента индустрии туризма Министерства по инвестициям и развитию, официальном туристском портале Республики Казахстан, ориентированы на потребителей активных форм отдыха (в том числе спортивного, экологического, культурного туризм и т.п.). Ориентируясь на использование богатого природного потенциала необходимо также учитывать, что потребители въездного туризма, как правило, являются носителями различных установок, стереотипов мышления, что означает непростую задачу для организации межкультурного взаимодействия. Комплексное формирование туристской инфраструктуры (включая размещение, дополнительные услуги, информационное обеспечение), способствует созданию конкурентоспособного туристского продукта, привлекательного для въездных и внутренних туристов. Развитие брендинга мест туризма должно быть нацелено на формирование положительного опыта туристами, впечатлений совпадающих с ожиданиями.

Согласно модели Ritchie and Crouch конкурентоспособность дестинации может определяться следующими условиями (рисунок 2) .

Типичный процесс	Реклама	Информация о дестинации и система бронирования	Транспорт к месту назначения и региону отправки	Специализированные услуги дестинации	Послепродажное обслуживание
ДРАЙВЕРЫ	Создание и поддержание информированности о дестинации и / или имиджа	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Спектр услуг в цепочке создания стоимости,</li> <li>- Скорость передачи информации</li> <li>- Качество информационных ресурсов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Режим работы транспорта,</li> <li>- Опыт работы транспорта,</li> <li>- Компоненты сервиса</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Прием и питание,</li> <li>- Размещение,</li> <li>- Анимация и спорт,</li> <li>- Культура и образование,</li> <li>- Работа с клиентами,</li> <li>- Потребление других услуг (торговых,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Информация о новых продуктах,</li> <li>- Дополнительные услуги и продукты,</li> <li>- Специальные предложения для постоянных клиентов</li> </ul>
				кассовых, туристические достопримечательности)	
ВОЗДЕЙСТВЕ	- Глобальное, национальное и региональное воздействие на формирование имиджа	- Различные ожидания в отношении эффективности обслуживания и ассортимента имеющейся информации	- Культурные различия между отправляющими регионами / странами в отношении выбора транспорта,	- Различное воздействие на качество услуг ожиданий, опыта и удовле	- Конвергенция культурного воздействия на поведение потребителя (туриста), - Повыше

	дестинации, - Имидж зависит от культурных связей между регионами и позиционирования страны	- Несоответствие в системе бронирования и технология владения	определенного транспортного обслуживания и параметров качества (скорость, удобство ...)	творения	ние узнаваемости бренда страны
МНЕ-НИЕ		Различные системы звезд для отелей, Информация не всегда доступна	Неравное качество транспортной системы (Север-Юг Различия)	Хорошее качество услуг в целом	

Рис. 2. Цепочка создания ценности индустрии туризма по Ritchie and Crouch [9]

Для обеспечения конкурентоспособности мест развития туризма необходимо развитие таких направлений, как [10]:

- увеличение координации между различными административными органами (как на национальном, так и местном уровне), которые отвечают за развитие туризма,
- разработка комплексной национальной стратегии туризма,
- совершенствование стандартов качества и сертификации и обеспечения их соблюдения,
- развитие стратегического партнерства с международными туроператорами с учетом современных тенденций развития туризма в других странах (с возрастанием популярности культурного, оздоровительного, релаксационного туризма).

Информационная доступность является важным компонентом в формировании привлекательного имиджа, учитывая удаленность мест посещения от потенциальных туристов. В связи с этим важно усиливать сотрудничество национальных и региональных ассоциаций туризма с производителями услуг туризма и гостеприимства. Кроме того, важно оперативное обновление информации о текущих событиях, программах мероприятий.

Таким образом, реализация территориального маркетинга может способствовать формированию конкурентоспособных туристских продуктов повышению их привлекательности для внутренних и въездных туристов.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Концепция развития туристской отрасли РК до 2020. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1300000192>
2. Программа развития туристической отрасли Республики Казахстан на 2003-2005 годы. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.government.kz/docs/1445.htm>
3. Туризм. Основные показатели за 2003-2013 г. Данные официального сайта Агентства Республики Казахстан по статистике. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNumbersTourism?\\_afLoop=5462536210597551#%40%3F\\_afLoop%3D5462536210597551%26\\_adf.ctrl-state%3D14nhhv4ua8\\_58](http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersTourism?_afLoop=5462536210597551#%40%3F_afLoop%3D5462536210597551%26_adf.ctrl-state%3D14nhhv4ua8_58)
4. Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011годы. От 29.12.2006. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.government.kz/docs/u060231~1.htm>
5. Данные сайта Simon Anholt. <http://www.simonanholt.com/Research/research-introduction.aspx>
6. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник для студентов вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз; пер.с англ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2012. – С. 1071.
7. COMCEC Tourism outlook 2014 (Revised Edition). COMCEC Coordination office. September 2014. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.mod.gov.tr/Lists/RecentPublications/Attachments/62/COMCEC%20Tourism%20Outlook%202014-Revised%20Edition.pdf>
8. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://mkt.unwto.org>
9. Babalola A., Bennis K., Caltigirone M., Manjarrez J.L., Tanizawa A. Tourism Cluster in Italy Microeconomics of Competitiveness Final Report May 6, 2011. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/student-projects/Italy\\_Tourism\\_2011.pdf](http://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/student-projects/Italy_Tourism_2011.pdf)
10. The European Tourism Market, its structure and the role of ICTs. Brussels: The TOURISMLink Consortium. TOURISMLink (2012). Available online at: [www.tourismlink.eu](http://www.tourismlink.eu).

**З.У. Джубалиева**, экономика ғылымдарының кандидаты  
Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ.

### **Туризмді дамыту аумағындағы маркетингтің ролі**

**Түйіндеме.** Мақалада Қазақстанның туризм саласының дамуы, пайда болған мәселелерді шешуде маркетингті пайдаланудың қажеттілігі, туристтік потенциалды анықтау және тиімді пайдалану жолдары қарастырылған

**Түйін сөздер:** туризм, туризм саласы, орналастыру маркетингі, орналастыру брендингі, саяхат мотивтері, инфрақұрылым, турист.

**Z.U. Dzhubalieva**, Candidate of Economic Sciences  
Kazakh National Pedagogical University named after Abay,  
Almaty s.

### **The role of marketing of territories in tourism development**

**Abstract.** The article deals with the development of tourism in Kazakhstan, the need to use marketing places problem solving, identifying and efficient use of tourism potential.

**Keywords:** tourism, tourism industry, marketing people, branding of places, travel motivations, infrastructure, tourist.

УДК 336.71

**А.Е. Жексембина**, кандидат экономических наук,  
старший преподаватель кафедры «Учет и аудит»  
Университета «Туран», г. Алматы

### **ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** Основной задачей анализа дебиторской задолженности является оценка ее уровня и состава, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств. Это, в свою очередь, позволяет определить текущую реальную стоимость всех долговых активов компании. Оценка стоимости дебиторской задолженности обязательно рассматривает все юридические основания, из-за которых она образовалась, сроки её погашения и формирования. Методы оценки дебиторской задолженности предприятия могут быть самыми разнообразными, и выбираются предприятием исходя из максимально достоверного результата оценки. Оценка и управление дебиторской



задолженностью дает возможность планировать экономический курс предприятия, предпринимать необходимые меры для его развития, ориентируясь на ее результаты.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, сомнительные долги, методы оценки дебиторской задолженности.

В рыночных условиях хозяйствования экономики, а особенно в связи с возросшими рисками на фоне последствий мирового финансового кризиса, в системе денежных расчетов нередко возникают проблемы несвоевременных платежей. Одним из актуальных вопросов, стоящих перед предприятиями является наличие дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами, что соответствует как международным, так и национальным стандартам бухгалтерского учёта. В соответствии с международными стандартами финансовой отчётности дебиторская задолженность определяется как сумма, причитающаяся компании от дебиторов [1].

Процесс иммобилизации из хозяйственного оборота собственных оборотных средств сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия. Такая задолженность возникает в случае, если товар или услуга проданы, а денежные средства за них не получены. При этом, как правило, покупателем не предоставляется какого-либо письменного подтверждения задолженности за исключением подписи о приёмке товара на товаросопроводительном документе. Дебиторская задолженность считается активом предприятия, т.е. относится к оборотным активам компании вне зависимости от срока её погашения. И, как и любой другой актив, она может обладать стоимостью, которая будет играть существенную роль в осуществлении производственной и предпринимательской деятельности компании.

С точки зрения права дебиторская задолженность означает любое право получать или требовать платеж денежной суммы в любой валюте (или товаром, легко переводимым в деньги). С позиций финансового менеджмента дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, нормальный рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к потере ликвидности [1]. Размер дебиторской задолженности должен

быть объектом постоянного внимания и анализа. Так, **рост** дебиторской задолженности означает отвлечение средств из оборота. В свою очередь, снижение суммы задолженности не всегда является положительным моментом, поскольку оно может говорить о том, что денежные средства вовлечены не в расчеты, а в готовую продукцию, накопленную на складах и не имеющую сбыта. Поэтому одним из важнейших условий обеспечения благоприятного финансового состояния предприятия является своевременное взыскание дебиторской задолженности.

То, каким будет уровень дебиторской задолженности, зависит от многих факторов: вид продукции, степень насыщенности рынка данной продукцией, емкость рынка, а также принятая на предприятии политика расчетов с клиентами. Управление дебиторской задолженностью – отдельная функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности как экономического инструмента. В свою очередь, оценка дебиторской задолженности является одним из этапов или задач управления такой задолженностью.

Оценка дебиторской задолженности является процедурой, представляющей собой определение рыночной стоимости дебиторской задолженности на дату оценки. Она проводится с учетом сроков её появления, формирования, погашения, а также юридических оснований и прав, на основе которых данная задолженность образовалась, и обремененности задолженности штрафами и пеней в различных случаях. Как показывает практика, необходимость оценки задолженности возникает при проведении анализа финансовой эффективности предприятия, при переуступке прав требования, а также при судебном и внесудебном урегулировании взаимных требований предприятий.

Перед началом процесса оценки задолженности важно классифицировать последнюю. Дебиторская задолженность может быть классифицирована следующим образом:

- по срокам: отсроченная (срок исполнения обязательств по которой еще не наступил) и просроченная (срок исполнения обязательств по которой уже наступил);
- по видам: торговая (счета к получению, векселя к получению, дивиденды к получению) и неторговая дебиторская задолженность (неторговые векселя к получению, проценты к получению, авансы, выданные работникам компании).

При оценке дебиторской задолженности необходимо учесть наиболее существенные факторы, а именно: наличие обеспечения по

соответствующему обязательству; наличие претензий организации-дебитора по количеству и качеству поставленной ему продукции; финансовое состояние организации-дебитора. При этом на предприятии должны быть в наличии следующие документы и информация: договора, при исполнении или ненадлежащем исполнении которых, возникла задолженность; платежные документы по этим договорам; документы о движении материальных ценностей (накладные, акты передачи и т.п.); переписка с контрагентами по вопросу урегулирования взаимных требований; судебные решения [1]. Результатом оценки дебиторской задолженности является отчет, в котором устанавливается рыночная стоимость прав требования на дату оценки. Отчет может быть использован, как в суде, так и в других официальных органах для реального подтверждения существующей дебиторской задолженности. Помимо этого, отчет важно использовать и в экономических, управленческих целях, когда нужно располагать всей информацией о текущем состоянии предприятия.

Согласно практике ведения оценки дебиторской задолженности в казахстанских условиях, необходимость в ней возникает при переуступке прав требования и анализа финансового состояния компании, а также при судебном урегулировании конфликтов или взаимных претензий. Здесь также важно заметить, что рыночная стоимость дебиторской задолженности может существенно отличаться от её учетной стоимости, что в итоге приведет к существенным искажениям при оценке финансовой эффективности компании. Поэтому правильность оценки дебиторской задолженности будет заключаться в определении той денежную сумму, которая может быть уплачена потенциальным покупателем при открытой продаже дебиторской задолженности на рынке. Необходимость оценки дебиторской задолженности возникает при изучении финансовой эффективности компании; при переуступке дебиторской задолженности; при обращении в суд для разрешения имущественных споров, конфликтов и взыскания имущества с должника.

В ходе оценки изучается финансовое состояние дебитора, права требования, по которому она сформирована, сроки погашения, и, если таковая есть, просрочка, а также наличие обеспечения исполнения денежного обязательства и потенциальный спрос на рассматриваемую дебиторскую задолженность. Также оценка дебиторской задолженности учитывает, что при достижении задолженности 30% размера от реальных активов, она начинает существенно влиять на формирование и дальнейшее состояние показателей экономической деятельности компании, а также на определение рыночной стоимости бизнеса, акций и отдельных активов компании. Еще нужно пом-

нить, что дебиторская задолженность не является товаром, и поэтому не может свободно распространяться на рынке. Продаваться она может только в случае уступок прав требования, а стоимость у данного фактора появляется только после появления потребительской стоимости. Она определяется на основании документов, по которым подтверждается дебиторская задолженность, описываются её основные свойства и суммы, права требования и обязательства [2].

Процесс оценки дебиторской задолженности состоит из нескольких этапов:

1. Предварительный анализ ситуации. Изучаются общие характеристики объекта, выявляются все возможные конфликты интересов, подлежащих тщательному рассмотрению.

2. Производится сбор необходимой информации для оценки дебиторской задолженности. Подбирается нормативная, методическая литература, собирается информация о текущем состоянии рынка. Одновременно с этим необходимая документация и бухгалтерская отчетность получается от дебитора;

3. Представленные документы и материалы тщательно изучаются;

4. Анализируется текущая экономическая ситуация с целью выявления действительной стоимости дебиторской задолженности;

5. Определяется рыночная стоимость;

6. Согласовывается результат оценки, формируются итоговые результаты;

7. Оформляется отчет.

Погашение дебиторской задолженности тесно связано с деловой репутацией компании. Ведь основой предпринимательской деятельности является соблюдение платежной дисциплины и своевременного осуществления платежей в сроки, которые регламентированы в договоре [3]. Важно чтобы при оценке дебиторской задолженности был использован комплексный подход.

Последним этапом в процессе оценки является составление отчета, который можно использовать не только для подтверждения своих интересов в суде, но и для принятия важных управленческих и инвестиционных решений.

Особое место в системе оценки дебиторской задолженности предприятия занимает оценка «проблемной» дебиторской задолженности. При ее проведении, прежде всего, необходимо провести ее качественный анализ и определить все факторы, влияющие на возможность погашения должником данного долга. Сомнительным требованием может быть признана дебиторская задолженность, которая: во-первых, не погашена в срок, установленный договором или законодательством; во-вторых, не обеспечена соответствующи-

ми гарантиями [4]. Если сомнительная дебиторская задолженность вероятна и может быть оценена, необходимо отразить на счетах предполагаемую сомнительную дебиторскую задолженность. Отметим, что существует два метода оценки сомнительных требований:

1. Метод процента от чистой стоимости реализации в кредит.

При данном методе определяется средний процент отношения между убытками от сомнительных требований и чистой стоимости реализации в кредит, а затем этот процент применяют к фактической чистой реализации отчетного периода для определения величины сомнительного требования.

Пример.

Таблица 1. Метод определения резерва по сомнительным требованиям методом процента от чистой стоимости реализации

Год	Сумма реализации, тг	Сумма неоплаченных счетов, тг.	Процент
2011	2 780 100	15 800	$(15\ 800/2\ 780\ 100)*100 = 0,6\%$
2012	1 877 255	26 155	$(26\ 155/1\ 877\ 255)*100 = 1,4\%$
2013	3 870 203	29 689	$(29\ 689/3\ 870\ 203)*100 = 0,8\%$
Итого	8 527 558	71 644	$(71\ 644/8\ 527\ 558)*100 = 0,8\%$
Примечание – составлено автором			

Допустим, в 2014 году компания «А» приняло решение о создании резерва по сомнительным требованиям методом процента от чистой стоимости реализации в кредит. Для этого субъект должен проанализировать реализацию товаров минимум за три последних года и определить средний процент безнадежных долгов. Из таблицы видно, что средний процент безнадежных долгов для компании «А» составил 0,8%. В 2014 году компания «А» реализовала товаров на сумму 10 215 600 тенге, были предоставлены скидки покупателям на 115 725 тенге. Сумма резерва на 2015 год (предполагаемая величина сомнительной задолженности) составит:  $(10\ 215\ 600 - 115\ 725) * 0,8\% = 80\ 799$  тенге. В свою очередь, в бухгалтерском учете 31.12.2014 года будет произведена следующая запись:

Дебет 7440 «Расходы по созданию резерва и списанию безнадежных требований» 80 799 тенге

Кредит 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» 80 799 тенге.

При использовании данного метода сальдо счета 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» складывается из суммы неоплаченных долгов прошлых лет и предполагаемых долгов по неоплачен-

ным счетам отчетного периода, то есть сальдо счета накапливается кумулятивно.

2. Метод оценки дебиторской задолженности по срокам оплаты заключается в определении процента сомнительных требований по сроку оплаты задолженности. Для определения этого процента, необходимо классифицировать все счета к получению по следующим категориям:

- счета, срок оплаты которых не наступил;
- просрочка от 1 до 30 дней;
- просрочка от 31 до 60 дней;
- просрочка от 61 до 90 дней
- просрочка более 90 дней.

Для каждой категории определяется прогнозируемый процент сомнительных долгов.

Пример.

Таблица 2. Метод определения величины резерва по сомнительным требованиям методом учета счетов по срокам оплаты

Сроки оплаты дебиторской задолженности, в днях	Сумма, тг	Прогнозируемый процент долгов, считающихся сомнительными, %	Оценочный резерв, тг.
Срок оплаты не наступил	150 000	12	18 000
Просрочка от 1 до 30	100 000	10	10 000
Просрочка от 31 до 60	100 000	13	13 000
Просрочка от 61 до 90	80 000	20	16 000
Просрочка свыше 90	70 000	25	17 500
Всего	500 000		74 500
Примечание – составлено автором			

Предположим, что в компании «В» величина неоплаченной дебиторской задолженности по результатам инвентаризации на 31.12.2014 года составляет 500 000 тенге. По срокам оплаты эту величину можно разбить следующим образом:

- первая категория – 150 000 тенге;
- вторая категория – 100 000 тенге;
- третья категория – 100 000 тенге;

- четвертая категория – 80 000 тенге;
- пятая категория – 70 000 тенге.

Сумма сомнительных долгов составит 74 500 тенге. Другими словами, долги на сумму 74 500 тенге из общей суммы 500 000 тенге не будут оплачены. В бухгалтерском учете 31.12.2014 года будет произведена следующая запись:

Дебет 7440 «Расходы по созданию резерва и списанию безнадежных требований» 74 500 тенге

Кредит 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» 74 500 тенге.

Таким образом, в результате приведенного расчета получается величина резерва по сомнительным требованиям, которая должна быть учтена при составлении бухгалтерского баланса. Но возможен вариант, что на счете 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» уже может быть сальдо, оставшееся с прошлого периода, поэтому бухгалтерская проводка по начислению резерва делается только на разницу между сальдо, которое существовало на счете резерва, и полученной в результате расчетов величиной резерва на конец отчетного периода. Если предположить, что: на счете 1290 кредитовое сальдо составляло 50 000 тенге, значит, расход по сомнительным требованиям будет признан на сумму 24 500 тенге ( $74\,500 - 50\,000$ ). Или, на счете 1290 было дебетовое сальдо в сумме 3 500 тенге, то его следует прибавить к прогнозируемой сомнительной задолженности и расходы составят 78 000 тенге ( $74\,500 + 3\,500$ ).

Мы видим, что эти два метода оценивают сумму расходов по сомнительным требованиям согласно правилу соответствия и независимо от того, какой метод используется, общая сумма списанной дебиторской задолженности редко бывает равна предполагаемой сумме сомнительных требований. Далее, отметим, что существует два метода списания сомнительной дебиторской задолженности: метод резервирования (предполагает создание резерва по сомнительным требованиям) и метод прямого списания (предполагает списание сомнительной дебиторской задолженности на убытки хозяйствующего субъекта, когда получено подтверждение о безнадежности долгов). То есть при первом методе для покрытия возможных потерь, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности создаются резервы по сомнительным требованиям. При учете расчетов резервов по сомнительным требованиям делается следующие бухгалтерские проводки:

1. Создание резерва по сомнительным требованиям Дт 7440  
Кт 129

2. Списание безнадежных долгов за счет созданного резерва  
Дт 1290 Кт1210, 2110.

Важно учесть что требования, признанные сомнительными, подлежат вычету. Основанием для последнего является наличие подтверждающих документов.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов/под ред. проф. Ю.А. Бабаева – М.: ЮНИТИ ДАНА. – 2003. – С. 264.
2. Гиганова Е. Списание безнадежной дебиторской задолженности // Файл бухгалтера. – № 27. – июль – 2009. – С. 8-9.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С. 336.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С. 520.

**А.Е. Жексембина**, экономика ғылымдарының кандидаты,  
«Есет және аудит» кафедрасының аға оқытушысы  
«Тұран» Университеті, Алматы қ.

#### **Дебиторлық берешекті бағалау әдістері**

**Түйіндеме.** Кәсіпорын дебиторлық берешекті талдаудың негізгі міндеті оның деңгейі мен құрамын, сонымен қатар оған инвестицияланған қаржының тиімділігін бағалау болып табылады. Бұл өз кезегінде компанияның барлық берешек активтарының ағымдағы нақты құнын анықтауға мүмкіндік береді. Дебиторлық берешектің бағалау құны оны төлеу мен қалыптасу мерзімінде пайда болған барлық заңды негіздерді қарастырады. Кәсіпорынның дебиторлық берешегінің бағалау әдістері түрлі-түрлі болуы мүмкін және кәсіпорынмен барынша шынайы бағалау нәтижесінде таңдалынып алынады. Дебиторлық берешекті бағалау мен басқару кәсіпорынға оның нәтижесіне қарай отырып оның дамуы үшін қажетті шараларды қолдану арқылы экономикалық курс жоспарлау мүмкіндігін береді.

**Түйін сөздер:** дебиторлық берешек, күмәнді қарыз, дебиторлық берешекті бағалау әдістері.

**А.Е. Zhexembina**, Candidate of Economic Science,  
Senior Lecturer of the Chair of «Accounting and Audit»  
University «Turan», Almaty s.

#### **Evaluation of companies' accounts receivable**

**Abstract.** The main objective of the analysis is to evaluate the level and composition of receivables, as well as the efficiency of the invested funds in it. This, in turn, allows you to determine the current real value of all debt assets.



Valuation of receivables necessarily considers all legal grounds, because of which it was formed, the timing and maturity of its formation. Methods for assessing enterprises' receivables can be very diverse, and now chosen on the basis of the most reliable result assessment. Assessment and management of accounts receivable allows businesses to plan economic policy, take the necessary measures for its development, focusing on the results.

**Keywords:** accounts receivable, bad debts, methods of evaluation of receivables.

ӘОЖ 331.215.5 (574)

**Е.К. Молдакенова**, аға оқытушы

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана қ.

## **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖЕКЕ КӘСІПкерлік мәселелері мен оны жетілдіру жолдары**

**Түйіндеме.** Мақалада Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлікті жетілдірулің жолдары қарастырылады, сонымен қатар шағын және орта бизнестің 2012 жылғы негізгі көрсеткіштері қарастырылады.

**Түйін сөздер:** кластер, бизнес, тәуекел, кәсіпкерлік, кадрлық әлеует, білім, ғылым, инновациялық экономика.

Қазақстандағы шағын бизнесті мемлекеттік қолдау және дамытудың мемлекеттік бағдарламасы» реализациялаудың негізгі шараларының нәтижесінде шағын бизнес тұрақты даму кезеңіне жақындады. Бұл нәтиже осы саладағы жұмысбастылардың санының өсуін және олардың ел экономикасындағы кірістерінен көрінеді. Осылайша 2012 жылғы жағдай бойынша Қазақстанда 466 мыңнан аса шағын кәсіпкерліктің субъектілері тіркелген. Берілген салада осы кезеңде жұмысбастылардың саны 1,4 млн. адамды құрады [1].

Сонымен қатар, объективті себептердің күшімен қосылған шағын кәсіпорындардың үлкен бөлігі тауарлы-делдалдық ортада жүзеге асырылған. Барлық дамыған елдердегі сияқты мемлекеттің стратегиялық мақсаты, экономиканың нақты секторында кәсіпкерлікті дамыту, тауарлар мен қызмет көрсетуде бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін инновациялық кәсіпкерлікті дамыту болып табылады. Бұрынғы КСРО кезіндегідей Қазақстанның дәстүрлі экономикасы негізінен табиғи қорларды пайдалануға,

көбінесе өндіріске және шикізат өнімдері экспортына бағытталған.

КСРО құлағаннан кейін және Қазақстан Республикасының одақтық заңына бағынатын кәсіпорындарға өткенде ірі кәсіпорындар ұсақ кәсіпорындар құра бастады. Бірақ бұл батыстық үлгімен салыстырғандағы қатынастан мүлдем басқа ара қатынас. Ереже бойынша, мұндай шағын кәсіпорындарды құрушы тұлғалар оған қызығушылығы бар, кәсіпорындардың өз жетекшілері болып табылады және мұндай шағын кәсіпорындардың басында сенімді жетекші тұлғалар тұрады. Мұндай шағын кәсіпорындарірі кәсіпорындарға толықтай тәуелді болады немесе жалға алынған орындар, жабдықтар және т.б. қолданады. Шет елдерде шағын кәсіпорындар толықтай жекеменшік және олардың ірі кәсіпорындармен ара қатынасы өндірістік қажеттіліктермен қамтамасыздандырылған. Кооперациялық қатынастан басқа, ірі және шағын бизнестің ара қатынасының кең түрде таралған түрлері лизинг және франчайзинг, сонымен қатар бизнес-инкубаторлар және технопарктер болып табылады.

Қазақстанда лизинг әсіресе ауылшаруашылығында даму үстінде. Берілген саладағы лизингтік қатынасты дамытуға Азиаттық даму банкінің (АБР) қарыздық бағдарламасының жағдайы себеп болды. Көбінесе 500 мың АҚШ долларынан төмен құнындағы бизнес-жоспар несиеленеді (500 мың АҚШ долларынан жоғары болса – оған өкілетті органдардың қосымша сараптауы керек). Қарыз жылдық пайыздық мөлшері 11% көлемінде 4 жылға беріледі. Экономикалық саясатпен келісімділік, экономиканы мемлекеттік реттеудегі мақсаттық қойылымдар кәсіпкерлікті қолдауда макроэкономикалық көрсеткіштердің оптималдық жетістіктерінің мақсаттарымен, бюджетті фискалдық толтыру, әлеуметтік мәселелерді шешудегі шығындармен қатынасқа алып келеді. Мұндай жағдайда шағын бизнесті қолдау шараларының тиімділігі мемлекеттік реттеудің басқа да іскер климатқа әсер ететін жоғарғы нәтижелеріне жетеді (салықтық, сыртқы экономикалық, лицензиялық).

Елде бизнестік білім беру жүйесі қалыптасқан, қысқа және орта мерзімдік бағдарламаларды қайта дайындау және салалық министрствалардағы мамандар мен жетекші жұмысшылардың кәсіпкерлігін жоғарлату жетілдірілген, сонымен бірге аймақтық ведомстваларда да. Бұл еркін кәсіпкерлікті дамытудың негізін құрады [2].

Қазір Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік климаты соңғы 15 жылда өте қолайлы болып отыр. Жетекшілердің мәліметі бойынша 650 базалық кәсіпорындар, 8 салалық өнеркәсіп және

23500 шағын фирмалар құрылды, 2011 жылдан бастап кәсіпкерлік сенімділіктің индексінің 26 максималды жоғары, оның ішінде 90% өз фирмаларының жағдайын жақсы деп бағалады. Алып қарағанда, бұл ең бірінші кезекте тек тауарлар мен қазмет көрсету саласында ғана емес сонымен қатар, машина құру, жеңіл, тағам және басқа да салаларда пайда болды.

Қазіргі уақытта шығын кәсіпкерлік секторы республика экономикасында ақырындап өз орнын алуда және келе-келе өз кезегінде мықты экономикалық және саяси күшке ие болуда. Біраз жылдар ішіндегі шағын фирмалардың өсу динамикасы көрсеткендей, бұл сектордың негізгі мақсаты, мұндай кәсіпорындар тұрақтылыққа және тиімділікке, олардың өндірістік қызметі белсенділікке, құрылымдық жылжулардың прогрессивті жүзеге асуына ие болғанда басталудан даму кезеңіне өтеді.

Қазақстанның кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау аумағында ТМД елдерімен серіктестігі өте қолайлы жай. Достастық Мемлекеттеріндегі шағын кәсіпкерлік субъектілерінің арасындағы іскер байланысты дамыту мен құрудың алғашқы қадамы жасалынды. 1997 жылдың қаңтарында ТМД-нің 11 мемлекеті ТМД-ға қатысушылар – мемлекеттердегі жеке бизнесті дамыту мен қолдау туралы келісімге қол қойды. Бұл келісім кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау аумағында ТМД мемлекеттерімен серіктестікте негізгі бағыттарын белгіледі, соның ішіндегі ең негізгілері:

- бизнесті қолдаудағы ұлттық және мемлекетаралық құрылымдарды құруға көмек көрсету;
- кәсіпкерлік субъектілерінің қызметінің сыртқы экономикалық белсенділік жағдайында талдау;
- шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қызметінің инновациялық жәрдем көрсету.

Ең басты айта кетерлігі, Қазақстан халықаралық серіктестікті дамыту ортасында шағын және орта компаниялардың халықаралық стратегиялық альянсын құруға мүмкіндік алды. Халықаралық серіктестікті қолдаудың мемлекеттік стратегиясы халықаралық бағдарламада, жеке бизнесті Қазақстандық жоба үшін халықаралық серіктестікті дамыту бөлігінің кілті ретінде көрінеді, Европалық Одақпен, оның ішінде ТАСИС бағдарламасы шегімен, сонымен қатар, АҚШ-пен, Германиямен, Жапониямен, Қытаймен, Таиландпен және басқа да елдермен бірлестік қызметі Республикадағы экономикалық реформаларды қолдаудың қажеттігіне үлесін тигізеді.

Отандық тәжірибе көрсеткендей кәсіпкерлік, мемлекеттік билік жағынан қолдау мен тұрақты назарға мұқтаж.

Жеке бизнесті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік инфрақұрылымы алдын алған әрекет бойынша оның құрылуына жағдай жасайды. Сонымен бірге кәсіпкерлікті сауықтындыру үшін мамандандырылған қаржылық құралдарды дамыту арқылы жүргізуге болады. Мысалыға, кей компаниялар факторинг арқылы нарықта қалып отыр. Факторингті пайдалану «кассалық алшақтықты» жабуға немесе өнімді сатып алушылар кешіктіріп төлейтін жағдайда айналым капиталының жетіспеушілігін жабуға мүмкіндік береді. Қазіргі кезеңде кешіктіріп төлеу қалыты жағдайға айналуға, өйткені ешкім өзінің қаражатымен есем айырысуға асықпайды, барлығы өздері ақша алған кезден соң төлеуге ұмтылады.

Тағы да бір пайда болатын қиыншылықтар, ол ақпараттық қиыншылықтар. Соның ішінде:

- кәсіпкерліктің басты мәселелерінің жария етілмеуі;
- жақсы әсерлі тәжірибелерді бұқаралық ақпарат құралдары арқылы шықпауы;
- қоғам мен кәсіпкерлердің жаман ақпараттанылуы (экономикалық, құқықтық, салықтық мәдениет жағынан).

Бұл мәселені шешу үшін:

- БАҚ және электронды ақпарат желісі арқылы кәсіпкерлікті дамытуды насихаттау;
- интернет желісінде арнайы беттер ашу, брошюралар, ақпараттық қағаздар, буклеттер, дайджест шығару;
- радио мен телекөрсетілімдерде арнайы бағдарламалар циклдерін жүргізу;
- кәсіпкерліктің актуалды мәселелері мен сұрақтары бойынша газеттер мен журналдарда басылымдар шығару.

Осы шараларды мемлекет қолына алатын болса, ШОБ қарқынының өсуі орын алатынына сенімін бар.

Шағын бизнесті несиелеу Қазақстанның банктік жүйесінде «қысқа ақша» стратегиялық дәуірі, кірістерді қайта қалыптастыру және қалыптасудың толықтай дәуірі бітті немесе бітуге жақын. Елдің жүйеаралық банктер үшін басқа дәуір басталуда, басқа стратегия дәуірі – нақты экономиканы ұзақ және орта мерзімдік несиелеу стратегиясы, қаржылық қызмет сапасын көтеру мен ортасын кеңейту, стратегиялық клиенттермен күрес.

Банктік жүйе нақты экономикаға берілген несиелердің көлемінің көтерілуінің нақты тенденциясын зерттейді. Қауырт секіріс 2012 жылы болды, осы кезде берілген несиенің көлемі 2011 жылымен салыстырғанда 85,6%, ал 2013 жылы – тағы да 77,3% көтерілді. 3 жылдық өсуде, яғни 2011-2013 жж. 2010 жылмен

салыстырғанда 5,5 есеге өсті, тіпті 2012 жылы нақты экономиканың несиелік құрылымында қажетті бөліну өтті – бірінші рет ұзақ мерзімді несиенің орташа үлесі қысқа мерзімдіге – 50,8%-нан 49,2-ға өсті, 2013 жылдың бірінші жартысында бұл қатынас 55-дан 45% құрады. Бірақ нақты экономиканы несиелеу орта және ұзақ мерзімді несиелеуде банк қызметінің нақты приоритеттік бағытының соңғы артықшылығы бола алды ма – бұл мүлде үлкен мәселе.

Шындығында, нақты экономикалық несиенің барлық көлемі бар жоғы жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 15%-на жуығын құрайды, ал орта және ұзақ мерзімді несие – жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 7,6% құрайды. Нақтылығында олар 4-5 есе көп болуы керек – жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 50-70% болуы керек.

Инвестицияны несиелеуде банктердің сақтық белсенділігі нақты экономикада негізгі капиталдың өз түсініктері болады. Әлбетте, макроэкономикалық тұрақтылық, әлемдік нарықтың қолайлы конъюктурасы және экономикалық өсудің жоғарғы қарқыны орта және ұзақ мерзімді инвестициялық жобаларды несиелеу үшін банктердегі ұзақ мерзімді елеулі көлемдегі ресурстарды көтеруге себеп болды. 2011-2013 жж. ішінде тек жедел салымдар бойынша депозиттер 2010 жылмен салыстырғанда 6 есеге өсті. Меншіктік капитал және банктердің жинақтық активтері көтерілді, бүгінгі таңда банктердің меншіктік капиталы – 832,3 млн., жинақтық активтері – 5,6 млрд. долл. құрайды.

Бірақ та бұл ресурстар жеткілікті емес. Меншіктік банктік капиталдың деңгейі жалпы ұлттық өнімнің (ЖҰӨ) – 3,7%-нан, ал активтер – жалпы ұлттық өнімнің (ЖҰӨ) – 25% көтерілмейді. Қалыпты нарықтық экономикадағы банктік жүйенің меншіктік капиталы – 3,5-5 млрд. долл. немесе 15,6 – жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 22%-ын, жинақтық активтер жалпы ішкі өнімге – 100-120% құрайды.

Бірінші себептерінің бірі – банктік депозиттердің пайыздық ставкалары және несиелер арасындағы үлкен айырмашылық. Біріншіден, заңды тұлғалар үшін жедел салым бойынша 5% және 11% жуық – жеке тұлғалар үшін, екіншіден, 13-тен 25% құрайды. Бұл банк жүйесіндегі салымдардың өсуін ынталандырмайды.

Тәуекелділік факторы банк жағынан болсын кәсіпорын жағынан болсын көрінеді. Банктердің ұстанымдарынан: қайта өңдеу секторы өнімінің бәсекеге қабілеттілігінің төмендігі, кәсіпорынның табысының төмендігі (рентабелділік банктік несиелер бойынша орташа ставканы көтермейді), жекеменшіктер мен инвесторлардың құқығын қорғаудың әлсіздігі, техникалық-технологиялық артта қалу, қарыздың өтімділігінің және

басқалардың болмауы.

Кәсіпорындардың ұстанымдарынан – банктердің капиталдарының жетіспеушіліктерімен және қайта өңдеу өнеркәсібіндегі өндірістің рентабелділігінің несиелік бойынша пайыздық ставкасының жоғарғы деңгейінің салыстырмалы орташа деңгейі. Сондықтан, толықтай алғанда банктерде ставка жасау өндірісті дамыту проблемасын шеше алмайды. Сонымен қатар, қайта өңдеу өнеркәсібінде, ауылшаруа-шылықта, энергетикада, банктердегі орта және ұзақ мерзімді несиелеуде пайда болған қаржылық жағдайдың қиындығы экономикалық өсімді қолдаудың бірден бір шешуші жағдайы болып табылады.

Отандық банктердің шикізат секторын, әсіресе мұнай секторын несиелеуге қатысу мүмкіншілігінен айырылғандықтан, оларға өте жоғарғы тәуекелділік жағдайына өздерінің жекеменшік және заемдық қаражаттарын толтырудың кірісті болғаны жағдайында дағдылануға тура келеді, яғни жедел және жинақтық салымдардарға. Бұл жерде қаржылық тұрақтылығы жоғарғы емес және жеткіліксіз қамтамасыздандырылған кәсіпорындарды несиелеу туралы айтылған.

Екінші деңгейдегі банктердің жүргізген несиелік саясатының белсенділігінің арқасында соңғы жылдары, шағын кәсіпкерлік субъектілеріне пайдалануға берілген несиелік көлемінің едәуір түрде өсуіне қол жеткізілді: шағын кәсіпкерлік субъектілеріне Республиканың барлық екінші деңгейдегі банктерінің пайдалануға берілген несиелік жалпы көлемі 2012 жылдың басынан салыстырғанда 110,3 млрд. теңгеге жетті.

Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің берген мәліметтері бойынша екінші деңгейдегі банктердің экономиканың салаларына салған несиелік салымдары 2013 жылдың 1 қаңтарынан 672,5 млрд. теңгені құрады. Несиелік салымдардың жалпы көлемінің ішінде орта және ұзақ мерзімді несиелердің үлесі – 57%, шетел валютасындағы несиелік үлесі – 68,5% құрады. Осы жылдың наурыз айында шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген банктердің несиелері 0,8%, басқа жылдармен салыстырғанда 149,8 млрд. теңгеге өсті.

Шағын және орта бизнеске берілген банктердің несиелік бойынша көтермелеудің орташа есеппен алынған ставкасы 23,7% 2012 жылдан осы жылдың наурызында 15,7% төмендеп кетті.

Ауылшаруашылығын несиелеу жоғарғы тәуекелділікпен қазіргі уақытта жоғарғы өтімділігі бар кепіл түріндегі несиелік қамтамасыздандырудың жоқтығынан, экономикалық бизнес-жоспарларды қайта қарай алмағандықтан, өндірістің төмен тиімділігі және т.б. байланысты болып отыр. Әрине, мемлекеттің

белсенді араласпауынан шағын және орта кәсіпкерлікті тұрақты дамыту мүмкін емес. Қазақстан Республикасының 2012-2013 жж. әлеуметтік-экономикалық дамытудың индикативті жоспарының жобасында шағын кәсіпкерлікті одан әрі дамытудың шаралары келесідей қарастырылған:

– ұзақ және орта мерзімді несиелеудің үлесін экономиканың приоритеттік ортасында көтермелеудің жеңілдік ставкасын қолдану, кепілдік қорлар мен несиелік серіктестіктің аймақтық деңгейін көтермелеу арқылы құрылған кәсіпкерлікті қаржылық қолдау;

– шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қажеттіліктерін қанағаттандыратын жабдықтар шығара алатын, шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржылық қолдау мүмкіншілігін кеңейту арқылы компанияның дамуына бағытталған инвестициялық саясат

Қазақстанның болашағы кәсіпкерлікте деген тұжырымды дұрыс емес деуге болады. Нақтырақ айтсақ, Қазақстанның болашағы біздің қолымызда, яғни біздің дұрыс концепцияны құруымызда. Мемлекеттің дамуының басты көрсеткіші ол – объективті және субъективті факторлардың дұрыс үйлестірілуі. Бұл жерде объективті фактор дегеніміз – елдің бізге берген ортасы, пайдалы қазбалары, т.б. Ал субъективті фактор тікелей адамның өзіне байланысты, яғни ол кәсіпкерлік қабілеті, ойлау және анализ жасау қабілеті, және т.с.с. Мысал ретінде Жапонияны алып қарастыруға болады, елдің пайдалы қазбалары өте аз мөлшеріндегі ел өз экономикасын Азиядағы ең дүркін экономикаға айналдыра білуі, және әлемде тек АҚШ-ты ғана алдына жіберуі бізге үлгі бола алады.

Қорыта келгенде, Қазақстанның бүгінгі күнге ең басты мақсаты, шикізаттық бағыттан арылу, және бұл саясатты өмірге келтіру үшін кәсіпкерліктің дамуы маңызды фактор.

## ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. «Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының 2013 жылғы 31 қаңтардағы № 124 Заңы
2. «Қазақстан Республикасы Президентінің «2050 стратегиясы».
3. Закон РК «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 13.03.2010// Бюллетень Финансы и Право. – 2010. – № 21.
4. «Шағын кәсіпкерлікті дамытуға мемлекеттік қолдауды күшейту және оны жандандыру жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы 1997 жылғы 6 наурыз № 3398 // ҚР Президенті мен ҚР Үкіметінің Актілер жинағы. – 1997. – № 12.

**Е.К. Молдакенова**, старший преподаватель  
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,  
г. Астана

### **Собственные предпринимательские проблемы в Республике Казахстан и пути их совершенствования**

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются пути усовершенствования частного предпринимательства в Республике Казахстан, а также приводятся основные показатели малого и среднего бизнеса за 2012 год.

**Ключевые слова:** кластер, бизнес, риск, предпринимательство, кадровый потенциал, образование, наука, инновационная экономика.

**E.K. Moldakenova**, Senior Lecturer,  
Eurasian National Gumilyov University, Astana s.

### **Own businessproblems in the republic of Kazakhstan and ways to improve them**

**Abstract.** This article concentrates on the ways of improvement of private enterprise in Republic of Kazakhstan, and also basic indexes of small and midsize businesses for 2012 were included.

**Keywords:** cluster, business, risk, entrepreneurship, human capacity, education formation, science, economic innovation.

ӘОЖ 336

**А.К. Омарова**, экономика ғылымдарының кандидаты, доценті,  
Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университеті,  
Алматы қ.

### **ҚАЗАҚСТАНДЫҚ БАНКТЕРДІҢ МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

**Түйіндеме.** Мақалада қазіргі таңда екінші деңгейдегі банктердің маркетингтік қызметті ұйымдастыру және басқару ерекшеліктері қарастылырады. Сонымен қатар басқа елдердің банктік маркетинг тәжірибесіне ерекше назар аударылған.

**Түйін сөздер:** банк жүйесі, банктік маркетинг, скоринг, банктік стратегия, нарықты сегменттеу.

Президент Н. Назарбаев өзінің соңғы жолдауында Қазақстан әлемдегі бәсекеге қабілетті елу елдің қатарына кіру қажеттігін атады. Осы мәселені шешу және «Қазақстан-2030» Стратегиясында қойылған мақсаттарға жету нарықты дамытатын қозғаушы күштер



мен тәсіл-құралдарды түсінуге бағытталған ұйымның қазіргі бизнес философиясы – маркетингтің әдістері мен қағидаларын шығармашылық тұрғыда пайдалануын талап етеді [1].

Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық жағдайларына және кәсіпорынның күнделікті жұмысына бейімделген маркетингтің құралдары мен тәсілдерін жетік қолдану, оның шетелдік тәжірибесін жете білу бәсекеге қабілеттілікті арттыруға үлкен ықпалын тигізеді. Маркетингті игеру және оның ұйым басқару жүйесімен бірігуі нарықтық экономиканың даму деңгейін көрсетеді.

Қазіргі таңда банк жүйесі – қаржы нарығы эканомикасының ең маңызды және бөлінбейтін құрылымы десек болады. Қазақстанда екінші деңгейдегі банктер қаржылық делдалдар ретінде шаруа қожалықтарының қаржысын, халықтың сақтаған бос ақша қаражаттары мен шаруашылық операциядан кейін босайтын ақша қаражаттарын тартып, сосын оны уақытша міндетті қайтарым негізінде несие алушыларға береді, ақша есептеулері мен экономика дамуына қажетті өзге де түрлі қызметтерін атқарады, және сол арқылы өндіріс тиімділігіне оңды әсерін тигізеді. Елімізде қазіргі уақытта іске асырылып жатқан экономикалық реформа банк ісінің алға қадам басуына себепкер болды. Негізгі басты назарға алынып отырған мәселелердің бірі нарыққа өтудегі банктің шетелтік тәжірибесін тиімді пайдалануды жүзеге асыру болып табылады.

Банктік маркетинг – бұл сол аймақтағы тұтынушылар қажет ететін барлық көрсетілетін қызметтер түрлерін, қызмет сапасына қойылатын талаптар жағын банктің жақсы білуі. Банктік маркетинг нақты және әлеуетті клиенттерді анықтауға бағытталған [2].

Кез келген мемлекеттердегі коммерциялық банктер клиенттерді қызықтыру жағынан бәсекелестерді жеңіп шығу үшін әр түрлі амалдар, қызметтер түрін ойлап шығарады. Сол амалдардың бірі маркетинг деп аталады, сол себептен мысал ретінде басқа елдердің тәжірибесін қарастырайық.

Ресей банктерінің жарнама және маркетинг сферасындағы алдана қойған басты міндеттері, батыс елдеріндегі құрылымдық міндеттемелерге ұқсас болып келеді, яғни жаңадан клиенттерді тарту және қазіргі таңдағы тұтынушыларына көрсетіп жатқан қызмет сапасын барынша арттыру.

Еуропалық және Американдық көптеген банктер жылжымайтын мүлікті сатушы, туристік фирмалармен және тағыда басқа ұйымдармен бірігіп халыққа қызмет көрсету бағдарламаларын ойластырып жатыр. Бұл жақын болашақта тіпті банктер мен жеке кәсіпкерліктер бірігіп жаңа ортақ сауда маркасын шығарып, жаңадан қызмет түрлерін ұсынуы да мүмкін деген ұғымды білдіреді.

Бұндай серіктестік жаңадан клиенттерді қызықтыру үшін кететін шығындарды да екі жақ үшін абден төмендетуі мүмкін. Ресейлік банктер осындай маркетингтік әрекеттерге қызығушылық туғызуда.

Мысалы, басында шыққан пластикалық карточкалар қызмет көрсету жағынан көптеген мүмкіндіктерге ие. Пластикалық карточкалармен байланысты маркетингтік бағдарламада ресей банктері клиенттерді қолма-қолсыз есеп айырысуға шақырады, себебі, қолма-қолсыз есеп айырысулар өте ыңғайлы, қолма-қол есеп айырысу кезінде жұмысы ұзақ уақыт алады, және қателесулер көп кетеді. Бірақ бұл ресейліктерге аса үлкен қиыншылық туғызып жатқан жоқ. Сол себепті ресейлік банктер басқа қызмет түрлерін қарастырып жатыр, олардың біріне жоғарыда айтып кеткендей жеке кәсіпкерліктермен бірігіп жаңа қызмет түрлерін ұсыну. Мысалға, дисконтты жүйелерге қатысу, біріккен дисконттық бағдарламалар.

Ақпараттық технологиялардың дамуы қаржылық операцияларды жүргізудің жаңа стандарттары мен қызмет көрсету сапасымен ерекшеленетін электрондық банк қызмет нарығының пайда болуына әкеліп, бұл өз кезегінде клиенттерді тарту мен ұстап қалу мүмкіндігін кеңейтеді. Ғаламтор арқылы операцияларды жүргізуге негізделген жаңа басқару мен де клиенттермен қарым-қатынастарды ұйымдастыру әдістері шетелдік банктердің тәжірибесіне қарасақ үлкен даңқтылық алуда. Батыста барлық банк операцияларының 80%-ы интернет-банкинг жүйесі арқылы жүзеге асады. Бұл жүйеге бар жоғы үйде ғаламторға шыға алатын компьютер немесе ең болмаса телефон болуы керек. Көбінесе мұндай қызметтер жеке тұлғаларға бағытталған. «On-line banking» жүйесінің көмегімен клиент: жеке есеп-шоттының жай-күйін тексеруге, елдің ішіндегі есеп шотынан басқа елдегі есеп-шотқа қаржыларын немесе өз дербес есеп-шотынан басқа клиенттің есеп-шотына аударуға мүмкін алады және т.б. Мысалы, Германияда коммерциялық банктердің 1/3 бөлігі (4 мыңға жуығы), ал АҚШ және Канадада бұл шама 47% шақты ғаламторда банктік қызмет ұсынады [3].

Еуропа банктері мен қаржы институттарының маркетингтің жаңа типіне көшуінің көптеген салдары бар. Ең бірінші ол коммерциялық ақпаратты басқару сферасын қозғайды, банктер клиентті тарту мен ұстауда алдын-ала ойластырылған саясат жүргізіп, жоғалған клиент құнын бағалайды, клиенттердің ең қызықты сегменттерін анықтап, клиенттке оқшауланған бағытта жақындау, ұстаулары минималды хлықаралық нарықтарға ене алады. Жаңа технологиялармен бірден-бір байланысты жаңа өнімдер мен қызметтері жасау жеделдетіліп, өткізудің виртуалды жолдарын

қолдану кеңейтеді, құн белгілеу саясаты өзгереді, клиенттер он-лайн режимінде сапалы қызметтер ала алады.

Қазақстанда банктік маркетинг саласында негізгі орынға банктік өнімдер жататыны сөзсіз мәлім. Екінші деңгейдегі банктерде өнімді екі негізгі бөлімдерден тұрады: активті және пассивті операциялық қызмет. Демек, банктік маркетинг қызмет көрсету саласында маркетинг болып саналады. Пассивті операциялық қызмет көрсету негізінен қаражаттарды шоғырландыру мақсанында жүзеге асырылады, және ол халықтың бос ақша қаражаты немесе кәсіпорындар қаражатын тарту арқылы жүзеге асырылады. Коммерциялық банктер активті операцияларлық қызмет көрсету арқылы өзіне қажетті пайданың деңгейін қамтамасыз ету үшін жұмылдырылған қаржыларды үлестіреді [4].

Банк клиенттерді қабылдау барысында олармен бетпе-бет әңгімелесу және анкета толтыру арқылы олардың жасын және білім деңгейін анықтайды, сол себептен жас санаты бойынша сегменттеуді оңай жүзеге асыра алады. Клиенттер жасы көрсетілген статистикалық көрсеткіштерді пайдалана отырып келесідей кестені құруға болады. Клиенттердің жастық категория бойынша бөлінуі «өмірлік цикл» ұғымымен анықталады. Бұл ұғым адамзаттың туылғанынан бастап қартайғанға дейін әртүрлі ақшалай қаражаттың қажеттілік деңгейін бастан кешуіне тура келетініне сүйенеді. Бұл мүмкіндік сегментация кезінде клиенттерді өмірлік циклдің қай кезеңдерінде екенін анықтауға және сол бойынша маркетингтік стратегияны дұрыс пайдалануды сипаттайды. Сондықтан клиенттер базасын анықтау үшін демографиялық көрсеткіштерді банк жиі қолданады.

Ескере кететін жәй, совет үкіметі кезінде несиелік-ақшалай қатынасты жылдамдатып дамыту барысында клиенттер мен қаржылық ұйымдар арасында әр түрлі қиыншылықтар алғашқы этапта туындаған. Бұл жеке тұлғаларға байланысты болып келеді, яғни олар ең алғашқы болып өзінің ақша қаражатын мемлекеттік жүйе бойынша сақтандыруға сүйенген. Одан он шақты жыл бұрын қарапайым клиенттер бағалы кепілзаттарынсыз немесе сақтандырушы үшінші тұлғасыз несиені алуды тіпті армандай алмаған. Тіпті кей кездері банктер екеуінде қатар талап еткен.

Ал қазіргі таңда банктер тіпті клиенттер үшін таластарға түсіп жатыр. Олар төмен пайыздармен және ыңғайлы қызмет түрлерімен клиенттерді қызықтырып тарту үшін барын салады. Бұл жерде тіпті кепілзат пен сақтандырушы үшінші тұлғаның болуы қажет емес. Тек қана клиенттердің жеке күәлігі жеткілікті болып табылады. Осылайша, несиелік қамтамасыз ету деңгейі күрт төмендеп кетті. Ең

маңызды көрсеткіштердің бірі болып қызметкерлердің клиенттерге несие беруі туралы жылдам шешім қабылдауы болып саналады.

Жеке тұлғаның несие қабілеттілігін скорингтік модель арқылы бағалау әр түрлі формада болуы мүмкін.

Бұның бәрі банктік құрылымдардан өз жұмысын түбегейлі қайта құрылымдауды талап етті. Ең алдымен бұл кредитті қайтармау тәуекелді бағалау әдісіне қатысты болды. Оларға көмек ретінде шет елдерде қолданылатын жеке тұлғалардың кредитке қабілеттілігін скорингтік әдіс бойынша тексеру амалы келді. Клиенттің қаржылық жағдайын талдау және кредиттік тарихын бағалаумен бірлесіп скорингтік операция тәуекел деңгейін төмендете отырып клиентке несие беру туралы жылдам шешім қабылдауға көмек болды.

Скорингтік әдістің пайдалануы негізінен критерийлер жүйесін құру мен қарыз алушының несиені және оған қосылатын пайыздарды толығымен қайтара алуы туралы көрсеткіштердің жақсы болуына байланысты. Бұл көрсеткіштерді клиенттердің несиені қайтара алуын бағалау үшін банк орнатқан баллдық жүйе болып табылады.

Банктік маркетинг қызметі заңды тұлғалар нарығында да таратылады. Бұл нарық жекелеген қызмет көрсетуді қажет етеді, себебі барлығына бірдей қызмет көрсету қиыншылықтар туғызады. Бұл нарықта қажетті және маңызды болып табылатын маркетингтік стратегияның ең соңғы кезеңі ретінде тұрақты клиенттерді сегменттеуге болады.

Банктің бірінші қадамы – кәсіпорындар мен компанияларды дифференциялау. Банктің екінші қадамы: әр сегменттік топқа тиесілі банктік операцияларды шеңберге орналастыру. Өндірістік фирмалар қызметінде жаңа банктік өнімдерді сату үшін қолайлы мүмкіндіктер мен қызметтердің әр түрлі қиыншылықтары болуы мүмкін. Кәсіпорын мен банк арасындағы байланыс кезінде қатынас құралы болуы мүмкін компания директоры мен қызметкерлері жеке кәсіпкерлер сияқты жекеше қаржылық қызмет көрсетуді қажет етеді.

Сегменттің аса ірі болуын ескеру керек, себебі банк нарыққа жаңадан өнім шығарғанда көптеген шығындарға дұшар болады, сол шығындарды ақтайтындай болуы қажет. Нарық сегментін таңдау барысында банктің басшылығы өз мақсаттарын, мықты жақтарын, нарықтың жанжақтылығын, қолда бар ресурсты, бәсекелестік деңгейін, жаңа қызмет түрін енгізуді ескереді.

Жалпы алғанда, банк клиенттерінің сегменті қаржылық қызмет көрсетуді қажет ететін клиенттердің әрекетін бірқалыпты екенін көрсетеді. Онымен қоса, банктің клиенттері өз қағидаларына сүйене

отырады банкті таңдайды. Нарықтың құрылымын анықтағаннан кейін банк өзіне қолайлы болатын маркетингтік стратегияны таңдайды.

Екінші деңгейдегі банктердің маңызды стратегиялық басымдылығы: өтімділіктің артуы; негізгі бизнес пен клиенттер сегментіне басты назар аудару; корпоративтік құрылым мен басқарманы күшейту; тәуекел менеджментін күшейту; қазынашылық операцияларды күшейту; ақпараттық технологияны жақсарту; қызметкерлердің біліктілігін жоғарылату; қолда бар активтен және клиенттерден максималды түрде қолма-қол ақшаны тарту (1-сурет) [5].



1-сурет. Коммерциялық банктің маркетинг стратегиясы

Қазіргі таңда барлық банктерде маркетингтік қызмет әр қалай ұйымдастырылған:

Маркетинг бөлімінің мақсаттары келесідей:

1. Клиенттердің қажеттіліктерін, ішкі және сыртқы нарықтық жағдай, өндірушінің шынайы мүмкіндіктерін толығымен зерттеу.
2. Клиенттердің қажеттілігін барынша қанағаттандыру үшін белгіленген уақытта жоспарланған мөлшерде өнімді нарыққа шығару, қызмет көрсету және нарықтағы сұранысты зерттеу;

3. Үнемі жаңа ғылыми-техникалық идеяларды ойлап табу және оларды жүзеге асыру, және нарыққа қажетті өнімдер мен қызмет түрлерін ұсыну.

Қазақстандық банктік маркетингінің негізгі міндеттері:

1. Клиенттердің қажеттілігі туралы ақпаратты толықтыру негізінде нарыққа ұсынатын тауарлар мен қызметтер номенклатурасын ұлғайту;

2. Күшейтілген жарнамалық шараларды жүргізу;

3. Жаңа клиенттерді тарту үшін қызметтер ассортиментін кеңейту;

4. Бәсекелестердің сату көлемінің қысқаруына байланысты нарықтық үлесті ұлғайту;

5. Нарықтың талаптарына сай өнімдер мен қызметтерді жақсарту.

Ел экономикасының дамуына ең негізгі көмек тигізетін құралдардың бірі нарықтық қатынастардың да өз талапталы бар. Еліміздің экономикалық нарыққа енуіндегі банк жүйесінің рөлі маркетингтің дамуына, әр түрлі банктер мен клиенттер және банктер мен банктер арасында жүріп жататын өзара түсініспеншілік пен ара-қатынасы, сонымен қоса банктік қызмет көрсетулер қарығының қалыптасуы, пайыздық саясат пен басқа да банктік қызметтермен тікелей байланысты болып келеді.

Маркетингтік талдауының мақсаты кез келген банктің немесе фирманың өз бәсекелестеріне қарағанда күшті не әлсіз жақтарын салыстыру және оның қызметіне әсер ететін сыртқы факторларды анықтау. Бұл талдау компания жағдайын анықтап, және өз мүмкіндіктерін арттыру үшін төнген қауіптер мен әлсіздіктерді азайтып, қандай бағытта жұмыс істеу керектігін анықтайды.

Маркетингтік талдаудың әдіснамасы бойынша: біріншіден, кәсіпорынның ішкі әлсіз және күшті жақтарын, сыртқы мүмкіншіліктері мен қауіптер қатарын анықтау және екіншіден, олардың арасында байланыс орнату.

Қазақстанда банктік маркетингі дамыту барысында маркетингтік стратегиялар құрып, онда жеке және заңды тұлғаларды несиелеу саясатын, қызмет көрсету базасын кеңейтуді, нарықтағы клиентураларға сегменттеу жүргізіп, оларды жастары мен көлемдері бойынша жіктеу операцияларын жүргізу қарастырылған. Кәсіпорындарды зерттеп, оларға қандай маркетингтік стратегия пайдаланған дұрыс екенін анықтап, қызмет көрсету бойынша түсетін кіріс көзін барынша арттыруға күш салуда.

Банктік маркетингтің негізгі қағидалары: стратегия мен тактиканың бір тұтастығы, пайдалылықты қамтамасыз ету, тұтынушылардың қажеттіліктерін толық қанағаттандыру, сатып

алушылардың қажеттіліктерін дәл білуге негізделген өнімдерді өндіру.

Банктік маркетингі енгізу және пайдалану процесінде маркетинг тәсілдері: бірыңғайлау мен нарықты сегменттеуге айрықша орын береді.

Маркетинг қызметінің нарықтағы табысы көп дәрежеде ахуалды жүйелі түрде ой елегінен өткізуге, банктің күш жұмылдырушылығын үлестіруге, мақсаттар мен міндеттерді алдыға дәл қоя білуге мүмкіндік беретін стратегиялық жоспарлау сапасымен айқындалады.

Банктік қызметте маркетинг қызметі маңызды құрал болып табылады. Ол бүгінгі таңда қоғамдағы өзгерістерді талдау мен олардың даму деңгейін бақылап отырады. Банктік маркетинг банкпен жаңа қызмет түрлеріне сұранысты қалыптастырады. Өйткені бәсекелестік жағдайында банктің қаржы жағдайы клиенттердің қажеттілігімен тікелей байланысты. Клиенттердің қажеттілігін қамтамасыз етуде өзіне үлкен мөлшерде ақша-қаражаттарын жұмылдырады. Бұл қаражаттар банктің кіріс көзін ұлғайтып, резерв қорын кеңейтер еді, сонымен қатар қаржы жағдайы тұрақтап, банктің тәуелділігін азайтып кездейсоқ экономикалық дағдарыстарға талап беру қасиетіне ие болады. Банктің маркетинг – қаржы жағдайын тиімді пайдалануға ықпал етеді. Сондықтан да банк әртүрлі мақсаттар ұстануы мүмкін. Осылардың ішінде мыналарды бөлуге болады: ағымдағы кірісті максималдау, нарықта айқын позицияны ұстау, нарықтағы жетекшелігін, қызмет түрлерін өндіру мен ұсынудағы жетекшілік.

Маркетингтің атқаратын функциялары мыналар болып табылады: банк үшін ерекше қызығушылық танытатын капитал нарығында және оның жеке сегменттерінде сұранысты зерттеу, пайыздық саясатты даярлау. Талдау және зерттеу жарнама, банктің активтері мен пассивтерін кеңейту банктік қызметті жоғарлату жүйесін өңдеу, персоналдарды басқару, клиенттерге қызмет көрсетуді ұйымдастыру, сыртқы ортаны талдау жатады. Сонымен қатар маркетинг қазіргі таңда бәсекелес банктердің нарыққа ұсынып отырған қызмет түрлері мен олардың сапасын арттыруда аса маңызды фактор болып табылады.

Маркетинг стратегиясы кез келген банк үшін стратегиялық жоспарлаудың құрамды элементтерінің бірі болып саналады. Стратегиялық міндеттерді айқындап алғаннан кейін, банктің ағымдағы жағдайдан алдыға қойған мақсаттарға жету бағытын қалыптастыруы көзделеді. Банк басқармасының қарауына және бекітуіне ұсынылатын баяндама дайындалады.

Алдыға қойылған міндеттерді орындауды қамтамасыз ету үшін ресурстарды бөлуі жүзеге асырылады: бөлінетін инвестициялардың мөлшері, технологиялық қамтамасыз ету, жұмыскерлердің саны анықталады. Банктің әрбір бөлімшелері бойынша бекітілген стратегиялардың осы көрсеткіштері негізінде жұмыс жоспарлары жасалады.

Жүзеге асырылатын маркетинг стратегиясының табысты болуы төмендегідей бірқатар факторларға қатысты болады:

1. Банктік ұйымдық құрылымында банк бизнесі мен маркетингтік жаңа фирмаларын әзірлеумен айналысатын стратегиялық дамуының арнайы топтарын құру.

2. Стратегиялық жобаларды орындайтын жұмыскерлерді ынталандырудың арнайы жүйесін ұйымдастыру.

3. Стратегиялық жоспарлау міндеттерінің басымдығына банк басшылығының қызығушылық таныту деңгейі.

4. Барлық жауапты тұлғалардың стратегиялық жоспарлы бағдарламаларды жүзеге асыру барысы туралы ақпараттар жүйесін ұйымдастыру.

5. Бақылаудың айқын жүйесін ұйымдастыру. Мақсат жолында табысқа жету немесе сәтсіздікке кезігу жоспарды орындау барысында дәйекті бақылау жүйесінің қажеттілігін туғызады.

Теориялық және практикалық аспектілерді зерттей отырып жоғарыда аталып кеткен банктік маркетингті дамыту жолдарын іске асырылса. Банктік маркетинг пен банктік өнімнің сапасы артып, банк кірісі артады.

## **ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ**

1. Қазақстан Республикасы Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» (Астана қ., 2007 жыл 28 ақпан 1 бөлім).

2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Под редакцией Алексунина В.А. – Москва. – 2007.

3. Зубченко Л.А. Банковский маркетинг в России и за рубежом. – Москва. – 2012. – № 1.

4. Сағындықов Н.М. Маркетингтік зерттеулер. Экономика. – Алматы.– 2013.

5. Лисак Б.И. Оценка эффективности банковских услуг //Банки Казахстана. – Алматы, – 2001. – № 6.



**А.К. Омарова**, кандидат экономических наук, доцент,  
Новый экономический университет им. Т. Рыскулова, г. Алматы

### **Особенности стратегии банковского маркетинга в Казахстане**

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности формирования стратегии банковского маркетинга в Казахстане. Особое внимание уделяется зарубежной практике формирования банковской маркетинговой стратегии.

**Ключевые слова:** банковская система, банковский маркетинг, скоринг, банковская стратегия, сегментация рынка.

**A.K. Omarova**, Candidate of Economic Sciences, Docent,  
New economic university named after T. Ryskulov, Almaty s.

### **Specifics of strategy of bank marketing in Kazakhstan**

**Abstract.** The article discusses the issues of specifics of strategy of bank marketing in Kazakhstan. The main attention is paid to foreign experience on bank marketing.

**Keywords:** bank system, bank marketing, scoring, bank strategy, market segmentation.

УДК 336.763

**E.A. Ruziyeva**, Ph.D., associate Professor

**A. Omir**, senior lecturer

New economic university named after T. Ryskulov, Almaty s.

### **ANALYSIS OF THE INVESTMENT PORTFOLIOS STRUCTURE OF INSURANCE COMPANIES OF KAZAKHSTAN**

**Abstract.** Nowadays insurance companies are one of the most important institutional investors in the financial market of Kazakhstan. As a rule, investment activity of insurance companies is an integral part of their activities in general. Currently, the investment activity of insurance companies observed a number of problems requiring investigation.

The article analyzes the structure of the investment portfolio of insurance companies in Kazakhstan, the results of which revealed the main problems associated with the formation and management of investment portfolios of insurers

**Keywords:** investment portfolios management, insurance companies, institutional investors.

Forming investment portfolios, insurance companies, based on the specifics of the type of insurance that they provide. The bulk of the funds

received for the life insurance operations (non-life insurance), given that the terms on which such contracts are, as a rule, do not exceed one year, it is usually enjoyed during this period calculated from the date of their receipt.

This is the case in most of the insurance reserves formed by insurers for these types. In other words, the maximum period of time between the dates of mobilization and disbursement of these funds is one year. It should be borne in mind that some of these resources may be required at any time to making insurance payments under insurance contracts. Consequently, the funds received under life insurance may be invested mainly in highly liquid, short-term assets.

With regard to insurance premiums received on life insurance contracts, what for longer periods contracts were signed, the more long-term investments can be, that can significantly reduce the liquidity requirements of such investments. However, as noted below, in Kazakhstan life insurance companies this trend is not observed.

Analysis of the investment portfolios of insurance companies in Kazakhstan shows that they are being phased out of the keepers of temporarily free financial resources are sources of investment in the economy (Figure 1).

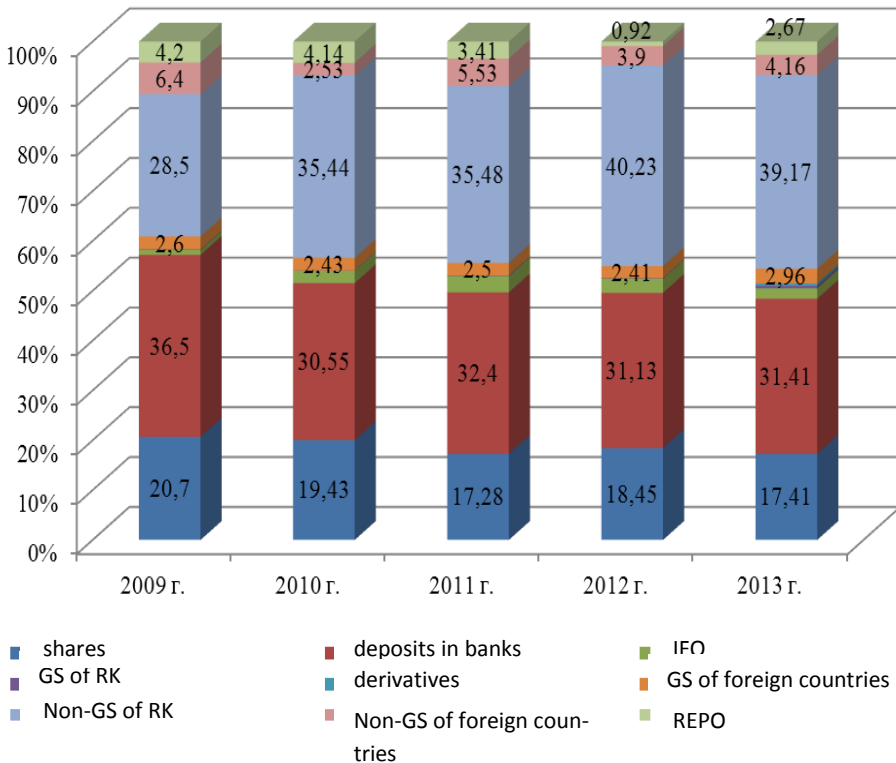


Figure 1. The structure of the investment portfolio of insurance companies

As can be seen the major share in the portfolios of insurance companies hold non-government securities of RK issuers – about 35%, deposits in STB - at least 30%, as well as state securities RK – an average of 17%. There were no significant changes in the structure of investment portfolios is not noticed but the emergence of derivative financial instruments in 2013.

If we compare the structure of the investment portfolio of insurance companies until 2009 and after, it may be noted that the composition has changed significantly in the direction of corporate securities (up to 2008 in the structure of the investment portfolio was dominated by government securities of RK - the order of 45-60%).

By trade insurance companies are mainly offered securities of commercial banks and certain legal persons who are not second-tier banks. Government securities are generally purchased by insurance companies and remain in the portfolio until their maturity. They provide the portfolios of insurance companies liquidity and low risk. The interest in these forms of investment is constantly increasing due to the expansion of their proposals on the secondary market and the sustainability of return.

Placement of investments in bank deposits is most common among insurers. Insurance companies should take into account the fact that most investment income is available on the long-term deposit transactions, in terms of inflation and instability of the banking institutions can only rely on the minimum investment effect.

Securities are considered by insurance companies as a promising form of investment assets. The securities market of Kazakhstan becomes more diverse, entitles maneuver cash flow and resources. It offers investors stocks, bonds, debentures, certificates of deposit, derivatives, government securities.

However, the overall imbalance in the conditions of the economy of Kazakhstan for national insurance companies particular problem is a safe investment of their temporarily free funds. Common global insurance business forms of investment under current conditions is not possible.

As shown by our analysis of investment potential and portfolios of insurance companies, temporarily free funds are sent to the various types of investments: bank deposits and investments directly through the securities market. Thus, due to the specifics of insurance companies have a stable source of additional income from the investment of available funds.

At the same time, the nature of loan insurance reserves generated by the insurer requires him thought-out investment policy and risk investment account when choosing investment destinations. From the results of the investment activity of the insurance organization depends on its abil-

ity to fulfill obligations under contracts of insurance. If the insurer's investment policy is chosen carefully and not enough investment object will be insolvent, the bankruptcy can expect the insurance company itself. Therefore, the formation of the investment portfolio of the insurance organization, evaluation of risky investments is as significant and important part, as well as a reliable estimate of the insured risk.

It is logical that such investment activity of insurance companies should be fairly tightly regulated by the state, since insurers objectively deprived of the opportunity to exercise control over how reasonable assurance undertaking to dispose of the means granted to it and thus will not jeopardize the fulfillment of the obligations under insurance contracts.

If we consider the regulation of investment activity on the part of the state during the period from 1999 to the present, it can be concluded that the overly rigid and restrictive policies now replaced by a more reasonable and beneficial to the actions of insurance companies to diversify their portfolios.

In the absence of a developed stock market the problem of choosing the investment policy requires the insurance company, on the one hand, extreme caution, and on the other the need to use what really provides the financial market. Here you can select both negative and positive thing. The bad news is that this situation is not reflected in existing theories of portfolio investment, and positive - that the market has a limited number of securities available for being selected in terms of analysis.

In these circumstances, the insurance companies want to identify the necessary limits within which they can carry out their investment policy. You also need to decide and with the policy. Type of investment policy of the insurance company, in our view, will depend on the type of its activities, its real investment potential, as well as the real conditions of the financial market. If the insurance industry involves the provision of long-term services, the insurance company will need to combine a portfolio of income from the liquidity portfolio, since the longer the period during which the insurance organization can use temporarily free funds, the greater its capacity to receive additional investment income. As a rule, long-term insurance, moreover, accompanied by a low probability of occurrence of the insured event. Insurance company engaged in risky type of insurance, can not afford to be distracted by the very formation of a portfolio of income. It will be primarily interested in the liquidity of the securities in the portfolio. However, it can not be excluded, and the ability to simultaneously target portfolio return.

It should also be noted that the Kazakh insurance companies take into account the risk of investments in securities formally. This is due to

the fact that the major share of their portfolio is government bonds, the risk of which is considered to be zero. However, in practice the securities with zero risk does not exist, as is the concept of a market there is always a risk. In addition, insurance companies purchase the bonds of large banks, but you can not talk about the formation of the portfolio as a whole object, but of individual acquisitions of individual securities. Practice shows that the distribution of shares in the portfolio and the risk of securities allows to generate such income portfolio, which is a security unit is not able to bring it to the owner.

Of course, you can refer to the inability to assess the risk of variance or standard deviation, because of their inadmissibility in the Kazakhstan market. However, in our opinion, the study of fluctuations or yield securities and their correlation with the average value for a certain period can allow to evaluate the riskiness of a particular security. You can determine the scale of the individual risks existing in the Kazakhstan market of securities, as we know, they were not so much that it has become impossible.

Thus, the main problem of insurance companies in investment activity caused some instability in the domestic financial market, as well as their lack of sound and a clear investment strategy.

On the other hand, now in the insurance market is underdeveloped life insurance, allows to accumulate a large amount of resources, long-term nature and the reasons are many. These include, first of all, people's distrust of insurance companies (there is no certainty that a particular insurance company with whom the contract of life insurance, will last a long time). Secondly, with long-term life insurance is meant a constant payment of insurance premiums for the entire term of the insurance contract, and if payment is not made within any period of time means an interruption of the insurance contract (with potential policyholders do not have confidence in the presence of a permanent job or source of income for Annual premium payments), etc. As a result, such an important insurance industry as insurance life remains in the shadows. In addition, it should be noted, and the fact that it is life insurance allows insurance companies to form long-term investment portfolios and thus generate revenue from them. In addition, the probability of an insured event in the insurance industry is much less than, say, in the industry of car insurance, where insurance claims occur, even hourly.

Such an attitude to the insurance industry explained, including the low level of insurance culture of the population, mistrust in the financial system of the country, lack of understanding of the positive role and the place of insurance in the economy.

The source of the investment potential of the insurance company, as already mentioned, are its own funds and funds of insurance reserves. In contrast to developed countries, funds of insurance reserves of Kazakhstan insurance companies are mainly short and medium term, therefore, a source of long-term capital for the economy would be equity. And, despite the fact that to date, all insurance companies in Kazakhstan have large own funds, this amount, which is basically an authorized capital is not used for investment activities. In addition, many executives of insurance companies are not well informed about the concept of the investment portfolio and the strategy of its management. It comes to the point of absurdity, when a young insurance company that does not already have in the hands of insurance contracts, months Store «dead weight» authorized capital in the current account.

Unfortunately, in the Kazakh economy, investments of insurance companies account for a small part in the total volume of investments. Participation of Kazakhstan insurers in the investment process is sometimes speculative. In addition, medium and small insurance companies, not having sufficient investment potential, do not seek yourself to enter the stock market.

This fear is justified by the fact that insurance companies do not have the relevant experts in the field of portfolio investment. Portfolio investment in Kazakhstan today is a fairly new area of investment. If the second-tier banks may provide trust services, including services for the creation and portfolio management of its customers, provide broker-dealer services, the human resources of these banks has a corresponding specialized personnel. Accumulative pension funds have their «helpers» in the face of IMPA. But insurance companies have more complicated.

As a rule, due to loss of the insurance industry as such, as well as the lack of high-quality university training system insurers, including their composition and those that today form the investment portfolio, crossed doctors, economists and engineers. Most of those who are working today in the insurance market, started in 1990 - years as an insurance agent. The same experts and act as an agent and an accountant, and, oddly enough, portfolio manager. Some insurance companies in the absence of portfolio management professionals are turning to the broker - dealer companies, however, the service is to build a portfolio is not cheap, and eventually the cost of a portfolio of insurance company just simply will exceed investment income. As a result, many insurance companies form the investment portfolio because it is a requirement of the state, rather than a source of conservation funds and generate additional income.

Investing funds in insurance companies quoted securities in the current state of the stock market of our country does not satisfy any of the

principle of accommodation. Due to the small capacity of the stock market, both in the number offered for sale securities, and the number of participants in this market, return, liquidity and profitability of the insurance reserves, placed on the stock market, in practice depends on the individual behavior of major market players (including - state) rather than the actual economic condition of a single issuer. And if you add on here yet unclear investment policies of insurance companies, the picture is generally unattractive.

As for stocks, the substantial increase in investment in these facilities impede investment as external causes related to imperfection or lack of development of the securities market and insurance system for the internal factors (lack of funds for such investments, particularly resources that can be considered as a source of long-term investments). The scope of investments in shares are limited because of the degree of liquidity, they are more risky than government securities and corporate bonds. Investments in shares allow only ensure the safety of some funds, but will not provide the liquidity portfolio. In our view, the insurance company can make investments in stocks largely from its own sources, and not at the expense of insurance reserves, which at any moment may be required to pay the insurance indemnity. In addition, investing in stocks can be provided the investment policy of only those types of insurance, where the probability of occurrence of insurance cases is low, and the term insurance contracts is a medium or, preferably, the long-term.

As for stocks, the substantial increase in investment in these facilities impede investment as external causes related to imperfection or lack of development of the securities market and insurance system for the internal factors (lack of funds for such investment, particularly resources that can be considered as a source of long-term investments). The scope of investments in shares are limited because of the degree of liquidity, they are more risky than government securities and corporate bonds. Investments in shares allow only ensure the safety of some funds, but will not provide the liquidity portfolio. In our view, the insurance company can make investments in stocks largely from its own sources, and not at the expense of insurance reserves, which at any moment may be required to pay the insurance indemnity. In addition, investing in stocks can be provided the investment policy of only those types of insurance, where the probability of occurrence of insurance cases is low, and the term insurance contracts is a medium or, preferably, the long-term.

These reports of insurance companies show that the Kazakh insurance companies get good income from the insurance business, although, in fact, it is unprofitable. Thus, if Kazakh companies profit from insurance operations is about 30%, mostly it is due to the inflated premiums,

so there is no incentive to invest, since the reservation of the insured income, or part of it, can provide sufficient financial stability. In turn, in the countries with well-developed and highly competitive insurance market insurance companies can not afford to assign very high premiums, but the opportunity to place funds in earning assets with a relatively small measure of risk enables them to improve their situation and reduce the probability of ruin is due to investments.

If we talk about changing the structure of investments of insurers, it should be noted that it is primarily dependent on the situation in which insurance companies operate. So, in our view, we can note the following. Firstly, if you are currently the bulk of which are at their disposal, is a short-term resources, they can not be invested in long-term operations. Second, if the investment potential of the insurance market is not high, the insurer may not make investments in a relatively large investment projects.

Thus, for the redistribution of investment resources towards the most suitable for the country's economy must be, above all, to create the appropriate conditions for such investments, ie, insurance undertaking should have the appropriate means such investments and investments in this should be reliable and beneficial for both the insurer and its clients.

Consequently, for the development of investment activity of insurance companies first need to create a favorable situation on the financial market, to provide the market a large number of different kinds of financial instruments, to ensure the «transparency» of the securities market. With regard to the insurance companies themselves is necessary to develop the life insurance industry, as it will attract long-term resources, which are transformed later into long-term investments in securities, as well as the need to increase the investment potential of the insurance companies and an increase in its effective use.

The increase in the investment potential of the insurance companies, in our view, will be the objective reason that leads to the subsequent efficiency of its use. Especially if the insurance company finally - that will attract its own sources for the formation of its investment portfolio. No insurance company would not allow himself to spend your hard-earned profits in previous periods. In addition, there should also be mentioned another important point. If an insured event has occurred during the period for which the contract of insurance, the premiums remain on the balance sheet of the insurance company and treated as income. Therefore there is often the impression that insurance activities really brings big profits. However, in our view, the activities of the insurance company need not be characterized on the basis of these figures, and on the basis of the resulting investment income less the cost of a portfolio. This figure



will actually characterize the work of the insurance company, since the insurance premium will be paid or the insurance compensation - an objective probability. And rely entirely on chance silly and absurd. For this reason, insurance companies just need to pay fully their attention on the formation of high-quality investment portfolio, favoring securities, as, for example, a term deposit can not get back before the end of the contract, while the effective security at any time can be implemented on market.

In addition, it should be noted that the insurance market and the securities market must be developed in parallel and interconnected. In other words, developing the life insurance industry, it is necessary to develop a parallel market of long-term securities. Raising the possibility of investing in securities of the insurance companies, it is necessary to provide the securities market «transparency» and a large number of different financial instruments.

Thus, despite the fact that today in the Kazakhstan insurance market has experienced rapid growth in the quantitative, qualitative improvement is not happening. As a result, despite the fact that, as we used to say, insurance companies of Kazakhstan there are no special features selection of securities, there is no way impact on the effectiveness of their investment, it should be noted that the insurance company today is not so limited as it was in the recent past. Frames «permitted» of investment is now much expanded. Therefore, it is worth considering, and why not try to improve the efficiency of investment portfolio through the use of some mathematical techniques, it is applicable today in the Kazakhstan market conditions.

## REFERENCES

1. The current state of the insurance market in Kazakhstan  
<http://www.afn.kz/?docid=607>

2. The current state of the securities market in Kazakhstan  
<http://www.afn.kz/?docid=670>

**Э.А. Рузиева**, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

**А. Өмір**, аға оқытушы

Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университеті, Алматы қ.

### **Қазақстандағы сақтандыру компанияларының инвестициялық портфельдерінің құрылымын талдау**

**Түйіндеме.** Қазіргі кезде сақтандыру компаниясы Қазақстан қаржы нарығындағы маңызды институционалды инвесторлардың бірі. Сақтандыру ұйымының инвестициялық қызметі оның жалпы қызметтерінің ажырамас бөлігі болып табылады. Қазіргі кезде сақтандыру

компанияларының инвестициялық қызметінде зерттеуді талап ететін мәселелер байқалады.

Мақалада сақтандырушылардың инвестициялық портфелін қалыптастыру және басқарумен байланысты туындаған негізгі мәселелердің нәтижесі бойынша Қазақстандағы сақтандыру компанияларының инвестициялық портфельдерінің құрылымына талдау жасалынған.

**Түйін сөздер:** инвестициялық портфельді басқару, сақтандыру компаниялары, институционалды инвесторлар.

**Э.А. Рузиева**, кандидат экономических наук, доцент

**А. Омир**, старший преподаватель

Новый экономический университет им. Т. Рыскулова, г. Алматы

### **Анализ структуры инвестиционных портфелей страховых компаний Казахстана**

**Аннотация.** Страховые компании на сегодня выступают одними из значимых институциональных инвесторов на финансовом рынке Казахстана. Как правило, инвестиционная деятельность страховых организаций является неотъемлемым компонентом их деятельности в целом. В настоящее время в инвестиционной деятельности страховых компаний наблюдается ряд проблем, требующих изучения.

В статье проведен анализ структуры инвестиционного портфеля страховых компаний Казахстана, по результатам которого выявлены основные проблемы, связанные с формированием и управлением инвестиционным портфелем страховщиков.

**Ключевые слова:** управление инвестиционным портфелем, страховые компании, институциональные инвесторы.

ӘОЖ 339.543

**Н.Т. Бектемирова, К.Н. Султанкулова**

Қ.И.Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық университеті,  
Алматы қ.

### **КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ ЖӘНЕ РӨЛІ**

**Түйіндеме.** Мақалада коммерциялық банктегі қаржылық менеджменттің экономикалық маңызы мен рөлі қарастырылады, сонымен қатар қаржы менеджментінің негізгі бағыттары қарастырылады.

**Түйін сөздер:** банк активтері мен пассивтері, тәуекел, пайыз, меншікті капитал, қаржы тұрақтылығы, негізгі қағидалар.

Банк активтері мен пассивтерін басқару бұл банктің қаржылық менеджментінің жүйесіндегі маңызды бағыттардың біріне жатады. Банктік қаржылық менеджменті бұл банктегі ақшалай ресурстарды қалыптастыру және орналастыру және ондағы кез болатын тәуекелдерді басқарумен байланысты шараларды білдіреді.

Қаржы менеджментінің принциптерін ғылыми негіздеуде *банктің тұрақтылық теориясының* маңызы ерекше. Ол теорияның көмегімен банктің тұрақтылығын бағалау және басқару әдістері негізделеді.

Жалпы банктегі қаржы менеджменті мынадай бағыттарды қамтиды:

- стратегиялық және ағымдағы жоспарлау;
- банктің саясатын қалыптастыру;
- банк активін басқару;
- пассивтерді басқару;
- өтімділікті басқару;
- табыстылықты басқару;
- активтер мен пассивтерді басқару;
- меншікті капиталды басқару;
- несиелік портфельді басқару;
- инвестициялық портфельді басқару;
- тәуекелдерді басқару.

Банктер нарықтық экономикада ең маңызды қаржы институттары болып табылады. Банктің жүйе уақытша бос ақша құралдарын жұмылдыра отырып, оларды еліміздің байлығын арттыратын, табы алып келетін капиталдың жұмыс жасауына айналдырады.

Сондықтан банк капиталының жұмыс жасау тиімділігі экономикалық өсу мен өмір сүру деңгейінде шешуші фактор болып табылады.

Қазіргі кездегі қазақстандық банк капиталы өзінің даму сатысына көтерілді.

Ақша-несие саясатының қатаңдығы, тұрғындардың нақты табыстараның даму деңгейі қарқындарының түсуі коммерциялық банктердің жұмыс жасауына жаңа орта құрды, бірақ көптеген банктер оған дайын емес еді.

Сондықтан қазіргі менеджменттің сапасы – фирманың, еліміздің, саланың бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын басты фактор.

Қаржы менеджменті өзінің жүз жылдық тарихында зерттейтін мәселелерінің көлемін барынша кеңейтті. Егер ол жаңадан пайда болған кезде негізінен жаңа фирмалар мен компаниялар құрудағы қаржылық сұрақтарды қарастырған болса, кейін келе банкроттық және қаржылық инвестицияларды басқару мәселелерін де қамти бастады. Ал қазіргі кезде ол кәсіпорын қаржысын басқарудың барлық бағыттарын қарастырады. Соңғы жылдары дербес білім салаларына қатысты, яғни қаржылық талдау, инвестициялық менеджмент, тәуекел менеджменті, банкроттық қауіптілігі жағдайында кәсіпорынды дағдарысқа қарсы басқаруда қаржы менеджментінің бірқатар проблемалары етек ала бастады.

Елімізде тиімді қаржылық менеджмент тәжірибесі нарықтық экономикаға өту жағдайында көптеген объективті экономикалық қиыншылықтармен бетпе-бет келе отырып, нормативті қаржылық базаның кемелденбеуінен, экономикалық дағдарыс шарттарында мамандар дайындығының жеткіліксіз деңгейде болуы себебінен әлі де тек құрылу, қалыптасу сатысында ғана.

Қаржы менеджменті өз алдына кәсіпорындар мен ұйымдардың қаржы ресурстарын қалыптастыру, бөлу және пайдалану, сонымен қатар олардың ақша құралдарының айналымымен байланысты басқару шешімдерін жетілдіру және тарату әдістері мен қағидаларының біртұтас жүйесін білдіреді.

Кәсіпорынның қаржылық іскерлігін тиімді басқаруды бірқатар қағидалар қамтамасыз етеді. Олардың ішіндегі негізгілері келесілер:

1) Кәсіпорынды басқарудың жалпы жүйесімен интеграциялануы (бірігуі). Кәсіпорын қызметінің қандай сферасында болмасын қабылданған басқару шешімі тікелей немесе жанама түрде ақша ағымының қалыптасуына және қаржы қызметінің нәтижесіне әсер етеді;

2) Басқару шешімдерінің қалыптасуының кешенді сипаты. Бұл қағида бірінші қағидамен сабақтас. Мысалы: жоғары табысты қаржы инвестицияларын құру өндірістік іскерлікті қаржыландыруда тапшылық тудыруы және соның салдары ретінде өндірістік табыс көлемін, яғни меншікті қаржы ресурстарын қалыптастыру әлеуетін төмендетуі мүмкін. Сондықтан да қаржы менеджменті әрқайсысы кәсіпорынның қаржылық іскерлігінің жалпы нәтижелілігіне өз үлесін қосатын, бір-біріне тәуелді басқару шешімдерінің зерттемесін қамтамасыз ететін кешенді басқару жүйесі ретінде қарастырылуы тиіс;

3) Басқарудың жоғары серпінділігі. Әрқашанда алдыңғы кезеңде құрастырылған және таратылған қаржы ресурстарын қалыптастыру, пайдалану және ақша айналымын оңтайландыру саласында құралған тиімді басқару шешімдері әрқашанда кәсіпорын

қызметінің келесі сатыларында қайта қолданыла бермеуі мүмкін. Бұл өндірістің ішкі, әсіресе сыртқы факторларының өзгеруімен байланысты;

4) Жеке басқару шешімдерін өңдеуге көп нұсқалық әдістеме. Әрбір басқару шешімдеріне қаржы ресурстарын қалыптастыру және қолдану аумағында дайындау және ақша айналымы оңтайлануы әрқашанда әрекеттің баламалы мүмкіндігін ескеруі керек;

5) Кәсіпорынның даму мақсаттарын стратегиялық бағдарлау. Ағымдағы мерзімде қаржы қызметі аясында басқару шешімдерінің жобалары қандай да бір тиімді болмасын, егер олар кәсіпорынның негізгі мақсатымен, яғни кәсіпорынның алдағы кезеңдегі дамуының стратегиялық бағыттарымен қарсы келіп, ішкі қаржы көздері есебінде меншікті қаржы ресурстарының үлкен көлемінің қалыптасуының экономикалық базасын бұзып, қарама-қайшылыққа түссе, ондай жобалардың қабылданбауы қажет.

Менеджмент мәнінің келесідей принциптері мен элементтері ұсынылады.

Банктік менеджмент – жалпы стратегиялық және тактикалық жоспарлаумен, реттеумен, банктік іс-әрекетті қадағалаумен, қызметкерлерді басқарумен байланысты қарым-қатынастарды басқару.

#### 1-кесте. Менеджменттің қағидалары мен мәні

№	Менеджменттің қағидалары	Менеджменттің мәні
1.	Фирманың нақты және анық стратегиясы мен оның шекарасында іздеу еркіндігі	Фирманың мақсаттары мен міндеттерін анықтау
2.	Мамандандырылған ақпарат жинау, сыртқы байланыстарды, персоналдармен алмасу, жаңа идеяларды белсенді түрде іздеу жүйесін құру	Осы мақсаттарға жетуде тиімді тәсілдерді шығару
3.	Бағалау жүйесін құру мен жаңа идеяларды жүзеге асыру	Практикада басқарушылық шешімдерді іске асыру.
4.	Жеке мүдделер мен іздеу мақсаттарының интеграциясы	Алынған нәтижелерді талдау
5.		Алдын ала қабылданған шешімдерге өзгерістер енгізу және олардың оптимизациясы
6.		Кадрларды оқыту мен дайындау
Ескерту – авторлар құрастырған		

Басқарудың тиімділігі экономиканың кез-келген субъектісі үшін фундаменталды маңызға ие, әсіресе оның рөлі коммерциялық банктердің жұмыс жасау механизмінде ерекше. Банк бизнесінің

маңызды ерекшелігі мынада, бұл жерде тәуекелдің дәрежесі өте жоғары, сондықтан кез-келген басқарушылық қате өтімділіктің жоғалуына, төлем қабілеттілікке және банкротқа ұшырауға алып келеді.

Коммерциялық банктегі қаржылық менеджмент – бұл ақша ресурсын пайдалану мен құрылымдық үрдістерді басқару. Ол ұйымдастырушы – технологиялық менеджмент банк бөлімшелерін басқарумен және банк қызметін әртүрлі үрдістердегі олардың өзара қатынастары. Қаржылық несиелермен қатар, коммерциялық банктің ұйымдастырушы – технологиялық сипатында маңызды мәселелер болып, коммерциялық банктің менеджментін сәйкес –аналитикалық қамтамасыз ету.



1-сурет. Қаржылық менеджменттің құрылымы

Қаржы менеджменті өзінің басты мақсаттары мен негізгі міндеттерін анықталған функциялар арқылы жүзеге асырды. Бұл функциялар қаржы менеджментінің кешенді мазмұнымен белгіленген негізгі 2 топқа бөлінеді.

1) Қаржы менеджментінің функциялары басқару жүйесі ретінде. Бұл функциялардың құрамы оның ерекшелігін ескере отырып, менеджменттің кез-келген түріне қатысты сипаттама.

2) Қаржы менеджментінің функциялары кәсіпорынды басқарудың арнайы нысаны ретінде. Бұл функцияның құрамы қаржы менеджментінің нақты объектісімен анықталады.

Қаржылық менеджменттің міндеті – басымды мақсаттарды анықтау мен инвестициялық жобалауды қабылдауда және оларды қаржыландырудың көздерін таңдауда әртүрлі шаруашылық бөлімдер мүдделерінің оңтайлы қиылысуына арналған ымыраны іздеу болып табылады, яғни қаржылық менеджментте ең бастысы – фирма және оны қаржыландыру көздері сыртқы, сондай-ақ ішкі фирмалары арасында қаржы ресурстар қозғалысын қамтамасыз етуінде тиімді шешімдер қабылдау.

Қорыта келе, экономиканы тұрақтандыруға және оның өркендеуіне банк жүйесінің дамуының маңызы ерекше. Ал өз кезегінде, банктегі қаржылық менеджментті жетілдіру банк қызметін жандандыруда айрықша маңызды мәселе болып табылады.

Банктік білім және жұмыс – терең ізденісті талап ететін сала. Себебі, бұрынғы банктік жүйеге қарағанда қазіргі банктер ел экономикасының аяқ алысымен қатарлас салыстырмалы түрде жылдам дамып келеді. Сол себепті және сол жағдайларды өрбітетін елдегі экономикалық өзгерістерге орай банктік жұмыс, оның ішінде ең бастысы қаржылық менеджменттің әрі қарай дамуы, жетілуі заңмен реттелуі қажет.

Банк алға қойған мақсаттарға жетуді қамтамасыз етуге келесілер есебінен ұмтылады: қаржы тұрақтылығын арттыру мен рейтингті жақсарту; өнімділік қатары мен қызметтердің бәсекелестік артықшылықтарын кеңейту; тартылған клиенттердің санын арттыру; сату арналары мен бөлімше торларын прогрессивті түрде дамыту; үрдістердің ішкі бизнесін жақсарту; ресурстар мен материалды емес активтердің дамуы.

Кез-келген елдің экономикасының дамуы несие нарығының тиімді дамуымен тығыз байланысты. Осыған байланысты, нарыққа өту жағдайында коммерциялық банктердің қаржылық менеджментін жетілдіру мәселесі өте маңызды болып табылады.

## ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика. – 1999.

2 «Банковское дело»/Под ред. д.э.н. Г.С. Сейткасимова. – Алматы: Қаржы-Қаражат. – 1998.

3 Питер С. Роуз Банковский менеджмент. Пер. с англ. – М: Издательство Дело. – 1997. – С. 768.

4 Мақыш С.Б. Банк ісі. – Алматы: Жеті-Жарғы. – 2009.

**Н.Т. Бектемирова, К.Н. Султанкулова**  
Казахский национальный технический университет  
им. К.И.Сатпаева, г. Алматы

**Экономическая сущность и роль финансового менеджмента в  
коммерческом банке**

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются экономическая сущность и роль финансового менеджмента в коммерческом банке, а также приводятся основные направления финансового менеджмента.

**Ключевые слова:** активы и пассивы банка, риск, процент, собственный капитал, финансовая устойчивость, основные принципы.

**N. Bektemirova, K. Sultankulova**  
Kazakh National Technical University named after K. Satpayev,  
Almaty s.

**Economic nature and role of financial management in commercial banks**

**Abstract.** This article concentrates on the economic nature and the role of financial management in a commercial bank and provides the main directions of financial management.

**Keywords:** assets and liabilities, the risk, the percentage of equity capital, financial stability, the basic principles.



## **Информация о членах редакционного совета**

**Узан Искаков** (Казахстан) – заслуженный деятель РК, член Евразийской ассоциации оценки качества образования, доктор экономических наук, профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова, г. Алматы

**Сатмурзаев Асан** (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

**Жанар Аубакирова** (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

**Валентина Бондаренко** (Россия) – к.э.н., ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, академик РАЕН и МАЕБ, директор Международного фонда Н.Д. Кондратьева

**Петя Колева** (Франция) – доктор PhD

**Айгуль Садвакасова** (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор, президент Высшей школы бизнеса «ЕврАзия»

**Ерканат Темирханов** (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

**Жангельды Шимшиков** (Казахстан) – кандидат экономических наук, профессор, директор Центра социально-экономических исследований – филиала РГКП «Институт Экономики» КН МОН РК

**Раушан Азбергенова** (Казахстан) – кандидат экономических наук, доцент

**Салима Барышева** (Казахстан) – кандидат экономических наук, доцент

## **Требования к содержанию и оформлению статей**

Предлагаемые к публикации статьи должны отражать научную новизну, практическую ценность исследуемой проблемы, содержать глубокий экономический анализ, заканчиваться аргументированными выводами, предложениями авторов. Необходимо соблюдать единообразие терминов, обозначений, условных сокращений и символов, избегать повторений.

Статьи принимаются на казахском, русском и английском языках в электронном виде. Электронный формат: Word, MS, Excel, шрифт Times New Roman, кегль 12, интервал 1. Статья не должна превышать 10-12 страниц текста. Статья должна содержать аннотации на русском, казахском и английском языках (не более 10 строк), включая перевод фамилии автора, его степени и должности, а также заголовка статьи. Также нужно указать ключевые слова или фразы (до 10 слов или фраз). Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех. В начале статьи слева необходимо указать индекс УДК.

Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи.

Ссылки на литературу указываются в квадратных скобках. Последовательность предоставления материала:

- индекс УДК;
- фамилии и инициалы автора (авторов) на русском, казахском и английском языках;
- название статьи на русском, казахском и английском языках;
- ученая степень, ученое звание, должность, место работы, контактные телефоны, адрес электронной почты на русском, казахском и английском языках;
- аннотация на русском, казахском и английском языках;
- ключевые слова;
- текст статьи (графики, таблицы и т.д.);
- список литературы.

Статьи не должны быть перегружены рисунками и графиками. Поступившие статьи обязательно рассматриваются редакционным советом журнала и при несоответствии требованиям к содержанию и оформлению к публикации не принимаются. Редакция оставляет за собой право сокращать статьи и вносить поправки. Публикация осуществляется на платной основе.