

ISSN 2413-4953

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ТРАНЗИТНАЯ
ЭКОНОМИКА

В НОМЕРЕ:

3
2018

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЛИЗИНГТІК ҚЫЗМЕТТІ
ЖЕТІЛДІРУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

FUNDAMENTALS OF THE EFFECTIVENESS OF THE TOURISM
INDUSTRY: DOMESTIC AND FOREIGN OPINION

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛИ КАК ФАКТОР
ПОВЫШЕНИЯ (УВЕЛИЧЕНИЯ) ДОЛИ РЫНКА КОМПАНИИ

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 «Казпочта», «Евразия-Пресс», «Эврика-Пресс».

Индекс подписки 75781. Подписная цена на год для физических и юридических лиц – 10 000 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.tranzit-as.kz
E-mail: tranzit_ek@mail.ru, aijan1910@mail.ru
Телефоны: 8 (747) 373 93 26, 8 (701) 373 93 26

ISSN 2413-4953

Научно-практический
журнал
«Транзитная экономика»

Издается с июля
1997 года

Учредитель:
ИП «Ханшайым»

Главный редактор
Айжан Асилова

Редакционная коллегия:

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

Еңсесі биік ел ағасы..... 4

Досжан Р.Д.
Fundamentals of the effectiveness of
the tourism industry: domestic and
foreign opinion..... 6

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬ-
НАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Шишкина Е.И., Сабыр А.Е.
Конкурентный анализ отрасли как
фактор повышения (увеличения) до-
ли рынка компании..... 14

Глеужанова Д.А., Наркұлова Ж.С.
Қазақстан Республикасындағы лиз-
ингтік қызметті жетілдіру перспекти-
валары..... 22

Акпанов А.К.
Банктік лизингтің экономикадағы
рөлі және қажеттілігі..... 33

Жусипова М.Ш., Глепов М.К.
Рынок недвижимости Казахстана..... 40

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА

Kuanova L.A.
Econometric model of the development
of islamic finance in Kazakhstan..... 47

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

Подписной индекс
75781

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

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

Тел.: 8 (747) 373 93 26,
8 (701) 373 93 26

www.tranzit-as.kz
tranzit_ek@mail.ru,
aijan1910@mail.ru

Отпечатано в
издательском
центре журнала
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика
2018

Мухамедьярова Т.Т., Қуатбек М.
Совершенствование кредитной политики коммерческого банка..... 57

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Шишкина Е.И., Сулейманова Х.Х.
Управление социальным развитием: социальный капитал организации..... 64

Barysheva S.K.
Disclosure of information on employee benefits in forms of financial statements of RK..... 74

Досжан Р.Д., Жумадилова Т.Б.
Қазақстан Республикасындағы ақшанесие саясатының экономикадағы маңыздылығы..... 82

Каликов М.А.
Қазақстанда жасыл энергетиканың қазіргі жағдайы мен даму болашағы.. 94

Сведения об авторах..... 103

Информация о членах редакционной коллегии..... 105

Требования к содержанию и оформлению статей

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

ЕҢСЕСІ БИІК ЕЛ АҒАСЫ

Бүгінгі таңда адам өмір жолының жоғары белесі – жетпіс бестің шыңына шығып отырған Оңласын Қарабайұлын көпшілік мемлекетіміздің қайраткері, ғұмырын Қазақстан болашағына арнаған зиялы азамат ретінде таниды.

Өмір жолында еңбексүйгіштік, қоғамдық белсенділікпен ерекшеленіп, нағыз азаматтық қасиеттерге ие ірі тұлға ретінде Қазақ халқының игілігіне бөленіп, қызметтің ең қызықты да қиын салаларын атқарып отырған абырой-беделі жөнінде атап өтпей кетуге болмас. Сол еңбегінің нәтижелі бір көрінісі ҚР Президентінің алғыс хатымен, «Құрмет» орденімен марапатталған, сондай-ақ «Қазақстан Республикасының тәуелсіздігіне 10 жыл» медалінің, «Нұр Отан» ХДП-ның «Белсенді қызметі үшін» белгісінің иегері. Әрбір адамның өзіне тән ғұмыр жолы, тіршілік баяны бар, бірақ еткен еңбек, көрген бейнет, татқан зейнет, алған асу, жеткен биік әркімнің өмірінде әрқилы. Өз өмір жолында Есіркепов Оңласын түрлі қызметтерді абыроймен атқарып, жұрт мақтанышына айналып отырған ел ағасы.

Әр адамның ғұмыр жолы жасаған жасымен емес, жүріп өткен жолының мәнімен мазмұнды болса керек. Небәрі 22 жасында Жамбыл технологиялық институтының комсомол комитетінің хатшылығына сайланудан бастаған абыройы мен түрлі деңгейлі дәрежедегі билік тізгінін өмірдің сан түрлі белесінен сүрінбей алып келе жатыр. Оңласын Қарабайұлы туған елге деген сүйіспеншілік арқылы парасатты да рухы биік ізбасарларды тәрбиелеу жолында дарынды ұйымдастырушы қырынан көрінген ардақты ағамыз «Жылдар толқыны» кітабының авторы. Сондай-ақ «Мемлекеттік, банк мекемелері және қоғамдық қызмет көрсету қызметкерлері Кәсіподағы Халықаралық федерациясына 20 жыл» мерекелік медалі және ҚР «Кәсіподақтарға сіңірген еңбегі үшін» медалімен марапатталған. Қандай да қоғамдық жұмыс жалғыз адам атқаратын іс емес. Оңласын Қарабайұлы мемлекеттік қызметімен қоса қоғамдық-саяси жұмыстарға тер төгіп, қоғам өміріне белсенді атсалысып келеді. Табиғаты тәрбиелілігімен теңдес, жүректегі иманы жүзінен, атқарған ісінен көрініп тұратын Оңласын Қарабайұлы атабаба аруағын сыйлап, перзенттік парызы ретінде Байзақ датқа ескерткіші мен кесенесін салуда бастамашы, жетекші бола алған, бір басында тектілікті, ірілік пен іскерлікті асқақтатар сан қасиеттер тоғысқан.

Бүгінде Шымыр ата, Байзақ датқа қорларының төрағасы, сонысымен де елінің ардақты бір азаматы болып, есімі жақсылар мен жайсаңдардың қатарында аталып жүрген қадірлі ағамыз Оңласын Қарабайұлы бұл күнде Тараз қаласы мен Байзақ ауданының құрметті азаматы.

Инженер-экономист, саясаттанушы сынды сан қырлы мамандықтарды бойына жинаған ағамыз өзімен бірге бұлақтың көзін ашқандай, талай азаматты көпшілік алдына шығарып, қабілетінің, мүмкіндігінің көрінуіне ықпал етті. О. Есіркепов жергілікті кадрларды көтеруге көп еңбек сіңірген, шебер ұйымдастырушы ғана емес, болашағынан үміт күттіретін саналы ұрпаққа тәлім-тәрбие берген ұлағаты мол ұстаз өзінің табандылығының, талапшылдығының арқасында ұжым мүшелерінің құрметіне ие болды. Оңласын Қарабайұлын әріптестері мен достары шыншылдығымен, жарына адал, балаларына қамқор үлгілі отағасы ретінде таниды және өнегелі әр ісін ризашылық сезіммен айтып отырады. Болмысы мен парасаты жастарға өнеге боларлық ағамыздың облыс шеңберінде кәсіподақ ұйымдарының абыройы мен қоғамдағы рөлін арттырудағы қосқан еңбегі зор.

Қоғам мүддесін қашанда биікке қоятын білікті басшы, тәжірибелі тәлімгер, еңсесі биік ел ағасы Оңласын Қарабайұлын мерейтойымен құттықтаймыз! Сіз жетпіс бестің асуына еселі еңбегіңізбен, қажырлы қайратыңызбен, ел-жұртқа сыйлы абырой-беделіңізбен ат басын тіреп отырсыз, бұл әркімнің-ақ қызығар тойы. Елдің батасын алған жан Алланың рахметіне жолығар деген ұлағатты сөз бар.

Сізге жарқын да мағыналы өмір, көтеріңкі де кіршіксіз көңіл, деніңіздің саулығын, отбасының амандығын тілейміз, ұзақ ғұмыр кешіп, көпшіліктің ыстық ықыласы мен құрметіне, ризашылығына бөлене беріңіз. Әрдайым осы тыңғылықты да тындырымды қалпыңыздан танбай, табыстан табысқа жете беріңіз. Отбасыңыздан ынтымақ, басыңыздан бақ таймасын. Абыройыңыз асқақтай берсін, кісілік келбетіңізден танбай, несібе-дәулеттеріңіздің арта беруіне ақ тілегімізді білдіреміз!

R.D. Doszhan

Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

FUNDAMENTALS OF THE EFFECTIVENESS OF THE TOURISM INDUSTRY: DOMESTIC AND FOREIGN OPINION

Abstract. Enhancing the role of tourism in the development of the national economy is one of the most important trends in the development of the modern world economy. The modern tourism industry is one of the largest highly profitable and most dynamic sectors of the world economy.

The modern tourism industry is one of the largest highly profitable and most dynamic sectors of the world economy.

The development of tourism in Kazakhstan in recent years showing positive trend. Despite the great potential and bright prospects for development, it is necessary to recognize that the tourism industry in the country needs to be reformed. This is due to the lack of efficiency of the tourism sector in the country, with the low quality of tourist services, their inconsistency with the international standard, the lack of an integrated approach to the management of the tourism industry.

The article discusses the methodological approaches for calculating the effectiveness of tourism in Kazakhstan, including various indicators.

Market changes taking place in the domestic economy underscore the relevance of the study of the development of tourism as a non-primary sector of the economy that is strategically important for the republic. Therefore, it is necessary to pay special attention to the issues of further improving domestic tourism, studying and using the successful and economic efficiency of this industry.

Keywords: tourism industry, improvement, domestic tourism, assessment of economic efficiency.

Introduction. Enhancing the role of tourism in the development of the national economy is one of the most important trends in the development of the modern world economy. The modern tourism industry is one of the largest highly profitable and most dynamic sectors of the world economy.

According to experts, the tourism industry accounts for 10% of world GDP, 6% of world exports and 30% of world exports of services. Every 11th job in the world today is created in the tourism industry [1].

Kazakhstan has all the prerequisites for the development of tourism: a favorable geographical position, a vast territory with diverse natural beauty, a rich cultural and historical heritage, traditions, hospitality, excellent gastronomy and relatively low cost of tourism products.

The development of tourism in Kazakhstan in recent years has a positive trend. According to the tourism industry committee of the Ministry of Culture and Sports of the Republic Kazakhstan in 2017, the number of domestic visitors increased by 18,3% compared with the previous year. The number of foreigners visiting Kazakhstan in 2017 increased by 5,2% [1].

Experimental part. Statistics for the first quarter of the current 2018 year also shows a positive growth trend. The number of Kazakhstanis who preferred to travel within the country increased by 6.8 percent and foreigners by 29,4 percent. In numbers, this means that in 2017, 10.3 million compatriots visited the tourist sites in Kazakhstan and another 7,7 million foreign tourists rested.

In 2017, the share of tourism in Kazakhstan the gross domestic product (GDP) was about 1%. According to the Ministry of Culture and Sports of the Republic of the Republic Kazakhstan, a concept of a draft law is being developed, which is aimed at regulating tourism activities, and by 2023 the share of tourism in GDP is expected to be around 7-8% [2].

Despite the great potential and bright prospects for development, it is necessary to recognize that the tourism industry in the country needs to be reformed. This is largely due to the lack of efficiency of the tourism sector in the country, with the low quality of tourist services, their inconsistency with the international standard, the lack of an integrated approach to managing the tourism industry.

The development of the tourism industry depends on such factors as the creation of a tourist complex, the necessary infrastructure, and the simplification of the regime of road, air, and railway crossing points. Properly created tourism system will not only replenish the budget of the country through tax and other revenues, it also helps to increase jobs, attract investment and develop the tourism business. But tourism in the country cannot develop without the support of the state. The image of the country is improving by developing tourism products, comprehensive support by state instruments and solving problems in tourism.

Issues of development of the market of tourist services and management of organizations of the tourism industry are considered in the works of domestic scientists, such as: Alexandrova A.Yu., Birzhakov MB, Ilyin E.N., Kabushkin N.I. [1], Kvartalnov V.A., Saprunova V.B., Senin B.C., and others. Scientists and practitioners of Kazakhstan, such as Ilyasov DK, Erdavletov SR, Smykova MR, Mukhtarov KS, Khasenov AK, and others dedicated their work to solving this problem. It should be noted that at the same time, some problems of the tourism industry have not been studied enough.

In this article we will try to summarize the theoretical and methodological foundations of the effectiveness of the tourism industry on the basis of domestic and foreign studies.

Due to the growing influence in the country's economy and as one of the important areas of economic development, it is necessary to analyze the efficiency of the tourism industry. In particular, the state constantly supports this sphere, issuing certain laws, launching various programs. In this regard, it is necessary to determine the economic indicators of the expected results [3].

The tourism industry, as part of the economic system, is represented by a system of providers of tourism services (enterprises organizing the production of services based on the use of the three factors of tourism production – capital, tourism resources, labor) and travel companies [4].

In the light of the current economic situation, it is important to develop tourism as an element of the economic system in order to fully and efficiently realize the country's tourist potential, taking into account all the conditions for the development of the tourism sector.

Many scholars have investigated the measurement of tourism efficiency and one of main approaches for analyzing efficiency: Data Envelopment Analysis (DEA). DEA is a non-parametric approach based on linear programming. Indicators are respectively the rank, the efficiency score and the number of times an efficient unit serves as a benchmark. DEA model could provide a useful technique for the analysis of tourism and/or hospitality efficiency when the units in the sample have a hierarchical structure [5].

Results and discussions. The analysis of the efficiency based on the DEA method examines the finite number of decisive units. Efficiency is defined as the quotient of the weighed sum of the outputs to the weighed sum of inputs and then, referred to the best units in a set. In order to designate the index of efficiency of a given decisive unit, appropriately formulated non-linear programming task, read as a linear task, is respectively solved. Each unit uses m of the same inputs (in different quantities) and renders s of the same outputs (of different levels).

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rj} : \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} \quad (1)$$

where:

u_r – means weight connected with r output;

v_i – weight connected with i – inputs;

x_{ij} – i -inputs used by j decisive unit;

y_{rj} – r output obtained by j unit;

while: $i = 1. 2..., m; j = 1. 2..., n; r = 1. 2..., s$.

Units located in envelopes are considered to be effective, and their relative efficiency equals 1 (or 100%). Whereas ineffective units are located outside the envelope, and their efficiency is less than 1 [6].

According to A. Akhatov, it is necessary to distinguish between the effectiveness of expedient, i.e. productive, and costly or economic. Any goals of the organization of tourism business should be analyzed and justified in terms of compliance with their regulatory ideals, as well as the value norms adopted in society at this stage of its development.

On this basis, the following three types of effectiveness are distinguished:

- need (relation of goals to needs, ideals and norms);
- effective (the ratio of the achieved result to the goals pursued);
- cost (ratio of costs to the results achieved) [7].

E.I. Juvenen identifies the following as indicators of the socio-economic efficiency of the tourism sector [6]:

- the number of tourists per unit capacity of all accommodations, including special (people / location);
- the average annual number of tourists served by one accommodation facility (thousand people);
- utilization rate of the hotel fund (share from one);
- labor productivity (thousand rubles per person);
- profitability of the main activity (%);
- the volume of investments in fixed assets (million rubles);
- the share of domestic tourism services in the total volume of paid services to the population of the territory (%);
- the share of people employed in the sphere of domestic tourism in the total number of the working population of the territory (%);
- share of population of the territory receiving domestic tourism services (%);
- number of tourists per 1000 population of the territory (people);
- turnover of catering per capita of the territory (rubles / person).

After calculating the statistical indicators, we calculate the integral indicator of economic efficiency across the entire list of criteria:

$$y = \sum_{i=1}^n a_i k_i \quad (2)$$

where y is an integral indicator of economic efficiency;
 k_i is the i -th standardized indicator;
 a_i is the weight with which the i -th indicator is included in the integral indicator;
 n is the number of indicators.

To determine a_i , we use an approach based on the calculation of the weights of the indicators from the pair-correlation coefficients between them [8].

If r_{ij} is the pair correlation coefficient between the i th and j th indices, then the weights are determined by the following formula:

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^n r_{ij}}{\sum_{i=1}^n r_{ij}} \quad (3)$$

Next, to assess the dynamics of economic efficiency of domestic tourism of the study area for a certain period, the value of each indicator of the formed population should be normalized using the following formula:

$$k = \frac{k_{fact} - k_{min}}{k_{max} - k_{min}} \quad (4)$$

where k_{fact} is the actual value of the indicator [9].

In neighboring Russia, the following indicators, criteria and indicators of the functioning of the tourism sector are adopted:

- integral social effect;
- integral commercial effect;
- profitability index;
- the payback period of private investment;
- integral budgetary effect;
- the estimated payback period of budget investments;
- the share of budget allocations [10].

Summing up, it can be noted that for many countries, tourism is one of the most important sources of budget formation, ensuring employment and growth in gross domestic product.

In Kazakhstan, the share of the tourism industry in the country's economy still lags behind many countries.

According to Kazakhstani travel companies and agencies, most compatriots prefer holidays abroad, as a result of which money flows abroad, to the place of accumulating in the country and used for the development of the domestic economy.

In order to solve this problem, in 2017 the government adopted a resolution “On approval of the concept of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan until 2023”. The main idea of the resolution is to create six regional cultural tourist clusters: “Astana is the heart of Eurasia”, “Almaty is a free cultural zone of Kazakhstan”, “Pearl of Altai” (East Kazakhstan region), “Caspian gates” (western regions of Kazakhstan), “Revival of the Great Silk Road” and “Unity of nature and

nomadic culture”. It is expected that this will not only attract inbound tourists, but will also become a stimulus for the inflow of foreign and domestic investment in the country's tourism industry.

Conclusion. The system of evaluation of efficiency in the field of tourism does not have a common and unified development. Proper assessment of efficiency in tourism allows you to actively influence the current state and development trends of tourism companies, establish their size, monitor and adjust uncontrolled phenomena and processes, make forecasts and development plans for these companies and their structural divisions. In addition, improving the quality of government policy will increase the attractiveness of a territory, business and business cooperation, create incentives for the flow of additional capital into the economy.

REFERENCE

1. Website of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan Statistics Committee www.stat.gov.kz
2. Website of the Prime Minister of the Republic of Kazakhstan <https://primeminister.kz/ru/news/all/kontseptsiya-razvitiya-turistskoi-otrasli-velichit-dolu-turizm>
3. Temny Yu.V. Economy of tourism. – M.: Finance and Statistics, 2010. – 410 p.
4. Krotova E.L. Recreational and tourist complex of the region: theory and practice of reforming: scientific publication / E.L. Krotov. – Ekaterinburg: Publishing House of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, 2001. – 335 p. c.211
5. Aurelie Corne./ Benchmarking and tourism efficiency in France. – Ekaterinburg: Tourism Management, 51 (2015) 91- 95
6. Cooper W.W., Seiford L.M., Zhu J., 2004. Handbook on Data Envelopment Analysis. Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London, 3–8.
7. Akhatova A.R. Evaluation of the effectiveness of the organization in the tourism sector // Modern scientific research and innovation. 2016. № 12 [Electronic resource]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/12/75794> (appeal date: 09/23/2018)
8. 20. Yuvanén E.I. Assessment of the socio-economic effectiveness of domestic tourism in the region (on the example of the Primorsky Territory): author. dis... cand. econ Sciences: 08.00.5 / E.I. Juvenen. – Vladivostok, 2006. – 24 p. 21. Anderson
9. Poroshina Olga Vladimirovna. Problems of development of the territory. – 2016. – № 1. – p. 75-95. Evaluation of the effectiveness of the development of the tourism sector on the basis of a goal-oriented approach.

10. Development of domestic and inbound tourism in the Russian Federation (2011-2018): Federal Target Program approved. Government Decree of August 2, 2011 - № 644.

Р.Д. Досжан

әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Туризм индустриясы тиімділігінің негіздері: отандық және шетелдік көзқарас

Түйіндеме. Халық шаруашылығын дамытуда туризмнің рөлін арттыру қазіргі заманғы әлемдік экономиканың дамуындағы маңызды үрдістердің бірі болып табылады. Қазіргі заманғы туризм индустриясы – әлемдік экономиканың ең қомақты және табысты секторларының бірі.

Соңғы жылдары, Қазақстандағы туризмнің дамуының беталысы оң екенін байқауға болады. Алайда, дамудың үлкен перспективасы мен елдің туризмінің әлеуетіне қарамастан елдегі туризм индустриясын қайта құру қажет екенін мойындау керек. Бұл, негізінен, туристік саланың тиімділігінің төмендігінен, туристік қызметтердің сапасының төмендігі, олардың халықаралық стандарттарға сәйкес болмауы, туристік индустрияны басқарудың кешенді тәсілдерінің жоқтығымен байланысты.

Мақалада Қазақстандағы туризмнің тиімділігін есептеудің әдістемелік тәсілдері, оның ішінде әртүрлі көрсеткіштер қарастырылған.

Отандық экономикадағы нарықтық өзгерістер туризмді республиканың стратегиялық маңызы бар экономиканың шикізаттық емес секторы ретінде зерттеудің өзектілігін атап көрсетеді. Сондықтан, ішкі туризмді одан әрі жетілдіру, осы саланың табысты және экономикалық тиімділігін зерттеу және пайдалану мәселелеріне ерекше назар аудару керек.

Түйінді сөздер: туризм саласы, жетілдіру, ішкі туризм, экономикалық тиімділігін бағалау.

Р.Д. Досжан

Казахский Национальный университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Основы эффективности туристической отрасли: отечественный и зарубежный взгляд

Аннотация. Повышение роли туризма в развитии национальной экономики является одной из важнейших тенденций развития современной мировой экономики. Современная индустрия туризма является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамичных отраслей мирового хозяйства.

Развитие туризма в Казахстане последние годы имеет положительную тенденцию. Несмотря на большой потенциал и радужные перспекти-

вы развития и нужно признать, что туристическая отрасль в стране нуждается в реформировании. Это во многом связано с недостаточной эффективностью туристической сферы в стране, с низким качеством туристических услуг, несоответствии их международным стандартам, отсутствием комплексного подхода к управлению туристской индустрией.

В статье рассмотрены методические подходы расчета эффективности туризма в Казахстане, включающие разные показатели.

Происходящие в отечественной экономике рыночные перемены подчеркивают актуальность исследования развития туризма как несырьевого сектора экономики, стратегически важного для республики отрасли. Поэтому необходимо уделить особое внимание вопросам дальнейшего совершенствования отечественного туризма, изучения и использования успешного и экономической эффективности данной индустрии.

Ключевые слова: туристическая отрасль, совершенствование, внутренний туризм, оценка экономической эффективности.

МРНТИ 06.73.45

Е.И. Шишкина¹, магистр делового администрирования (МВА),
старший преподаватель кафедры «Менеджмент и Бизнес»

А. Е. Сабыр², магистрант

^{1, 2} Университет международного бизнеса, г. Алматы, Казахстан

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ (УВЕЛИЧЕНИЯ) ДОЛИ РЫНКА КОМПАНИИ

Аннотация. В данной работе подробно описывается анализ доли рынка предприятия, оценка состояния рынка в настоящее время и его сегментирование. Также предоставляется формула и данные, по которым производится расчет анализа доли рынка компании. Для достижения конкретных целей, посредством конкурентного анализа, в работе используются примеры различных источников информации – это позволяет дать кардинально более точную оценку состояния современного рынка, нежели был бы взят какой-либо один источник, с помощью которого осуществлялся бы анализ доли рынка предприятия. Характеристика факторов, влияющих на результаты проведения конкурентного анализа, позволяет более достоверно раскрыть тему предоставленной работы и наиболее полно оценить ситуацию относительно конкуренции предприятий в настоящее время. Анализ доли рынка компании позволяет не только оценить текущее состояние самого предприятия, но и наметить перспективу и план развития для конкретной компании на ближайшее будущее.

Ключевые слова: Предприятие, конкуренция, анализ доли рынка компании, сегменты, оценка состояния рынка.

Введение. Инструментом маркетинга, ставшим традиционным, является анализ доли рынка предприятия. Благодаря анализу можно не только дать оценку текущей или прошедшей деятельности компании, но и составить перспективный план развития. Данные, полученные в результате работы маркетологов, покажут, на каком месте рынка находится компания по отношению к конкурентам.

Экспериментальная часть. Анализ доли рынка предприятия как маркетинговый инструмент применяют, как правило, для достижения следующих целей:

– Чтобы увеличить эффективность ведения борьбы с конкурентами на рынке;

– Чтобы получить конкурентное преимущество.

Стоит обратить внимание, что для установления первой цели рынок разбивается на мелкие сегменты. Для достижения цели необходимо проводить анализ каждого отдельного сегмента рынка, в том числе территории, товарной категории, группы. Чтобы установить конкурентные преимущества, необходимо поработать с несколькими сегментами, объединенными в одно целое (т.е. агрегированными). Такой подход способствует пониманию конкурентных возможностей предприятия на рынке. Данные объема собственных продаж не покажут всего состояния дел на рынке, не дадут полного понимания того, что происходит с предприятием и с брендами. Объемы продаж могут увеличиваться, но относительно состояния дел на стремительно развивающемся рынке эти показатели могут оказаться для предприятия ничтожными, если не отрицательными. А может быть и наоборот: объемы реализации предприятия снижаются, но анализ оказывает, что падение всего рынка идет еще быстрее. Значит, компания находится в довольно неплохом положении. Аналогичная ситуация наблюдается при сравнении предприятия с его главными конкурентами. Чтобы полностью понимать состояние дел, необходимо сравнить свои показатели с показателями других компаний, представленных на данном рынке. Анализ доли рынка предприятия проводится на основе конкретной сегментной базы, которая определяется путем выбора по определенным признакам товаров-конкурентов. Базовый рынок может включать территорию, товарную группу или категорию продукции, иногда сегментация может быть более детальной [1].

Предположения, на которых может основываться анализ доли рынка предприятия:

– Внешние факторы способны одинаково воздействовать на товары, изготовленные разными компаниями, но относящиеся к одному базовому рынку. Прежде всего, это наиболее востребованная потребителем продукция, сезонность, иные внешние факторы.

– Расширение сегмента путем введения нового товара отражается на всех участниках данного рынка, после чего происходит доленое перераспределение рынка в отношении всех товаров и производителей.

Аналогичный эффект вероятен при выводе определенного товара с базового рынка.

Для правильного расчета доли рынка необходимо располагать определенными данными. Не стоит забывать, что собрать детальную информацию по конкретному сегменту рынка довольно сложно. Зачастую решение данной задачи предполагает работу со мно-

гими источниками, способными предоставить хоть какую-то полезную информацию, это могут быть:

- Ассоциации изготовителей продукции.
- Торговые сети, осуществляющие розничную реализацию.
- Независимые исследования.
- Аналитические агентства.

Чтобы провести анализ доли рынка предприятия и дать наиболее точную оценку состоянию самого рынка, необходимо сопоставить все имеющиеся в вашем распоряжении данные. Это значит, что желательно работать с информацией, взятой из разных источников, а не останавливаться на одном из них. Получить сведения, показывающие долю рынка в количественном эквиваленте, можно путем сопоставления объема реализации и общих данных об объемах продаж продукции этой товарной группы, рассчитав их процентное соотношение. Доля рынка показывает результативность работы маркетинговой службы предприятия. Не забывайте, что сегодня нет методики, способной дать максимально точный результат, и которую можно было бы назвать универсальной и общепринятой в мировой экономике. Анализ доли рынка предприятия может быть проведен как в отношении всего рынка, так и его части, отдельного сегмента (т.е. того элемента, в отношении которого активно конкурируют различные участники рынка) [2].

В случае невозможности проведения расчетов данных об объемах продаж на конкретном сегменте, доля рынка определяется при помощи анализа следующих показателей:

- Объемы реализации наиболее «близких» конкурентов.
- Основной конкурент или флагман рыночного сегмента.

Сегодня анализ доли рынка предприятия можно провести при помощи нескольких довольно эффективных способов. Таких, как:

– *В натуральном выражении.* Результат представлен в процентах: число, показывающее количество единиц товара, реализованного одним конкретным предприятием, соотносится с объемом продаж на данном рынке (рассчитываются одинаковые единицы).

– *В стоимостном выражении.* Способ, при котором результат отражает стоимость реализовываемого товара.

– *По методике Парфитта и Коллинза.* Методика, заключающаяся в анализе интенсивности использования бренда. В данном случае обрабатывается информация, полученная в течение определенного времени в результате работы с отдельными лицами и компаниями (панельные обследования). Данные собирают регулярно от реальных потребителей товара.

Анализ доли рынка предприятия проводится путем расчетов по формуле, в которой все данные выражены в процентах:

Доля рынка бренда = Проникновение бренда * Повторная покупка торговой марки * Интенсивность потребления бренда. Проникновение бренда – это количество потребителей (в %), которые однажды приобретали продукцию данной торговой марки, от числа всех потребителей товара, представленного компанией. Повторная покупка торговой марки – это показатель «преданности» конкретному бренду. Вычисляется в процентном соотношении многократных приобретений продукции данной торговой марки к определенному временному промежутку. Интенсивность потребления бренда – это средний показатель соотношения покупки товара потребителями, делающими повторную покупку, к среднестатистическим показателям приобретения всех товарных групп, относящихся к данной категории.

В результате объединения двух первых способов получается достаточно удобная и несложная формула:

$$D_p = \frac{Q_n}{Q_{\text{ОБЩ}}} \cdot 100\%$$

где

Q_n – это объем реализации конкретной компании;

$Q_{\text{ОБЩ}}$ – это общий объем данного рынка.

Стоит обратить внимание, что расчеты можно делать двумя способами:

- 1) в тенге (т.е. в стоимостном выражении прибыли);
- 2) в натуральном выражении.

Как правило, проводя анализ доли рынка предприятия, отдают предпочтение стоимостному выражению показателя, потому что не всегда известна цена за товарную единицу, а она может сильно отличаться от той, которую выставляют конкуренты. В результате различий данные в натуральном выражении могут быть весьма и весьма неточными.

Рассмотрим элементарный пример анализа доли рынка предприятия:

В городе N функционируют 4 компании, изготавливающие швейную продукцию: «Стриж» (с ежемесячным объемом продаж в 70 тыс. тг.), «Чайка» (с объемом в 80 тыс. тг.), «Ласточка» (85 тыс. тг.) и «Иволга» (65 тыс. тг.). Дирекция компании «Стриж» решила определить долю рынка, принадлежащую их предприятию. Что для этого нужно?

Для начала необходимо установить общий объем рынка. Это можно сделать, сложив суммы объемов продаж всех представленных на нем компаний (получается 300 тыс. тг.). Это и является $Q_{\text{ОБЩ}}$ (знаменатель вышеуказанной формулы). Осталось просто сделать расчеты: $70000 : 300000 \times 100\% = 23\%$

Получается, что доля рынка компании «Стриж» составляет 23%. Что это значит? Только то, что у всех компаний города N приблизительно равные доли на рынке.

Результаты и обсуждения. В ходе эксперимента выявлено, выводы о деятельности компании можно сделать только в том случае, если есть данные о динамике доли рынка и об изменениях его объемов. Также необходимо отметить, что изменение доли рынка зависит от таких показателей, как:

Сегментирование рынка. Суть сегментирования состоит в распределении потребителей по категориям, предпочитающим покупать один товар. Данный показатель позволит руководству принять правильное решение о том, какой товар стоит предлагать потребителю, а какой лучше вообще не выставлять. Сегментирование рынка некоторым образом отражается на формировании товарного портфеля предприятия (можно воспользоваться методом-матрицей Бостонской консультативной группы). Модель БКГ стала результатом исследовательской работы специалистов Boston Consulting Group в сфере стратегического планирования. Матрица основана на представлении своеобразного «жизненного» цикла, который проходит любой товар, представленный на рынке. По мнению специалистов, цикл состоит из 4-х стадий: выход (товар – «вопрос»), рост (товар – «лидер»), зрелость (товар – «дойная корова») и спад (товар – «собака») [3].

Конкуренция – самый важный фактор. Еще на этапе подготовки к работе необходимо провести исследование конкурентов. Вполне вероятно, что анализ доли рынка предприятия покажет нецелесообразность выхода на конкретный рынок в связи с недостаточным объемом ресурсов. Существует такое понятие, как «совершенная конкуренция». Оно обозначает вид отраслевого рынка, на котором большое количество компаний предлагают стандартизированный товар и ни одна из них не способна повлиять на формирование его цены из-за недостаточного контроля над долей рынка. В случае совершенной конкуренции доля каждой представленной на рынке компании не превышает 1%, что и является причиной невозможности влияния на формирование рыночной цены путем увеличения объема продаж. Таким образом, если на рынке реализуется стандартизированная, лишенная индивидуальности продукция, компания не в состоянии повлиять на цену, установленную рынком. Она должна её принимать «как должное», как цену, сформированную самим рынком (в отличие от монополистической конкуренции). Если на рынке сформировалась совершенная конкуренция, то ни одна из представленных на нем компаний не может видеть в конкуренте угрозу своей рыночной доле, а значит, считает бессмысленным интересоваться производственными решениями фирм-конкурентов и проводить анализ доли рынка предприятия. Сведения

о ценах и приблизительной прибыли может получить любая компания, следовательно, не исключается возможность принимать экстренные меры при изменении условий рынка. Это делается путем вложения в одни факторы производства после реализации других. Продавцы могут абсолютно свободно войти на рынок и покинуть его, потому что нет никаких препятствий для работы. Впрочем, как и ничто не препятствует прекращению деятельности компании. На рынке может возникнуть несовершенная конкуренция, если нарушается хотя бы одно из вышеперечисленных требований [4].

Мотивация персонала. Прежде всего, это относится к мотивационному уровню менеджеров по продажам. Анализ доли рынка предприятия показывает прямую зависимость от эффективности работы продавцов (лучше работают – выше доля). В качестве примера можно рассмотреть материальное стимулирование. Такая мотивация заключается в установке определенного уровня продаж, поставленных производителем перед магазинами, чтобы нацелить на высокие показатели реализации. Программа внедряется путем проведения соревнований между точками реализации (магазинами), а показатели могут быть как относительными, так и абсолютными. К примеру, победить в соревновании может магазин, который, реализовал большее количество товара (в процентах) в течение установленного периода времени по сравнению с предыдущими показателями. Или, например, выиграл магазин, который осуществил больший объем продаж по сравнению с другими торговыми точками (магазинами) за определенный отрезок времени. Мотивация путем материального стимулирования нацелена на увеличение доли рынка, потому что тем самым поощряются сами продажи, как способ воздействия на конечного потребителя продукции [5].

Рассмотрим несколько примеров. Компания, работающая на рынке продуктов питания, провела мотивацию персонала с целью увеличения торгового пространства на полках в то время, когда из цехов вышла новая продукция, чтобы новинка была хорошо видна покупателю. Еще одна компания, деятельность которой связана с рынком бытовой техники, увеличила свой доход почти в 3 раза после того, как провела мотивацию продаж стиральных машин в одной из крупнейших торговых сетей. Условия конкурса содержали указание на отчетный период, в течение которого магазин должен был реализовать максимальное количество этого товара. Если показатели продаж достигали максимальной отметки по отношению к периоду, который был установлен, то магазину-победителю выдавалось материальное вознаграждение. Естественно, что результаты продаж превзошли все ожидания [6].

Укрепление позиций на международном рынке. Этот показатель довольно спорный, но руководство солидных компаний и корпора-

ций всегда обращают на него особое внимание, делая очень большие вложения в рекламу за рубежом. Все дело в том, что по национальному признаку не классифицируются компании, популярные на мировом рынке.

Заключение. Конкурентный анализ отрасли следует проводить в первую очередь для оценки конкурентоспособности предприятия на рынке, т.е. другими словами, с целью установить какое положение на рынке занимает данное предприятие. Исходя из этого определения, для того чтобы обеспечить достойное (лидирующее) положение предприятия на рынке, важной стратегической задачей становится опережение конкурентов в разработке и освоении новых товаров, новой технологии, нового дизайна, нового уровня издержек производства, новых цен, нововведений в системе распределения и сбыта. Изучение отрасли требует систематического наблюдения за главными конкурентами, не упуская из виду потенциальных конкурентов. Полученную информацию целесообразно накапливать в специальных банках данных. Анализ информации, ее интерпретация позволяет специалистам вывести обоснованные оценки по каждому фактору конкуренции и охарактеризовать общее положение фирмы на рынке по отношению к основным конкурентам.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виханский, О.С. «Менеджмент. 3-е изд.» / О.С. Виханский М.: Гардарики, 2006.
2. Бобрышев Д.К. «Конкурентоспособность – стратегическая цель фирмы» // Проблемы технологии, управления и экономики /Под общ. ред. Панкова В.А. – Ч. 1. – Н. Новгород, 2008.
3. Дибб С., Симкин Л. «Практическое руководство по сегментированию рынка». – СПб: Питер, 2006.
4. Крвенс Дэвид В. «Стратегический менеджмент», 6 – издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
5. Лифиц И.М. «Теория и практика конкурентоспособности товара и услуг». – М.: Юрайт-М, 2007.
6. <http://mirovayaekonomika.com/.konkurenciya-na-rynke /osoben-nochy/>

Е. И. Шишкина¹, іскерлік әкімшілік магистрі (МВА), «Менеджмент және Бизнес» кафедрасының аға оқытушысы»

А. Е. Сабыр², магистрант

^{1, 2} Халықаралық бизнес университеті, Алматы қаласы, Қазақстан

Саланы бәсекелес талдау компания нарығының үлесін арттыру (ұлғайту) факторы ретінде

Түйіндеме. Бұл жұмыста кәсіпорын нарығының үлесін талдау, қазіргі уақытта нарықтың жағдайын бағалау және оны сегменттеу егжей-тегжейлі сипатталады. Сондай-ақ компания нарығының үлесін талдау есебі жүргізілетін формула мен деректер ұсынылады. Нақты мақсаттарға қол жеткізу үшін, бәсекелестік талдау арқылы, жұмыста әртүрлі ақпарат көздерінің мысалдары пайдаланылады – бұл кәсіпорын нарығының үлесін талдау жүзеге асырылатын қандай да бір дереккөзге қарағанда, қазіргі заманғы нарықтың жай-күйіне түбегейлі нақты баға беруге мүмкіндік береді. Бәсекелестік талдау жүргізу нәтижелеріне әсер ететін факторлардың сипаттамасы берілген жұмыстың тақырыбын неғұрлым дұрыс ашуға және қазіргі уақытта кәсіпорындардың бәсекелестігіне қатысты жағдайды неғұрлым толық бағалауға мүмкіндік береді. Компания нарығының үлесін талдау кәсіпорынның ағымдағы жай-күйін бағалауға ғана емес, сондай-ақ нақты компания үшін таяу болашақтағы перспективаны және даму жоспарын белгілеуге мүмкіндік береді.

Түйінді сөздер: Кәсіпорын, бәсекелестік, компания нарығының үлесін талдау, сегменттер, нарық жағдайын бағалау.

E.I. Shishkina¹, master of business administration (MBA), senior lecturer, Department of Management and Business»

A. E. Sabyr², graduate student

^{1, 2} University of international business, Almaty, Kazakhstan

Competitive analysis of the industry as a factor of improvement (increase) of market share of the company

Abstract. This work describes in detail the analysis of the market share of the enterprise, the assessment of the current market and its segmentation. The formula and data on which the analysis of the company's market share is calculated are also provided. To achieve specific goals, through competitive analysis, the work uses examples of different sources of information – it allows you to give a radically more accurate assessment of the state of the modern market than would be taken any one source by which to analyze the market share of the enterprise. The characteristic of the factors influencing results of carrying out the competitive analysis allows to reveal more authentically the subject of the provided work and to estimate the situation concerning the competition of the enterprises most fully now. Analysis of the company's market share allows not only to assess the current state of the company, but also to outline the prospects and development plan for a particular company in the near future.

Keywords: Enterprise, competition, analysis of the company's market share, segments, market assessment.

Д.А.Глеужанова¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
Экономикалық факультетінің «Қаржы» кафедрасының қауымдасты-
рылған профессор міндетін атқарушы

Ж.С. Наркұлова², магистрант

^{1,2} С. Сейфуллин Қазақ Агротехникалық Университеті,
Астана қ., Қазақстан

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЛИЗИНГТІК ҚЫЗМЕТТІ ЖЕТІЛДІРУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Түйіндеме. Лизингтік қызметтің қазақстандық практикасы қарастырылып, лизингтік қызметті жүзеге асыру ерекшеліктеріне талдау жасалған. Қазақстан Республикасының лизинг нарығының мемлекеттің экономикасында алатын орнына сипаттама берілген. Қазіргі таңда Қазақстан отандық лизинг пен шағын кәсіпкерлікті мемлекет тарапынан дамытуға байланысты кедергілер бар. Мысалы Қазақстан салық кодексінде лизингке тапсырылған мүлік өтіліміне жеңілдіктер қарастырылмаған, бұл яғни лизингтің экономикалық әсерін басқа несиелендіруге қарағанда төмендетеді. Жалпы, лизингтік саланың дамуы экономикалық дамуға бірнеше бағыттар бойынша әсер етеді. Ол шағын және орта кәсіпорындарда өз өндірісін құру және жетілдіруге мүмкіндік бере отырып, шағын және орта бизнестің одан әрі дамуына көмектеседі. Лизинг ұзақ мерзімді қаржыландырудың қосымша формасы болып табылатындықтан күрделі салымдар көлемін ұлғайтады, сол сияқты қосымша қаржы ресурстарын тарта отырып, негізгі құралдардың жаңартылуын тездетеді. Лизинг қызметі саласында мүлік өтіліміне жоғарлату лизинг нарығының дамуында негізгі сұрақ болады. Жалпы лизингті дамытудың өзектілігі қазіргі кезде отандық кәсіпорындарды қаржыландырудың балама көзіне айналуымен сипатталады, кәсіпкерлікті қолдаудан ынталандыруға дейін міндеттердің бірнеше спектірін шешуге бағытталады. Лизингтің басты проблемаларының бірі ретіндегі лизингтік қызметті жетілдіру мақсатында инфрақұрылымды дамыту, және микро лизингтік қызметтерді жетілдіруге бағытталған ұсыныстар кешенін қарастыру.

Түйінді сөздер: лизинг, қаржыландыру, инвестиция, инфрақұрылым, технологиялар, капитал

Кіріспе. Лизинг бүгінгі әлемдік экономикалық дағдарыс жағдайында маңызы бар инвестициялық саясаттың құралы болып лады. Лизингті дамытудың өзектілігі қазіргі кезде отандық кәсіпорындарды қаржыландырудың балама көзіне айналуымен

ды. Сондықтан да бұл қызмет түрі өзінің экономикалық табиғаты жағынан ұлттық экономикамыздың сауығуына және әрі қарай өркендеуіне үлкен үлес қосатын, ал екінші жағынан халықаралық деңгейде отандық өндірушілердің шетелдік серіктестермен жаңа байланыстар орнатуға, оны нығайтуға ықпал ететін қаржылық мет түріне жатады.

Лизинг – шетелден елімізге жоғарғы технологияларға ие құрал-жабдықтардың келуіне жол ашатын және кәсіпорынға қаржылық өтімділігін сақтай отырып, негізгі капиталға инвестиция жұмсаудың балама көзі.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев ұлттық экономиканы көтерудің басымды шаралардың біріне инвестицияларды пайдалану жатады және бұл орайда экономиканы құрылымды өзгертуде сонымен қатар көп жылдық дағдарыстан шығуда лизинг алдыңғы қатарлы және тиімді қаржыландыру түріне айналады деген болатын.

Осы жерде кәсіпорындарды орта және ұзақ мерзімді қаржыландырудың қазіргідей тиімді формасы лизинг бола алады. Лизинг қазіргі кезде қызмет жасайтын және жаңадан құрылатын лизинг алушылардың активтерін ұлғайтудың ең тиімді құралы болып саналады.

Нарықтық жағдайлар барлық нарықтарда бәсекелестікті дамыту және өсу үшін негіз болып табылады, оның ішінде тауар нарықтарында. Сондықтан бүгінгі күні нарықта тиісті орынды иелену және лайықты бәсекелестікке жету үшін кәсіпорын тұрақты өнім шығаруға, оның ауқымын үнемі кеңейтуге, өндірістік технологияларды жетілдіруге және сатып алушының қажеттіліктерін анықтау үшін нарықтық зерттеулер жүргізуге тиіс. Кәсіпкерлік субъектілерінің нарықта қызмет етуі өнімдер мен қызметтерді сату және өткізу мүмкіндіктері арқылы анықталады, соның ішінде лизинг схемаларын пайдалану арқылы жүзеге асыруға болады. Сондықтан, лизингтік қызметті дамыту проблемаларын зерделеу объективті қажеттілікке айналады, ол терең және жан-жақты зерттеуді қажет етеді, бұл келесі факторлармен түсіндіріледі:

– инвестициялар қажеттілігі мен оларды қаржыландырудың шектеулі көздері арасындағы үлкен айырмашылықтың болуы. Осыған байланысты лизинг лизингілік мәміленің барлық субъектілері үшін пайдалы болып табылатын бөліп-бөліп төлеу арқылы нақты инвестицияларды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін инвестициялық қызметтің ерекше түрі болып табылады;

– лизингтік операцияларға енгізілген тікелей инвестицияларды қаржыландырудың нарықтық механизмі, бұл шаруашылық зүші субъектілерге қаржылық қиындықтардың төмен деңгейін ұстап

тұруға және негізгі құралдарды толық немесе ішінара жаңартуға мүмкіндік береді;

– кәсіпкерлік субъектілері үшін қаржыландырудың жаңа көздерін табу қажеттілігі;

– заманауи жабдықтардың жоғары құны меншік нысанына, олардың мөлшері мен көлеміне қарамастан, әр түрлі салалардың шаруашылық субъектілерін индустрияландыруға, оларды қаржыландыру үшін лизингтік операцияларды пайдалануға мүмкіндік береді [1].

Зерттеудің негізгі мақсаты – Қазақстан республикасындағы лизингтік қызметтің қазіргі таңдағы нарықтағы ахуалына шолу жасап, оның дамуына кедергі болып отырған факторларды анықтау және оларды шешуге бағытталған оңтайлы ұсыныстар кешенін қарастыру болып табылады.

Сараптамалық бөлім. Қазақстан республикасындағы лизингтік қызметтің проблемаларын қарастыру барысында зерттеудің мынадай әдістері қолданылды:

– лизингтік қызметтің қазіргі таңдағы нарықтағы жағдайына талдау жасау барысында экономика-статистикалық әдіс;

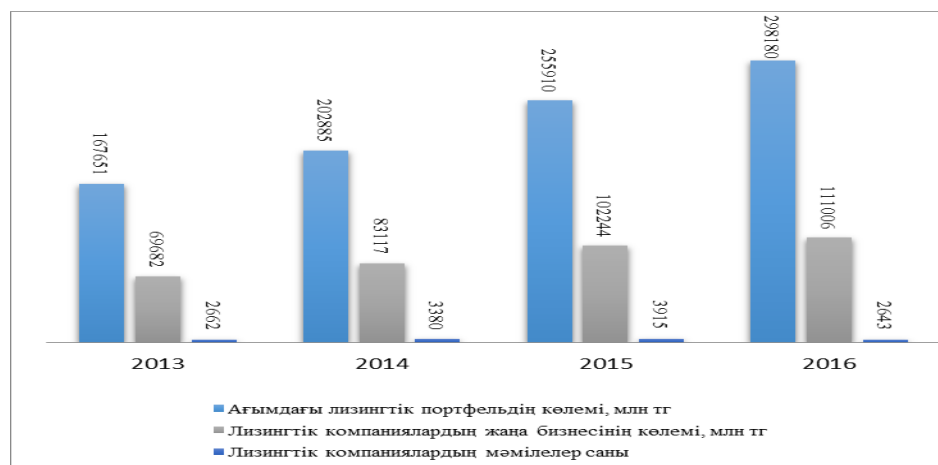
– лизингтік қызметтің қазіргі таңдағы нарықтағы проблемаларын қарастыру және оларды шешуге бағытталған ұсыныстарды өңдеу барысында монографиялық әдіс қолданылды.

Зерттеу барысында лизингтік қызметтің ерекшеліктеріне сипаттама беріп, жағдайына талдау жасау негізінде лизингті дамыту үшін мемлекеттік инфрақұрылымды қалыптастыру және лизинг пен байланысты қамтамасыз ететін мемлекеттік емес құрылымдардың дамуын ынталандыруға бағытталған ұсыныстар жұмыстың ғылыми жаңалығы болып табылады.

Нәтижелері және талқылаулар. Қазақстан Республикасындағы лизинг нарығының тарихы 2000 жылғы «Қаржы лизингі туралы» № 78-ІІ заңының қабылдануынан бастау алады, мәміленің негізгі параметрлері айқындалды, олардың болуы лизинг ретінде қарау үшін қажет және қаржылық лизинг процесінде туындайтын қатынастарды толыққанды реттеуге мүмкіндік берді [2]. Лизингтің дамуы үшін қолайлы макроэкономикалық және нормативтік ахуалдың болуы қажет. Экономикалық қатынастар тұрғысынан алғанда лизинг бұл өндіріске капитал инвестициялауға байланысты банктің қаржылық қызметтерінің біріне жатады.

Жалпы, лизингтік саланың дамуы экономикалық дамуға бірнеше бағыттар бойынша әсер етеді. Ол шағын және орта кәсіпорындарда өз өндірісін құру және жетілдіруге мүмкіндік бере отырып, шағын және орта бизнестің одан әрі дамуына көмектеседі. Лизинг ұзақ мерзімді қаржыландырудың қосымша формасы болып табылатындықтан күрделі салымдар көлемін ұлғайтады, сол сияқты

қосымша қаржы ресурстарын тарта отырып, негізгі құралдардың жаңартылуын тездетеді. Лизинг қаржылық қызметтер нарығында қосымша бәсекелестік туғызады. Лизинг пайда болысымен қаржыландыру құны төмендеп, қаржылық қызметтер нарығы кеңейеді. Ол кәсіпорындардың банкке қарыздарының жоғарылауына жол бермей, негізгі құралдарды иемденуде банктік несиеге балама болып табылады. Елімізде біртіндеп лизингтік компаниялардың саны көбейіп келеді. Бұлардың арасында да бір-бірімен бәсеке пайда болды. Лизингтік компаниялардың деректері бойынша Қазақстандағы лизинг нарығының негізгі параметрлерін қарастырсақ, динамикасы 1-суретте көрсетілген [3].



Сурет 1 – Қазақстандағы лизинг нарығының негізгі параметрлері

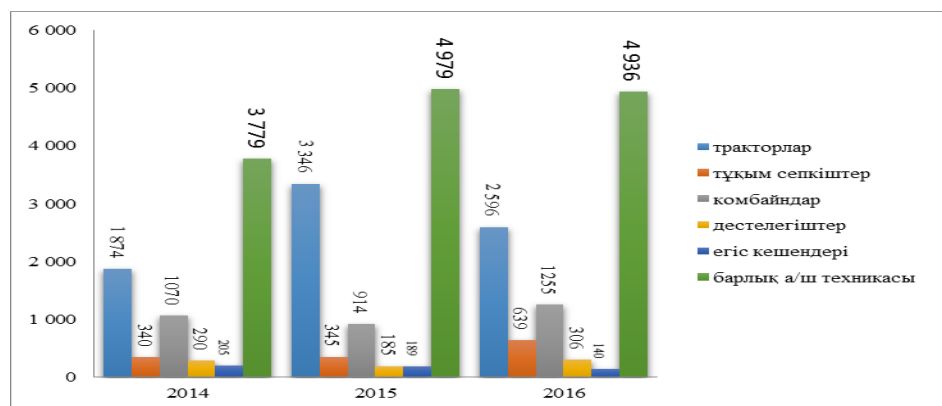
Ескерту: ҚР АШМ мәліметтері негізінде автормен құрастырылған

Жоғарыдағы суреттен көріп отырғанымыздай, ағымдағы лизингтік портфельдің өсу қарқыны 2014 жылы 21% болса, ал 2016 жылы 16,5% көрсетіп отыр. Яғни 4,5% төмендегенін көріп отырмыз. Ал лизингтік компаниялардың жаңа бизнесінің көлемі 2014 жылы 19,3%, 2015 жылы 23%-ды көрсетсе, бұл көрсеткіш ағымдағы жылы күрт төмендегенін байқап отырмыз. Яғни бизнесінің өсімінің төмендегенін айтуға болады. Келесі лизингтік компаниялардың мәмілелер санының өсімі жайлы айтатын болсақ, ағымдағы жылы – 32,5%-ға төмендеген, ал жыл басында ол 27%-ға артқан болатын. Ал, 2015 жылы 15,8% құрап отыр. Зерттеу нәтижесінде Қазақстандағы лизинг нарығының негізгі параметрлерінің бір қарқынмен дамығанын көріп отырмыз [3].

Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігінің деректеріне сәйкес 2017 жылдың 1 қаңтарындағы жағдай бойынша

негізгі ауыл шаруашылығы техникасы түрлерінің паркін 298,5 мың бірлік құрайды.

Оның ішінде пайдалану мерзімі 15 жылдан асатын ауыл шаруашылығы техникасының үлесі 79% құрайды (ауыл шаруашылығы техникасының орташа тозымпұлдық мерзімі 10-12 жыл болғанда). Келесі 2-суреттен Қазақстанда ауыл шаруашылығы техникасының негізгі түрлерінің сатылып алыну динамикасы келтірілген [4].



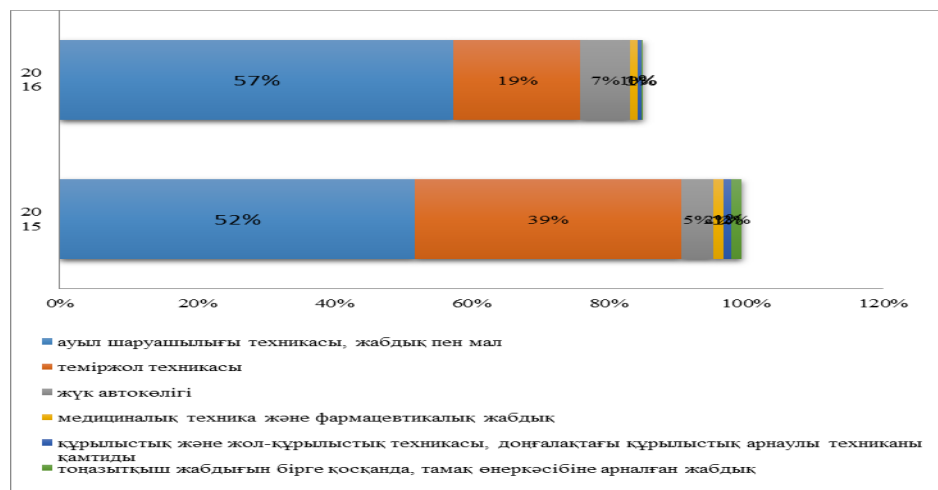
Сурет 2 – Қазақстанда ауыл шаруашылығы техникасының сатылып алынуы

Ескерту: ҚР АШМ мәліметтері негізінде автормен құрастырылған

Қаралып отырған кезеңдегі ауыл шаруашылығы техникасын жаңартудың жыл сайынғы қарқыны 1,1%-1,7% шегінде ауытқиды (дамыған елдердегі жаңартудың қажетті технологиялық деңгейі жылына 10-12% шамасында). Алайда, қажетті нормативтік пайдалану мерзімі ауыл шаруашылығы техникасын нақты пайдалану мерзімінен ерекшеленеді. Атап айтқанда, айналым қаражаттарының және дер кезінде жаңарту мүмкіндіктерінің болмауына байланысты, фермерлер техниканы белгіленген нормасынан 3-10 жылға ұзағырақ пайдаланады. Сөйтіп, ауыл шаруашылығы техникасын нақты жаңарту қажеттілігі нормативтік қажеттіліктен біраз төменірек.

Лизинг нарығының кейбір қатысушылары өткен девальвацияның салдары лизинг нарығына 2016 жылы да әсерін тигізуде деп санауға бейім. Бұл ретте лизинг заттарының қымбаттауымен және сұраныстың төмендеуімен қоса, қарыз шылардың төлем төлеу қабілетінің нашарлау қауіпі (статдеректерге сәйкес, 2015 жылы ауылшаруашылығы кәсіпорындарының төлем қабілеттілігінің коэффициенті 0,3, 2006 ж. – 0,4, 1995 ж. – 1,0 құрады) және соның салдарынан лизингтік қоржын сапасының төмендеу қауіпі де өсуде. Ойыншылардың міндеттері қатарында лизингтік

қызметтің сапасы мен қолжетімділігін арттыру, ШОБ субъектілерінің өсіп келе жатқан қажеттіліктерін қамтамасыз ету болып қалғанын атап өткен жөн. Келесі 3-суреттен жаңа мәмілелер құрылымында 2015-2016 жж. лизинг заттарын сатып алу серпінін көруге болады [4].



Сурет 3 – Жаңа мәмілелер құрылымында лизинг заттарын сатып алу серпіні

Ескерту: ҚР АШМ мәліметтері негізінде автормен құрастырылған

Байқап отырғанымыздай 2016 жылы ауыл шаруашылығы техникасы және жүк автокөлігіне ғана сұраныс өскен, ал қалған сектор бойынша көрсеткіштер 2015 жылға қарағанда 2016 жылы төмендеген.

Жаңа мәмілелер құрылымында ауыл шаруашылығы техникасының айтарлықтай үлесі «ҚазАгроҚаржы» АҚ-ның еңбегі болып табылады. Бір кезде тағы бір ірі ойыншы – «Астана-Финанс» лизинг компаниясы ұсынылды, бірақ ол ұзақ уақыт бойы жаңа мәмілелер жасамады және оның портфолиосы жылдан жылға азайып келеді. Нарықтың осы сегментіндегі қалған компаниялар ұсынылмаған.

Теміржол техникасының үлесінің өсуі, негізінен, «БРК-Лизинг» АҚ ішкі инфрақұрылымды дамыту жөніндегі қызметімен қамтамасыз етілген. Теміржол сегменті Ресейде өте танымал, бірақ Қазақстанда оны дамыту әлеуетті клиенттердің шектеулі санына байланысты өзгермелі.

Автомобиль көлігі, ең алдымен, жүк, жеке лизингтік компаниялардың басым салаларының бірі болып табылады. Мұнда ең ды бәсекелестік бар және бұл сегментте бірінші кезекте лизингтік

компаниялар тартымды ұсыныстар жасауға қабілетті болып көрінеді.

Қатысушылары лизинг нарығының 80% алатын RAEX зерттеуінің деректері бойынша, квазимемлекеттік сектордың компаниялары – «ҚазАгроҚаржы» АҚ (жиынтық лизингтік қоржындағы үлесі 68%) және «БРК-Лизинг» АҚ (үлесі – 29%) ҚР лизинг нарығындағы ең ірі ойыншылар болып қалуда. Еліміздегі қаржы лизингісінің негізгі бағыты ауыл шаруашылығы техникасы мен мал сатып алу болып қалмақ, мәмілелер сомасы бойынша, жиынтық лизингтік қоржындағы олардың үлесі 50% асады [3].

Әлбетте, мемлекеттің экономикасын қаржыландыру үшін лизинг нарығы перспективалы болып табылады және белгілі бір «қайта жүктеуді» қажет етеді. Бұрын лизинг нарығы мемлекеттік лизингтік компаниялардың белсенді жұмысының арқасында құрылған болса, ал бүгінгі таңда олардың қысымы лизинг нарығының дамуын тежеп тұрған басты фактор болып табылады. Лизингтік портфель бүгінгі таңда сапасы жағынан бизнес несиелер секілді жағымсыз үдеріс көрсетуде – 3 айдан астам мерзімі өткен берешегі баар проблемалық кредиттердің үлесі нарықтың – 11,85% құрайды. Ең «сау» лизинг портфелі тәуелсіз лизингтік компанияларға тиесілі – 1,18% NPL. портфельдің сапасы бойынша екінші орында – машиналар мен жабдықтарды жеткізуші лизингтік компаниялар – 2,62% NPL. Лизинг портфелінің сапасының нашар динамикасы үшін негізгі кінәлілер – мемлекеттік үлестері бар компаниялар – лизинг портфеліндегі проблемалы клиенттердің үлесі орта есеппен 14,4% құрайды. Сонымен бірге, «ҚазАгроҚаржы» АҚ-дағы жағдай (17% ЖЗҚ) «БРК Лизинг» АҚ-дан (8,5%) салыстырғанда әлдеқайда нашар [5].

Қазақстан Республикасында лизингтің дамуына кедергі келтіретін факторларды келесі 1-кестеден көре аласыздар:

Кесте 1 – Лизингтік қызметтің проблемалары және оларды шешу жолдары

Лизингтік қызметтің проблемалары	Шешу жолдары
– Тәуекелдің жоғарылығы	– Лизингтік компанияларда скоринг жүйесін пайдалану арқылы тәуекелдерді басқаруды күшейту
– Жеке тұлғаларға лизинг қызметінің қолжетімді болмауы	– Микро лизингті енгізу
– Лизинг туралы заңнаманың толық көлемде лизингтік қызметтер түрлерін қамтымауы	– Заңнамаға толықтырулар енгізу
– Лизингтік қызметті сақтандыру жүйесінің толық дамымауы	– Лизингтік қызметті сақтандыру бойынша сақтандыру агенттіктерін құру
Ескерту – автормен құрастырылған	

Жоғарыда аталған проблемаларды шешу үшін келесідей ұсыныстар ұсынылады:

– Тәуекелдерді басқаруды күшейту. Біз лизингтік компанияларда скоринг жүйелерін енгізуді мүмкін деп санаймыз, скоринг жүйесі - несиелік тәуекелді бағалау үшін барлық қарыз алушыларды әртүрлі топтарға топтастыру әдісі. Скоринг – бұл статистикалық модель, осы модельдің көмегімен клиенттің несие тарихына сүйенне отырып, нақты әлеуетті қарыз алушының ақшаны уақытында қайтару мүмкіндігі қаншалықты мүмкін екендігін анықтауға болады.

Кепіл кепілмен, бірақ сонымен қатар қарыз алушының жеке басына, оның қаржылық мүмкіндіктеріне назар аудару керек. Өзінің клиенттік базасының кредиттік тарихын пайдалану, лизингтік компанияларға скоринг жүйесін жаңартуға және лизинг алушылардың сапасын жақсартуға, олармен ұзақ мерзімді қарым-қатынас жүйесін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Несиеді қамтамасыз ету лизинг берушінің тәуекел дәрежесін анықтауға мүмкіндік береді және кеш төлемдер мен міндеттемелерден бос қаржы деңгейіне тікелей әсер етеді. Кепілдіктер қаражатты қайтару жан-жақты және заңды түрде ресімделуі керек, сонымен бірге нарықтық өзгерістерге бейімделу үшін икемді болуы керек. Жабдықтардың нарықтық құнын әрқашан жалдаудың баланстық құны асып кетуіне ерекше назар аудару керек. Бұл операциялық лизингте негізгі ұстаным, өйткені лизингтік компания жалдау мерзімі аяқталғаннан кейін жабдықты иеленуді сақтап қалады.

Сондай-ақ, лизингтік компанияларға бизнес-тәуекелдерге зерттеу жүргізу қажет. Лизингтік компаниялар лизингтік мәмілелер кезінде мүмкіндігінше дәл талдауға болатын көптеген тәуекелдерге ұшырайды, бұл (соның ішінде, бірақ онымен шектелмей): пайыздық тәуекелдер; кредиттік тәуекелдер; валюталық тәуекелдер; нарықтық тәуекелдер; қор тәуекелдері; операциялық тәуекелдер; саяси тәуекелдер; құқықтық тәуекелдер, стратегиялық тәуекелдер және т.б.

– Микро лизингті енгізу. Қазіргі уақытта ҚР шағын лизингтік мәмілелер нарығы шектеулі. Бұл жұмыс лизингтік компаниялардың жұмысында жоғары технологиялық тиімділік, стандарттау және іздестіру рәсімдерін жеңілдету, лизингтік келісімдерге қол қою және орындау, және көптеген лизингтік компаниялардың қазіргі уақытта қол жетпейтін көптеген келісімшарттардың тұрақты тұжырымдамасын қамтиды. Осыған байланысты, микрокредиттік ұйымдардың тәжірибесі мен олардың негізінде бюджеттік бағдарламалар арқылы қаржыландыруға болатын микроәлеуметтік компаниялар құруға болады. Кәсіпкерлікті қолдауға арналған инфрақұрылымды жеке кәсіпкерлікті құру, жұмыс істеу және дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасайтын ұйымдық шаралардың жиынтығы ретінде пайдалануға болады. Кішігірім фирмалармен жұмыс істеу жалға алушыларға транзакциялардың үлкен саны ғана қызықтыруы мүмкін.

Лизингтік компаниялар мен шағын бизнесті ынтымақтастығы өзара тиімді болуы үшін лизингтік келісімдерді жүзеге асыру ағынын бастау қажет. Ол үшін басынан аяғына дейін ойластырылған жүйені қалыптастыру қажет: дайын лизингтік өнімді өндіру, клиенттермен жұмыс жасау үшін процессті стандарттау; өтініштерін өңдеу, өтінімдерді қабылдау, мәмілелер жасасу және т.б.

– Сақтандыру. Айта кететін жайт аграрлық салада лизингтің қаржылық тәуекелін сақтандырудың жоқтығы. Қазіргі таңда лизингтік компаниялардың ішкі нарықта жасалған келісім шарттары жалпылай айтқанда сақтандырылмайды, бірақ бұл әлемде кеңінен таралған қолданыстағы тәжірибие. Нарықтық экономикасы дамыған елдерде лизингтік операцияларды жүргізу барысында болатын тәуекелдерді сақтандырумен айналысатын мамандандырылған агенттіктер жұмыс жасайды, мысалға, КОВАСЕ (Франция), ДГЭК (Англия), Эксимбанк (АҚШ), Гермес (Германия), САЧЕ (Италия) және т.б. Лизингті дамыту сақтандыру, халықаралық сақтандыру, бірлескен сақтандыру және т.б. да сұрақтарды қарастыруды қажет етеді. Лизингілік мәмілені жасау кезінде (немесе оны қамтамасыз етуде) барлық ықтимал тәуекелдерден сақтандыруды қорғауды қолдану көзделуі мүмкін: мүлік; қаржылық; саяси; азаматтық және кәсіби жауапкершіліктің әртүрлі түрлеріне (қызметкерлердің өмірі мен денсаулығына, басқаруға, акционерлердің тәуекеліне және т.б.) байланысты; зияткерлік меншік объектілерімен байланысты; маркетинг стратегиясындағы қателіктерге қатысты; әкімшілік озбырлыққа немесе қылмыстық әрекеттерге, заңнамадағы өзгерістерге байланысты тәуекелдер; лизингтік төлемдердің өлшемін өзгерту; айырбастау бағамының өзгеруі (халықаралық лизинг үшін өзекті), лизинг алушы шығарған тауарлар бағасының төмендеуі және т.б. [6].

Қорытынды. Осылайша, осы жұмыста біз лизингтің нарық жағдайындағы мәні мен мағынасын, инвестициялық құрал ретіндегі артықшылығын, мемлекеттік қолдаудың әлемдік тәжірибесіне шолу жасадық, сонымен қатар Қазақстан Республикасындағы ағымдағы қалыптасқан макроэкономикалық жағдайда лизингтің дамуына талдау жасадық.

Қазақстан Республикасындағы лизингтің дамуына кедергі келтіретін себеп салдар анықталды, лизингті дамытудың стратегиялық аспектілері. Қазақстан Республикасының заңнамасын және үкіметтің қолданыстағы бағдарламаларын, инфрақұрылым және т.б. жетілдіру арқылы лизингті дамыту жолдары қарастырылды.

Осы жұмыстың нәтижелері бойынша, егер құзыретті тәсіл және қатаң есептеу болса, ҚР аумағында барлық мүдделі тараптар, соның ішінде мемлекет лизингті инвестиция құралы ретінде пайдаланғаннан максималды пайда алатындай лизингтік қатынастардың жиынтық жүйесін құру мүмкін.

Лизинг – өтпелі экономикасы бар және дамыған елдердегі кәсіпорындардың орта мерзімді және ұзақ мерзімді қаржыландыруының маңызды көзі. Ол жұмыс орындарын қамтамасыз етуге, инновацияларды енгізуге және осы елдерде бәсекелестікті дамытуда маңызды рөл атқаратын қолданыстағы және жаңадан құрылған кәсіпорындардың лизинг алушыларының активтерін арттырудың тиімді құралы ретінде ерекше рөл атқарады. Лизингтік бизнестің дамуы Қазақстан үшін инвестициялық үрдістің белсенділігін арттырудың, сонымен қатар өндірістің техникалық қайта қарулануының күшті импульсі мен экономиканың құрылымдық қайта құрылуының келешектегі ең маңызды бағыттарының бірі болуы тиіс.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Абдибеков С.У., Беделбаева А.Е. Лизинг в Казахстане: становление, проблемы и перспективы развития ISSN 2308-4804. Science and world. – 2014. № 1 (5).
2. «Қаржы лизингі туралы» Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 5 шілдедегі № 78 Заңы.
3. <http://raexpert.kz>
4. <http://www.kaf.kz/>
5. <http://eximar.kz/index.php/agrosector/2-uncategorised/218-perspektivy-lizinga-v-kazakhstane>
6. Иссык Т. В. Стратегия лизинга в Республике Казахстан: Монография. – Алматы, 2010. – 274 с.

Д.А. Тлеужанова¹, кандидат экономических наук,
и.о. ассистированного профессора кафедры «Финансы»

Ж.С. Наркулова², магистрант

^{1, 2} Казахский Агротехнический Университет имени С. Сейфуллина,
г. Астана, Казахстан

Перспективы развития лизинговой деятельности в Республике Казахстан

Аннотация. В Казахстанской практике лизинговой деятельности были рассмотрены и проанализированы особенности лизинговой ти. Описание лизингового рынка Республики Казахстан в экономике дарства. На данный момент у Казахстана есть барьеры на пути развития внутреннего лизинга и малого бизнеса. Например, Налоговый кодекс захстана не предоставляет скидки на аренду имущества, которые сдаются в аренду, что означает снижение экономических последствий лизинга по сравнению с другими кредитами. В целом развитие лизинговой отрасли повлияет на экономическое развитие по нескольким направлениям. Это поможет малым и средним предприятиям в дальнейшем развивать малый

и средний бизнес путем создания и улучшения их производства. Поскольку лизинг является дополнительной формой долгосрочного финансирования, он увеличит объем капитальных вложений и ускорит обновление основных фондов с добавлением дополнительных финансовых ресурсов. Увеличение опыта собственности в лизинговом секторе является ключевым вопросом в развитии лизингового рынка. Когда актуальность общего развития лизингового бизнеса характеризуются преобразованием в качестве альтернативного источника финансирования для отечественных предприятий стимулов, направленных на решение целого ряда проблем. Рассмотрение комплекса предложений, направленных на развитие инфраструктуры для улучшения лизинговой деятельности, а также шенствование услуг по лизингу в качестве одной из основных проблем лизинга.

Ключевые слова: лизинг, финансирование, инвестиция, инфраструктура, технология, капитал

D. Tleuzhanova¹, candidate of economic sciences,
acting associate Professor of the Chair «Finance»

Zh.S. Narkulova², undergraduate

^{1,2} S. Seifullin kazah agrotechnical university, Astana, Kazakhstan

Prospects for development of leasing activities in the republic of Kazakhstan

Abstract. In the Kazakh practice of leasing activity, the features of leasing activity were reviewed and analyzed. Description of the leasing market of the Republic of Kazakhstan in the economy of the state. At the moment, Kazakhstan has barriers to the development of domestic leasing and small business. For example, the Tax Code of Kazakhstan does not provide a discount on the rental of property that is leased, which means lower economic consequences of leasing compared to other loans. In general, the development of the leasing industry will affect economic development in several areas. This will help small and medium-sized enterprises to further develop small and medium-sized businesses by creating and improving their production. Since leasing is an additional form of long-term financing, it will increase the volume of capital investments and accelerate the renewal of fixed assets with the addition of additional financial resources. Increasing the experience of ownership in the leasing sector is a key issue in the development of the leasing market. When the relevance of the overall development of leasing business is characterized by the transformation as an alternative source of financing for domestic enterprises of incentives aimed at addressing a number of problems. Consideration of a set of proposals aimed at developing infrastructure to improve leasing activities, as well as improving leasing services as one of the main problems of leasing.

Keywords: leasing, financing, investment, infrastructure, technology, capital.

А.К. Акпанов, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
«Тұран» Университеті» мекемесі, Алматы қ., Қазақстан

БАНКТИК ЛИЗИНГТИҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ ЖӘНЕ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Түйіндеме. Қазіргі жағдайда қаржы лизингі – ұйымның атқаратын қызметінің тиімділігін арттырудың негізгі жолдарының бірі. Сонымен қоса лизинг бизнесті қаржыландырудың дәстүрлі емес нысаны болып табылады және ол шетелде кеңінен таралған, қазіргі уақытта біздің елімізде шапшаң дамып келеді.

Лизинг өндірісті қаржыландырудың ең озық әдістерінің бірі болып табылады, ол озық технологияларды қолдана отырып, қазіргі заманғы кәсіпорындардың тиімді қызметін қамтамасыз ете алады. Ұйымның экономикалық өсуіне кедергі келтіретін факторлардың бірі, негізгі құралдарының құнсыздануы болып табылады. Қолда бар қарыз капиталының жетіспеушілігімен оларды жаңарту процесі, негізінен, кәсіпорынның бөлінбеген пайда есебінен қаржыландырылады. Экономиканың алдында тұрған – өнеркәсіптік кәсіпорындардың негізгі құралдарын қайта жабдықтауда лизинг баламалы қаржыландыру тетігі ретінде осы стратегиялық мақсатты іске асыруда маңызды рөл атқара алады.

Мақала мақсаты – кәсіпорынды қаржыландыруға арналған құралы ретінде лизингті зерттеу. Мақалада келесідей мәселелерге қарастырылды: қаражаттарды тартудың басқа нысандары бойынша лизингтің артықшылықтары қандай? Оның тиімділігі қандай? Әлемдік және Қазақстандық лизинг нарығының қазіргі жағдайы қандай?

Сонымен қатар, отандық бизнестің қандай салалары үшін бұл қаржыландыру түрі ең тартымды болып табылады. Бұл мақалада лизингтің түрлі нысандары, машиналар, тетіктер, электронды және есептеуіш техника, сондай-ақ құрылыс техникасы, ғимараттар мен құрылыстар арқылы инвестиция ретінде қарастырылады. Мақала шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға лизинг қызметін дамытуға арналған. Мақала аймақтағы лизингтік бизнестің экономикалық процестерді кеңейтуіне әсер етеді. Лизинг баламалы қаржыландыру тетігі ретінде қарастырылады.

Түйінді сөздер: лизинг, лизингтік компаниялар, лизингтік қызмет, лизинг нарығы, лизинг формалары.

Кіріспе. Қазақстанның әлемнің 50 бәсекелестік елдерінің қатарына кіруі Стратегиясы туралы ҚР Президентінің жолдауындағы негізгі міндеттердің бірі – Қазақстан экономикасын әрі қарай жаңарту және диверсификациялаудың тұрақты экономикалық өсудің негізгі ірге тасы ретінде көзделуі де жай емес. Бұл стратегия Қазақстан экономикасының тек шикізат бағытында дамуының жеткіліксіздігін, яғни шикізат емес сектордың дамуына көңіл бөлу қажеттігін айқындады.

Шынында да кешегі кеңес одағының тұсында қызмет етіп отырған кейбір құрал жабдықтардың отандық өндіріс орындарында қолданылып келуі, бүгінгі қазақстандық өнімдердің әлемдік нарықтағы бәсекелестік қабілеттігін арттыруға кері ықпал етіп отырғаны жасырын емес. Нақтырақ айтсақ бүгінгі отандық өндірісте негізгі құралдардың 60-70% бөлігі ескі немесе тозған негізгі құралдар. Өндірістік сектордағы негізгі құралдарды жаңартудың негізгі құралы лизинг екендігіндігін әлемдік тәжірибе дәлелдеп берді.

Сонымен қатар Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев ұлттық экономиканы көтерудің басымды шаралардың біріне инвестицияларды пайдалану жатады және бұл орайда экономиканы құрылымды өзгертуде сонымен қатар көп жылдық дағдарыстан шығуда лизинг алдыңғы қатарлы және тиімді қаржыландыру түріне айналады деген болатын.

Осы жерде кәсіпорындарды орта және ұзақмерзімді қаржыландырудың қазіргідей тиімді формасы тек қана лизинг бола алады. Лизинг қазіргі кезде қызмет жасайтын және жаңадан құрылатын лизинг алушылардың активтерін ұлғайтудың ең тиімді құралы болып саналады [1].

Сараптамалық бөлім. Әлемдік тәжірибеде бұл құрал шағын және орта бизнестің қолжетімді қаржыландыру көзіне айналған. Бастапқы кезде лизингтің даму үшін мемлекеттің қолдауы қажет екендігі белгілі. Мемлекет лизингтің даму үшін жасайтын қадамдарына салықтық жеңілдіктер, реттеудің болмауы, кеден бажынан босату сияқты шаралары бәсекеге қабілетті өндірісті дамытуға ықпал етері сөзсіз.

Лизингтің даму үшін қолайлы макроэкономикалық және нормативтік ахуалдың болуы қажет. Экономикалық қатынастар тұрғысынан алғанда лизинг бұл өндіріске капитал инвестициялауға байланысты банктің қаржылық қызметтерінің біріне жатады.

Бүгінгі күні лизингтің дамуына елімізде мемлекет тарапынан біршама жағдайлар жасалғанымен, лизингтің дамуы үшін мәмілеге келушілердің өзара қарым-қатынастарына да тәуелді, яғни олардың түсінушіліктерді де маңызды болып табылады.

Қазақстандағы лизингтік қызметтер нарығы 2000 жылдан бастап қана белсенді дами бастады. Бұл жерде лизингтік мәмілелердің

басым бөлігі Қазақстандағы ауылдағы әлеуметтік мәселелерді шешуге арналған агроаық-түлік бағдарламасы төңірегінде үкіметтің бастамасымен 100% мемлекеттің қатысуымен құрылған лизингтік компанияларға тиесілі. Қазіргі кезде Қазақстанда қаржылық лизинг сияқты қаржы нарығының бір секторы қалыптасып дамып отыр десе болады.

Қазақстан мемлекетті бүгінгі күні лизингтік дамуына үлкен көңіл бөлуде. Ең бастысы лизингтік қатынастардың дамуына қажетті заңдылықтар базасы жетілдіріліп, салық салуға байланысты жеңілдіктер жасалды. Қазақстанда лизингтік қызметтер нарығы 2000 жылдан бастап қарқынды дами бастады. Коммерциялық банктерде бүгінгі күні өздерінің лизингтік компанияларын құру арқылы және лизингтік операцияларды жүзеге асыру арқылы мұндай үрдістің дамуына біршама өз үлестерін қосуда. Қазіргі кездегі Қазақстандағы жұмыс жасайтын 20-дан астам лизингтік компаниялардың 8 отандық коммерциялық банктердің еншілес компаниялары болып саналады.

Нәтижелері және талқылаулар. Лизинг бүгінгі әлемдік экономикалық дағдарыс жағдайында маңызы бар инвестициялық саясаттың құралы болып табылады. Лизингті дамытудың өзектілігі қазіргі кезде отандық кәсіпорындарды қаржылындырудың балама көзіне айналуымен сипатталады. Сондықтан да бұл қызмет түрі өзінің экономикалық табиғаты жағынан ұлттық экономикамыздың сауығуына және әрі қарай өркендеуіне үлкен үлес қосатын, ал екінші жағынан халықаралық деңгейде отандық өндірушілердің шетелік серіктестермен жаңа байланыстар орнатуға және оны нығайтуға ықпал ететін қаржылық қызмет түріне жатады.

Кәсіпкер өзіне қажетті жабдықтарды лизингке алу үшін келесідей екі жағдайда шешім қабылдауы мүмкін: біріншіден, егер жабдықтарды лизингке алу банктік несиені есебінен сатып алуға қарағанда неғұрлым тиімді болса, ал екіншіден, кәсіпкердің банктен несиені алуы үшін сенімді несиелік тарихы болмаса. Осы жерде лизингтік компаниялардың жеткілікті түрде несиелік тарихы жоқ және соған сәйкес банк несиені беруден бас тартатын клиенттермен қосымша тәуекелділіктерге бара отырып жұмыс істеу мүмкіндіктерінің бар екендігі көрінеді. Бұл жағдай лизингтік бизнестің бір ерекшелігін көрсетеді. Еліміздегі лизингтік қызметтер нарығында бүгінгі күні қалыптасып отырған жағдайларды ескере отырып, біз лизингтік қатынастар механизмін жетілдіру үшін неғұрлым перспективті нарықтарды бөліп қарастыруды ұсынамыз [2].

Міне осы шағын кәсіпкерліктің дамуына әсер ететін факторлардың бірі сәйкес қаржылық қызметтер секторының дамуы болып табылады. Себебі, көптеген кәсіпорындар үшін маңызды мәселелердің бірі қосымша ақша қаражаттарының көзін іздестіру

болып табылатындығы белгілі. Ал 2017 жылғы қараша айындағы деректер бойынша банктік сектордан шағын бизнеске бөлініп отырған ақша қаражаттары жалпы экономикаға бөлінген несиелердің 22,7% ғана құрап отыр. Банктерден несие алу үшін клиенттерге қойылатын талаптардың қатаңдылығы шағын кәсіпорындардың негізгі өндірісін техникалық жабдықтауға несие алу мүмкіндіктерін төмендетеді. Сондықтан бүгінгі күні шағын кәсіпкерлердің пайдаланып отырған жабдықтарының көбі техникалық та, моральдық тағынан тозған.

Осы сегментке тән сипаттық белгілердің бірі – шағын кәсіпорындарды қаржыландыру күрделі қаржылық салымдардың неғұрлым тәуекелділігі жоғары түрі болып табылатындығы. Оның себептеріне төмендегілерді жатқызуға болады:

1. Шағын кәсіпорындардың барлығының дерлік кепілге қоятын өтімділігі жоғары мүліктері жоқ;
2. Шағын кәсіпорындарда біліктілігі жоғары мамандардың аздығы немесе жоқтығы;
3. Қарызға алынған қаражаттардың өз мақсатына пайдаланылуына бақылау жүргізудің нақты мүмкіндіктерінің жоқтығы.

Осы себептерге сәйкес шағын бизнеспен жұмыс істеуге шешім қабылдаған несиелік мекемелер мынадай проблемаларға кездеседі:

1. Көптеген экономикалық және қаржылық ақпараттарды талдаудағы және шағын кәсіпорындардың (әсіресе регионалдық) осы ақпараттарды берудегі кәсіби деңгейлерінің төменділігі;
2. Шағын кәсіпорындардың пайдаланатын жабдықтарының көп түрлілігі.

Осындай қаржылық инвестициялардың тәуекелділігінің жоғарылығы шағын кәсіпорындар үшін банктерден берілетін несиелердің бағасы мен мерзіміне де әсерін тигізеді. Ал, лизингтік қатынастар осындай тығырықтан шығудың бір жолы болып табылады, себебі лизингтік қатынастар кезінде несие беру үшін қажетті қамтамасыз ету мөлшеріне қойылатын талаптар банктік несиеге қарағанда салыстырмалы түрде төмен. ҚР-да лизинг бейнесі даму үстінде. Мұндай өсудің себебі нарықта лизингке деген сұраныстың көбеюі. Үкімет Қазақстанның экономикалық өсуіне көңіл бөлуде, соның ішінде шағын, орта бизнесті және инвестициялық нарық та дамытуда.

Сонымен біздің ойымызша, шағын кәсіпкерлер сегментімен лизингтік қатынастар орнатудың міндетті шарттарының бірі перспективті жобаларды таңдаудың тиімді механизмінің болуы. Осы жерде ең алдымен осы механизмнің міндеттері мен параметрлерін анықтау керек. Яғни, бір жағынан өмірлік қабілеттілігі жоқтарды қаржыландыру арқылы тәуекелділікті жоғарлатуға жол бермеуді, ал екінші жағынан өте қатаң талаптар қою арқылы барлық жобалардың тым қатты сұрыпталуын болдырмауды ескеру қажет.

Бұл жерде лизингтік компанияның лизингтік келісімшарттарды бекіту үшін қаралатын жобалар санын тәуекелділіктерді жоғарылатпай көбейтуге, яғни көрсетілген екі талапты біріктіруге мүмкіндіктері болуы қажет [3].

Осындай тығырықтан шығудың бір жолы біздің ойымызша, лизингтік қатынастарға әртүрлі ұйымдарды тарту арқылы қаржыландырудың көптеген сызбаларын құру. Бүгінгі таңда, лизингтік қатынастарға кепіл ретінде мемлекеттік органдарды немесе өмірлік қабілеттілігі неғұрлым жоғары жеткізушілерді тартудың өте үлкен әлеуеті бар. Себебі, қазіргі кезде мемлекет экономиканың кейбір нақты салаларын дамытуға үлкен қызығушылық танытуда.

Сонымен бірге, лизингтік компаниялар жабдықтарды (мүліктерді) тиімді басқаруды ұйымдастыру арқылы өз тәуекелділіктерін төмендете алады. Яғни, лизингтік компания өз қасиетіне тән емес қызметтерді де өзіне жартылай алуы мүмкін. Ол үшін лизингтік компания лизингтік келісімді бекіту үшін қажетті көптеген экономикалық және қаржылық ақпараттарға талдау жүргізу жұмыстарын өзі атқаруы қажет. Себебі, біз жоғарыда айтып кеткеніміздей, көптеген шағын кәсіпорындарда осындай ақпараттарды беру үшін біліктілігі жоғары мамандар аз немесе мүлдем жоқ. Бірақ осындай схема бойынша әрбір жобаны таңдау лизингтік компания үшін де қымбатқа түсетіні белгілі. Сондықтан лизингтік компания өз шығындарын азайту үшін халық шаруашылығының перспективті салалары мен бағыттарын үнемі қадағалап отыруы қажет.

Қорытынды. Сонымен, лизингтік қызметтер нарығын жоғарыда көрсеткендей белгілі бір белгілері бойынша сегменттерге бөліп қарастыру, лизингтік қатынастар механизмін жетілдіруге мүмкіндіктер береді. Осы лизингтік келісімдерді қандай сегментте болсын жүзеге асыру кезінде міндетті түрде тәуекелділіктерді ескеру қажет деп ойлаймыз. Лизинг – даму үстіндегі мемлекеттерде де, дамыған елдерде де мекемені ұзақ мерзімді және орта мерзімді қаржыландырудың көзі болып табылады. Негізгі рөлді – лизинг алушы үшін өте қажет қаражат ретінде атқарады. Ол дамып келе жатқан, дамыған мекемелерге де үлкен әсер етеді. Инновацияны енгізуде және елдегі бәсекелестікті дамыту үшін лизинг өте қажет болады. Дәл осы құрал әлемдік тәжірибеде кіші және орта бизнесті қаржыландыру көзі болып табылады.

Қазақстан экономикасының қуатын одан әрі күшейту үшін, елімізде халықаралық лизингті дамыту керек, бұл дегеніміз өз алдына бір өзекті мәселе. Қазақстанда лизингтің даму жолы, біздің көзқарасымызша келесідей 3 негізгі бағытқа байланысты.

1. Экономиканың барлық саласындағы моральды және физикалық тозған негізгі құралдарды тез, әрі түбірімен ауыстыру.

2. Инфляция деңгейін төмендетумен қоса, инвестициялық белсенділікті арттыру.

3. Мемлекеттік қолдау және ынталандыру арқылы, Ұлттық экономикадағы шағын және орта бизнесті дамыту.

Шаруашылық кешендегі инвестиция жоғарылату – ол лизингтік іс-шараны тезірек дамыту болып табылады. Оны жүргізу механизмі тек қана бос қаражатқа тірелмей, сонымен қатар дамып келе жатқан шағын және орта бизнеске де арқа арту керек.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Смагулов А.С. Лизинг, Учебное пособие. – Алматы: Балауса, 2006. –176 с.

2. Вахитова Р.Ф. Проблемы в развитии законодательства о лизинге // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2012. № 2 (22). С. 30-32.

3. Абесалашвили М.З. Договор финансовой аренды в современном гражданском праве // Право и практика. 2012. № 2. С. 3-7.

4. Абрамов Ю.В. Правовая сущность и особенности реализации договора лизинга в сочетании с другими договорными конструкциями, включая договор страхования // Страхование право. 2013. № 3-4 (60-61). С. 35-38.

5. «Қаржы лизингі туралы» Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 5 шілдедегі № 78 Заңы.

А.К. Акпанов, кандидат экономических наук, доцент
Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Роль и необходимость банковского лизинга в экономике

Аннотация. В современных условиях финансовая аренда является одним из основных способов повышения эффективности деятельности организации. И лизинг как нетрадиционная форма финансирования предпринимательской деятельности, широко распространённая за рубежом, в настоящее время получает развитие и в нашей стране.

Лизинг является одним из самых прогрессивных методов финансирования производства, способным предоставить современным предприятиям доступ к передовой технике. Одним из факторов, которые препятствуют экономическому росту, является изношенность основных фондов организаций. Процесс их обновления финансируется в основном за счет нераспределенной прибыли предприятий и сдерживается нехваткой доступного заемного капитала. Лизинг как механизм альтернативного финансирования может сыграть важную роль в выполнении этой стратегической задачи, стоящей перед экономикой, – в переоснащении основных фондов промышленных предприятий.

Целью статьи является изучение такого инструмента финансирования предприятия, как лизинг. Автор останавливается на следующих вопросах: какие преимущества есть у лизинга перед другими формами привлечения денежных средств? Насколько его применение является эффективным? Каково нынешнее состояние мирового и Казахстанского рынка лизинга? А также, для каких отраслей отечественного бизнеса наиболее привлекателен данный вид финансирования. В этой статье рассматриваются различные формы лизинга, машины, механизмы, электронная и компьютерная инженерия, а также строительная техника, здания и сооружения. В статье основное внимание уделяется развитию лизинговых услуг для предприятий малого и среднего бизнеса. Эта статья влияет на расширение экономических процессов в лизинговом бизнесе в регионе. Лизинг рассматривается как альтернативный механизм финансирования.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые компании, лизинговые услуги, рынок лизинга, формы лизинга.

A.K. Akpanov, candidate of economic sciences, associate professor
Establishment «Turan» University», Almaty, Kazakhstan

The role and necessity of bank leasing in the economy

Abstract. In modern conditions, financial leasing is one of the main ways to improve the efficiency of the organization. And leasing as a non-traditional form of business financing, which is widespread abroad, is currently being developed in our country.

Leasing is one of the most progressive methods of financing production, able to provide modern enterprises with access to advanced technology. One of the factors that impede economic growth is the depreciation of fixed assets of organizations. The process of updating them is financed mainly by the retained earnings of enterprises and is constrained by the lack of available borrowed capital. Leasing as an alternative financing mechanism can play an important role in the fulfillment of this strategic task facing the economy, in retooling the fixed assets of industrial enterprises.

The purpose of the article is to study such a tool for financing an enterprise as leasing. The author dwells on the following questions: what are the advantages of leasing over other forms of raising funds? How effective is its use? What is the current state of the world and Kazakhstan leasing market? And also, for which branches of domestic business this type of financing is most attractive. This article discusses various forms of leasing, machinery, machinery, electronic and computer engineering, as well as construction equipment, buildings and structures. The article focuses on the development of leasing services for small and medium-sized businesses. This article affects the expansion of economic processes in the leasing business in the region. Leasing is considered as an alternative financing mechanism.

Keywords: leasing, leasing companies, leasing services leasing market, leasing forms.

М.Ш. Жусипова¹, М.К.Тлепов²

^{1,2} Казахстанский Инженерно-Технологический Университет,
г. Алматы, Казахстан

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАЗАХСТАНА

Аннотация. Объектом анализа в статье является рынок недвижимости, а также прогнозирование цен на нем. Отмечаются особенности рынка недвижимости, а также этапы его анализа, последним из которых является прогнозирование развития рынка.

Любые экономические потрясения мгновенно отражаются на рынке недвижимости Казахстана. На фоне снижения реальных доходов населения и темпов выдачи ипотечных кредитов доступность жилья остается невысокой.

В начале года на рынке недвижимости Казахстана наблюдалась стабильность. Отечественный рынок жилья пассивно реагирует на различные факторы, такие как строительство жилья по программе «Нурлы жер», появление на первичном рынке более дешёвой ипотеки, ожидание новой ипотечной программы «7-20-25».

По информации аналитической службы kn.kz, средняя цена за жилой квадрат в Астане в I квартале 2018 составила 340,3 тыс. тенге, Алматы – 377,6 тыс. тенге.

За квартал во всех городах ценовые колебания положительные. За год в Астане отмечается снижение средних цен на жилье – на 3% и 4% соответственно. В Алматы, напротив, наблюдался рост на 3,5%.

Ключевые слова: Рынок недвижимости, анализ рынка недвижимости, цены на жилье. ценообразование рынок жилья, себестоимость жилищного строительства.

Введение. Недвижимость играет важную роль в жизни любого общества, и как экономический ресурс является национальным богатством страны. В казахстанских условиях формирование рынка происходит при участии государства, однако на современном этапе попытки государства оказать влияние на функционирование рынка недвижимости нередко осуществляются без учета особенностей развития национальной экономики. Это свидетельствует о недостаточной разработанности и отсутствии глубоких исследований данного вопроса в отечественной науке. В то же время от правильного определения соотношения рыночных и регулирующих элементов зависит эффективность и интенсивность обращения недвижимого имущества в производственной и потребительской сфере.

Экспериментальная часть. Рынок недвижимости – это совокупность экономических, правовых, культурных отношений субъектов рынка по поводу создания, распределения, обмена и потребления полезных свойств недвижимости, прав и обязательств. Он имеет определенную специфику, вытекающую из характеристики недвижимости как товара: уникальность, неповторимость, стационарность (неподвижность), длительность создания и долговечность [1].

Таблица 1 – Рынок недвижимости выполняет следующие функции

№	Наименование функции	Свойство функции
1	Регулирующая	Распределение ресурсов по сферам экономики Формирование структуры экономики Удовлетворение общественных интересов
2	Стимулирующая	Развитие конкуренции Использование научно-технических новшеств при создании и использовании недвижимого имущества
3	Социальная	Увеличение роста активности населения, стремящегося стать собственниками недвижимости
4	Коммерческая	Организация движения капитала Максимизация прибыли

В 2017 году стартовала самая многообещающая в казахстанской истории жилищная программа – «Нұрлы жер». Технически она вообрала в себя все предыдущие программы. Это и «Развитие регионов», и «Доступное жильё – 2020», а также программы «Развитие моногородов на 2012-2020 годы», «Модернизация жилищно-коммунального хозяйства на 2011-2020 годы», «Ақбұлақ на 2011-2020 годы» и, конечно же, жилищная ниша госпрограммы инфраструктурного развития «Нұрлы жол». Теперь это всё объединено под единый свод государственной программы «Нұрлы жер». В итоге казахстанская строительная отрасль закончила год, по предварительным оценкам, превысив цифру в 10 миллионов квадратных метров нового жилья [2].

Ввод в эксплуатацию жилой недвижимости за 11 месяцев 2017 вырос на 8%. При этом у застройщиков наблюдается дефицит фондирования: кредитование отрасли упало на 4% за год. Альтернативный источник роста – стабильный спрос, обеспечиваемый жилищными госпрограммами. Кредитование строительства в регрессе: по итогам октября портфель отрасли составил всего 937,7 млрд тенге – это на 2,2% меньше, чем в сентябре, и на 4,2% меньше, чем годом ранее [3].

Цены на первичном рынке (за 1 кв.м в тенге)

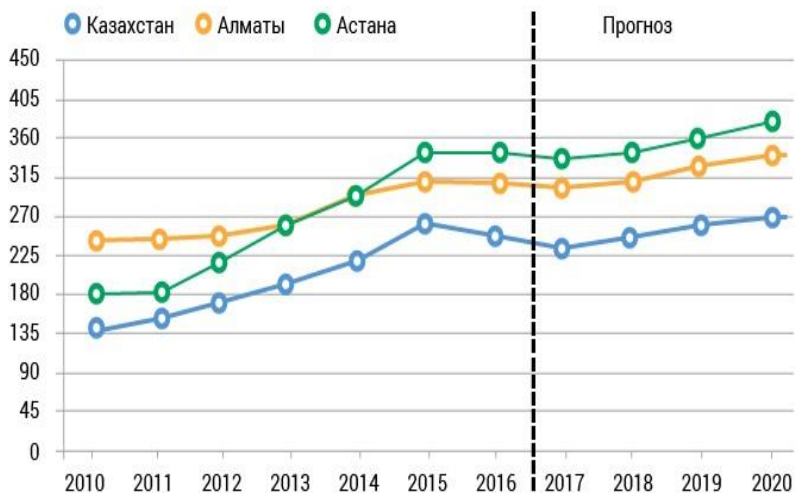


Рисунок 1 – Изменение цен на первичном рынке

2018-й, по прогнозам, может стать годом жилищного строительства. Должна будет заработать в полную силу масштабная программа «Нұрлы жер». Жилстройсбербанк Казахстана в 2017-м впервые в своей истории перешагнул историческую отметку в один миллион активных накопительных счетов. А власти Астаны, отмечая 20-летие, намерены в юбилейный год дать старт новому этапу развития города [2].

Сейчас граждане, на которых и направлена программа, просят внести коррективы: повысить лимит стоимости приобретаемого жилья с 20 до 30 млн тенге, снизить первоначальный взнос с 30 до 20%. В целом эффективность реализации первого года «Нұрлы жер» ещё будет активно обсуждаться. Однако главный итог существенный: рынок получил и ещё ожидает солидных объёмов доступного жилья классов «комфорт» и «эконом» [2].

Результаты и обсуждения. Стоимость квадратного метра в новостройках в течение всего года колебалась в узком коридоре. В Астане цены с начала года практически не изменились, составив около 318 тысяч тенге. В Алматы первичный рынок был более волатильным – цены колебались здесь в коридоре 430-450 тысяч тенге. При этом средняя цена «квадрата» в алматинских новостройках на конец года составила около 438 тысяч тенге. Цены на вторичку в 2017 году в крупнейших городах (Астана и Алматы) снизились в среднем на 5-8 процентов, в то время как в некоторых регионах снижение цен достигало 10-11 процентов. Это связано с более низким уровнем платежеспособного спроса на квадратные метры. "Ос-

новным драйвером рынка стала государственная жилищная программа «Нурлы жер». Активность государства привела к удвоению объемов выдачи ипотечных кредитов по итогам десяти месяцев. Так, по данным Национального Банка РК, в январе-октябре текущего года было выдано ипотеки на 281 миллиард тенге против 144 миллиардов тенге за аналогичный период в 2016 году. Это привело к увеличению портфеля ипотечных кредитов с начала года на 8,9 процента, или 87,8 миллиарда тенге. Активность программы «Нурлы жер» повысила спрос на новостройки и усилила переток покупателей на первичный рынок. Это, с одной стороны, поддержало цены на новые квадратные метры, с другой – усилило понижительный тренд на вторичном рынке [4].

Таблица 2 – Динамика индекса цен на недвижимость по регионам РК

	Январь	Октябрь	Динамика
Алматы	359 080	347 300	-3.3
Астана	332 860	315 375	-5.3
Ақтау	249 400	221 225	-11.3
Шымкент	217 820	191 450	-12.1
Қарағанда	202 680	198 100	-2.3
Уральск	179 740	170 625	-5.1
Усть-Қаменогорск	175 200	164 150	-6.3
Петропавловск	170 780	177 300	3.8
Павлодар	163 820	162 250	-1.0
Тараз	161 140	150 475	-6.6
Ақтобе	159 940	151 425	-5.3
Қостанай	188 320	181 700	-3.5
Семей	161 340	157 600	-2.3
Қокшетау	181 360	179 050	-1.3
РК	209 394	197 716	-5.6

Заклучение. «Мы видим, что идет активное строительство. Есть очень много социальных программ и социальных проектов. Недвижимость строится, в основном в эконом- и комфорт-классе. Эта тенденция продолжится и в следующем году. Единственное, хотелось бы ожидать каких-то более хороших льготных кредитов, связанных с ипотекой. С рынка ушли перекупщики. Нет тех инвесторов, которые покупают, чтобы перепродать. Потому что маржа сейчас совсем небольшая, и на рынке только покупатели, которым нужна недвижимость. Особенно в больших городах, куда идет постоянная миграция», – говорит Грушина. В свою очередь, эксперт Мария Рен приводит цифры. Если в 2015 году цены на вторичном рынке в долларовом эквиваленте снизились на 30-33 про-

центов, а цены в тенге из-за второго витка девальвации выросли на 15-20 процентов, то в 2016 году снижение цен в долларах произошло на 14-15 процентов, а по итогам 2017 года составило около 6-7 процентов. «Учитывая, что в этом году цены на вторичном рынке уже не снижаются двузначными цифрами, можно сказать, что мы подбираемся максимально близко к пресловутому ценовому дну. Запас снижения цены составляет еще 3-4 процента. Такое снижение может произойти в 2018 году из-за низкого качества старого жилого фонда, отсутствия системной работы в достаточных объемах по восстановлению и капремонту старого жилья и дальнейшему развитию госпрограмм, в том числе по кредитованию. Все это снижает привлекательность старого жилья на фоне развития первичного рынка», – объясняет управляющий партнер онлайн-сервиса Nomsters.kz. На первичном рынке, по словам Рен, цены в следующем году останутся стабильны при уравнивании двух тенденций. С одной стороны, насыщение рынка предложением, благодаря активности реализации госпрограмм, должно стимулировать снижение цен на жилье в новостройках, с другой стороны – госпрограммы облегчают условия кредитования, что стимулирует спрос на квадратные метры, а значит, и провоцирует рост цен. Колебания на первичном рынке недвижимости могут составить плюс-минус 1-3 процента [5].



Впрочем, сокращение активности на рынке недвижимости произошло в основном за счет падения интереса к частным домам, в том числе – вследствие нарастающих процессов урбанизации и агломерирования.

Так, количество сделок купли-продажи квартир в многоквартирных домах практически не изменилось за год (всего минус 0,1%), и осталось на уровне 12,3 тысячи за март 2018. В то же время, количество сделок по индивидуальным домам упало год-к-году сразу на 14,9%, до всего 4,5 тысячи – это лишь 27% от общего количества сделок, против 30,3% годом ранее.



Квартиры в новых многоквартирных домах подорожали в среднем по РК на 5,6% – до 263,1 тыс. тг за кв. м.

Вторичное благоустроенное жилье немного подешевело – на 1,3%, до 185,8 тг за кв. м. Любопытно, что неблагоустроенное жилье на вторичном рынке подешевело не так сильно, как благоустроенное – всего на 0,2% а год, до 115 тыс. тг за кв. м.

Элитное жилье на вторичном рынке увеличилось в цене на 2,6% за год, до 211,1 тыс. тг за кв. м.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика недвижимости Дияров С.К. Учебное пособие, Алматы, 2006.
2. Программа правительства РК «Нұрлы жол» от 22 июня 2018 г.
3. URL: <https://informburo.kz/stati/gynok-nedvizhimosti-v-2018-godu-chestnye-ceny-nrly-zher-i-kurs-tenge.html>
4. URL http://economicdefinition.com/Construction/Rynok_nedvizhimosti_Real_estate_market_eto.html
5. Недвижимость: права и сделки Киндеева Е.А., Пискунова М.Г., Киндеева Е., Крашенинников П.В. Учебное пособие, Алматы, 2010.

М.Ш. Жусипова¹, М.К. Тлепов²

^{1,2} Қазақстан Инженерлік-Технологиялық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Қазақстан жылжымайтын мүлік нарығы

Түйіндеме. Мақалада талдау объектісі – жылжымайтын мүлік нарығы, сондай-ақ оны болжау бағалары. Жылжымайтын мүлік нарығының ерекшеліктері, сондай-ақ талдаудың кезеңдері байқалды, олардың ең соңғысы нарықтың даму болжамы болып табылады.

Кез-келген экономикалық дағдарыс Қазақстанның жылжымайтын мүлік нарығына бірден әсер етеді. Халықтың нақты табыстарының төмендеуі және ипотекалық кредит беру қарқыны аясында тұрғын үйге қолжетімділік деңгейі төмен болып қалуда.

Жылдың басында қазақстандық жылжымайтын мүлік нарығында тұрақтылық байқалды. Ішкі тұрғын үй нарығы «Нұрлы жер» бағдарламасы бойынша тұрғын үй құрылысы, бастапқы нарықтағы арзан ипотека пайда болуы және жаңа 7-20-25 ипотекалық бағдарламаны күту сияқты түрлі факторларға пассивтік жауап береді.

Ақпараттар бойынша 2018 жылдың 1-тоқсанында Астанадағы тұрғын үй алаңының орташа бағасы 340,3 мың теңгені, Алматы – 377,6 мың теңгені құрады.

Барлық қалалардағы тоқсанда баға ауытқуы оң. Жыл ішінде Астана тұрғын үйдің орташа бағасы – тиісінше 3% және 4% төмендеді. Алматыда, керісінше, 3,5%-ға өсті.

Түйінді сөздер: Жылжымайтын мүлік нарығы, жылжымайтын мүлік нарығын талдау, тұрғын үй бағалары, тұрғын үй нарығының бағасы, тұрғын үй құны.

M.Sh. Zhusipova¹, M.K. Tlepov²

^{1, 2} Kazakhstan Engineering Technological University, Kazakhstan, Almaty

Kazakhstan real estate market

Abstract. The object of analysis in the article is the real estate market, as well as forecasting prices for it. The features of the real estate market are noted, as well as the stages of its analysis, the most recent of which is the market development forecasting.

Any economic upheavals instantly affect the real estate market in Kazakhstan. Against the background of the decline in real incomes of the population and the rate of mortgage loans, housing affordability remains low.

At the beginning of the year, stability was observed in the real estate market of Kazakhstan. The domestic housing market passively reacts to various factors, such as housing construction under the Nurlı Zher program, the emergence of cheaper mortgages in the primary market, and the expectation of a new 7-20-25 mortgage program.

According to the information service kn.kz, the average price for a residential square in Astana in I quarter of 2018 was 340.3 thousand tenge, Almaty – 377,6 thousand tenge.

For the quarter in all cities, price fluctuations are positive. Over the year, Astana has seen a decline in average housing prices – by 3% and 4%, respectively. In Almaty, by contrast, an increase of 3,5% was observed.

Keywords: Real estate market, real estate market analysis, housing prices, pricing of the housing market, the cost of housing.

МРПТИ 06.75.39

L.A. Kuanova, doctoral student 1 course
Al-Farabi Kazakh National University

ECONOMETRIC MODEL OF THE DEVELOPMENT OF ISLAMIC FINANCE IN KAZAKHSTAN

Abstract. While a number of different studies have explored the the advantage of Islamic finance in comparison with conventional finance and potential growth of Islamic finance, few of them have explored impact of Islamic banking to economic growth and welfare of country. This article seeks to study influence of the development of Islamic finance to Gross Domestic Product of Kazakhstan by construction model of interdependence. Using detailed data on Gross Domestic Product, loans to economic excluding the mining sector and Islamic banking assets, for the last 12 years, the analysis shows that development and improvement of Islamic finance market has positive impact to qualitative growth of economic, through non-speculative nature of financing. The obtained data allowed the forecast of GDP growth for the nearest 5 years and results suggest that further developing of Islamic finance instruments is necessary as an alternative source of funding of bank sector, as well as real sector of economy of the country.

Keywords: Islamic finance, Islamic banking, economic growth, gross domestic product, credits of second-tier banks, banking assets.

Introduction. Nowadays, when the world economy needs additional sources of financing for sustainable development, the role of Islamic finance is growing every day.

The difference between Islamic financing and the traditional one is that the Islamic economic system is a system based on rules based on the principles of preserving property rights and the inviolability of contracts and has no speculative component

Islamic finance is a rapidly growing component of the financial sector in the world. According to Global Islamic finance report of 2017, the annual turnover of the Islamic finance market is estimated at 2.293 trillion US dollars, which is 1% of all world assets, and average growth rate of World Islamic finance is 13,9% between 2009-2017 [1].

The main step towards the introduction of Islamic banking products in the country was the creation a legal framework for the activities of Islamic banks in Kazakhstan.

Today, the domestic market of Islamic finance is presented by: 2 Islamic banks, Al Hilal Bank, Zaman Bank and Islamic leasing companies “Ijara” and Al-Saqr Finance, Islamic micro finance company “New Finance”, Islamic insurance company “Takaful” and others [2]. It should be noted that Kazakhstan occupies a leading position in the countries of Central Asia and has a great potential for the development of Islamic finance.

It should be mentioned that, Astana international finance center was established on the initiative of the President of the country. One of the major strategic direction of the center is creating favorable conditions for the operation and development of Islamic financial institutions [3].

The relevance, practical need of the financial market in studies to determine the potential and prospects of Islamic finance and study the impact of attracting and using Islamic finance on the economy of Kazakhstan determined the purpose and objectives of this article.

Experimental part. *A. Conditions and framework of model construction:* The study of the impact of Islamic finance on the economic growth of Kazakhstan is the basis of the analysis, which assesses the potential and prospects for the development of Islamic financing instruments.

In the process of research, the following hypothesis was put forward: In the current conditions of the financial system of Kazakhstan, the development of instruments of Islamic finance will provide an increase in gross domestic product and improve overall economic welfare.

Through the model in the study it is necessary to demonstrate that, due to the limited access to external borrowings caused by the crisis, the volume of lending to the economy of second-tier banks has decreased, which has an effect on reducing GDP growth. Instruments of Islamic financing will serve as an alternative source of lending to the economy, which in turn will affect the increase in GDP. The constructed model based on statistical data and forecasting, as well as the results of the completed questionnaire, will provide as proof of the hypothesis.

In the construction of the model, the initial point of support is the statistical data on the gross domestic product by the end-use method, in current prices and the statistical data on the credits of second-tier banks issued to the economy of the country for 12 years from 2012 to 2017 inclusive.

Thus, in the construction of the model, the following assumptions were used based on the above statistical data, reflecting the most optimally reliable relationship between GDP indicators and STB credits:

1. Statistical data of GDP and credits of STB issued to the economy at the end of the quarter.

2. It is assumed that only GDP loans issued to the economy affect the GDP, that is, other factors influencing the change in GDP are not taken into account.

4. In order to clarify the GDP indicator, the most attractive assets of the second-tier banks, the GDP of the mining industry has been subtracted from the country's total GDP, because the share of loans of STB of this industry is not a significant amount. For the comparability of indicators, the total volume of loans issued to the STB economy is given without credits from the mining industry.

5. "Net loans of STB" are calculated, minus the amount of loans issued by the mining and metallurgical banks of the mining industry.

6. The dependence of "net-GDP" on "net loans of second-tier banks" was determined and a linear model of interdependence of "net-GDP" from "net loans of STB" was constructed.

7. On the basis of which the forecast of GDP changes is made under scenario for the development of Islamic finance in the country.

Results and discussions. To describe the model and the methodology of its construction, it is necessary to review the algorithm for constructing the model. The main direction of the model is to identify the relationship between GDP growth and STB loans issued by the economy, in order to demonstrate a slowdown in GDP growth, due to a decrease in lending volumes. In turn, the decrease in lending is due to the financial crisis and, accordingly, the restriction of access to external sources of credit and tightening the conditions for their receipt.

Islamic finance has a stable structure to crises and has a high development potential of 15% of annual growth. Kazakhstan is attractive for Islamic investors, due to the possibility of investing in a new emerging economy, as well as the availability of a legislative framework for the introduction of Islamic financing principles. The dynamic of GDP growth in the Republic of Kazakhstan from 2012 to 2017 is given in the following table.

Table 1 – Gross domestic product in annual terms 2012-2017

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017
GDP, bln KZT	10 213.7	12 850	16 052.9	17 007.6	21 815.1	28 243.1
GDP, bln USD	81	104.9	133.4	115.3	148.1	192.6
Index of valume	110.7	108.9	103.3	101.2	107.3	107.4
Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017
GDP, bln KZT	31 015.2	35 999	39 675	40 884	46 971.2	51 966.8
GDP, bln USD	208	236.6	221.4	184.4	137.3	159.4
Index of valume	104.8	106	104.2	101.2	101.1	104
Note – compiled by the author [4]. www.stat.gov.kz – official website of Committee of statistics RK						

Table I shows that the index of the physical volume of GDP from 2012 to 2016 tends to decline. 2016 and 2017, this indicator is stable, in subsequent years the index is prone to decline, until 2017. The main factor of the decline in this index is the slowdown in the growth rate of the economy in Kazakhstan as a whole and, accordingly, the decline in business activity of enterprises in the real sector.

Given that the study intends to show the interrelationship of loans issued by STBs and GDP to build a model, the volume of the mining industry was subtracted from the volume of GDP in quarterly terms. According to official data, the mining industry, excluding related industries, is approximately 20% in the GDP structure and between 2012 and 2017 this data has decreased from 30% to 20%.

"Net GDP" at the end of the year is shown in Table 2, in annual terms at the end of the quarter "net GDP".

Table 2 – GDP of Kazakhstan for 2012-2017, excluding GVA of the mining industry

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017
GDP, bln KZT	10213.7	12850	16052.9	17007.6	21815.1	28243.1
MI, bln KZT	3261.2	4445.3	6229.7	5502.0	7419.6	10081.3
"Net GDP"	6952.5	8404.7	9823.2	11505.6	14395.5	18161.8
Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017
GDP, bln KZT	31015.2	35999	39675	40884	46971.2	51966.8
MI, bln KZT	10242.1	10696.2	11060,2	7521.2	9397.6	11757.5
"Net GDP"	20773.1	25302.8	28614.8	33362.8	37573.6	40209.3
Note – compiled by the author [4]. www.stat.gov.kz – official website of Committee of statistics RK						

Meanwhile, data on loans issued to the economy, excluding the mining industry, were calculated at the end of the quarter for the period 2012-2017 in annual terms. Table 3 presents data on the "net loans of the second-tier banks" at the end of the year.

Table 3 – Loans of STB used to the economy, excluding the mining industry

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Loans of STB, bln KZT	4 691	7 258.4	7 460.3	7 644	7 591.6	8 781.4
Loans to MI, bln KZT	146.3	229.8	242.3	245.5	235.3	289.8
"Net loans of STB"	4 544.7	7 028.6	7218	7 398.5	7 356.3	8 491.6
Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Loans of STB, bln KZT	9 958	11 291.5	12 105.7	12 674.2	12 708.3	12 705.4

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Loans to MI, bln KZT	318.7	395.2	411.6	456	343.8	373.1
"Net loans of STB"	9 639.3	10 896.3	11 694.1	12 218.2	12 364.5	12 332.3

Note – compiled by the author [5]. www.nationalbank.kz – official website of Central Bank

Table 3 demonstrates that the specific weight of loans issued to the mining industry in the total volume of loans from 2012 to 2017 at 3,1% - 3,5%.

B. Model of the interdependence. The next stage in the construction of the model is the identification of the interdependence of the "net-GDP" indicator from the indicator "net loans of second-tier banks".

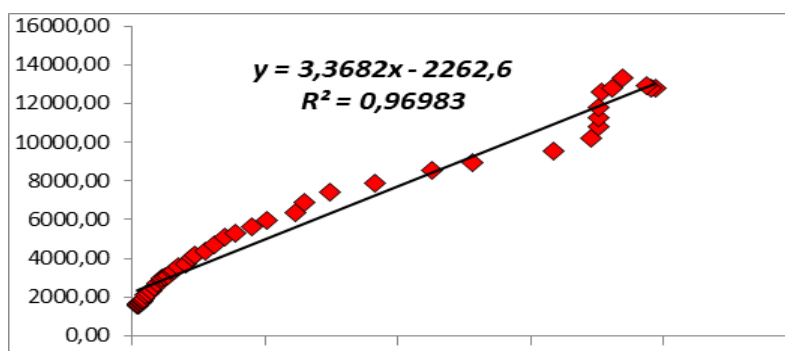


Figure 1 – The model of interdependence of "net-GDP" from "net loans of second-tier banks"

Note – Compiled by the author

Next, it is necessary to interpret the constructed model. Thus, a linear model was constructed:

$$y = 3,368x - 2262 \quad (1)$$

y – "net GDP";

x – "net loans of STB"

The multiple correlation coefficient, which is used to determine the link between the two properties of the linear model of the interrelation between "net GDP" and "net loans of STBs" is 0.984. Taking into account that the constructed model is two-factor model, the change in the volume of "net GDP" by 98.4% is explained by the change in the volume of "net loans of STB". As required to determine for further modeling.

The significance of the multiple correlation coefficient is verified by the Fisher test F-criterion table. The calculated significance level $\alpha p = 1,274E - 06 < 0,05$ confirms the significance of the correlation coefficient.

In addition to loans to the economy issued by STBs, to GDP growth have impact other factors such as lending rates, seasonal fluctuations, economic performance, financial supervision and regulation by the central bank, etc. For this reason, the constructed points are not exactly on the trend line, which is due to the factors described above. But these points are gathered around a straight line, so we can assume a linear relationship between the parameters with a certainty of 96,9% approximation.

The direction of link between variables is determined based on the signs (negative or positive) of the regression coefficient. In our case, the sign of the regression coefficient is positive (3.368), therefore, the connection is also positive.

Further, it is necessary to check the significance of the regression coefficients by comparing the values of the columns Coefficients and the Standard Error, it is observed that the absolute values of the coefficients are greater than their standard errors. In addition, these coefficients are significant, as can be judged from the value of the P-value (2.20E-21), which is less than the specified significance level of 0.05.

After the correlation between "net GDP" and "net loans of STB" was determined and the model is interpreted, it is necessary to consider the dynamics of two time-dependent ones.

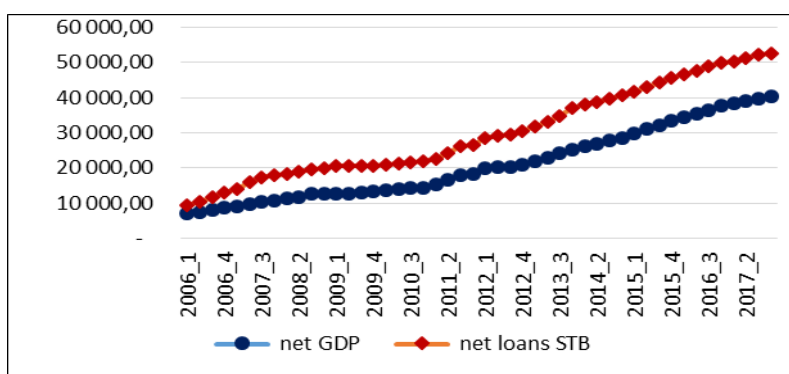


Figure 2 – Dynamics of "net-GDP" and "net loans of second-tier banks" 2012-2017

Note – Compiled by the author

From graph it follows that the dynamics of the change in "net-GDP" repeats the dynamics of "net loans of STBs", but it is necessary to take into account the time lag in influencing the loans given to the economy by GDP.

Earlier in the article, the dependence of "net-GDP" on "STB loans" was revealed. The next stage of modeling is the construction of forecast

scenario of GDP change with the further development of Islamic finance in the country.

Actually, development of Islamic finance started from establishing AlHilal Islamic Bank under intergovernmental agreement between Kazakhstan and UAE in 2016. However, introduction of Islamic finance started earlier by attraction of financing in the market of Islamic inter-bank capital by second-tier banks of Kazakhstan from 2012. The amount of Islamic banking assets and trend of changes are given in next table.

Table 4 – Islamic banking assets 2012-2017

Year	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016	2017
IB assets, mln KZT	6 508	11 166	12 022	17 042	14 148	26 737	21 225	38 986
Trend,%	-	71.6	7.7	41.8	-17	89	-20.6	83.7
Note – compiled by the author [5]. www.nationalbank.kz – official website of Central Bank								

As we can see from given above data from the table, Islamic banking assets had intricate dynamic of change, which started from rapidly increase in 2016, 71,6%, but next year Islamic banking assets growth rate was just over 8%. In 2014 and 2016 data had negative trend about 20%, however in 2015 and 2017 Islamic banking increased by 89%-83,7%, respectively. It should be mentioned, that from 2010 to 2017 (8 year) Islamic banking grew by 6 times (599%) in Kazakhstan. However, the volume of assets of Islamic banks is only 0,2% of all assets of the banking system [6].

The forecast scenario of the change in "net-GDP" depending on the "net loans", including racing of Islamic finance, is constructed from the assumption, that Islamic finance would has positive trend of change and would increase in the share in the banking sector. For using these assumptions there are number of reasons:

- functions the state Road map for developing Islamic financing until 2020 [7];
- operates Astana international financial center, one of the main tasks of which the development of the Islamic finance market and the involvement players in this market;
- there is a task of increasing the number of Islamic banks assets to 10% of the total banking sector till 2025 [8];
- the current annual turnover of the Islamic finance market is about 1% of all global assets, at the same time, as estimated by experts, this market has a sevenfold development potential [9].

The point of support for forecasting the potential growth of "net GDP" was the previously calculated net loans of STBs increased by 1.5% (projected Islamic financing of the economy) in 2018, with an increase of 1.5% in each corresponding forecast year to 7,5% in 2022.

With the help of the model of interdependence of "net-GDP" compiled earlier from "net loans of STB", we forecast net-GDP growth in connection with an increase in the volume of "net loans" of the economy due to the development of Islamic financing in Kazakhstan. In this case, it is important to note, that in the last three years increase of GDP and loans of economy was slight, only about 1%.

Table 5 – Forecast of Net GDP and Net Loans, including Islamic Finance

Year	2018	2019	2020	2021	2022
Net GDP forecast, bln KZT	40 404	41 561.7	42 752,7	43 976.3	45 233.2
Net loans forecast, bln KZT	12 667.5	13 011.8	13 365.4	13 728.7	14 101.9
Note – compiled by the author					

The scenario in which amount of Islamic finance will raise to 7.5% after five years has allowed to build a forecast model that shows the growth of "net GDP". Thus, the hypothesis put forward in the study is confirmed. Because the growth of "net-GDP", which does not include the mining industry, will undoubtedly lead to GDP growth. This in turn will have an overall impact on the country's economic growth. It should be noted that the state and financial supervisory authorities intend to enforce this scenario.

Conclusion. Summarizing the results of the model constructed in the article, it can be concluded that the use of Islamic finance instruments as an additional source of lending to the economy has a positive impact on GDP growth and will allow the economy to proceed at a high rate. Taking into account such qualitative advantages of Islamic financing instruments such as stabilization of the economy due to a lack of interest, the operation of real assets due to the partnership principle, the development of project financing and the diversification of the investment portfolio, one can assert both the quantitative growth of the economy and the improvement of its quality.

Islamic finance, in its essence, is not speculative in nature and is based on the development of the real sector of the economy, whereas in the world the traditional financial sector has exceeded by dozens of times the real one. Therefore, the development of instruments of Islamic finance will affect the development of the real sector in Kazakhstan.

REFERENCES

1. Dubai Islamic Bank, Overview of the global islamic finance industry, Global Islamic Finance report, Dubai, pp. 39, 2017.
2. A. Nurbekov, Islamic Finance will increase in Kazakhstan, – [Electronic source]. www.forbes.kz, February 2018.
3. www.aifc.kz – official website of Astatna international financial centre. – [Electronic source].
4. www.stat.gov.kz – official website of Committee of statistics of the Republic of Kazakhstan. – [Electronic source].
5. www.nationalbank.kz – official website of Central Bank of the Republic of Kazakhstan. – [Electronic source].
6. Islamic financial services board. Islamic financial services industry stibility report. Kuala Lumpur, pp. 65, May 2017.
7. Road map for the development of Islamic finance until 2020 in Kazakhstan from 29.03.2012.
8. N. Nazarbaev, The ceremony of presentation of the Global Award for Islamic Finance (GIFA), 6.09.2017. – [Electronic source]. – www.zakon.kz
9. US: potential market for Islamic finance, KFH research, Malaysia, 2015. – [Electronic source]. – www.mifc.com

Л.А. Қуанова, 1 курс докторанты
эл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Қазақстанда Исламдық қаржы дамуының эконометрикалық моделі

Түйіндеме. Бүгінгі таңда, бірқатар зерттеулер исламдық қаржыландырудың дәстүрлі қаржыландырудан айырмашылығын, сонымен қатар, исламдық қаржыландырудың дамуын зерттегенімен, исламдық банкінгтің елдің экономикалық өсуі мен әл-ауқатына әсері жеткіліксіз зерттелген. Мақалада исламдық қаржыландырудың Қазақстанның жалпы ішкі өніміне әсері эконометрикалық модель арқылы зерттелді. Зерттеуде жалпы ішкі өнім дерекетерін, екінші деңгейлі банктердің экономикаға берген несиелері туралы соңғы 12 жыл мәліметтерін талдау арқылы исламдық қаржының спекулятивті емес сипатына байланысты, Исламдық қаржыландыруды дамыту экономиканың сапалы өсуіне оң әсері дәлелденді. Талдау нәтижесі бойынша 5 жылға ЖІӨ өсімін болжау арқылы исламдық қаржы құралдарын одан әрі дамыту банк секторына, сондай-ақ елдің экономикасының нақты секторын қаржыландырудың балама көзі ретінде қажеттігі дәлелденді.

Түйінді сөздер: исламдық қаржы, исламдық банкінг, экономикалық даму, жалпы ішкі өнім, екінші деңгейлі банктердің несиелері.

Л.А. Куанова, докторант 1 курса
Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Эконометрическая модель развития Исламского финансирования в Казахстане

Аннотация. В то время как в ряде исследований были изучены преимущества исламского финансирования по сравнению с традиционным финансированием и потенциальным ростом исламских финансов, лишь немногие из них изучили влияние исламского банкинга на экономический рост и благосостояние страны. Эта статья направлена на изучение влияния развития исламского финансирования на валовой внутренний продукт Казахстана по построенной модели зависимости. Используя подробные данные по валовому внутреннему продукту, кредитам, выданным банками второго уровня экономике, исключая горнодобывающий сектор и активы исламского банкинга, за последние 12 лет анализ показывает, что развитие и совершенствование исламского финансового рынка оказывает положительное влияние на качественный рост экономики за счет неспекулятивного характера финансирования. Полученные данные позволили прогнозировать рост ВВП на ближайшие 5 лет, и результаты показывают, что дальнейшее развитие исламских финансовых инструментов необходимо, в качестве альтернативного источника финансирования банковского сектора, а также реального сектора экономики страны

Ключевые слова: Исламское финансирование, исламский банкинг, экономический рост, валовой внутренний продукт, кредиты банков второго уровня, банковские активы.

Т.Т. Мухамедьярова¹, доцент, кандидат экономических наук

М.Т. Куатбек², магистрант

^{1,2} Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. В статье рассматриваются сущность кредитной политики коммерческого банка, функции, виды, цели, принципы и роль, а также факторы, определяющие формирование кредитной политики коммерческого банка. Предметом исследования является процесс формирования реализации кредитной политики коммерческого банка, то есть стратегия и тактика банка по размещению ресурсов с целью их последующего использования для кредитования клиентов. Актуальность данной статьи обусловлена серьезным влиянием кредитной политики коммерческого банка на стабильность функционирования и результаты его работы, особенно в условиях современного экономического кризиса. Несовершенная кредитная политика либо ее отсутствие ведут банковскую организацию к серьезным финансовым проблемам и банкротству. В свою очередь, эффективная политика банка в области кредитования способствует формированию оптимального кредитного портфеля, позволяющего устойчиво развиваться в условиях нестабильного рынка, направлена на повышение качества его ресурсов, их доходности и достижению в итоге положительного финансового итога.

Ключевые слова: политика банка, кредитная политика, цели, коммерческие банки.

Введение. Сейчас в условиях сложного финансового состояния и ограниченности собственных ресурсов большинства предприятий проблема получения кредитных средств становится одной из важнейших не только с позиций текущей деятельности, но и перспектив их развития. Любая кредитная операция должна предполагать сбалансированность интересов банка и заемщика.

Кредитные операции приносят банковским учреждениям значительную часть прибыли, причем они связаны с кредитным риском и риском потери ликвидности и платежеспособности, а в конечном итоге – с риском банкротства. Снизить кредитный риск банка помогает грамотно разработанная кредитная политика, поэтому совершенствование кредитной политики коммерческого банка является одной из актуальных проблем банковской деятельности.

Главной целью кредитной политики является высокодоходное и высоколиквидное размещение пассивов (включая привлечение вкладов и депозитов) в кредитные ресурсы с одновременным поддержанием высокого уровня качества кредитного портфеля. Проблемная и просроченная ссудная задолженность оказывает влияние на качество того самого портфеля. Просроченная задолженность – это та, которую не погасили в установленный срок, то есть заемщик не исполнил обязательства по кредиту. Проблемной считается задолженность с прямыми или косвенными факторами наличия или возможного возникновения проблем с обслуживанием кредита заемщиком и со своевременным исполнением обязательств заемщика перед кредитором. Чем ниже уровень проблемной и просроченной задолженности в портфеле кредитного учреждения, тем соответственно выше его качество. Качественным кредитом считается обеспеченный заем, который погашают в оговоренный срок без возникновения затруднений у заемщика [1].

Экспериментальная часть. Рассмотрим деятельность Банка, используя данные консолидированных бухгалтерских балансов АО «Forte Bank» за 2015-2017 гг.

Пассивные операции. С их помощью банки формируют свои ресурсы. Суть их состоит в привлечении различных видов вкладов, получении кредитов от других банков, эмиссии, собственных ценных бумаг, а также проведении различных иных операций, в результате которых увеличиваются банковские ресурсы.

Таблица 1 – Структура пассивов АО «Forte Bank» за 2015-2017 года млн тг

№	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	Капитал	153.997	166.254	177.377
1.1	Акционерный капитал	332.873	332.814	332.094
1.2	Дополнительный оплаченный капитал	19.070	21.116	21.116
1.3	Резерв переоценки ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(4.002)	(1.092)	(1.036)
1.4	Накопленные убытки	(195.870)	(186.584)	(174.797)
2	Обязательства	754.540	902.105	1.037.255
2.1	Текущие счета и депозиты клиентов	513.559	660.057	802.835
2.2	Счета и депозиты банков и прочих финансовых институтов	33.365	63.725	69.152
2.3	Выпущенные долговые ценные бумаги	63.037	142.847	134.421
2.4	Отложенные налоговые обязательства	7.663	71	81
2.5	Субординированный долг	27.807	25.660	22.740
2.6	Прочие обязательства	10.818	9.745	8.026
	Всего капитала и обязательств	909.246	1.069.135	1.215.177
Примечание – составлено автором источник https://forte.bank				

Анализируя по данным таблицы 1 можно сделать вывод:

Собственные средства (СС) банку, в первую очередь, необходимы для покрытия собственных затрат. Кроме того, СС является надежным и бесплатным источником проведения различных доходных операций. В зависимости от величины СС для банков устанавливаются ограничения в работе на финансовом рынке.

Как видно из этой таблицы, на конец 2017 года пассивы Банка составили 1.215.177 млн тг.

Резервный капитал банка создается за счет чистой прибыли, после налогообложения в размере не ниже 15% оплаченной суммы уставного капитала и предназначен для погашения непредвиденных убытков деятельности банка и обеспечения его функционирования, резервный капитал банка в 2017 году изменился на 1692953 тыс. тенге.

Дополнительно оплаченный капитал банка в 2016 году составлял 165 тыс. тенге, а в 2017 году сделок по этим операциям не было.

В целом удельный вес собственных средств в структуре пассива баланса составлял в 2016 году 21,2%, а 2017 году 12,3%.

Выпущенные долговые ценные бумаги за 2015 год составлял 63.037 млн тг., 2016 год 142.847 млн тенге, а в 2017 году 134.421 млн тг.

Прочие обязательства к концу 2017 года в структуре пассивов уменьшились на 1.719 млн тенге.

В общем пассив баланса показывает прибыль на 146.042 млн тенге в сравнении с прошлым годом прибыль составила 159.889 млн тенге.

В 2017 году АО «Forte Bank» по результатам рейтинга был на втором месте среди банков Казахстана по операциям кредитования.

Приоритет оказания данной услуги отдавался предприятиям и организациям, продукция и услуги, которых имеют высокий спрос.

Особое внимание уделялось кредитованию постоянных клиентов Банка, имеющих устойчивое финансовое положение, обоснованный для кредитования проект, ликвидное обеспечение и хорошую репутацию на рынке.

Качество кредитного портфеля Банка постоянно повышается за счет взвешенного подхода к отбору заемщиков. Из года в год наблюдается планомерный рост клиентской базы и соответственно, динамический рост ссудного портфеля.

Структурный анализ актива баланса банка. Размещение мобилизованных ресурсов банка с целью получения дохода и обеспечения ликвидности определяет содержание его активных операций.

Для облегчения проведения анализа актива баланса составим следующую таблицу:

Таблица 2 – Структура активов АО «Forte Bank» за 2016-2017 года млн тг.

№	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1.	Денежные средства и их эквиваленты	88.632	202.097	177.241
2.	Средства в финансовых институтах	12.150	12.777	10.682
3.	Торговые ценные бумаги	28.572	56.136	207.181
4.	Производные финансовые активы	561.327	31.763	30.153
5.	Кредиты, выданные клиентам	129.068	629.906	623.923
6.	Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	22.543	19.371	19.755
7.	Основные средства	2.520	39.206	50.698
8.	Нематериальные активы	1.121	2.817	3.520
9.	Отложенные налоговые активы	33.524	18.881	11.633
10.	Прочие активы	29.789	56.181	80.391
11.	Всего активов	909.246	1.069.135	1.215.177
Примечание – составлено автором источник https://forte.bank				

Анализируя по данным таблицы 2 можно сделать вывод

За 2015 год АО «Forte Bank» было выдано кредитов на общую сумму в 129.068 млн тенге, в 2016 году банк увеличил эти средства до 629.906 млн тенге, сумма увеличения составила 500.838 млн тенге, а в 2017 году было выдано кредитов на общую сумму в 623.923 млн тг.

Основные средства банка (ОС) относятся к активам, не приносящим доход, и поэтому в удельном весе на них приходится лишь 0,2% в 2015 году, 3,67% в 2016 году и 4,17% в 2017 году. Увеличение данных средств могло произойти из-за прироста стоимости данных активов либо из-за приобретения новых объектов.

Прочие активы банка в 2016 году увеличились на 26.392 млн тенге, а в 2017 году на 24.210 млн тенге. Под прочими активами понимаются различные операции банка, среди которых могут быть кассовые и расчетные операции банка.

Практически все показатели по удельному весу отдельных частей актива и пассива в валюте баланса соответствуют общепринятым нормативам надежности. Анализируя все таблицы можно сделать вывод, что АО «ForteBank» ведет экономное расходование средств, так как темпы роста расходов не превышают над доходами.

Результаты и обсуждения. Одним из путей совершенствования кредитной политики коммерческого банка является ориентация ее на клиента, при сохранении безопасного для банка уровня кредитного риска.

Круг рисков, оказывающих влияние именно на сбалансированность кредитной политики состоит из:

1. Недооцененность уровня инфляции.

2. Реальная оценка динамики курсов валют, используемых при совершении активных (кредитование) и пассивных (прием вкладов) операций банка.

3. Адекватность процентно-ценовой политики банка в области активных и пассивных операций.

4. Оценка кредитного риска и объемы активных и пассивных операций [2].

В отличие от первых трех внешних рисков, являются внутренними и, по сути служат элементами кредитной политики.

Исходя из отечественного и мирового опыта требований оптимизации кредитной политики рекомендуется следующая схема формирования кредитной политики коммерческого банка:

- определение общих положений и целей кредитной политики.
- создание аппарата управления кредитными операциями и наделение полномочиями сотрудников банка.
- организация кредитного процесса на различных этапах реализации кредитного договора.
- осуществление банковского контроля и управление кредитным процессом [3].

Таким образом, сбалансированная кредитная политика представляет собой совокупность важнейших элементов банковского управления в области активных операций, обеспечивающих состояние уравновешенности доходов и расходов банка, баланс спроса на кредитные ресурсы и способов их обеспечения и включающих в себя оценку кредитного риска, управление ставкой процента по кредитам с учетом уровня инфляции и курсов иностранных валют (оценка валютного риска), а также управление в области объемов и структуре активных операций.

Заключение. Объектом исследования является АО «ForteBank», один из ведущих банков Казахстана, который является универсальным банком, осуществляющим все основные виды банковских операций, представленных на рынке финансовых услуг, включая обслуживание частных и корпоративных клиентов, инвестиционный банковский бизнес, торговое финансирование и управление активами. Банк входит в число самых надежных финансовых структур Казахстана.

Кредитная политика коммерческого банка представляет собой систему денежно-кредитных мероприятий, проводимых банком для достижения определенных финансовых результатов и является одним из элементов банковской политики. Цель кредитной политики определить приоритеты в кредитной деятельности Банка, стандарты, нормативы и принципы управления кредитами и рисками Банка, а также обязанности и полномочия всех служащих и подразделений, занятых в процессе экспертизы, мониторинга кредитов и рисков.

Качество кредитного портфеля банка постоянно повышается за счет взвешенного подхода к отбору заемщиков. Из года в год наблюдается планомерный рост клиентской базы, и соответственно, динамичный рост объема ссудного портфеля. Растет и доля кредитов в структуре активов банка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Прангишвили Г.Г. Основы кредитной политики и кредитного портфеля коммерческого банка // Молодой ученый. – 2015. – № 1. – С. 270-273.
2. Горбачев А.С. Управление рисками при корпоративном кредитовании через филиальную сеть банка // Банковское кредитование. – 2014. – № 4. – С. 9-12.
3. Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2015. № 2 (29). С. 22- 30.
4. [https:// http://nationalbank.kz](https://http://nationalbank.kz)
5. <https://forte.bank>

Т.Т. Мухамедьярова¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
доцент

М.Т. Қуатбек², магистрант

^{1,2} «Тұран» Университеті» мекемесі, Алматы қ., Қазақстан

Коммерциялық банктің несие саясатын жетілдіру

Түйіндеме. Мақалада коммерциялық банктің несиелік саясатының мәні, функциялары, түрлері, мақсаттары, қағидаттары мен ролі, сондай-ақ коммерциялық банктің несиелік саясатының қалыптасуын анықтайтын факторлар қарастырылған. Зерттеу тақырыбы – коммерциялық банктің несие саясатын жүзеге асыру процесін қалыптастыру процесі, яғни клиенттерді несиелеу үшін оларды кейіннен пайдалану мақсатында ресурстарды бөлу стратегиясы мен тактикасы. Тақырыптың өзектілігі коммерциялық банктің несие саясатын операцияның тұрақтылығына және оның жұмысының нәтижелеріне, әсіресе, қазіргі экономикалық дағдарыс жағдайында айтарлықтай әсер етуімен түсіндіріледі. Жетілдірілмеген несиелік саясат немесе оның жетіспеушілігі банк ұйымын елеулі қаржы проблемалары мен банкротқа ұшыратады. Өз кезегінде, несиелендіру бағытындағы банк саясаты, оңтайлы несиелік портфельдің қалыптасуына ықпал етеді, сонымен қатар олардың табыстылығы мен қаржылық жағдайын оң нәтижеге жеткізеді.

Түйінді сөздер: банктік саясат, несие саясаты, мақсаттары, коммерциялық банктер.

T.T. Mukhamedyarova¹, assistant professor, candidate of economic sciences

M.T. Kuatbek², undergraduate

^{1,2} Establishment «University «Turan», Almaty, Kazakhstan

Perfection of credit policy of a commercial bank

The article examines the essence of the credit policy of a commercial bank, the functions, types, goals, principles and role, as well as the factors determining the formation of the credit policy of a commercial bank. The subject of research is the process of formation of the implementation of the credit policy of a commercial bank, that is, the strategy and tactics of the bank to allocate resources for the purpose of their subsequent use for lending to customers. The relevance of this article is due to the serious influence of the credit policy of a commercial bank on the stability of operation and the results of its work, especially in the conditions of the current economic crisis. An imperfect credit policy or lack thereof leads the banking organization to serious financial problems and bankruptcy. In turn, an effective lending policy of the bank contributes to the formation of an optimal loan portfolio, which allows for sustainable development in an unstable market, aimed at improving the quality of its resources, their profitability and, ultimately, achieving a positive financial result.

Keywords: bank policy, credit policy, goals, commercial banks.

МРНТИ 06.73.45

Е.И. Шишкина¹, магистр делового администрирования (МВА),
старший преподаватель кафедры «Менеджмент и Бизнес»

Х.Х. Сулейманова², магистрант

^{1,2} Университет международного бизнеса, г. Алматы, Казахстан

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ: СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы социального капитала организаций. Показано, что объективной основой социального капитала является организационный капитал предприятия, что не все социальные отношения являются социальным капиталом, а лишь те, которые конвертируются в экономические блага, что социальный капитал не входит в сферу товарно-денежных отношений, а является коллективным благом персонала предприятия.

В данной работе подробно описываются различные виды капитала (вещественный, финансовый, человеческий, индивидуальный, социальный), понятия доверия и ценностей внутри организаций в целом и их влияние на становление капитала, действие социального капитала как инструмента взаимодействия между собственниками организаций. Подробно описывается структура организационного капитала, динамика развития социального капитала и его эффективность, а также основные нормы социальных отношений.

Ключевые слова: социальный капитал, организация, виды капитала, собственники, динамика развития.

Введение. Истоки теории социального капитала можно проследить в трудах Г. Беккера, Х.Дж. Джонсона, Т.У. Шульца, посвященных теории человеческого капитала. До сих пор считается дискуссионным само понятие «социальный капитал». Объясняется это не только тем, что сравнительно недавно исследуется это явление, но и тем, что подходы к нему неизбежно оказываются разными в связи с тем, что социальный капитал стал предметом разных наук - социологии, политологии, экономической теории [1].

Обзор основных литературных источников по теории социального капитала показывает, что ученые разных стран сосредоточили свои усилия на выявлении сущности этого капитала безотносительно к уровню социально-экономической системы общества. В боль-

шинстве случаев речь идет в целом о всем обществе, о всех людях так или иначе взаимодействующих между собой. Это семьи, друзья, родственники и т.д. Главная сфера действия всех видов капитала – организация – лишь упоминается вскользь. Нам не известно ни одного более или менее полного исследования социального капитала организации. Обращает на себя внимание также отсутствие или слабое присутствие экономического подхода к социальному капиталу. Даже в тех статьях, где упоминаются организации, социальный капитал рассматривается изолированно от их социально-экономических систем, от системы экономических, трудовых, социальных отношений, собственности и т.д. В связи с этим, мы считаем необходимым, опираясь на достижения отечественных и зарубежных исследователей, изложить свое понимание социального капитала организации [2].

Экспериментальная часть. Объективной основой социального капитала организации является ее организационный капитал в виде организационной структуры, кооперации труда между структурными подразделениями и их работниками. Именно кооперация обеспечивает контакты работников.

Каждый работник включается в сеть трудовых отношений потому, что он обязан по контракту вступать в них. Иначе говоря, базой социальных отношений являются трудовые отношения работников и структурных подразделений организации. Работник, не включенный в сеть трудовых отношений, выбывает из сети социальных отношений. Так происходит при его увольнении. И наоборот, при поступлении на работу работник получает свое место в кооперации труда, в системе трудовых отношений и на этой основе становится субъектом социальных отношений организации.

В США в ряде фирм вновь поступающие работники проходят социализацию. Им читают 24-х часовой курс по истории фирмы, о ее миссии, корпоративной культуре и т.д. [5].

В качестве эксперимента, возьмем такую организацию, как «Nalyk Bank», социальный капитал данной организации будет зависеть от каждого сотрудника банка, будь то кредитный менеджер или статистический кассир учреждения, так как каждый сотрудник будет являться самостоятельной единицей в кооперации труда и составлять единую структуру капитала компании. Сравнительная характеристика эффективности формирования капитала организации подробно представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика социального капитала на примере двух организаций

Организации	Заработная плата	Взаимодействие сотрудников между собой	Взаимодействие сотрудников и собственников организации	Эффективность построения социального капитала
«Налук Банк»	100000 тг/месяц	Работа сообща	Ежемесячные премии, социальный пакет	Повышенная
Другой банк	80000 тг/месяц	Конфликтная обстановка	Частые письменные выговоры и увольнения с должности	Низкая

Таким образом, социальный капитал организации напрямую зависит от качества социальных отношений и взаимодействия структуры внутри самого предприятия и чем выше результаты деятельности сотрудников, тем качественнее будет выстраиваться система социального капитала и выше доходы каждого из сотрудников компании.

Результаты и обсуждения. Организационный капитал характеризует уровень организованности предприятия (организацию труда, управления, производства), а социальный капитал характеризует социально-психологическую среду, в которой трудятся работники. Организационный капитал показывает качество организационных отношений, а социальный – качество социальных. Таким образом, социальный капитал – это надстройка над организационным капиталом. Он не из организационно-экономической, а из социально-психологической среды (духовные, нравственные ценности, обычаи, традиции и т.д.). Так, например, в любой фирме есть менеджмент, но его характер может существенно отличаться. Это может быть демократический, либеральный, авторитарный, ситуационный стили управления. Этот стиль в решающей степени зависит от социального капитала фирмы [3].

Социальный капитал «работает» опосредованно через сознание и действия работников. Так, информация, полученная в социальных контактах, об эффективности нового внутрисменного режима труда и отдыха станет социальным капиталом лишь при внедрении этого режима на практике и получении в результате этого дополнительного дохода. Т.е. информация, полученная работниками в социальных сетях, реализуется только через систему организационных отношений, через организационный капитал. Но и на этом механизм действия социального капитала не заканчивается.

Дополнительная добавленная стоимость получится только после того, как при новом режиме труда и отдыха возрастет эффек-

тивность человеческого капитала.

Таким образом, социальный капитал представляет собой лишь часть сети социальных отношений в организации, ту часть, которая увеличивает эффективность производства, порождает дополнительный доход. Следовательно, социальные связи становятся социальным капиталом, если они конвертируются в экономические блага.

Важнейшим свойством социального капитала, более всего содействующим получению дополнительного дохода, является его информативность. Через социальные контакты передается самая разнообразная информация, в том числе и та, что становится социальным капиталом. Неформальность этих контактов, основанных на доверии, способствует передаче достоверной, возможно, уникальной информации. Такую информацию другим путем чаще всего получить нельзя.

Социальный капитал организации не хаотичен, он структурирован. Его структура в основном повторяет организационную структуру организации. Своеобразным «атомом» социального капитала организации является социальный капитал работника. Это элементарная, неделимая дальше частица социального капитала организации. В разделе, посвященном организационному капиталу, мы показали структуру трудовых отношений работника организации. Он вступает не только в трудовые, но также и в социальные отношения, во-первых, с коллегами по структурному подразделению, во-вторых, с работниками других подразделений, связанных кооперацией труда, в-третьих, с работниками отделов управления организации, такими как отдел труда и заработной платы, отдел охраны труда и т.д. Наряду с этим, работник вступает в социальные контакты с другими работниками, объединенными общими непроизводственными интересами. Это могут быть участники спортивных секций, клубов и т.п.

В отличие от человеческого капитала, работник не может иметь социальный капитал в одиночестве, отдельно от других работников организации. Его «социальное богатство» существует только в связях с другими работниками. И чем разнообразнее и интенсивнее эти связи, тем большим социальным капиталом располагает работник. Интенсивные и постоянные контакты позволяют работнику получать новые знания и умения, что повышает его профессиональный уровень, делает его работу более продуктивной. Таким путем социальный капитал конвертируется в человеческий капитал работника и приносит дополнительный доход.

Наиболее активно функционирует социальный капитал внутри структурных подразделений организации. Ежедневная работа бок о бок позволяет работникам обмениваться разнообразной информацией, опытом работы. Именно внутри таких групп возможен эффек-

тивный социальный капитал, если отношения членов групп строятся на основе доверия, взаимопонимания, доброжелательности, соблюдения неформальных и формальных норм, традиций, нравственных и духовных ценностей. Ведущую роль в таких коллективах играет лидер группы. Идеальный случай, когда формальный руководитель является и неформальным лидером, а его подчиненные образуют сплоченную команду.

Однако индивидуальный социальный капитал может содержать не только социальные связи внутри организации, но и вне её. Таким капиталом обладают работники, имеющие неформальные контакты с менеджерами предприятий – поставщиков и потребителей продукции, банков и других финансовых структур, с работниками налоговой инспекции и т.д. Основанные на дружеских, приятельских, родственных связях отношения с этими работниками могут стать важным источником разнообразной информации, средством снижения транзакционных издержек и т.д. Такие работники представляют особую ценность для организации. Не случайно в развитых странах фирмы стремятся заполучить себе бывших крупных государственных чиновников, финансистов и т.д., имеющих богатые социальные связи с работниками многих организаций.

Таким образом, индивидуальный социальный капитал может иметь свою структуру: социальный капитал внутри организации и вне её.

Индивидуальный социальный капитал является довольно значимым фактором конкурентоспособности работников. Конечно, главное в этом деле – человеческий капитал. Уровень общего и специального образования, опыт работы играют решающую роль не только при приеме на работу, но и в последующем карьерном росте менеджеров и продвижению по ступеням профессионального мастерства рабочих. Однако преимущество отдается при прочих равных условиях тем работникам, которые имеют разветвленные социальные связи, хорошо адаптированы в коллективе, авторитетны.

В соответствии с организационной структурой предприятия все работники включены в структурные подразделения. Именно в таких подразделениях формируется и развивается социальный капитал. Это коллективный социальный капитал. По сути дела, он представляет собой совокупность индивидуальных социальных капиталов, сеть персонифицированных социальных связей данной группы. Как мы уже отмечали выше, не все социальные связи являются социальным капиталом, а лишь те, что конвертируются в человеческий капитал. Именно в структурных подразделениях организации в основном сосредоточен социальный капитал. В них создается социально-психологическая среда, которая может как способствовать наращиванию социального капитала, так и препятствовать его развитию.

Социальный капитал функционирует и в отношениях между

структурными подразделениями организации. Здесь также имеет большое значение социальный характер этих отношений. Этот характер «окрашивает» организационно-экономические отношения между подразделениями. Это могут быть отношения доверия и недоверия, доброжелательности и недоброжелательности, открытости и закрытости и т.д. Позитивно «окрашенные» отношения позволяют оперативно решать производственные вопросы между подразделениями, избегать конфликтов, снижать транзакционные издержки. В конечном счете, сеть таких социальных отношений между коллективами структурных подразделений конвертируется в человеческий капитал и приносит дополнительную добавленную стоимость.

В условиях рынка организации неизбежно вступают в коммерческие отношения, с одной стороны, с поставщиками ресурсов, с другой – с покупателями товаров и услуг. Эти отношения во многом зависят от имиджа организации. Доверие к организации снимает ряд затруднений при заключении договоров, подписании протоколов о намерениях, существенно снижает транзакционные издержки. Доверие покупателей к таким японским фирмам, как Тойота, Сони позволяет им поддерживать на относительно высоком уровне цены, проникать на внутренние рынки многих стран мира, поддерживать и увеличивать долю мирового рынка. В таких случаях активно функционирует внешний социальный капитал организации. Таким образом, в условиях рынка организации располагают внутренним и внешним социальным капиталом. Внутренний – это сеть социальных отношений между работниками, структурными подразделениями организации, тех отношений, которые конвертируются в человеческий капитал. Внешний – это сеть социальных отношений организации с её контрагентами, тех отношений, которые снижают её транзакционные издержки, повышают конкурентоспособность и приносят дополнительную добавленную стоимость.

В основе социального капитала лежит доверие людей. Это решающее условие его появления и развития. В социально-психологической среде, которая порождает недоверие работников или коллективов, нет условий для социального капитала. В этих условиях трудовые отношения, которые неизбежны в организациях, становятся сугубо формальными, не согретыми положительными эмоциями. При этом работники замыкаются в себе, стараются не вступать в социальные контакты. Все это затрудняет передачу информации, увеличивает транзакционные издержки, порождает атмосферу недоверия и конфликтности. Другой важной основой социального капитала являются общие ценности, которых придерживаются все или большинство членов группы. Это нравственные, духовные ценности, исходя из которых работники вступают в социальные отношения. При существенных различиях этих ценностей,

социальные контакты ограничиваются или приобретают негативный характер, что порождает напряженность в группе и конфликты. При вхождении работника в группу (подразделение организации) происходит его адаптация не только к производственной, но и к социально-психологической среде. При совпадении ценностей работника с ценностями группы происходит его ускоренная адаптация и идентификация с группой. В противном случае адаптация затягивается, работник оказывается «чужеродным телом» в системе социальных связей группы и дело может кончиться его увольнением.

Следующей основой социального капитала являются нормы социальных отношений или нормы поведения работников в группе. Эти нормы проистекают из указанных выше ценностей, они могут быть как формализованными (писанными), так и неформализованными (неписанными). Их поддерживают все или большинство работников в группе (подразделении). Они прописываются в правилах внутреннего трудового распорядка, декларации корпоративных ценностей, миссии организации и т.д. Но большинство норм, как правило, существует в виде традиций, обычаев, неписанных правил. На нормы социальных отношений оказывают большое внимание стиль управления персоналом организации, её корпоративная культура. Вновь пришедшие в подразделение работники взаимодействуют по укоренившимся в коллективе нормам с другими работниками. Положение новичка таково: или он принимает эти нормы добровольно или он будет вынужден их соблюдать, если внутренне с ними не согласен. Во втором случае возможны конфликты и увольнения [4].

Таким образом, имманентно присущими социальному капиталу являются доверие, нравственность и духовные ценности и нормы отношений. Лишь наличие этих трех основ обеспечивает появление и развитие социального капитала организации. Между этими основами имеется внутренняя связь. Нормы отношений устанавливаются в соответствии с нравственными и духовными ценностями, они должны соответствовать последним. Соответствие норм и ценностей порождает доверие работников друг другу и всему коллективу. Это триединство рождает социальный капитал, обеспечивает его функционирование и развитие.

Выше мы уже показали, что каждый работник обладает некоторой совокупностью социальных отношений, которые повышают его человеческий капитал. В связи с этим напрашивается вывод о том, что работник является собственником социального капитала. Однако собственность предполагает, как известно, пользование, распоряжение и владение объектом собственности. В данном случае работник пользуется и распоряжается своим социальным капиталом, но он не может его продать, обменять, заложить, унести с собой при увольнении и т.д., т.е. у него нет решающего свойства собственности

сти – владения. Следовательно, он не собственник.

В таком случае следует предположить, что собственником социального капитала является организация. Она реально пользуется социальным капиталом персонала, увеличивая добавленную стоимость. В какой-то степени она и распоряжается им. Но может ли она продать его, обменять и т.д.? Нет, не может. Следовательно, она не владеет им и не является собственником социального капитала. По сути дела, социальный капитал есть атрибут персонала организации, его неотъемлемое качество. Без персонала социальный капитал невозможен. Но и персонал не может вынести свой социальный капитал на рынок. Следовательно, и он не собственник.

Собственники вещественного капитала могут его продать, заложить и т.д. Они могут продать свою организацию, но не персонал. Следовательно, социальный капитал не входит в сферу товарно-денежных отношений. Он имеет природу общественного блага. И как благо, он характеризуется неисключаемостью, общественным происхождением и использованием. Следовательно, социальный капитал организации – это коллективное благо [6].

В организации функционирует несколько видов капитала. Среди них вещественный (средства производства), финансовый (денежные потоки), человеческий (персонал), социальный и т.д. Вещественный очевиден, осязаем, подвержен физическому и моральному износу, имеет стоимость, амортизируется и т.д. Человеческий не очевиден, не осязаем, однако также как и вещественный капитал подвергается физическому и моральному износу, имеет цену (зарплата), которая переносится на себестоимость продукции и т.д.носителем человеческого капитала в организации является работник, но глядя на работника нельзя определить, какой в нем человеческий капитал. Тем не менее осязаем носитель этого капитала, его собственник.

С социальным капиталом все сложнее. Он еще менее осязаем, чем человеческий капитал. С одной стороны, ясно, что без работников он невозможен, с другой нельзя сказать, что тот или иной работник является собственником социального капитала, владеет им. Социальный капитал бестелесен, он лишь отношения работников, это сеть особых социальных отношений, повышающих человеческий капитал организации. Он функционирует до тех пор, пока работники работают вместе. Стоит только им разойтись, например, в конце рабочего дня, как социальный капитал исчезает. Но с начала следующего дня он снова налицо. Он не изнашивается физически или морально, не имеет цены, следовательно, не входит в издержки производства. Тем не менее, финансовые вложения в развитие социального капитала, например, в виде вложений в развитие корпоративной культуры, способствуют развитию социального капитала и

окупаются.

Социальный капитал организации имеет свою динамику развития. В литературе, как правило, утверждается, что он со временем развивается, становится более эффективным. Однако далеко не всегда это происходит. Переход к рыночной экономике, сопровождаемый явно несправедливым делением государственной собственности, появление частных собственников во главе организаций, обезценение наемного труда, устранение коллективов от управления и т.д. существенно подорвали социальный капитал организаций. Социально-психологическая среда в большинстве организаций существенно ухудшилась, снизилось доверие участников производства, начались забастовки, другие трудовые конфликты, были порушены многие позитивные нормы отношений, подверглись ревизии многие нравственные и духовные ценности и т.д. Но при этом нет никаких гарантий, что это будет происходить неуклонно. Влияет на социальный капитал и уровень конкурентоспособности организации [7].

Заключение. Не всегда социальный капитал – благо для общества. Он имеется в криминальных организациях и обеспечивает им дополнительный доход. Он имеется в организациях в теневой экономике и т.п. Это тоже капитал, так как приносит доход, но он имеет антиобщественный характер. По сути дела, это асоциальный капитал. Задача общества и государства не в росте, а в подавлении и ликвидации такого капитала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бусова Н. Культурные корни социального капитала // Социологические исследования. 2009. № 8. С. 145.
2. Дискин И. Е. Экономическая трансформация и социальный капитал // Проблемы прогнозирования. 2007. № 1. С. 83-93.
3. Дискин И. Е. Социальный капитал в глобальной экономике // Общественные науки и современность. 2008. № 5. С. 150-159.
4. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капитала и их конвертация // Общественные науки и современность. 2007. Т. 3. № 4.
5. Стрельникова Л. В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов // Общественные науки и современность. 2008. № 2. С. 13-19.
6. Шихирев П. Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2009. № 2. С. 25-34.
7. <http://sockapital/osnovy.com/>

Е.І. Шишкіна¹, Іскерлік басқару магистрі (МВА), «Менеджмент және бизнес» кафедрасының аға оқытушысы

Х.Х. Сүлейманова², магистрант

^{1, 2} Халықаралық бизнес университеті, Алматы, Қазақстан

Әлеуметтік дамуды басқару: ұйымның әлеуметтік капиталы

Түйіндеме. Мақала әлеуметтік капитал ұйымдардың мәселелерімен айналысады. Ол емес, барлық әлеуметтік қатынастар, әлеуметтік капитал екенін, әлеуметтік капиталдың объективті негізі қоғамның ұйымдық астанасы екенін көрсетті, бірақ әлеуметтік капитал тауар-ақша қатынастарының шеңберінде енгізілген, және кәсіпорын персоналының ұжымдық жақсы емес екенін экономикалық пайданың айналады деп ғана болып табылады. Бұл мақалада, астананың түрлі егжей-тегжейлі (материалдық, қаржылық, адами, жеке тұлғаны, әлеуметтік), сондай-ақ жалпы ұйымдастыру және капитал қалыптастыру, компаниялар иелері арасындағы ынтымақтастықтың құралы ретінде әлеуметтік капиталдың әсер ықпалы шеңберінде сенім мен құндылықтарды тұжырымдамасын сипатталған. егжей-тегжейлі капиталдың ұйымдық құрылымын, әлеуметтік капитал мен оның тиімділігін даму динамикасын, сондай-ақ әлеуметтік қатынастардың негізгі ережелерін сипаттайды.

Түйінді сөздер: әлеуметтік капитал, ұйымдастыру, капитал түрлері, меншік иелері, даму динамикасы.

E.I. Shishkina, Master of Business Administration (MBA), Senior Lecturer of the Chair «Management and Business»

H.H. Suleymanova, graduate student

University of International Business, Almaty, Kazakhstan

Department of social development: social capital of the organization

Abstract. The article deals with the problems of the social capital of organizations. It is shown that the objective basis of social capital is the organizational capital of the enterprise, that not all social relations are social capital, but only those that are converted into economic goods, that social capital does not enter the sphere of commodity-money relations, but is the collective good of the personnel of the enterprise. In this paper, various types of capital (real, financial, human, individual, social) are described in detail, the concepts of trust and values within organizations as a whole and their influence on the formation of capital, the operation of social capital as an instrument of interaction between owners of organizations. The structure of organizational capital, the dynamics of the development of social capital and its effectiveness, as well as the basic norms of social relations are described in detail.

Keywords: social capital, organization, types of capital, owners, dynamics of development.

S.K. Barysheva, candidate of economic sciences
«Narhoz» University, Almaty, Kazakhstan

DISCLOSURE OF INFORMATION ON EMPLOYEE BENEFITS IN FORMS OF FINANCIAL STATEMENTS OF RK

Abstract. Financial reporting shows the results of resource management activity of organization. Under IFRS, reliability and reliability of presented financial statements are provided with completeness of disclosure of information. IFRS 19 "Employee Benefits" defines the requirements and accounting principles of recognition and an assessment to disclosure of information on remunerations to workers in financial statements.

The last is a consequence of publicity of financial reporting and usually is made for the purpose of involvement of investors, credit resources, etc. In this regard it is required from the analyst not only to analyze the reporting according to the goals, but also to establish its reality and reliability if possible. Otherwise conclusions by results of the analysis of the low-quality reporting will be incorrect that in the future can lead to considerable economic losses.

Keywords: financial reporting, pay, remuneration, IFRS, costs, liabilities, work expenses.

Introduction. Under International Financial Reporting Standards reliability of presented financial statements are provided with completeness of disclosure of information. Incomplete disclosure of information can make it false and disorienting. The concept "importance" is considered in IFRS very widely: any information admits essential if its absence at the disposal of the person analyzing financial statements can lead to wrong conclusions, and, therefore, to unreasonable economic decisions. Thus, importance represents the qualitative characteristic of reporting information.

Problems of accounting of calculations for compensation are especially difficult owing to social character of this sphere of the labor relations, absence of the special national registration standard regulating this area, disproportion of standards of IFRS 19 "Employee benefits" to the Kazakhstan system of the social and labor relations, methods of measurement and assessment of results of work for the organization of the account and drawing up the reporting.

Experimental part. The purpose of IFRS 19 consists in establishing rules of the account and disclosure of information on remunerations to

workers. The standard demands from the enterprise to recognize as follows:

- the obligation – in case the worker rendered service in exchange for the remuneration which is subject to payment in the future;
- the expense – in case the enterprise uses the economic benefit resulting service, rendered by the worker in exchange for remuneration. [1]

According to the labor code compensation is system of the relations connected with providing by the employer to the worker obligatory payment of remuneration for the work according to the present Code and other regulations of the Republic of Kazakhstan, and also agreements, labor, collective contracts and acts of the employer [2].

Annexes to the reporting should be structured on urgency of payments in a section of short-term and long-term remunerations. Tables with information on short-term (current) payments have to include the separate sections opening structure and forms of compensation, social payments (payment of sick-lists, holidays, medical insurance), non-monetary short-term payments.

IFRS 19 «Remunerations to workers» defines accounting principles of recognition and estimation to information disposal on Employee Benefits.

The standard is applied to all types of Employee Benefits, including the remunerations provided on the basis of formal agreements and informal practice, developed at the enterprise, which are divided on:

- short-term remunerations (salary, awards, etc.);
- remunerations on work terminations (for example, participation in profit, award and delayed compensations if the specified payments are made in time more than 12 months after the period termination);
- long-term remunerations (paid holiday, etc.) when these payments are made within 12 months after the period termination;
- severance pays;
- compensation payments by share tools (for example, the options granting the right to actions, and so forth) [3].

Results and discussions. The Kazakhstan enterprises apply the following from the above-mentioned types of short-term remunerations: the current compensation; payment of sick-lists; payment of holidays; awards and bonuses. Further the comparative characteristic of some aspects of IFRS 19 and the Kazakhstan practice of the accounting of calculations of compensation is presented in table 1.

IFRS notes that remunerations can be paid according to legislation requirements, and also present practice in case, when there is no alternative to remuneration payment to the worker. Maintenance costs of the personnel are admitted the current expenses on the basis of charge and are paid within a year completely in process of work performance.

Table 1 – The comparative characteristic of the accounting of remunerations to workers according to the International and Kazakhstan standards

№	Comparison sign	According to IFRS	According to accounting standards in Kazakhstan
1	Existence of standards	IFRS 19, IFRS 26. IFRS 2 defining rules of recognition. Estimations and reflections in the reporting of different types of employee benefits	No analogs of these standards, a rigid regulation of many questions of the account in various normative documents. All questions concerning compensation, pensions, extra charges, etc., are regulated by the labor legislation of RK
2	Classification of employee benefits	Five groups of the payments, distinguished by the rules of recognition, an assessment and reflection in the reporting	Three groups of payment focused on sources of their repayments not coinciding with IFRS
3	Differentiation of short-term and long-term benefits	Employee benefits are subdivided into the short-term and long-term	No division
4	The accounting of payments by share instruments	Regulated by IFRS (IFRS) 2 entered on January 1, 2005	No standards regulating the accounting of payments by share instruments
5	Assessment	Short-term remunerations are reflected at not discounted cost, long-term – on discounted	All benefits are reflected at not discounted cost, no assessment at the discounted and fair value
6	The technique of determination of the discounted cost	Actuarial assessment technique is applied to determine the discounted cost of obligations on pension plans	Not practiced
7	Technique of determination of fair value of payments by share instruments	Techniques based on models of an assessment of options	Not practiced
	Reflection in the reporting	Requirement to information disclosure in financial statements are developed on each of five groups of payments	No special requirements for the matter

The analysis of the reporting can give answers to many questions connected with remuneration of the personnel of the organization. For improvement of quality of financial information the format and contents of the reporting can be corrected in two directions [3].

The solution of the main questions of remuneration of the personnel (formation of means, directed on payment of remunerations, distribution of these means between workers, establishment of types of remunerations, including a salary, social privileges, programs of awarding, programs of participation in profit and the company capital) is carried out at the level of the organization (enterprise).

The table 2 – Disclosure of Information on Personnel Remuneration in financial and statistical statements of the organizations

Name of financial reporting type	Information about employee benefit
Balance sheet (f.1)	Debts to personnel, debts to stockholders on income payments, individual income tax, social tax, social insurance payments
Income and losses reporting (f.2)	Net profit showing possible amount of dividends, bonuses etc.
Cash flow reporting (f.3)	The sum of cash directed to employee remuneration, dividends payment, employee education, individual income tax, social insurance payments.
Capital changing reporting (f.4)	Net profit directed to dividends payments, reserve to leave payments,
Employees quantity and salary reporting (f. 1MP stat)	Quantity of personnel, salary in total and separately by categories of employees, social payments.

The first direction is correction of operating forms of the reporting made according to national standards (NFRS), for the purpose of increase of its analytical importance, however without basic changes in the contents.

The second direction is connected with serious modification of financial statements according to requirements of the International Financial Reporting Standards (IFRS) in the field of personnel remuneration that mentions basic bases of its formation.

Within the first direction it is possible to carry out:

- 1) Adjustment "report on cash flow";
- 2) "Balance sheet" concerning receivables and payables;
- 3) Some changes f. 1MP or "The report on number and a salary of employees of the organization", information connected with additional disclosure on the sums of remunerations paid in the reporting period;
- 4) Entering of additions into structure of remuneration of the personnel (f.1MP or "The report on number and a salary of employees of the organization"); [5]
- 5) Additional disclosure in the explanatory note of information on observance of interests of owners regarding dividend policy and changes

in level of capitalization of the organization (tendencies of growth/decrease in its cost).

Available separate shortcomings of the provided forms of the reporting, nature of changes made in the reporting of the organizations will allow as follows:

- To open information on personnel remuneration in a full way, without mentioning the data relating to a trade secret;

- To reveal and reflect in the reporting atypical types of remuneration representing benefit from realization to the personnel of production at preferential prices or obtaining the income from acquisition of securities;

- To increase the analytical importance of the annual report, especially for the analysis of monetary flow indicators which are the most objective and reliable reflection of the facts of economic activity, including concerning remuneration of the personnel of the organization.

In the explanatory note, it should be noted that its contents is focused, as a rule, on business partners of the organization, creditors and potential investors. The additional information on personnel remuneration has to be mentioned that falls within the scope of interests of potential and acting workers, owners, labor unions and, in a certain degree, business partners, and also news agencies, etc. Among economic information opened in the explanatory note there must be data on the basic principles of personnel and social policy, policy in the field of remuneration (the trends of the average salary, stimulating payments, conditions of career growth, etc.).

Besides, from the point of view of attraction of investment resources an important aspect is disclosure of information on the income of owners and basic provisions to dividend policy as a whole. The drawing up of such report has to be preceded by analysis of annual reports of the competing companies for the purpose of studying of the developed tendencies. It can form also a basis of some adjustments in own executive and constituent (at a consent of owners) to documentation for creation of positive image and increase of competitiveness of the organization.

As it was noted above, the majority of contractors want to know level of financial stability, business activity, solvency of the analyzed organization. At the same time research and an assessment of remuneration of the personnel are mostly elements of the administrative analysis.

The second direction of updating of information is reporting modification according to requirements of IFRS [4].

According to members of the committee on the International Financial Reporting Standards, one of the most important information needs of external users of financial statements is the need for a reliable assessment of ability of the company to pay work of workers or other privileges.

The main standard regulating an order of the account and reflection in the reporting of information on remuneration of the personnel is IFRS 19 "Employee Benefits".

Short-term Employee Benefits includes payments within 12 months after the termination of the period in which the worker rendered services of the organization and earned the corresponding remuneration. Such payments include: salary to the personnel and contributions to social insurance; the vacation pay connected with annual paid vacations; sick pays, on care of the child and in connection with pregnancy; bonus and participation in profits, and also non-monetary remuneration (medical care, provision of housing and auto transport, free or subsidized goods and services) [4].

IFRS 19 "Employee Benefits" contains the following requirements to information disclosure in financial statements and accounting policies:

In the balance sheet of the reporting:

- the description of recognized assets and obligations under the pension plan with the established payments;
- verification of changes of these assets and obligations;
- the sum, included in fair value of assets of the pension plan concerning own financial instruments of the company, and also property of the company or assets used by it;
- the actual income on assets of the pension plan;
- obligations which are formed according to the plan of compensation payments by share tools;
- the financial instruments emitted and intended for plans of compensation payments by share tools, and also fair value of financial instruments;
- the options granting the right to the personnel of the company on obtaining stocks, the compensation payments intended for plans by share tools.

In the part of the Report concerning the Profit and losses:

- the expense recognized on pension plans with established contributions;
- the expense recognized on pension plans with established payments and linear articles of the report in which it is included;
- the expense recognized on plans of compensation payments share tools.

Regarding provisions of accounting policies:

- the methods applied to recognition of different types of remuneration of the personnel;
- description of pension plans;
- description of plans of compensation payments by share tools;
- the used methods of actuarial assessment;

– main actuarial assumptions [1].

Conclusion. Thus, for the organization degree of useful effect from use of a manpower depends on a set of factors, among which – an education level and qualifications of employees, satisfaction with working conditions and psychological climate in collective, awareness of corporate interests and strategic objectives of the organization. However the main stimulating lever is the size and frequency of payment of the remuneration adequately reflecting labor cost. For this purpose it is necessary to organize the authentic and timely accounting of compensation and to enter some basic changes in the reporting approaching it to requirements of the international standards.

REFERENCES

1. IFRS 19 «Employee Benefits»
2. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Закон РК № 234-III от 28.02.2007.
3. Labor Code of the Republic of Kazakhstan (Republic of Kazakhstan Law as amended and supplemented as 23 November of 2015, № 414-V).
4. Барышева С.К. «Вознаграждение работников в соответствии с МСФО 19 и его отражение в формах финансовой отчетности РК» Science and world / International scientific journal № 4(8), 2014, vol.II стр. 10-15.
5. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 607 с.

С.К. Барышева, кандидат экономических наук
Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Раскрытие информации о вознаграждениях работникам в формах финансовой отчетности РК

Аннотация. Финансовая отчетность показывает результаты деятельности организации за определенный период. По МСФО надежность и достоверность представляемой финансовой отчетности обеспечиваются полнотой раскрытия информации. МСФО19 «Вознаграждение работникам» определяет требования и учетные принципы признания и оценки к раскрытию информации по вознаграждениям работникам в финансовой отчетности.

Особенно сложными являются вопросы бухгалтерского учета расчетов по оплате труда в силу социального характера этой сферы трудовых отношений, отсутствия специального национального учетного стандарта, регламентирующего данную область, несоразмерность норм МСФО19 «Вознаграждения работникам» казахстанской системе социально-

трудовых отношений, методам измерения и оценки результатов труда в целях организации учета и составления отчетности.

В статье подробно раскрыта информация о вознаграждения в формах финансовой отчетности, а именно в балансе, в отчете о прибылях и убытках и в учетной политике.

Ключевые слова: Финансовая отчетность, оплата труда, вознаграждение, МСФО, расход, обязательство, трудозатраты.

С.К. Барышева,

экономика ғылымдарының кандидаты,
«Нархоз» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ҚР -дағы қаржылық есептілік нысандарындағы қызметкерлерді сыйақыландыру туралы ақпаратты ашып көрсету

Түйіндеме. Қаржылық есептеме ұйымның белгілі бір кезеңдегі қызметінің нәтижелерін көрсетеді. ХҚЕС сәйкес қаржылық есептемедегі ашып көрсетілетін ақпарат толықтылық пен сенімділікті қамтамассыздандырады. ХҚЕС 19 сәйкес қаржылық есептемеде қызметкерлерді сыйақыландыру туралы ақпаратты ашып көрсету, танылуы, есептеу қағидалары, бағалануы анықталады.

Еңбек ақының бухгалтерлік есебінде еңбек қатынастарының әлеуметтік сипаты, арнайы ұлттық есеп стандартының жоқтығы, ХҚЕС 19 қазақстандық еңбек қатынастарына және есеп жүйесіне толық енгізбеуі, еңбек нәтижесін бағалау және еңбек ақымен байланысты есептемені қалыптастыруда күрделі сұрақтардың бірі екені анық. Қаржылық есептеме жекелеген есеп объектілерінің түрлерін, бұлардың экономикалық мазмұнына қарай ірілендірілген топтарға жинақтаудан туындайтын ұйымның қаржылық жағдайын сипаттаушы көрсеткіштер жүйесінен тұрады және де еңбек шығыстарын жинақтап көрсетеді.

Сондықтан мақалада сыйақыландыру туралы ақпараттар қаржылық есептемеде ашылуы, оның ішінде баланста, кірістер мен шығыстар есептемесінде және есеп саясатында ашып көрсетілуі қарастырылған.

Түйінді сөздер: қаржылық есептеме, еңбек ақы, сыйақыландыру, ХҚЕС, шығыс, міндеттеме, еңбек шығындары.

Р.Д. Досжан¹, Phd, доцент міндетін атқарушы
Т.Б. Жумадилова², магистрант
^{1,2} әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АҚША-НЕСИЕ САЯСАТЫНЫҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Түйіндеме. Бұл мақалада Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі жүзеге асырып отырған «ақша-несие саясатының» негізгі ерекшеліктері, аталған саясатты жоспарлаудың стратегиялық мүдделері, саясатына сәйкес қаржылық ресурстардың мүмкін перспективаларын қалыптастырудағы Ұлттық Банктің рөлі, сондай-ақ экономикалық сфераның қазіргі жағдайында ақша-несие саясатының құралдарын пайдалану тиімділігі қарастырылады. Ақша-несие саясатын жүргізуде маңызды рөлге иелік ететін ақша нарығының негізгі реттеушісі – Ұлттық банк екеніне назар аудара отырып, оның қызмет ету мақсаты мен міндеттері, нәтижесі талданып, мемлекеттің маңызды экономикалық бағыты ақша-несие жүйесінің ерекшеліктері қарастырылған. Ақша-несие жүйесінің жалпы мақсаты ұлттық экономиканы дамуына қол жеткізуге, макроэкономикалық тепе-теңдікке ықпал ету «қажеттілігінен туындаған». Ұлттық экономиканың дамуының мақсаты жеткілікті экономикалық өсуді қамтамасыз ету болып табылады және осы мақсат ақша-несие саясатының стратегиялық мақсаты болып табылады. Бұл мақсатқа ақша-несие саясатының шеңберінде, іс-шараларды жүргізу арқылы қол жеткізіледі, көптеген жылдар бойы әзірленген және бұл саясат өзгеріп отыратын нарық жағдайларына жылдам реакция болып табылмайды. Сондықтан, мемлекеттік ақша-несие саясатын анықтау өте маңызды болып табылады.

Түйінді сөздер: Ұлттық Банк, ақша-несие саясаты, инфляция, пайыз мөлшерлемесі, ақша айналымы.

Кіріспе. Тәуелсіздік алған жылдардан бері елімізде бірнеше нәтижелі экономикалық реформа жүргізілді, соған сәйкес нарықтық қарым-қатынастың даму деңгейі жақсарып, жоғары тұрақты экономикалық өсімге қол жеткіздік. Осы жағынан алғанда, еліміздің экономикалық өркендеуі Ұлттық банктің қаржы жүйесін дамыту бойынша, әсіресе баға тұрақтылығына бағытталған ақша-несие саясатына қатысты қызметімен де байланысты деп айтуға болады.

Сараптамалық бөлім. Ақша-несие саясаты айналыстағы ақшаның саны мен құнына әсер ету үшін орталық банк жүргізетін

мемлекеттік экономикалық саясаттың бір бөлігін білдіреді. Ұлттық Банк ақша-несие саясатын баға тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында жүзеге асырады. Мақсатқа қол жеткізу үшін Ұлттық Банк ақша-несие саясатын инфляциялық таргеттеу режимінде іске асырады, бұл режимге өту 2015 жылғы 20 тамызда жарияланды.

Ұлттық Банктің негізгі мақсаты Қазақстан Республикасында баға тұрақтылығын қамтамасыз ету болып табылады. Баға тұрақтылығы инфляцияның төмен деңгейіне қол жеткізуді және сақтауды білдіреді. Төмен инфляция халықтың сатып алу қабілетін ұстап тұруға, экономикалық белгісіздікті төмендетуге мүмкіндік береді, өндіріске ұзақмерзімді инвестициялардың өсуіне мүмкіндік жасайды және экономикалық өсуге және халықтың әл-ауқатының жақсаруына барынша мүмкіндік жасайды.

Инфляция бойынша орта мерзімді мақсатын іске асыру стратегиясының шеңберінде 2018 жылдан бастап нысаналы бағдарлар төмендеуде.

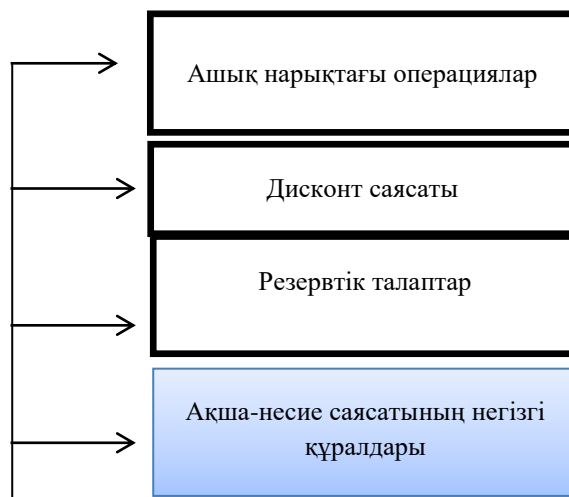
Инфляцияның нысаналы бағдарлары мынадай деңгейде белгіленеді деп жоспарлануда [1]:

- 2018 жылдың соңында 5-7%,
- 2019 жылдың соңында 4-6%,
- 2020 жылдың соңында және келесі жылдары төмен, бірақ 4%-ға жуық.

Инфляцияны есептеу үшін тұтынушылар бағалар индексі (ТБИ) – тұтыну үшін халық сатып алатын тауарлар және көрсетілетін қызметтер (тұтынушылық қоржын) бағасының жалпы деңгейінің көрсеткіші пайдаланылады. Тұтынушылық қоржын үй шаруашылықтары шығысының құрылымын көрсетеді және оған халықтың тұтынуындағы барынша үлкен үлес алатын тауарлар және көрсетілетін қызметтер кіреді. ТБИ тұтынушылық қоржынның ағымдағы кезеңдегі бағамен көрсетілген құнының оның өткен (базалық) кезеңдегі бағамен көрсетілген құнына қатынасы ретінде есептеледі.

Ұлттық Банк құралдар арқылы ақша нарығының өтімділігін және пайыздық мөлшерлемелерді реттейді, банктердің несиелік белсенділігіне ықпал етеді және айналыстағы ақша массасының көлеміне әсерін тигізеді [2].

Аталған саясаттың негізгі құралдарын төмендегі сызбамен көрсетуге болады:



Сурет 1 – Ақша-несие саясатының құралдары

Ескерту. Автор құрастырған

– Ашық нарық операциялары – Ұлттық Банктің базалық мөлшерлемеге жақын банкаралық пайыздық мөлшерлемелер деңгейін қалыптастыру мақсатында ақша нарығында өтімділік ұсынуға немесе алуға арналған аукциондар нысанындағы жүйелі операциялары. Ашық нарық операциялары Ұлттық Банктің бастамасы бойынша жүзеге асырылады. Ашық нарық операцияларын жүргізу кезінде өтімділігі жоғары және тәуекелсіз бағалы қағаздар кепіл ретінде пайдаланылады.

– Тұрақты қолжетімділік операциялары (тұрақты тетіктер) – ақша-несие саясатының өтімділік көлемін түзету жөніндегі құралдары, ол ашық нарық операцияларының нәтижелері бойынша қалыптасты. Тұрақты қолжетімділік операцияларының негізгі мақсаты ақша нарығының қысқамерзімді пайыздық мөлшерлемелерінің құбылмалылығын шектеу болып табылады. Осы операциялар банктердің бастамасы бойынша жүргізіледі.

– Ең төменгі резервтік талаптар құрылымдық өтімділікті, сондай-ақ банкаралық ақша нарығындағы өтімділік пен мөлшерлемелерді реттеу үшін пайдаланылады. Резервтік талаптардың нормативтерін ауыстыра отырып, орталық банк банктердің өздерінің резервтеріне сұранысын реттейді және, өзінің құралдарын пайдалана отырып, ақша нарығындағы өтімділікті қысқамерзімді банкаралық пайыздық мөлшерлемелерді талап етілетін дәлізде ұстап тұруға мүмкіндік беретін деңгейде қолдайды.

– Базалық мөлшерлеме Ұлттық Банктің ақша-несие саясатының ақша нарығында номиналдық банкаралық пайыздық мөлшерлемелерді реттеуге мүмкіндік беретін негізгі құралы болып

табылады. Базалық мөлшерлеменің деңгейін белгілей отырып, Ұлттық Банк ортамерзімді кезеңде баға тұрақтылығын қамтамасыз ету бойынша мақсатқа қол жеткізу үшін ақша нарығының таргеттелетін (нысаналы) банкаралық қысқамерзімді мөлшерлемесінің нысаналы мәнін айқындайды [3].

Нәтижелері мен талқылаулар. Бизнес-белсендікті жетілдіру, төменгі инфляция және төлемдер тепе-теңдігін сақтау – ақша-несие саясатының негізгі мақсаты, экономиканың дамуының негізгі мақсаттарына сәйкес ақша массасының өзгеруі болып табылады. Ақша-несие саясатының объектілері ақшаға сұраныс пен ұсыныс, олардың динамикасы мен мемлекет экономикасына осы серпінді әсері болып табылады. Ақша-несие саясатының субъектілері ақша-несие саясатының мақсаттарына сай банктер, әсіресе Ұлттық банк, Қаржы министрлігі болып табылады.

Айналыстағы ақша массасын реттеу – Ұлттық банктің ақша-несие саясаты негізінде айналыстағы ақшаның жалпы массасы ақша агрегаттарының құрылымын өзгертуге, олардың көлемін төмендету немесе арттыру, түрлі ақша агрегаттарын пайдалануы арқылы жүргізіледі.

Ақша-несие саясатының әдістері – оның мақсаттарына жету үшін ақша-несие саясатының нысандарына ақша-несие саясатының әдістері, құралдары, әсерлерінің жиынтығы.

Ұлттық банктің қол жетімді реттеу құралдары параметрлері бойынша (қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді), нысаны бойынша (тікелей немесе жанама), іс-қимыл және тікелей объектісі бойынша (ақша массасы және ақша сұраныс) деп жіктеледі [4].

Экспозиция нысандары. Ақша-несие саясатының нақты мақсаттары несиелік мәселесін (несиелік кеңейту) ынталандыруға бағытталған немесе оның (несиелік тарылды) шектетілуімен байланысты. Экономикалық өрлеу кезеңдерде байқалатын «қызып кету» жағдайын болдырмау немесе инфляция деңгейін төмендету үшін – несиелік кеңейту жұмыспен қамтуды және өндірістік және несиенің көтерілуін азайтуды арттыруға бағытталған.

Ақша-несие саясатының құралдары пішіні бойынша әкімшілік (тікелей) және нарық (жанама) болып бөлінеді.

Тікелей әдістері ақша массасының және қаржы нарығының көлемі туралы Ұлттық банкінің әртүрлі директивалар түрінде әкімшілік шаралардың сипаты бар мінездемелерді қамтиды. Осы шараларды жүзеге асыру, әсіресе, экономикалық дағдарыс кезінде Ұлттық банкінің депозиттер мен несиелер көлемі, бағасына ша бақылау жүргізуіне әсер береді. Бірақ уақыт өте келе, тікелей әдістері шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызметіне сыз»тұрғысынан әсерін тигізуі мүмкін, ол өз алдына, қаржы ресур-

старын «көлеңкелі» экономикаға немесе шетелде кетуін тудыруы мүмкін.

Экономикалық агенттердің мінезіне нарықтық тетіктердің жанама әдістері арқылы әсер етуге болады. Ақшалай саласын реттейтін жанама әдістерді пайдалану тиімділігі ақша нарығының даму деңгейіне тығыз байланысты. Өтпелі экономикада біріншіден екіншіге біртіндеп ауыстыру тікелей және жанама әдістерді пайдалану арқылы жүргізіледі.

Сондай-ақ, ақша-несие саясатының жалпы және селективті әдістерін ажыратуға болады.

Жалпы әдістері негізінен жанама, тұтастай алғанда, ақша нарығында әсер ететін болып табылады.

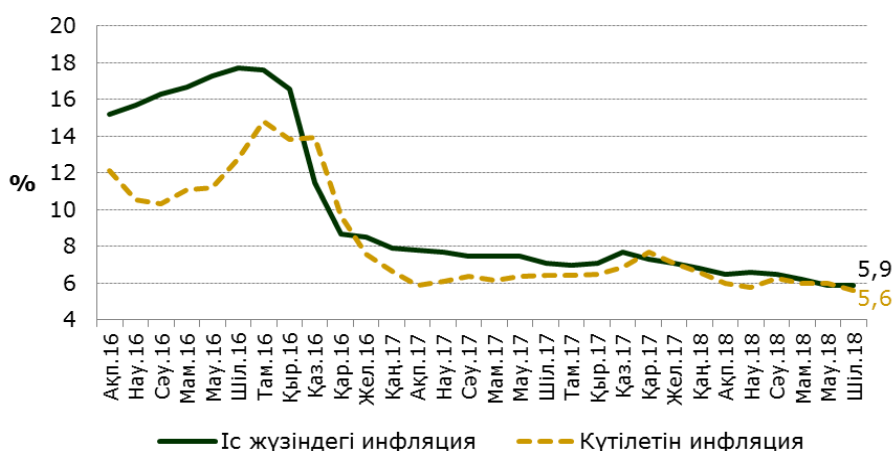
Селективті әдістері несиелің нақты түрлерін реттейді және негізінен өкімдік болып табылады. Оларды қолдану кейбір коммерциялық банктердің тиімді шарттарда қайта қаржыландыру қарыздарын беруді шектеу және т.б.. сияқты нақты проблемалардың шешіміне байланысты. Селективті әдістерді қолданып, Ұлттық банк несиелік ресурстардың орталықтандырылған қайта бөлу функциясын өзіне қалдырады.

ҚР-ның Ұлттық банкі ақша-несие саясатын жүзеге асыру маңыздылығы келесі негізгі көрсеткіштердің өзгеруі мен Ұлттық Банк тарапынан жүргізілетін реттеуден көрінеді [5]:

1. Инфляция және инфляциялық күтулер

Инфляциялық күтулер – бұл халықтың және нарыққа қатысушылардың инфляцияның одан кейінгі серпіні туралы болжамдары.

Инфляция және күтілетін инфляция(жылдық көрсетуде)



Сурет 2 – Инфляция және күтілетін инфляция [1].

Ұсынылған диаграммадан инфляция қарқыны 3 жыл көлемінде 18 пайыздық мөлшерлемеден 6 пайызға дейін төмендегенін көре

аламыз, сәйкесінше бұл құбылыс мемлекеттегі ақша айналысының тұрақтауына, ұлттық валютаның орнығуына себеп бола отырып елдегі ақша-несие саясатының дұрыс бағытта екенін көрсетеді.

Инфляцияның ықтимал деңгейі туралы болжамдар болашақта халықтың және нарықтың экономикалық қызметіне әсер етеді. Егер инфляциялық күтулер төмен болса, онда нарыққа қатысушылар өз ақшасын өндіріске, инвестициялық жобаларға, қаржылық операцияларға орналастыруға тырысады. Егер инфляциялық күтулер жоғары болса, онда нарыққа қатысушылар өз ақшасын тауарларға, жылжымайтын мүлікке, тұрақты шетелдік валютаға, сондай-ақ құны елдегі инфляция деңгейіне қатысты болмайтын басқа құндылықтарға салады.

2. Базалық мөлшерлеме. Базалық мөлшерлеменің өзгеруі ақша нарығының пайыздық мөлшерлемелері және айырбастау бағамы арқылы инфляция деңгейіне әсер етеді. Мысалы, базалық мөлшерлемені арттыру ақша нарығының пайыздық мөлшерлемелерінің өсуіне, одан кейін қаржа нарығындағы қаражаттың қымбаттауына апарады, бұл, өз кезегінде, халықтың және кәсіпорындардың тұтынуға және жинақтауға қатысты шешім қабылдауына ықпал етеді. Тұтынудың төмендеуі және жинақтардың артуы инфляцияға төмендету әсерін тигізеді. Оның үстіне, базалық мөлшерлеменің өсуі ұлттық валюта бағамының нығаюына ықпал етеді, бұл, өз кезегінде инфляцияға төмендету әсерін тигізеді. Бұл ретте, базалық мөлшерлеменің өзгеруі инфляцияға ортамерзімді кезеңде ықпал етеді, ал қысқамерзімді кезеңде оның әсері шектеулі. Ұлттық Банк базалық мөлшерлеме бойынша шешімді алдын ала белгіленген кестеге сәйкес немесе қажеттілігіне қарай қабылдайды. [6].

Базалық мөлшерлеменің деңгейін белгілей отырып, Ұлттық Банк ортамерзімді кезеңде баға тұрақтылығын қамтамасыз ету бойынша мақсатқа қол жеткізу үшін ақша нарығының таргеттелетін (нысаналы) банкаралық қысқамерзімді мөлшерлемесінің нысаналы мәнін айқындайды.

Ақша нарығының нысаналы банкаралық қысқамерзімді мөлшерлемесі TONIA индикаторы – Қазақстан қор биржасында автоматты РЕПО секторында жасалған бір жұмыс күні мерзіміне РЕПО ашу мәмілелері бойынша орташа алынған пайыздық мөлшерлеме болып табылады.

3. Айырбастау бағамы. Айырбастау бағамы – бұл теңгенің өзгермелі айырбастау бағамы. Қазақстандық теңгенің серпіні үшін мұнайдың әлемдік бағасы, сондай-ақ негізгі саудадағы әріптес елдердің, бірінші кезекте Ресейдің валюталар бағамы негізгі іргелі факторлар болып табылады.

Теңгенің еркін өзгермелі айырбастау бағамының режімі туындайтын сыртқы күйзелістерді тиімді реттеуге мүмкіндік береді.

Нақты айырбастау бағамының тепе-тең деңгейіне нарықтық тұрғыдан қол жеткізу, отандық тауар өндірушілердің бәсекеге гін сақтау, ағымдағы операциялар шоты бойынша елеулі теңгерімсіздіктердің алдын алу және халықаралық резервтердің төмендеуіне жол бермеу өзгермелі айырбастау бағамы режимінің басымдықтары болып табылады.

1-кесте. Базалық мөлшерлеме

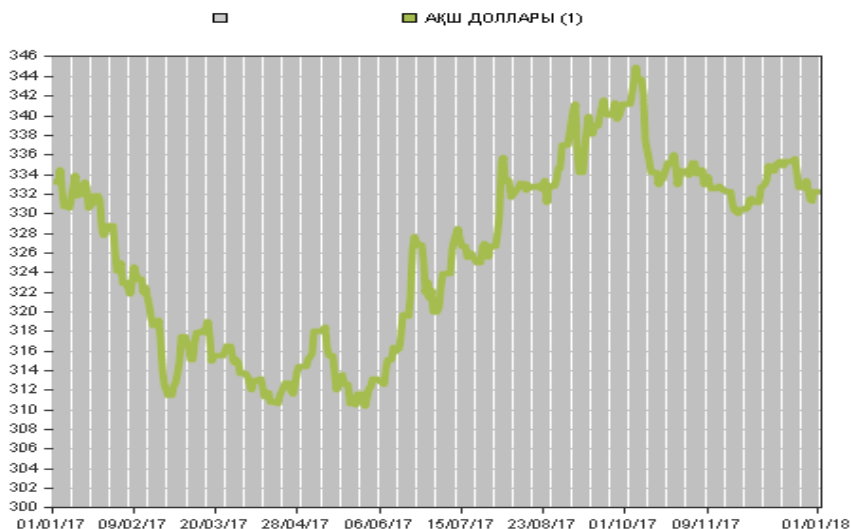
Мөлшерлеме белгіленген күн (қай мерзімнен бастап)	Мөлшерлеменің деңгейі,%	Базалық мөлшерлеменің дәлі- зі,%
02.02.2016	17.0	15.0 - 19.0
15.03.2016	17.0	15.0 - 19.0
06.05.2016	15.0	14.0 - 16.0
07.06.2016	15.0	14.0 - 16.0
12.07.2016	13.0	12.0 - 14.0
16.08.2016	13.0	12.0 - 14.0
04.10.2016	12.5	11.5 - 13.5
15.11.2016	12.0	11.0 - 13.0
10.01.2017	12.0	11.0 - 13.0
21.02.2017	11.0	10.0 - 12.0
11.04.2017	11.0	10.0 - 12.0
06.06.2017	10.5	9.5 - 11.5
18.07.2017	10.5	9.5 - 11.5
22.08.2017	10.25	9.25 - 11.25
10.10.2017	10.25	9.25 - 11.25
28.11.2017	10.25	9.25 - 11.25
16.01.2018	9.75	8.75 - 10.75
06.03.2018	9.5	8.5 - 10.5
17.04.2018	9.25	8.25 - 10.25
05.06.2018	9.00	8.00 - 10.00
10.07.2018	9.00	8.00 - 10.00
04.09.2018*	9.00	8.00 - 10.00

* қазіргі кезге дейін

Ұлттық банк жүргізіп отырған акша-несие саясатының маңыздылығын сипаттайтын осы айырбас бағамы саясаты, елдегі айырбас бағамын белілеу мен айырбас бағамына орай ұлттық валютаны

тап тұру осы саясаттың негізгі міндеті бола отырып, акша-несие саясатының негізгі құралы болып табылады.

Айырбас бағамына талдау жасау үшін Ұлттық валюта мен қазіргі кездегі мұнайдың арзандауымен құны өсіп отырған долларды алып талдау жүргіземіз. Ол үшін 2017 жыл 1 қаңтардан бастап, 2018 жыл 1 қаңтар аралығындағы көрсеткіштердің өзгерісіне талдау жүргізейік.



Сурет 3 – Ұлттық валютаның долларға шаққандағы өзгерісі [6]

Талдау жүргізетін болсақ, валюта бағамдары 1 жыл ішіндегі уақытта 80 пайыз мөлшерінде ауытқыған. Валюта нарығындағы мұндай жағдайлардың орын алуы – экономикалық ахуал мен әлемдік нарықтаға ауытқуларға байланысты. 2 валютаны салыстырып қарасақ: 2017 жылдың 1 қаңтарында 1 USD = 334.4 KZT болған. 2018 жылдың 1 қаңтарында 1 USD = 340,01 KZT құрады. Бұл жағдай теңгенің шетел валютасына шаққандағы 1,8 есе құнсызданғанын көрсетеді. Валютарық нарықта мұндай жағдайдың орын алуының себептері:

- Мұнай бағасының ауытқуы;
- Ресей рублінің құлдырауы;
- Қытай юаньнің құлдырауы;
- 2015 жылы тамызда еркін айналымға теңгенің жіберілуі;
- Саяси-экономикалық мемлекеттердің шаралары т.б.

Осындай айырбас бағамына қатысты жағдай – мемлекет тарапынан акша-несие саясатын, валюталық саясатты тиімді жүргізуді талап етеді.

Ұлттық Банк бағам белгілеу процесіне араласпайды, бұл ретте теңге бағамының тым артық өзгеруінің алдын алу үшін, сондай-ақ

қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін өктемдік жүргізуге құқығы бар. Өктемдіктер жалпы алғанда өзгермелі айырбастау бағамы саясатына қайшы келмейді және оны орталық банктер, оның ішінде елдің халықаралық резервтерін толықтыру үшін жүргізе алады.

Үкіметтің дұрыс ақша-несие саясатына мемлекеттің экономикалық саясатының қалай дамיתыны байланысты. Ақша айналымын, экономиканы реформалауға байланысты жаңа проблемалар пайда болып отырады. Мысалы, айналыстағы қолма-қол ақша сомасы болмаған көптеген кәсіпорындар басқа тұлғалармен айырбас операцияларын жүзеге асырады. Ақша массасы жеткіліксіз болған кезде, ол өз кезегінде жалақы төлеуде кідіріс әкеледі. Біздің еліміздің ақша-несие саясатының негізгі проблемалары осылар ғана емес.

Қорытынды. Қазақстан экономикасының ақша-несие саясатының мәселелерін зерттеумен және Қазақстан Республикасының экономикалық қарым-қатынастарды анықтауда мемлекеттік әсер ету шараларына ақша-несиелік реттеу жүйесінің рөлі мен орны маңызды әсер етеді.

Біріншіден, экономикалық жүйенің ақша және өндірістік компоненттерін диалектикалық бірлігі экономиканың жұмыс істеуінің тиісті түсінуге назар аудартады. Экономикалық жүйенің спецификасыз, экономикалық үдерістерге әсер ету мүмкін емес, яғни ақшалай трансмиссиялық тетігінің жұмыс принциптері мен атап әлеуметтік-экономикалық жағдайды ерекшелігін түсінусіз. Осы мағынада, әрине, М.К. Беляевтің «ақшалай тетікке араласуға болмайды, егер ол қалай жұмыс істейтіні түсінікті емес болса», дегені өте дұрыс.

Екіншіден, ақша-несиелік реттеу, ақша-несие саясатының құралдары бизнес субъектілеріне бизнес таңдау еркіндігін шектеу ретінде әсер ететіні анық. Сондықтан, ақша-несиелік реттеу - нарықтық экономиканың маңызды серігі.

Ақша-несиелік саясаттың негізгі жүргізушісі елдің Орталық банкі болып табылады. Ақша-несиелік саясат экономикалық конъюнктураны «ұқыпты икемдеу» құралы болып табылады. Ақша-несиелік саясаттың негізгі мақсаты экономикалық жүйеге, толық жұмысбастылықпен және инфляцияның жоқтығымен сипатталатын өндіріс деңгейіне жетуге көмектесу болып табылады. Ақша-несиелік саясаттың қорытынды мақсаттары толық жұмыс бастылық және елдің экономикалық өсімі жағдайындағы баға тұрақтылығы мен төлем балансының тұрақтылығы. Ақша-несиелік саясаттың қорытынды мақсаттарына қол жеткізу аралық бағдарларға қол жеткізу бағыттарын көздейді. Бұндай бағыттар ретінде ақша массасы және оны реттеу, пайыз мөлшерлемелері, рубльдің басқа әлемдік валюталарға қатынасы бойынша айырбас бағамы.

Ақша-несиелік саясатты жүргізу кезінде мемлекеттік органдар ақша массасына, пайыз мөлшерлемесіне және айырбас бағамына, ал олар арқылы тұтынушылық және инвестициялық сұранысқа ықпал етеді. Ақша-несиелік саясаттың қорытынды мақсаттары фискалды, валюталық, сыртқы сауда және экономикалық саясаттың басқа да түрлерін өткізумен қоса жүзеге асырылады. Аралық мақсаттар Орталық банк қызметіне жатады және де, тікелей және жанама ықпал ету тетіктері арқылы жүзеге асырылады. Ақша-несиелік саясаттың мемлекеттік реттеу құралы ретіндегі артықшылықтары – оның жылдамдығы және икемділігі. Кемшіліктері әлсіз нәтижелілігімен, коммерциялық банктерді несиелерді қысқартуын немесе ұлғайтуын талап ете алмайтындығымен байланысты.

Қазақстан Республикасының Ұлттық банкіне жүктелген міндеттерді сәтті орындау үшін тиімді жағдай жасау мақсатында ол өзінің қызмет атқарып отырған саласындағы мемлекеттік биліктің жоғарғы органы өкілеттілігіне ие. Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі елдің экономикасын басқарумен айналысатын заңды тұлғалар арасында ерекше орынға ие. Өз қызметінде табыс алу мақсатын көздемейді. Ол коммерциялық банктермен және қаржылық нарықтардағы басқа да несиелік мекемелерімен бәсекелеспейді. Оның негізгі мақсаты – шаруашылықты төлем қаражаттарымен тұрақты түрде қамтамасыз ету немесе басқаша айтқанда қатардағы банктердің қажетті өтімділік деңгейін қамтамасыз ету, есеп айырысу жүйесін реттеу, қызметтерін бақылауды қамтамасыз ету. Осылайша, Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің экономикалық мәні құқықтық мәртебесі оған қаржы-несиелік мекемелердің қызметін реттеуге, түзетуге мүмкіндік беретін орталық банк ретінде тағайындалуында. Елдегі баға тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында Ұлттық банк заңнамалы түрде бекітілген құралдар мен операцияларды қолдана отырып ақша-несиелік реттеудің қажетті шараларын жүзеге асырады.

Қазақстан экономикасының қазіргі жағдайына сәйкес ақша-несиелік саясатының, ол теңдестірілген және тұрақты экономикалық өсуіне қол жеткізуге мүмкіндік беретін қайта бағдарлануына жол ашу керек деп қорытынды жасауға болады. Бұл әрекетті орындау үшін, ақша-несиелік саясатының инвестицияларды ынталандыру іс-шаралары кешенінде жүргізілуі тиіс, ұлттық экономиканың ақшалай ресурстарын қамтамасыз ету тетіктерін құру, бұл қолма-қол ақша тапшылығын жою және экономиканың нақты игілігі үшін қаржы ресурстарын бөлу болып табылады.

Қорытындылай келе, тағы бір нарықтық трансформация жағдайындағы ұлттық экономиканың монетарлық реттеудегі ақша-несиелік реттеу рөлін ерекше атап өткім келеді. Сапалы зерттеусіз және ұлттық валютаның тұрақтылығынсыз, экономикалық өсу және

онымен әлемдік экономикалық қауымдастықтағы мемлекеттің ұстанымын нығайту мүмкін емес.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. ҚР ҰБ ресми интернет ресурсы: <http://www.nationalbank.kz/>
2. Ақша, несие, банктер теориясы: Оқулық. – Алматы: Жеті жарғы, 2011. 368 б. ISBN 978.
3. Особенности реализации денежно-кредитной политики РФ. Вукович Г.Г., Сулейманова В.Е. – Экономика, 2012.
4. Деньги, кредит, банки. В. Коллесникова. – СПб, Питер, 2001.
5. Инструменты денежно-кредитной системы и их использование. О.А. Жученко. – Вестник РГГУ, 2009.
6. Базалық мөлшерлеме бойынша баспасөз релиздері. 2018-2015 жж.
7. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги. Е. Жуков. – М. Юнити, 2001.

Р.Д. Досжан¹, Phd, и.о. доцента,

Т.Б. Жумадилова², магистрант

^{1, 2} Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Важность денежно-кредитной политики в экономике РК

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные особенности «денежно-кредитной политики», реализуемой Национальным банком Республики Казахстан, стратегические интересы планирования данной политики, роль Национального банка в формировании возможных перспектив финансовых ресурсов в соответствии с политикой, а также эффективность использования инструментов денежно-кредитной политики в современных условиях экономической сферы. Обращая внимание на то, что основной регулятор денежного рынка – Национальный банк, который играет важную роль в проведении денежно-кредитной политики, проанализировав цели и задачи ее функционирования, результаты, рассматриваются особенности финансово-кредитной системы важнейшего экономического направления государства. Общая цель денежно-кредитной системы обусловлена «необходимостью» способствовать достижению развития национальной экономики, макроэкономическому равновесию. Целью развития национальной экономики является обеспечение достаточного экономического роста и эта цель является стратегической целью денежно-кредитной политики. Эта цель достигается в рамках денежно-кредитной политики посредством проведения мероприятий, разработанная на протяжении многих лет и эта политика не является быстрой реакцией на изменяющиеся рыночные условия. Поэтому очень важно определить государственную денежно-кредитную политику.

Ключевые слова: Национальный Банк, денежно-кредитная политика, инфляция, процентная ставка, денежное обращение.

R.D. Doszhan¹, Phd, associate professor

T.B. Zhumadilova², undergraduate

^{1, 2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Importance of the monetary policy in the economy of the republic of Kazakhstan

Abstract. This article discusses the main features of the "monetary policy" implemented by the National Bank of the Republic of Kazakhstan, the strategic interests of planning this policy, the role of the National Bank in the formation of possible prospects of financial resources in accordance with the policy, as well as the effectiveness of the use of monetary policy instruments in the current economic environment. Paying attention to the fact that the main regulator of the money market is the national Bank, which plays an important role in the conduct of monetary policy, analyzing the goals and objectives of its functioning, the results, the features of the financial and credit system of the most important economic direction of the state are considered. The overall goal of the monetary system is due to the "need" to contribute to the development of the national economy, macroeconomic balance. The goal of the national economy is to ensure sufficient economic growth and this goal is a strategic goal of monetary policy. This objective is achieved through monetary policy interventions developed over the years and this policy is not a quick response to changing market conditions. Therefore, it is very important to determine the state monetary policy.

Keywords: Monetary policy, National Bank, inflation, interest rate, money circulation.

М.А. Каликов, докторант
Халықаралық Бизнес Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ҚАЗАҚСТАНДА ЖАСЫЛ ЭНЕРГЕТИКАНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Түйіндеме. Кейінгі жылдары тұрақты даму ұғымы кеңінен айтыла бастады. Қазірге дейін елімізде осы сөзді экономикалық, қаржылық тұрақтылық деп ұғынып келдік, себебі сөздіктерде келтірілген анықтама солай болатын. Алайда тұрақты дамудың үш тағаны бар, ол: экономика, экология, әлеуметтік сала. Осы үш тұғыр болған жағдайда ғана ел экономикасы тұрақты даму жолына түсіп, нағыз бәсекеге қабілетті елге айналады. Бұған тек жасыл экономикамен ғана қол жеткізуге болады деп есептеймін.

«Жасыл экономика» түсінігі ғылыми айналымға соңғы 20 жылда еніп, берік орнықты. Ағылшын тілінде жасыл экономиканың «Green economics», «Ecological economics» атты екі баламалы атауы бар, сондықтан да кей жағдайда жасыл экономика «экология (табиғатты қорғау) экономикасы» деп те аталады. Сондықтан да мақалада еліміздегі қазіргі уақыттағы жасыл экономиканың дамуы мейлінше қаралды.

Мемлекеттің тұрақты дамуын, энергетикалық қауіпсіздігін тек қазіргі заманғы технологияларды пайдалану мен экономикалық тиімділік қағидаларына негізделген энергетика ғана қамтамасыз ете алады. «Жасыл экономика» – Қазақстанның 2050 жылға қарай экономикалық, әлеуметтік, саяси құндылықтарының жүйелі дамуының, әлемнің дамыған 30 мемлекетінің қатарына қосылуының басты шарты және кепілі.

Түйінді сөздер: жасыл экономика, инновация, энергетика, баламалы энергия, тұрақты даму

Кіріспе. Бүгінгі күні әлем елдері инновацияға қарай бағыт ұстап, экономикасын әртараптандырып бәсекеге қабілетті болуға ұмтылуда. Экономиканы қуатты етудің негізгі жолы өндірісті дамыту екені белгілі. Осы жолда мемлекеттер табиғатты, экологияны түптеп келгенде әлеуметті екінші деңгейге ысырып қойды деп айтуға толық негіз бар. Кейінгі жылдары тұрақты даму ұғымы кеңінен айтыла бастады. Қазірге дейін елімізде осы сөзді экономикалық, қаржылық тұрақтылық деп ұғынып келдік, себебі сөздіктерде келтірілген анықтама солай болатын. Алайда тұрақты дамудың үш тағаны бар, ол: экономика, экология, әлеуметтік сала. Осы үш тұғыр болған жағдайда ғана ел экономикасы тұрақты даму жолына түсіп, нағыз

бәсекеге қабілетті елге айналады. Бұған тек жасыл экономикамен ғана қол жеткізуге болады деп есептеймін.

«Жасыл экономика» түсінігі ғылыми айналымға соңғы 20 жылда еніп, берік орнықты. Ағылшын тілінде жасыл экономиканың «Green economics», «Ecological economics» атты екі баламалы атауы бар, сондықтан да кей жағдайда жасыл экономика «экология (табиғатты қорғау) экономикасы» деп те аталады. «Жасыл экономика» дегеніміз – адамдардың өмір сапасын арттырып, әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ететін, қоршаған ортаға төнетін қатерді азайтып, оның жұтануын болдырмайтын экономиканы айтамыз (ЮНЕП анықтамасы United Nations Environment Programme) [1]. «Жасыл экономика» тұжырымдамасы – экономика мен жаратылыстану ғылымдарының тоғысуынан туындап отыр. Экономиканың басқа салаларына қарағанда зерттеу аясының кеңдігімен ерекшеленеді, бұл ретте түрлі зерттеу әдістері мен тәсілдерін қолдану көзделеді. Сондықтан да зерттеу әдістерінің алуан түрлілігі нәтижесінде экономика дамуының саяси және әлеуметтік аспектілері негізінде қазіргі жағдайды зерттеуге болады. Экономикалық даму модельдері бір жағынан жаратылыстану үдерістерін, екінші жағынан экономика саласынан құралады.

Сараптамалық бөлім. Еліміз «жасыл» даму идеясын ғаламдық деңгейде көтеріп, әлем назарына ұсынды. 2012 жылы маусым айында өткен БҰҰ «РИО+20» Дүниежүзілік Соммитінде Қазақстан «Жасыл көпір» аймақаралық бағдарламасы және Жаһандық энергоэкологиялық стратегия бойынша ұсыныстар жасады. 2012 жылдың маусымында өткен БҰҰ «РИО+20» Дүниежүзілік Қазақстанның бастамалары әлем елдерінің қолдауын тауып, конференцияның қорытынды декларациясында қаралды. Конференцияның қорытындысы бойынша аталған бастамаларды қолдау үшін Қазақстан Президенті Н. Назарбаев үкіметке 2050 жылға дейінгі «жасыл» экономикаға өту стратегиясын әзірлеуге тапсырма берді.

Қазақстанда Қазақстан Республикасының Президентінің 2013 жылдың 30 мамырындағы № 577 Жарлығымен «Жасыл» экономикаға көшу жөніндегі Тұжырымдамасының қабылдануымен, еліміз «Жасыл» реформаларға бет бұра бастады. Аталған тұжырымдамаға сәйкес «Жасыл экономикаға» көшудің негізгі басым міндеттері [2]:

- 1) ресурстарды (су, жер, биологиялық және басқа) пайдалану мен оларды басқару тиімділігін арттыру;
- 2) қолда бар инфрақұрылымды жаңғыртып, жаңаларын салу;
- 3) қоршаған ортаға қысымды жұмсартудың рентабельдік жолы арқылы халықтың әл-ауқаты мен қоршаған ортаның сапасын арттыру;

4) ұлттық қауіпсіздікті, соның ішінде су қауіпсіздігін арттыру болып табылады.

1992 жылы Бразилияның Рио-де-Жанейро қаласында БҰҰ қоршаған орта мен даму туралы конференциясының нәтижесінде «тұрақты дамуға қол жеткізу үшін қоршаған ортаны қорғау оның ажырамас бөлігі ретінде қарастырылуы керек» деген тұжырым мен 27 қағидаға негізделген декларация қабылдаған болатын. Араға 20 жыл салып, 2012 жылы «Рио+20» саммитінде «жасыл экономика», кедейшілікпен күрес, тұрақты даму тақырыптарын көтерді. Риодағы саммиттен кейін Қазақстан да «жасыл экономикаға» баса назар аурып, осы бағытта қарқынды іс-шаралар қолға алына бастаы. 2014 жылғы «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауында ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаев ғылыми сыйымды экономика құру, инновациялық салаларды дамытуды қолға алуды, баламалы энергия көздерін дамыту, иновациялық бағыты бар шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту сияқты келелі мақсат-міндеттер қойылды [3].

Нәтижелері және талқылаулар. Қазақстандағы 2050 жылға дейінгі секторалдық және ресурстық ұзақ мерзімді индикаторлардың көпшілігіне қатысты алда тұрған мақсаттар мейлінше жоғары, сондықтан олардың басым бөлігі Тұжырымдаманы әзірлеу кезінде ескерілді, уақыт шегі жағынан неғұрлым таяу көрсеткіштер бөлігінде жетіспейтін көрсеткіштер пысықталды (1-сурет):

1-кесте. «Жасыл» экономиканың мақсаттары мен нысаналы индикаторлары, (қосымша мақсаттар бөліп көрсетілген) [2]

Сектор	Мақсаттың сипаты	2020 ж.	2030 ж.	2050 ж.
Энергия тиімділігі	2008 жылғы деңгейден ЖІӨ-нің энергия қажетсі-нуді төмендету	25% (2015 жылға қарай 10%)	30%	50%
Электр энергетикасы	Электр энергиясын өнді-рудегі баламалы көздер-дің ¹ үлесі	Күн және жел: 2020 жылға қарай 3% кем емес	30%	50%
	Электр энергияны өндірудегі газ электр стан-цияларының үлесі	20% ²	25%	30%
	Өңірлерді газдандыру	Ақмола және Қарағанды облыстары	Солтүстік және Шығыс облыстар	
	Электр энергетикадағы көмірқышқыл шығарын-дыларының ағымдағы деңгейіне қатысты азайту	2012 жылғы деңгей	-15%	-40%
Ауаның ластануы	Қоршаған ортаға күкірт және азот оксидінің шығарындылары		Шығарын-дылардың еуропалық деңгейі	

Энергия (электр энергиясы, жылу, мұнай, газ) – елдегі қалдық-тың 40% энергия өндіру саласы құрайды. Мұнай-газ секторы елдің ЖІӨ 30%, экспорттың 60% құрайды [4]. Сондықтан да мемлекет экономикалық өсу барысында әрі қарай да мұнай-газ секторына, энергетика секторы көмірдің мол қорына сүйенетін болады. Сол себепті, саланың парниктік газ шығарудағы жалпы үлесі 8% тең [5].

Мемлекеттің тұрақты дамуын, энергетикалық қауіпсіздігін тек қазіргі заманғы технологияларды пайдалану мен экономикалық тиімділік қағидаларына негізделген энергетика ғана қамтамасыз ете алады. Елімізде, болжанған мәліметтерге сүйенсек, бүгін электр қуатын пайдалану 125 млрд. кВт/с-ты құраса, 2020 жылы 140 млрд. кВт/с-қа дейін ұлғаймақ. Жыл санап электр қуатын пайдалану өсіп келеді. Өкінішке қарай, қолданыстағы электр өндірушілер 80,8 млрд кВт/с ғана өндіруге әлеуеті жетеді екен. Соңғы деректерге қарағанда электростанциялардың 70%, қуат желілерінің 65%, жылу жүйесінің 80% амортизацияға ұшыраған. Оның үстіне органикалық отын қорының шектеулігін ескерсек, болашақта тұрақты түрде энергияық камсыздандыру өзекті мәселеге айналатыны сөзсіз [6].

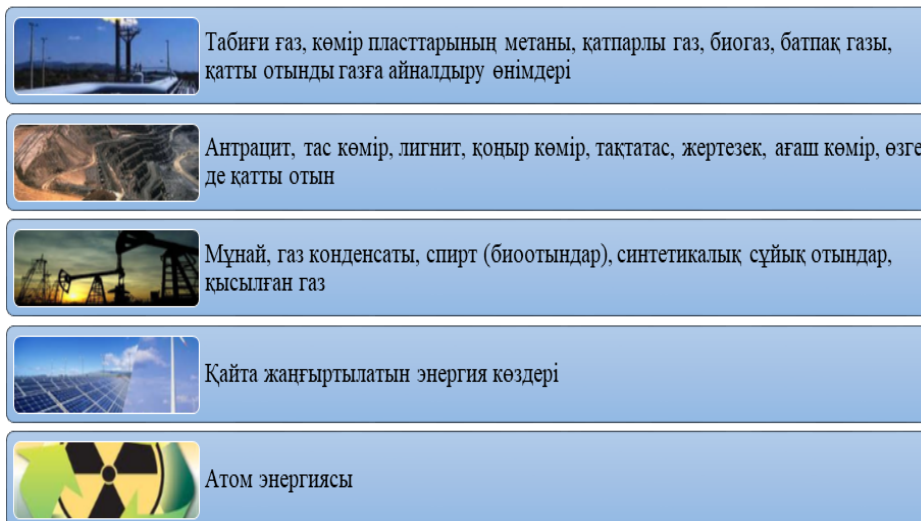
Соңғы деректер бойынша баламалы қуат көздерінің Қазақстандағы әлеуеті 337 млрд кВт/с, оның ішінде жел энергиясы 322 млрд кВт/с құрайды, күн энергиясы – 4 млрд кВт/с, шағын ГЭС – 11 млрд кВт/с.

Елде дүниежүзі уранының 29%-ға жуық едәуір қоры барланған. Бұл ретте 923 мың тонна уран қорының 70%-ын мейлінше үнемді және экологиялық таза әдіспен, яғни жерастында сілтісіздендіру әдісімен алуға болады. Қазіргі таңда Қазақстандағы өндірілетін энергияның 87% – ЖЭС, 12% – СЭС және 1% өзге де қуат көздері құрайды. Қазақстан экономикасының соңғы жылдардағы даму қарқыны электр энергиясын тұтыну көлемінің артуына ықпал етуде – электр энергиясын тұтыну жылына 6-8%-ға өсіп отыр. Ал электр энергиясын қалыптасқан дәстүрлі ресурстардан бөлек бірнеше көздерден алуға болатынын 1-суреттен байқаймыз.

Жаңа және инновациялық технологияларды қолдану нәтижесінде әлемдік экономиканың энергия сыйымдылығы 2030 жылы 60%-ға төмендеуі мүмкін. Қазақстанның ЖІӨ энергия сыйымдылығы 1,9-ды құрайды, мысалға бұл көркеткіш Беларусь Республикасында – 1,17; ал Жапонияда небәрі 0,1-ге тең, яғни 19 есе төмен. Жалпы энергия қолдану тиімдігіне келер болсақ, Қазақстандағы ғимараттардың энергия тұтынуының орташа көрсеткіші – 270 кВтс/м², ал Швецияда – 82 кВтс/м² [8].

Экономикалық өсудің жаңа «жасыл» бағытына көшу біздің мемлекетіміздің дамудың жаңа сатысына көтерілгендігін білдіреді. Біздің еліміз анағұрлым бәсекеге қабілетті, экономикасы барынша тұрақты және әртарапты болуы қажет, сыртқы жағымсыз жағдай-

лардың әсеріне қарсылығы тегеурінді бола түсуде, ал мұны қазіргі дамудың шикізаттық моделі ұсына алмайды. Еліміздің ақордасы Астана қаласында ЭКСПО -2017 көрмесін өткізу бизнес пен өндірістің бірегей «жасыл» бағытын, жұмыс орындарын құруға, сондай-ақ елдің «жасыл» даму жолына тезірек түсуіне мүмкіндік берді.



Сурет 1 – Электр энергиясын өндіруге болатын ресурстар жіктемесі [7].

Еліміз «жасыл экономика» бағытына көшу барысында тәжірибелі әлем елдерімен ынтымақтаса отырып іс-қимыл жасауы тиіс.

«Жасыл экономика» Қазақстан үшін тиімді жоба, себебі, еліміздің қалыпқа келетін энергия көздерін өндіруде, ауыл шаруашылығында «жасыл» технологияларды пайдалануда әлеуеті жоғары. Қазақстанда «жасыл экономиканың» енгізілуі:

- энергия тапшылығы мәселесін шешеді;
- желдің жылдамдығы жоғары аймақтарда (Жоңғар қақпасы, т.б.) ЖЭС (жел электр станциясы), таулы су өзендерінде СЭС-терді дамытуға мүмкіндік беріп, сол арқылы жаңа жұмыс орындарымен қамтамасыз етеді;
- парниктік газдардың шығуын Киото хаттамасына сәйкес, 15% дейін азайтады;
- күн энергетикасының көмегімен жайылымға жарамды жерлерде агроөнеркәсіп кешенін дамытады;
- тұрмысқа пайдаланылатын су ресурстарын қайта өңдеудің нәтижесінде өнеркәсіпте пайдалану мүмкіндігі туады, сол арқылы суды пайдалану 2 есеге дейін азаяды;

– қайта өңдеу нәтижесінде органикалық және өзге де қалдықтар тұрмыста пайдаланылып, сәйкесінше, қоршаған ортаның жағдайы тұрақтандырылады;

– биоотын негізінде автомобильдерді шығатын парниктік газдар мөлшері нөлдік деңгейге жеткізіледі;

– жылу жүйесі баламалы отын көздері негізінде қызмет етіп, табиғи ресурстарды өлшеусіз пайдалану шектеледі;

– нанотехнология, ақпараттық технология, экономикалық экология салалары бойынша жаңа үлгідегі сапалы мамандар даярлауға жол ашады;

– «жасыл экономика» нәтижесінде үнемделген қаражат елдің макроэкономикалық деңгейдегі мәселелерін шешуге жұмсалады.

Елімізде «жасыл экономикаға» көшу бойынша жұмыстардың басы ретінде Мойнақ ГЭС-ның салынуын, 2017 жылы елімізде өткізілген «жасыл экономика» мәселелерін қамтитын «ЭКСПО-2017» халықаралық көрмесін атауымызға болады.

«Жасыл экономика» – Қазақстанның 2050 жылға қарай экономикалық, әлеуметтік, саяси құндылықтарының жүйелі дамуының, әлемнің дамыған 30 мемлекетінің қатарына қосылуының басты шарты және кепілі.

Энергия – бұл адамзат тіршілігінің дамуына жағдай жасаушы және ынталандырушы бірден-бір табиғи қайнар көз. Энергия социумдар үлгісінің сақталуын қамтамасыз етеді, ол көптеген аспектілерді біріктіретін ұғым ретінде бүкіл әлем мен адамзатқа тікелей қатысты қызықты сауалдарды туындатады. Қоғамның энергия көздеріне қол жеткізуі олардың әлеуметтік, экономикалық және экологиялық тұрақты дамуының нақты жағдайларын тікелей түрде анықтайды. Технология саласындағы әр түрлі қуат көздерін оңтайландырумен байланысты ғылыми зерттеулер мен жетістіктер қоғамдас-тықтардың функционалды тәсілдерін анықтап, энергетиканың тұрақты даму болашағын қалыптастырады [9].

Қорытынды. Қауіпсіз және энергия үнемдегіш энергетика қалыптастыру ғылым мен инновация саласымен тығыз байланысты. Сондықтан билік пен осы саладағы компаниялардың даму жолы жандық өзгерістер мен бетбұрыстар ескере отырып, жаңа заман талабына қарай бейімделу керек. Келесідей шаралар кешенін қолдану арқылы табиғи ресурстарды пайдалану тиімділігін арттырып, энергетика саласының «жасыл экономика» қағидаларына сай дамуын қамтамасыз етуге болады:

– жылу энергетикасын көмірді жағудың қалдықсыз технологиясын, көмірді газдандыру мен пиролиз, қатпарлы және жасанды газды қолдану арқылы жаңғырту;

– қайта қалпына келетін энергия көздерін қолдану (жел, күн, шағын және орта ГЭС, био және гео термалды станциялар және т.б.);

– энергия үнемдегіш технологияларды қолдану арқылы экономиканың энергия сыйымдылығын төмендетуге қол жеткізу;

– жергілікті жерде гибриді станциялардың тарату жүйелерін құру арқылы энергиямен қамтамасыз етуді әртараптандыру;

– энергияны үнемдеу мен баламалы энергия көздерін пайдалануды ынталандыру мақсатында қаржылық құралдарды қолдану;

– атом энергиясын қауіпсіз түрде дамыту бойынша іргелі зерттеулер жүргізу және т.б.

Қазіргі таңда әлемді энергетикалық ресурстармен қамтамасыз етуде көмірсутекті отынның басым рөлге ие екендігі анық. Мысалға, соңғы 5 жылдың өзінде Қытайдағы мұнайды тұтыну көлемі 30%-ға артқан. Әлем бойынша отынды пайдаланудың 86,8%-ы көмір, мұнай, газ және уранның үлесіне келеді, ал баламалы энергия көздерін қолдану тек 13,2% көлемінде. Мамандардың болжауынша алдағы 30-40 жылда бұл үрдіс аса қатты өзгеріске ұшырай қоймайды, сәйкесінше көмірсутекті отынның үлесі 80%-дан төмен түспейді деген болжам бар. Осыған орай, Қазақстанның болашақтағы энергетикалық қауіпсіздігі үшін екіжақты бағытты қатар дамыту аса маңызды: біріншіден баламалы энергия көздерін пайдалануды ынталандыратын кешенді іс-шараларды жүзеге асыру, ал екіншіден көмірсутекті отынды тиімді әрі үнемді пайдалану, жаңа қорларын барлау және мұнай-газ кендерін игерудің жаңа әдістерін енгізу. Бұл мақсаттарға экономиканың барлық деңгейінде ғылыми әлеуетті белсендіріп, ғылыми әзірлемелер мен инновациялық технологияларды коммерцияландыру арқылы қол жеткізуге болады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. – Обобщающий доклад для представителей властных структур. ЮНЕП, 2011.

2. Қазақстан Республикасының президентінің 2013 жылдың 30 мамырындағы № 577 Жарлығымен «Жасыл» экономикаға көшу жөніндегі Тұжырымдамасы

3. «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 17 қаңтар.

4. BMI Kazakhstan Oil & Gas Sector Report 2012, ADB Country Partnership Strategy: Kazakhstan 2012-2016.

5. Kazakhstan National Inventory Submissions 2012 to UNFCCC.

6. Трофимов Г. Актуальные проблемы энергетической отрасли Республики Казахстан // "Энергетика". – 2010. – № 3 (34). – С. 5.

7. Сценарий развития направления «Безопасная, чистая и эффективная энергетика» МОН РК, АО «Национальный центр государственной научно-технической экспертизы». Астана, 2013.

8. Абсаметова А. Энергоэффективность как элемент национальной энергетической политики Казахстана // Kazenergy. – 2013. – Special edition. – С. 32-35.

9. www.expo2017astana.com

М.А. Каликов, докторант

Университет Международного Бизнеса, г. Алматы, Казахстан

Текущее состояние и перспективы развития зеленой энергетики в Казахстане

Аннотация. В последние годы концепция устойчивого развития получила широкое распространение. До сих пор мы понимали этот термин как экономическая и финансовая стабильность, поскольку в словарях определение так трактуется. Тем не менее, есть три столпа устойчивого развития: экономика, экология, социальная сфера. Только в случае этих трех столпов экономика страны встанет на путь устойчивого развития, становясь действительно конкурентоспособной страной. В статье утверждается этого можно добиться только благодаря зеленой экономике.

Концепция «зеленой экономики» вошла в научный оборот за последние 20 лет и прочно утвердилась. На английском языке «зеленая экономика» имеет два альтернативных названия: «Зеленая экономика» и «Экологическая экономика», поэтому в некоторых случаях «зеленая экономика» также называется «экологической экономикой». В этой статье рассматривается развитие современной «зеленой» экономики в нашей стране и какие препятствия имеются на данном этапе.

Устойчивое развитие государства и энергетическую безопасность могут обеспечить только энергетика основанная на использовании современных технологий и принципах экономической эффективности. «Зеленая экономика» является ключевым условием и гарантом систематического развития экономических, социальных и политических ценностей Казахстана к 2050 году.

Ключевые слова: зеленая экономика, инновация, энергетика, альтернативная энергия, устойчивое развитие.

M.A. Kalikov, doctoral student
University of International Business, Almaty, Kazakhstan

Current status and prospects of development of green energy in Kazakhstan

Abstract. In recent years, the concept of sustainable development has become widespread. Until now, we have understood this term as an economic and financial stability, since in dictionaries the definition is so interpreted. Nevertheless, there are three pillars of sustainable development: economy, ecology, social sphere. Only in the case of these three pillars will the country's economy take the path of sustainable development, becoming a truly competitive country. The article affirms this can only be achieved through a green economy.

The concept of "green economy" has entered the scientific revolution for the last 20 years and has firmly established itself. In English, the "green economy" has two alternative names: "Green Economy" and "Environmental Economics", so in some cases, the "green economy" is also called "ecological economics". In this article we will consider the development of the modern "green" economy in our country and any obstacles at this stage.

Sustainable development of the state and energy security can only provide energy based on the use of modern technologies and principles of economic efficiency. "Green economy" is a key condition and guarantor of systematic development of Kazakhstan's economic, social and political values by 2050.

Keywords: green economy, innovation, energy, alternative energy, sustainable development

Авторлар туралы мәлімет

Акпанов А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Тұран» Университеті» мекемесі, Алматы қ., Қазақстан

Барышева С.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, «Нархоз» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Досжан Р.Д. – Phd, доцент міндетін атқарушы, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Жумадилова Т.Б. – магистрант, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Жусипова М.Ш. – магистр, Қазақстан Инженерлік-Технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Каликов М.А. – докторант, Халықаралық Бизнес Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Куанова Л.А. – докторант, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Қуатбек М. – магистрант, «Тұран» Университеті» мекемесі, Алматы қ., Қазақстан

Мухамедьярова Т.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Тұран» Университеті» мекемесі, Алматы қ., Қазақстан

Нарқұлова Ж.С. – магистрант, С.Сейфуллин атындағы Қазақ Арготехникалық Университеті, Астана қ., Қазақстан

Сабыр А.Е. – магистрант, Халықаралық бизнес университеті, Алматы, Қазақстан

Сұлейманова Х.Х. – магистрант, Халықаралық бизнес университеті, Алматы, Қазақстан

Тлепов М.К. – магистр, Қазақстан Инженерлік-Технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Тлеужанова Д.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, Экономикалық факультетінің «Қаржы» кафедрасының қауымдастырылған профессор міндетін атқарушы, С. Сейфуллин атындағы Қазақ Арготехникалық Университеті, Астана қ., Қазақстан

Шишкина Е.И. – Іскерлік басқару магистрі (МВА), «Менеджмент және бизнес» кафедрасының аға оқытушысы, Халықаралық бизнес университеті, Алматы, Қазақстан

Сведения об авторах

Акпанов А.К. – доцент, кандидат экономических наук, Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Барышева С.К. – кандидат экономических наук, Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Досжан Р.Д. – Phd, и.о. доцента, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Жумадилова Т.Б. – магистрант, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Жусипова М.Ш. – магистр, Казахстанский Инженерно-Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Каликов М.А. – докторант, Университет Международного Бизнеса, г. Алматы, Казахстан

Куанова Л.А. – докторант, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Куатбек М. – магистрант, Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Мухамедьярова Т.Т. – доцент, кандидат экономических наук, Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Наркулова Ж.С. – магистрант, Казахский Агротехнический Университет имени С. Сейфуллина, г. Астана, Казахстан

Сабыр А.Е. – магистрант, Университет международного бизнеса, г. Алматы, Казахстан

Сулейманова Х.Х. – магистрант, Университет международного бизнеса, г. Алматы, Казахстан

Глепов М.К. – магистр, Казахстанский Инженерно-Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Глеужанова Д.А. – кандидат экономических наук, и.о. ассистированного профессора кафедры «Финансы», Казахский Агротехнический Университет имени С. Сейфуллина, г. Астана, Казахстан

Шишкина Е.И. – магистр делового администрирования (МВА), старший преподаватель кафедры «Менеджмент и Бизнес», Университет международного бизнеса, г. Алматы, Казахстан

Информация о членах редакционной коллегии

Узан Искаков (Казахстан) – заслуженный деятель РК, член Евразийской ассоциации оценки качества образования, доктор экономических наук, профессор

Асан Сатмурзаев (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Жанар Аубакирова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Валентина Бондаренко (Россия) – кандидат экономических наук, 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

Научно-практический журнал «Транзитная экономика» является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан по экономическим наукам, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

Журнал рассчитан на работников ВУЗов и научных учреждений, магистрантов и докторантов, государственных и общественных деятелей, руководителей органов управления, финансовых структур. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Основные разделы журнала «Транзитная экономика»:

- ВОПРОСЫ ТЕОРИИ
- ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ
- МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
- ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Журнал осуществляет прием научных статей для публикации от преподавателей ВУЗов, научных работников, экономистов-практиков и докторантов.

Условия размещения публикаций в журнале

Для публикации в журнале «Транзитная экономика» принимаются статьи на казахском, русском и английском языках, содержащие ранее не опубликованные проблемные, обзорные, дискуссионные статьи в области экономических наук.

К оформлению статей предъявляются следующие требования

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 повторов.

Объем статьи, включая список литературы, таблицы и рисунки с подрисуночными надписями, аннотации, не должен превышать 10 страниц печатного текста. Минимальный объем статьи – 5 страниц.

На первой странице указывается Международный рубрикатор научно-технической информации (МРНТИ) – слева в верхнем углу; далее на языке статьи.

Аннотация дается в начале текста на том языке, на котором цитируется статья (150-200 слов). Аннотация на казахском и английском языках. Перед каждой аннотацией написать фамилию и инициалы, название статьи на соответствующем языке аннотации. Ключевые слова на казахском, русском, английском языках внизу аннотации на соответствующем языке аннотации.

Аннотация является кратким изложением содержания научного произведения, дающая обобщенное представление о его теме и структуре.

Ключевые слова должны обеспечить наиболее полное раскрытие содержания статьи. Для каждого конкретного материала задайте 5-6 ключевых слов в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке.

Авторы, информация об авторах, название статьи, аннотация и ключевые слова указываются на 3-х языках.

Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи. В тексте указать ссылки на литературу в квадратных скобках.

Статьи публикуются казахском, русском, английском языках

Последовательность представления материала:

- МРНТИ;
- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- ученая степень, ученое звание, почетное звание;
- должность, место работы;
- контактная информация, которая может быть размещена в открытом доступе (для каждого автора: e-mail, город, страна проживания), а также контактные телефоны для связи с редакцией журнала;
- расширенная, структурированная аннотация (на трех языках) 150-200 слов;
- ключевые слова (на трех языках не более 5, строчными буквами, через запятую);
- текст статьи (рисунки и, таблицы и т.д.) (кроме обзорной) должен включать следующие разделы: введение, экспериментальная часть, результаты и обсуждения, заключение, список использованных источников;
- список использованных источников (не менее 5).

Статьи, оформление которых не соответствует указанным требованиям, к публикациям не принимаются. Статьи будут приниматься к публикации после тщательного отбора. Редакция оставляет за собой право сокращать статьи и вносить поправки.

Текст статьи должен быть набран на компьютере в формате doc (MicrosoftWord 97/2000; XP 2003), шрифт текста – Times New Roman, формат бумаги А4, размер кегля – 12 пт. Межстрочный интервал – одинарный. Выравнивание по ширине. Абзацный отступ – 0,8 см. Поля верхнее – 2, нижнее – 2, левое – 2, правое – 2.

Статьи не должны быть перегружены рисунками и графиками.

В таблицах, рисунках, формулах не должно быть разночтений в обозначении символов, знаков. Рисунки должны быть четкими, чистыми. На рисунки и таблицы в тексте должны быть ссылки.

Редакция журнала не несет ответственность за содержание статьи, за несоответствие текста и литературы, за источники, использованные в тексте статьи. Редакция журнала надеется на компетентность, профессионализм и ответственность авторов статьи за содержание текста и литературы статьи.