

ISSN 2413-4953

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
**ТРАНЗИТНАЯ
ЭКОНОМИКА**

В НОМЕРЕ:

**4
2020**

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БОРЬБЕ
С ПОСЛЕДСТВИЯМИ ПАНДЕМИИ COVID-19

АЛМАТЫ ОБЛЫСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚАТЫНАСТАРЫН
ТАЛДАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА
НА СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОГО РИСКА В РЕЗУЛЬТАТЕ
НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

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 – 11 200 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:
050000, г. Алматы, мкр. Мамыр-1, д. 29/7, офис 156
Сайт: www.tranzit-as.kz
E-mail: tranzit_ek@mail.ru, aijan1910@mail.ru
Телефоны: 8 (747) 373 93 26, моб. 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 Исаков

(Казахстан)

Асан Сатмурзаев

(Казахстан)

Данагуль Тлеужанова

(Казахстан)

Валентина Бондаренко

(Россия)

Петя Колева (Франция)

Нина Дюлгерова

(Болгария)

Ерканат Темирханов

(Казахстан)

Жангельды Шимшиков

(Казахстан)

Салима Барышева

(Казахстан)

Назгуль Шамуратова

(Казахстан)

Махаббат Жамкеева

(Казахстан)

Петр Хайек (Чехия)

Журнал
зарегистрирован
в Министерстве
связи и информации
Республики Казахстан

Свидетельство
№ 14503-Ж

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Дауылбаев Қ.Б., Ондаған Д.Ы.
Қазақстан Республикасының инновациялық даму жағдайындағы ұлттық экономиканың бәсекелік дамыту мәселесі..... 4

Искакова К.С., Балабекова А.Б.
Влияние корпоративного подоходного налога на снижение налогового риска в результате налогового планирования..... 16

Касенова Г.Е., Ильяшев Е.Х.
Интеграция технологии блокчейн в финансовую систему Казахстана..... 28

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ
ИНТЕГРАЦИЯ

Bildebaeva A.
Budget accounting settlements with employees.... 37

Дауылбаев Қ., Кудерина М.Е.
Алматы облысының инвестициялық қатынастарын талдау мәселелері..... 42

Сабырбек Ұ.А.
Алматы қаласында орналасқан бес жұлдызды қонақ үйлерді басқаруда лояльді бағдарламаларды енгізу мен жүзеге асыру..... 51

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА

Касенова Г.Е., Дузелбай А.Б.
Налоговые льготы: эффективность и целесообразность в условиях пандемии..... 62

Кахарманова С.
Экономическая безопасность Казахстана в условиях глобализации мировой экономики..... 69

За содержание публикуемых в журнале авторских материалов и рекламы редакция ответственности не несет.

Мнение автора не всегда совпадает с мнением редакции

Подписной индекс
75781

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

050000, г. Алматы,
мкр. Мамыр-1, д. 29/7,
офис 156

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

<http://tranzit-as.kz/>
tranzit_ek@mail.ru,
aijan1910@mail..ru

Отпечатано в
издательском
центре журнала
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика
2020

Дабылтаева Н.Е., Ыбышева С.Т. Внедрение инновационных технологий в борьбе с последствиями пандемии COVID-19.....	76
--	----

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Иманкулова Б.Б., Барышева С.К., Цыренов А. Новые реалии денежно-кредитной политики РК.....	85
--	----

Шегенова А.А. Управление продажами финансовых услуг современных коммерческих банков.....	91
--	----

Дауылбаев Қ.Б., Әби А. Ұйымдарда персоналды басқару жүйесінің негізгі әдістерін талдау.....	98
---	----

Kassenova G.E., Nurzhan Y. Investment strategies of commercial banks in the securities market.....	108
--	-----

Асилова А.С., Карабаева Ж.С. Оқытушы имиджі университет мәртебесінің ажырамас бөлігі.....	114
---	-----

Асилова А.С., Жумадилова Т.Б. Қазіргі заманғы жоғары білім беру жүйесінің жаңашылдығы.....	115
--	-----

Сведения об авторах.....	116
--------------------------	-----

Информация о членах редакционной коллегии.....	118
--	-----

Требования к содержанию и оформлению статей.....	119
--	-----

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

ХҒТАБ 06.52.25

Қ. Дауылбаев¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор

Д.Ы. Оңдаған², магистрант

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

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕЛІК ДАМУЫ МӘСЕЛЕСІ

Түйіндеме. Мақалада Қазақстан алдына өнеркәсіпті дамуды ұйымдастыру саласындағы, өндірістік-экономикалық ұғым ретінде бәсекеге қабілеттілігін практикада бірегей ұлттық инновациялық жүйе құру сияқты міндеттер қойып отыр. Осы міндеттерді шешу мемлекеттің алдағы экономикалық және технологиялық күшінің базалық негіздерін, бәсекеге қабілетті экономиканы дамытудың іргетасын қалайды. Әлемде болып жатқан жаһандық және интеграциялық процестер сапалы экономикалық өсуге қол жеткізудің қажеттілігіне бойланысты инновацияларды құру және іс жүзінде пайдалану қабілетін алдын ала айқындады. Атап айтқанда, индустриалды дамыған елдер үшін инновациялар ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттіліктің маңызды факторына айналууда. Тек бәсекелестік инновацияны тудырады, жеке кәсіпорындарды ең жақсы технологиялық шешімдерді іздеуге, өнімді жаңартуға мәжбүр етеді. Мұндай жағдайлар үнемі жүргізілетін инновациялық-технологиялық болжамдар негізінде инновациялық ортада түбегейлі қайта құруды, өндірістік-экономикалық басқарудың жаңа тетіктерін пайдалануды талап етеді. Осыған байланысты дамыған елдердің институционалдық тәжірибесі негізінде ұлттық инновациялық жүйені пәрменді құру қажет. Бұл мақалада Қазақстанның экономикалық инновациялық бәсекелестікті факторларын еңсеру бойынша әлемдік тәжірибенің қолданылуын зерттеуге арналған. Мақалада Қазақстан Республикасында инновациялық даму жағдайындағы ұлттық экономиканың бәсекелік дамуына проблемалар анықталды, оларды шешудің тетіктері мен жолдары ұсынылды, инновациялық бәсекелестіктің даму факторлары жүйеленді.

Түйінді сөздер: инновациялық бәсекелестік, экономикалық категория, инновациялық дамудың сатылары, индустриалды-инновациялық даму.

Кіріспе. Инновациялық дамуға қатысты теориялық негіз болған өнеркәсіпті ұйымдастыру саласындағы зерттеулер болып табылады. Сонымен бірге, өнеркәсіпті ұйымдастыру теориясына зерттеушілер мен мемлекет басшылығы тарапынан ерекше көңіл бөлінді. Алайда экономикалық ұғым ретінде бәсекеге қабілеттіліктеп дербес қарастырылды.

Бәсеке мен бәсекеге қабілеттілік ұғымдарын өнеркәсіпті ұйымдастыру мәселелерімен байланыста классиктер А. Смит [1], А. Маршаллмен [2] және неоклассиктер Ф. Хайек [3], Э. Чемберлинмен [4] зерттелген. Дегенмен өнеркәсіптік даму және саясат ғылыми және әдістемелік тұрғыда индустриалдытөңкеріс кезеңімен тұспа-тұс келген ХХ ғасырдың басында, неоклассиктердің ізін басқан келесі зерттеушілер – Дж. Бейн [2], В. Леонтьев [5], Дж. Стиглер [6], Ж. Тироль [7], Д. Хей мен Д. Морристің [8] еңбектерінде қалыптасты. Аталған экономистердің анықтамаларына сәйкес, индустриалды қоғам – дамыған қоғамдардың табиғатын талдайтын және оларды өзге дәстүрлі қоғамдардан ерекше ететін түрленулерін жалпылайтын капиталистік қоғаммен қатар екі маңызды категорияның бірі болып табылады. «Индустриалды қоғам» ұғымын А. Сен-Симон теориялық негізін қалап енгізді. Бұл бағытты О. Конт, Г. Спенсер, Э. Дюркгейм және басқалары дамытып, АҚШ және Батыс Еуропада ХХ ғасырдың 50-60 жж. индустриалды қоғам теориясын кең таратты (Р. Дарендорф, Р. Арон, В. Ростоу, Д. Белл және басқалары).

Сараптамалық бөлім. Қазіргі заманғы институционализмнің бағыттарының бірі индустриалды қоғам теориясы болып табылады. Бұл теорияның пайда болуы қоғамның дамуындағы түбегейлі өзгерістермен шартталған. Өзгерістер әлеуметтік, мәдени салалармен бірге техникалық салаларда орын алып жатыр. Микроэлектроника, есептеу техникасы мен машина жасау, информатиканың пәрменді индустриясы, ғарышты игеру, термоядролық синтез энергиясын игердің нақты мүмкіндіктері – бұның барлығы технологияның қоғамдық жедел даму факторы ретіндегі рөлін шарттайды. Еңбектің мазмұнымен бірге өнімділік те ондаған есе артады. Нәтижесінде қоғам сипаты өзгереді.

Нақты экономикалық категория ретінде индустриалды қоғамның негізін қалаған француздық экономист Реймон Арон (1905-1983) болды. Ол өз тұжырымдамаларын 50-жылдардың ортасында Сорбоннадағы дәрістерінде оқыды. Алайда индустриалды қоғамға қатысты оның алғаш жарияланымы «Индустриалды қоғам туралы он сегіз дәріс» 1962 жылы ғана жарық көрді. Индустриалды қоғам мәселелерімен баспада алғаш шыққан американдық экономист, әлеуметтанушы, тарихшы Уолт Ростоу (1916 жылы туылды) болды.

Д. Белл Маркстік теорияның өндіріс әдісінің келесі «екі аспектісі» ретінде қоғамның өндірістік қатынастары мен оның өндірістік күштерін атай отырып, Раймон Аронның еңбектерінде айтарлықтай дамыған индустриалды қоғам теориясы осы Маркстік теорияның екінші аспектісінен, яғни өндіріс әдісінен шығатынын көрсетті.

Инновациялық теориясының өкілдері қазіргі заманғы капитализмді өнеркәсіпті ұйымдастырудың, «индустриалды жүйенің» бір түрі ретінде түсіндіреді, осылайша қазіргі заманғы ірі ауқымды өнеркәсіп өндірісімен байланыстырылады, ал капитализмнің болашағын қоғамдағы өндірістік күштердің өзгеруімен сипаттайды.

У. Ростоу қазіргі заманғы әлеуметтік-экономикалық дамудың үрдістерін түсіндіруге мүмкіндік беретінін, бұл арада орталық буын өндірісті ұйымдастыру бойынша арнайы білім мен техника институттары болатынын дәлелдеді. У. Ростоу индустриалды дамудың сатыларын келесідей жіктеуді ұсынды (1-кесте).

1-кесте. У. Ростоу әдістемесі бойынша инновациялық дамудың сатылары

№	Индустриалды даму кезеңі	Сипаты
1.	Дәстүрлі қоғам	Экономика ауыл шаруашылық сипатқа ие, қарапайым өндіріс тән, өндіріс ауқымы төмен (феодализмнің соңына дейінгі кезең – орта ғасырлық Еуропа, Қытай монархиясы)
2.	Өтпелі қоғам	Ғылым ашулары өндіріске енгізіледі, капитал қорланымы болады, «жаңа үлгідегі кәсіпкер адамдар» пайда бола бастайды, бірақ еңбек өнімділігі төмен (Батыс Еуропа, XVII ғасырдың соңы – XVIII ғасырдың басы)
3.	Даму кезеңі	Өнеркәсіптегі техникалық дейгей күрт жоғарылайды, фабрикалар саны көбейеді, қалалар саны артады, инфрақұрылым қалыптасады (транспорт, байланыс, жол және т.б.), жаңа кәсіпкерлік орта дамиды (Ұлыбритания, XVIII ғасырдың соңы – XIX ғасырдың басы)
4.	Жедел жетілу кезеңі	Экономиканың орталық күші машина жасау, химиялық және электротехникалық өнеркәсіпке ауысады, әлемдік шаруашылық қалыптасады (Батыс Еуропа, XIX ғасырдың соңы)
5.	Жаппай тұтыну кезеңі	Қазіргі заманғы капитализм, қоғам өндіруден тұтынуға және алауқаттылыққа ауысады, ұзақ мерзімді қолданыстағы тауарлардың (тұрмыстық техника, автомобиль, электрондық техника, видеоорнатпа, т.б.) үлесі артады, бала туу саны артады, жоғары білікті және техникалық жоғары деңгейде жабдықталған жұмысшы қалыптасады
Ескерту: қолданылған әдебиеттің негізінде автормен құрастырылған [9]		

XX ғасырдың соңына қарай индустриалды қоғамның орнын постиндустриалды қоғам ығыстыра бастады.

2-кесте. Д. Белл әдістемесі бойынша инновациялық дамудың кезеңдері

№	Даму кезеңі	Сипаты
6.	Индустриалды дәуірге дейінгі кезең	шаруашылық қызметтің өндіруші түрлеріне негізделді: – жер өңдеу, балық аулау, пайдалы қазбаларды игеру, т.б.; – бұл кезеңге адам мен табиғаттың өзара әрекетіне негізделген және маманданбаған физикалық еңбек тән; – негізгі ресурс – жер; – негізгі субъект – жер иеленуші.
7.	Индустриалды кезең	– ең алдымен өңдеуші сипатқа ие; – тауарларды жаппай өндіру үшін энергия мен технологияны қолдану арқылы дамыған фабрикалық өндіріспен сипатталады; – еңбек адамның жасанды табиғатпен, яғни машиналармен әрекеттесуімен, анықталады; – негізгі ресурс – капитал; – негізгі субъект – кәсіпкер-капиталист.
8.	Постиндустриалды кезең	– Алдыңғы кезеңде қалыптасқан экономика салалары сақталып дамиды, бірақ шаруашылықтың сервистік (қызмет көрсету) салалары басым болады: сауда, транспорт, қаржы, денсаулық сақтау, білім беру, ғылым, т.б. бұл қызметтер жоғары мамандандырылған күрделі еңбектің нәтижесі болып табылады. Тұрмыс қалпы адамдардың өзара әрекеттесуімен сипатталады; – негізгі ресурс – ақпарат; – негізгі субъект – ғалым.
Ескерту: қолданылған әдебиеттің негізінде автормен құрастырылған [9]		

Постиндустриалды қоғамның әр түрлі теорияларына ғылым мен технологиялардың ерекше орнын мойындау тән болып табылады.

Экономиканың өсуі саласында зерттеулер жүргізген ғалымдар адамзаттың дамуының барлық кезеңінде оның дамуының қозғаушы күші инновациялар болғанын атап өтеді.

Эволюциялық негіздегі инновация ұғымын қарастырсақ, инновацияның қазіргі заманғы теориясы 6 кезеңді бөліп көрсетеді (1-сурет).



1-сурет. «Инновация» ұғымының даму кезеңдері

Ескерту: қолданылған әдебиеттің негізінде автормен құрастырылға [9]

1. Инновацияның классикалық теориясы. Адам Смит 1776 жылы жарық көрген «Ұлттардың байлығы» («The Wealth of Nations») атты монографиясында инновацияның маңызын келесідей тұжырымдаған: «Капитализмнің ұйымдастыру механизмі тек қана нарықтық жүйе (сұраныс пен ұсыныстың қатынасы) емес, сонымен бірге бағаны түсіріп, сапаны жақсарту арқылы ұдайы артатын қажеттіліктерді қанағаттандыруға мәжбүрлейтін, сонымен бірге бұны ең тиімді жолмен, яғни жаңа технологияларға көшу және инновациялардың көмегімен, жүзеге асыратын бәсеке де болып табылады» [3, 145 б.].

Инновациялар теориясының негізін қалаушы ретінде экономикалық прогрестегі негізгі жаңалық енгізуші (новатор) деп кәсіпкерді тұжырымдаған Йозеф Шумпетер мойындалады. Й. Шумпетер инновацияны өндіріс факторларының ғылыми-ұйымдастырушылық кәсіпкерлік рухпен ынталандырылған үйлесімі деп анықтаған. Инновацияның кәсіпкерлік қолданысының мысалы ретінде теміржол құрылысының, электр энергиясының өндірісінің, автомобиль шығарылымының бастауын көрсеткен болатын.

1939 жылы жарық көрген Й. Шумпетердің «Экономикалық циклдер» еңбегінде инновациялық үдерістер және олардың ерекшелік сипаты зерттелді. Мұнда жаңашылдық ұғымы тауар өндірумен қоса оларды өндіру үшін жаңа шикізат пен материалдарды қолдану және игерілмеген нарыққа тауар өткізуге қатысты болып табылады. Бұл үдерісте кәсіпкердің өзіне, оның кәсіпкерлік қабілетіне баса назар аударылады.

2. Ұзын толқындар теориясы. Н.Д. Кондратьев үлкен циклдарды қарастырды және оларды өндірістің технологиялық негізінің түбегейлі өзгеруі және оның құрылымдық қайта құрылуымен түсіндірді. Дегенмен Н.Д. Кондратьевтің нақты инновацияны зерттемегенін атау қажет,

бірақ оның идеялары Й. Шумпетердің инновациялық тұжырымдамаларына әсер етті. Нәтижесінде Й. Шумпетердің «Экономикалық циклдер» еңбегінде инновациялық үдерістер мен экономиканың циклдің дамуын қарастырып, олардың өзара байланысты жүйе екенін тұжырымдаған.

3. Неоклассикалық теория. Бұл арада инновация дамудың катализаторы ретінде қарастырылды. Инновацияның неоклассикалық теориясының жақтаушылары инновация өндірістің жаңа әдістерінен туындайды деп пайымдайды. Сонымен қатар инновацияның қайнар көзі ретінде тасымалдаудың жаңа әдістері, жаңа тұтыну тауарлары, өнеркәсіптің әр түрлі саласындағы жаңа басқару шешімдері бола алатынын атады. Сонымен қатар, экономиканың циклдік дамуын жоққа шығармады.

4. Жеделдету теориясы. Бұл кезеңде ұзын толқындар теориясының басымдығы орын алды. Бұл мектептің ерекшелігі – кәсіпкерліктің даму мәселесін жеке қарастыру болып табылады. Жедел даму теориясында компьютерлік технологиялардың, бағдарламалық қамтамасыз ету мәселелері өзектілікке ие болды.

5. Технологиялық даму. Ұзын толқындардың басымдығы сақтала отырып, шеңберінде инновация мәселелеріне қатысты экономикалық ойлардың заманауи бағыттарының қалыптасуы тұрғысынан талдады технологиялық жаңашылдық мәселелері маңыздылыққа ие болды.

6. Әлеуметтік теория. Бұл мектептің жақтаушылары экономикалық дамудың негізгі факторы ретінде адам капиталын қарастырады, инновациялық үдерісті басқарудағы адамның рөліне баса назар аударады.

Неоклассика (мейнстрим):

- экономикалық өсудің экзогенді теориясы, эндогенді немесе экономикалық өсудің «жаңа» теориялары;
- неоклассикалық модельге білім мен адам капиталы параметрлерін енгізу;
- нарық құрылымы мен оның шоғырлануының инновациялармен байланысын талдау.

Эволюциялық бағыт:

- Нельсон мен Уинтердің эволюциялық теориясы;
- Шумпетериандық бәсеке теориясы;
- өмірлік циклі және ұзын толқындар теориясы;
- институттардың байланысы мен инновацияға бейімділігі.

2-сурет. Инновация мәселелеріне қатысты экономикалық ойлардың заманауи бағыттарының қалыптасуы

Ескерту: қолданылған әдебиеттің негізінде автормен құрастырылған [8]

Нәтижелер мен талқылаулар. Негізінен, Шумпетерлік бағыттың инновациялық теориядағы орнын эндогенді өсудің неоклассикалық

теориясы, экономикалық өсудің жаңа теориясы, неомаршаллдық кластерлік әдістеме, жүйелі институционалды әдістемеді көрініс тапқандығы дәлелдейді.

Қазіргі заманғы неошумпетерлік ағым циклдер теориясы мен эволюциялық экономикалық теорияны, құрылымдық-институционалды, инновациялық жүйелер тұжырымдамалары мен инновацияны басқаруды қамтиды.

3-кесте. Н. Кондратьев, С. Кузнец, П. Сорокин және Ю. Яковец әдістемелеріне сәйкес инновацияның түрлері

№	Инновация түрі	Сипаты	Мысалы
1.	Капитал үнемдеуші инновация	Капиталды үнемдеуге бағытталған.	Бұл инновацияларға қажеттілік арзан жұмыс күші артық, бірақ орта мерзімді, сәйкесінше тәуекелді, ғылыми бағдарламаларға инвестициялар тартуға капитал жеткіліксіз болатын кемірек дамыған мемлекеттерде байқалады.
2.	Еңбек үнемдеуші инновация	Өсетін еңбек ақы кәсіпкердің пайдадан тыс қаражаттан арылтатын және пайданың көп бөлігін алатын жағдайда енгізіледі.	Еңбек ақы деңгейі, бастапқы шығындар және салықтар жоғары және экономиканың ұтылыста болуы, соның салдарынан өндіріс көлемінің төмендеуі мен жұмыссыздықтың артуы тән елдерде қолданылады.
3.	Технологиялық инновация	Өндірілетін тауарлар қызметтердің немесе осы тауарлар мен қызметтердің өндірісінде қолданылатын технологиялардың ассортиментін	Өндірістің тиімділігін арттыру, техника моделін, өндірістің технологиялық әдістерін ауыстыру әр түрлі қажеттіліктерді қанағаттандыру, тауарлар мен қызметтер нарығын жаңарту.
4.	Экологиялық инновация	Табиғи ресурстарды рациональды, үнемді пайдалануға бағытталған.	Табиғи ресурстардың өндірісін тиімді әдіспен жүзеге асыру, қоршаған ортаға түсетін зиянды қалдықтарды азайту.
5.	Экономикалық инновация	Ұйымдастырудың, мамандандырудың, кооперация құрудың, шоғырландырудың, өндірісті әртараптандырудың, еңбекті ұйымдастырудың, тиімді нысандарын қолдануға бағытталған.	Жаңа қаржы-несиелік институттарды, құнды қағаздарды, экономикалық үдерістерді басқару, олардың динамикасын және өзгеруін болжаудың тиімді әдістерін қолдану.
6.	Мемлекеттік-құқықтық инновация	Мемлекеттік институттар арқылы жүзеге асырылады.	Парламенттік, сайлау немесе мемлекеттік органдардың қызметіне қатысты инновациялық ұйымдастыру түрлерін енгізу.
Ескерту: қолданылған әдебиеттің негізінде автормен құрастырылған [5]			

Герт-Ян Хосперс 2005 жылы жарық көрген «Йозеф Шумпетер мен оның инновациялық зерттеулердегі мұрасы» атты еңбегінде Й. Шумпе-

тердің зерттеу нәтижелерін неоклассика, эволюциялық экономика-лық теория мен политология

Герт-Ян Хосперстің талдауына сәйкес инновация мәселелеріне қатысты экономикалық ойлардың заманауи бағыттарының қалыптасуы келесідей:

– неоклассика (мейнстрим) – экономикалық өсудің экзогенді теориясы, эндогенді немесе экономикалық өсудің «жаңа» теориялары, неоклассикалық модельде білім мен адам капиталы параметрлерін енгізу, нарық құрылымы мен оның шоғырлануының инновациялармен байланысын талдау;

– эволюциялық бағыт – Нельсон мен Уинтердің эволюциялық теориясы, шумпетериандық бәсеке теориясы, өнімнің және фирма мен саланың өмірлік циклі теориясы, ұзын толқындар теориясы, институттардың байланысы мен инновацияға бейімділік, инновациялық фирмаларды қалыптастыру факторлары, ұлттық инновациялық жүйе.

Қазіргі уақытта компаниялар тұтынушыларды тарту үдерісінде маңызды фактор ретінде инновацияларды қолданады. Инновациялық жолмен экономиканың дамуы теориясының негізінде «инновация» немесе жаңалық енгізу ұғымы жатыр, яғни адам қызметінің әр түрлі саласында жаңа әдістерді, осы қызметтің тиімділігін арттыратын элементтерді енгізу жатыр. Инновацияға кең мағынадағы түсініктемені Б.А. Райзберг пен Л.Ш. Лозовский береді. Олардың анықтамасына сәйкес, «инновация» деген – технология, техника, еңбекті ұйымдастыру және басқару саласында ғылымның жетістіктерін қолдануға негізделетін жаңалықты енгізу және де осы жаңалықты әр түрлі сала мен қызмет аясында қолдану болып табылады.

К.Р. Макконнелл мен С.Л. Брю «инновация» ұғымын өндіріске жаңа өнімді қосу, жаңа өндірістік әдістерді енгізу немесе кәсіпкерлікті ұйымдастырудың жаңа нысанын қолдану деп түсіндіреді.

4-кесте. Дүниежізілік Банк әдістемесіне сәйкес индустриалды-инновациялық даму теориясының әдістемелері

№	Сипаттама	Шоғырландыру теориясы	Сіңіріп алу теориясы
1.	Мерзімі:	1960-1990 жж.	
2.	Елдер:	Оңтүстік Шығыс Азия елдері	
3.	Нәтиже:	Кедей елдер қатарынан жоғары табысты елдерге қосылды	
4.	Факторы:	Қорланым мен инвестициялар. Қарқынды экономикалық өсу инвестициялық серпілістің нәтижесінде орын алды	Кәсіпкерлердің жаңа дағдыларды алуы, өнімділікті арттыру, инновацияларды енгізу, оқыту
5.	Айырмашлығы:	Экономикалық даму негізгі қорға инвестиция тартуды жоғары қарқынмен жүзеге асыруды негізгі себеп ретінде түсіндіреді	Экономикалық даму материалдық емес активтерге (адам капиталы, ғылым, технологиялар, т.б.) инвестиция тартуды жоғары қарқынмен жүзеге асыруды негізгі себеп ретінде түсіндіреді
Ескерту: қолданылған әдебиеттің негізінде автормен құрастырылған [5]			

Ю.В. Яковец инновациялар теориясының қалыптасуы мен дамуындағы үш кезенді атап көрсетті:

– инновация теориясының фундаменталды негізінің қалыптасуы (XX ғасырдың бірінші 1/3 бөлігі);

– алдыңғы кезеңдегі негізгі инновациялық ойларды дамыту және нақтылау кезеңі (XX ғасырдың екінші 1/3 бөлігі);

– постиндустриалды қоғамның қалыптасуы кезеңіндегі саны артқан инновациялармен байланысты жаңа теориялық серпін (XX ғасырдың 70-жылдарының ортасынан басталады).

Шетелдік зерттеушілер Э.Дж. Долан, Я. Корани, П. Хейне, П.Ф. Друкер, Н.Г. Менкью, Г. Хоскинг, И. Шумпетер, В. Леонтьев және т.б. өндірістік сферадағы кәсіпкерліктің инновациялық сипатын бейнелейтін экономикалық қатынастардың қазіргі заманғы теориясын дамытты.

Н. Кондратьев, С. Кузнец, П. Сорокин және Ю. Яковец инновация теориясына инновацияның қарқыны, уақыт бойынша сипатын түсіндіре отырып, түрлерін айқындау бойынша үлесін қосты (4-кесте).

Инновациялық экономика – жаңа өнімді жасап шығарудың көзі инновация болатын постиндустриалды қоғамның экономикасы.

«Индустриалды-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Қазақстан Республикасының 2018 жылғы 9 қаңтардағы № 534-IV Заңының 1-бабының 4)-тармақшасына сәйкес «индустриалды-инновациялық қызмет – еңбек өнімділігін арттыру және экономиканың басым секторларын дамытуды ынталандыруды қамтамасыз ету мақсатында, экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етілуін ескере отырып, индустриалды-инновациялық жобаларды іске асыруға немесе отандық өңделген тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді ішкі және (немесе) сыртқы нарықтарға жылжытуға байланысты жеке немесе заңды тұлғалардың қызметі» болып табылады.

Инновациялық дамуға көшу қазіргі заманғы ұлттық экономикалардың дамуының басым және негізгі бағыты болып табылады.

XX ғасырдың 60-жылдарында жаңа индустриалды елдер (ЖИЕ) басқа дамушы елдерден ерекшеленіп шықты. ЖИЕ қатарына Азия мен Американың экономикалық өсудің жоғары қарқынымен сипатталатын бірқатар елдері жатады. ЖИЕ-нің қалыптасуында 4 кезеңді бөлуге болады.

Бірінші кезеңде Оңтүстік-Шығыс Азия (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Оңтүстік Корея) және Латын Америкасының үш елі (Аргентина, Бразилия, Мексика) әлеуметтік-экономикалық айтарлықтай жылдам ілгерілеулерге қол жеткізіп, тұрақты түрде экономикалық өсудің жоғары қарқынына ие елдермен теңесті.

Екінші кезеңде Малайзия, Таиланд және Үндістан қосылды, үшінші кезеңде – Кипр, Тунис, Түркия мен Индонезия, төртінші кезеңде – Филиппин мен Қытай қосылды. Бұл аймақтарды индустриалды, орнықты өсуші деп айтуға болады.

БҰҰ әдістемесіне сәйкес ЖИЕ қатарына қосудың келесі өлшемдері (критерий) бар:

1. Жан басына шаққандағы ЖІӨ көлемі;
2. Жан басына шаққандағы ЖІӨ көлемінің орташа жылдық қарқыны;
3. ЖІӨ-дегі өңдеу өнеркәсібінің үлесі (20%-дан кем болмауы керек);
4. Өнеркәсіп өнімдерінің экспорттағы үлесі;
5. Шетелдік тікелей инвестициялардың көлемі.

Сонымен қатар ЖИЕ-ге динамикалық макроэкономикалық және салаишілік құрылымдық ілгерілеу, олардың жоғары өсу қарқыны, жұмыс күшінің жоғары кәсіби біліктілігі, халықаралық еңбек бөлінісіндегі белсенді қатысуы, шетелдік капиталды кең қолдануы сипатты болып келеді [5].

ЖИЕ-дің экономикасын қайта құру келесі аспектілерге негізделген:

- сыртқы нарыққа бағыттала отырып, жаңа ғылыми-техникалық жетістіктердің негізінде Инновациялық;
- ел ішіндегі білімнің жалпыға қолжетімді және деңгейінің жоғары болуы;
- шетелдік капиталды максималды қолдану. ЖИЕ-нің пайда болуына себеп болған факторларды шартты түрде сыртқы және ішкі деп топтастыруға болады.

Сыртқы факторлар:

1. Саяси, экономикалық фактор.
2. Экономиканы құрылымдық қайта құру (өнеркәсібі дамыған елдерде 50-60 жж. ГТР нәтижесінде басталған болатын) арқылы ТҮК дамыған нарықтардан дамушы нарықтарға шығуы.

Ішкі факторлар:

1. Саяси тұрақтылық және дамыған капиталистік мемлекеттерге лоялды саяси режим (инвестициялық қолайлық жасау).
2. Соңғы нәтижеге қол жеткізу тұрғысынан өнімді экономикалық стратегия (бірте-бірте импорт алмастыру, экспортқа бағыттау, жеке ғылыми-зерттеу базасын қалыптастыру).
3. Өндірістік күштерді, яғни өндіріс құралдарын және адамды қоғамның негізгі өндірістік күші ретінде дамыту (негізгі құралдарды жаңарту).
4. Нарықтық механизм мен мемлекеттік реттеудің тиімді үйлесімі.
5. Дәстүрлі саясатқа қайшы тиімді табыстар саясаты (табысты әділетті бөлу, табыстағы теңсіздікті жою).

ЖИЕ-нің бірыңғай сыныптамасы қалыптаспағанмен, кейбір авторлар клесі ЖИЕ-ні топтарға бөледі:

- «бірінші толқынның» ЖИЕ-і: Корей Республикасы, Сингапур, Тайвань, Гонконг («азиаттық жолбарыстар» немесе «азиялық айдаһарлар»), Аргентина, Бразилия, Мексика, Чили;
- «екінші толқынның» ЖИЕ-і: Малайзия, Тайланд, Үндістан, Түркия;
- «үшінші толқынның» ЖИЕ-і: Филиппин, Қытай, Қазақстан.

ЖИЕ экономикаларының дамуының екі негізгі моделін атап өтуге болады: Азиаттық модель: экономикадағы мемлекеттік меншіктің үлесі елеусіз, бірақ экономикалық үдерістерге әсер ету деңгейі жоғары, ұлттық мүдде халықаралық мүддеден жоғары, ұлттық экономика экспортқа, стратегиялық тұрғыда – ішкі нарыққа, бағыттталып дамиды. Жетістіктің негізгі себебі – ең алдымен білімге, ұлттық жинақтың жоғары деңгейі, экономикалық өсуге мемлекеттік ықпалдасуы, халықаралық өнеркәсіптік мамандану және кооперация болды.

Латын Америкалық модель: ұлттық экономиканың импортталмастыруға бағыттталып дамуы. Азиаттық ЖИЕ-ден айырмашылығы импортты

ішкі өндіріспен алмастырумен іске асырды. Азиаттық моделдегідей мемлекет маңызды рөл атқарды.

Қорытынды. Нарықтық ортада индустриалды даму барысында жаңа бәсекелік жағдайлар пайда болады, бұл шарттар бәсекенің жалпы векторын салыстырмалы ұлттық артықшылықтарды қолданудан динамикалы түрде өзгертін бәсекелік артықшылықтарға өзгертіп отыр, бәсекелік артықшылықтар ғылыми-техникалық жетістіктерге, өндірістік циклдың барлық сатыларында инновацияның болуына негізделеді. Елдегі салыстырмалы және бәсекелік артықшылықтардың интеграциясы ғаламдық экономикалық кеңістіктегі бәсекеге қабілеттілікті күшейтеді.

Бәсекелік артықшылықтардың барлық жиынын шартты түрде үш топқа бөлуге болады: ресурстық – ерекше сапаға немесе мөлшерге ие ресурсқа ие болу (табиғи, еңбек, инвестициялық, т.б.); операционды – бар ресурстарды қолдану тиімділігі немесе деңгейлік сипат (инфрақұрылымдық, инвестициялық орта, ғылыми-техникалық, білімі, т.б. орта); стратегиялық – бәсекелік артықшылық субъектісін дамытудың анықталған стратегиясы мен осы стратегияның сапасы (бәсекелік орта, әлеуметтік-мәдени, инновациялық, ақпараттық, ғаламдық).

Дамудың қазіргі сатысында артықшылықтардың түрлері ресурстықтан стратегиялыққа күрделенуде және соңғылары маңыздырақ болып келе жатыр. Бәсекелік күрес барлық деңгейлердегі стратегиялардың күресіне айналып бара жатыр, ал стратегиялық құраушы (компонента) бәсекеге қабілеттіліктің негізгі сипаттамасына айналып келе жатыр.

Экономикалық бәсекеге қабілеттілік концепцияларының ішінде атап өтетіні:

а) кластерлік концепция, оның шегінде түрлі салалардың фирмаларының бірігуі жүзеге асады, мұнда бұл бірігудің ішкі ресурстарды тиімділі қолдану қабілеті принципіалды маңызға ие болып табылады. Осылайша бәсекелік орта жетіледі, кәсіпкерлік орта жақсарады, өндірістің табыстылығы артады, халықты жұмыспен қамту мәселесі шешіледі, интеграциялық әлеует (потенциал) күшейтеді;

б) бәсекеге қабілеттілік әлеуетінің жинақталу концепциясы, бұл концепцияға сәйкес елдер бәсекеге қабілетті дамудың 4 сатысынан өтеді. Алайда аталған сатыларға инфрақұрылымдық және ақпараттық сатыларды қосу орынды болады деп ойлаймыз, себебі олар экономиканың әр түрлі даму деңгейінде бәсекенің сәттілігінің критикалық факторын дәлірек анықтауға мүмкіндік береді;

в) бәсекелік дамудың екі жолы концепциясы (жоғарғы жол – әлемдік білім мен технологияны жеделдетіп игеру, өзіміздің ҒЗТҚЖ мен инновациялық өндірісіміз арқылы бәсекеге қабілеттілік пен экономикалық өсу, төменгі жол – өндіріс шығындарын азайту және өзіміздің төмен бәсекелі өнімімізге бағаны төмендету арқылы бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізу);

г) «кеңістіктік даму» концепциясы, ауқымды ұғыммен қызмет етеді: территориялды, аймақтық кеңістік, локализация зоналары, кеңістіктік факторлар мен координаталар, даму поюстері мен дәліздері, кеңістіктік коммуникациялар (стратегиялық жоспарлаудың қалыпты жабдықтарын (инструментарий) кеңейтеді);

д) ғаламдық даму концепциясы, бұл концепцияның шегінде ел үшін жеке ғаламдық позициялық негізгі бағыттарын дайындау қажет.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. В. Афанасьева. – М.: «Эксмо», 2007. – 960 с.
2. Marshall A. The economics of industry. – Электронная книга. // http://books.google.ru/books/about/The_Economics_of_Industry_by_Alfred_Mars.ht m?hl=ru&id=tkleAAAAIAAJ
3. Хайек Ф. Цены и производство (Prices and Production) / пер. с англ. – Челябинск: Соцуим, 2014. – 199 с.
4. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / пер. с англ. Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
5. Трофимова Т.С, Крайнов Г.Н. История и суть теории Леонтьева «затраты-выпуск» // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». – Чебоксары, Россия, 2018 // <http://www.rae.ru/forum2018/279/1845>
6. Довбенко М.В., Осик Ю.И. Современные экономические теории в трудах нобелиантов. Теория промышленной организации. – Научн. электр. библ. – Издательство Российской Академии Естествознания, 2017 // <http://www.monographies.ru/129-4220>
7. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности / пер. с англ.; под ред. В. М. Гальперина и Л. С. Тарасевича. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – 745 с. // <http://www.twirpx.com/file/765290/>
8. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности / пер. с англ.; под ред. А.Г.Слущкого. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 384с. // <http://seinst.ru/page241/>
9. Мусаелян Л. А. Марксово учение об историческом процессе и теория постиндустриального общества // Философия и общество. – Вып. № 2 (39). – 2015 // <http://www.socionauki.ru/journal/articles/126762/>

К.Б. Дауылбаев¹, доктор экономических наук, профессор

Д.Ы. Ондаган², магистрант

^{1,2} Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Проблемы конкурентоспособности национальной экономики в инновационном развитии Республики Казахстан

Аннотация. Казахстан ставит перед собой такие задачи в области организации промышленного развития, как создание на практике уникальной национальной инновационной системы, способной обеспечить конкурентоспособность как производственно-экономическое понятие. Решение этих задач закладывает базовые основы предстоящих экономических и технологических усилий государства, фундамент развития конкурентоспособной экономики. Происходящие в мире глобальные и интеграционные процессы предопределили способность к созданию

и практическому использованию инноваций, ориентированных на необходимость достижения качественного экономического роста. В частности, для индустриально развитых стран инновации становятся важным фактором конкурентоспособности национальной экономики. Только конкуренция порождает инновации, заставляет частные предприятия искать лучшие технологические решения, обновлять продукцию. Такие условия требуют коренной перестройки в инновационной среде на основе постоянно проводимых инновационно-технологических прогнозов, использования новых механизмов производственно-экономического управления. В этой связи необходимо действенное создание национальной инновационной системы на основе институционального опыта развитых стран. Данная макала посвящена исследованию применения Казахстаном мирового опыта по преодолению факторов экономической инновационной конкуренции. В статье выявлены проблемы конкурентного развития национальной экономики в условиях инновационного развития Республики Казахстан, предложены механизмы и пути их решения, систематизированы факторы развития инновационной конкуренции.

Ключевые слова: инновационная конкуренция, экономическая категория, стадии инновационного развития, индустриально-инновационное развитие.

K. Dauylbaev¹, Doctor of Economic Sciences, professor

D.Y. Ondagan², undergraduate

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

Problems of competitiveness of the national economy in the innovative development of the Republic of Kazakhstan

Abstract. Kazakhstan sets itself such tasks in the field of industrial development organization as creating in practice a unique national innovation system that can ensure competitiveness as a production and economic concept. The solution of these tasks lays the basic foundations for the upcoming economic and technological efforts of the state, the foundation for the development of a competitive economy. The global and integration processes taking place in the world have predetermined the ability to create and use innovations focused on the need to achieve high-quality economic growth. In particular, for industrially developed countries, innovation is becoming an important factor in the competitiveness of the national economy. Only competition generates innovation, forces private enterprises to look for the best technological solutions, to update products. Such conditions require a radical restructuring in the innovation environment on the basis of constantly conducted innovation and technological forecasts, the use of new mechanisms of production and economic management. In this regard, it is necessary to effectively create a national innovation system based on the institutional experience of developed countries. This makala is devoted to the study of the application of Kazakhstan's world experience in overcoming the factors of economic innovation competition. The article identifies the problems of competitive development of the national economy in the conditions of innovative development of the Republic of Kazakhstan, suggests mechanisms and ways to solve them, systematizes the factors of development of innovative competition.

Keywords: innovative competition, economic category, stages of innovative development, industrial and innovative development.

К.С Искакова¹, кандидат физико-математических наук,
и.о. доцента, доктор PhD

А.Б. Балабекова², магистрант, Высшая школа экономики и бизнеса
^{1,2} Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА НА СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОГО РИСКА В РЕЗУЛЬТАТЕ НАЛОГОВО- ГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация. Актуальность статьи выражается в том, что независимо от формы собственности и вида деятельности, каждая компания сталкивается с необходимостью платить налоги, что при неграмотном подходе отрицательно сказывается на результатах ее финансовой деятельности. Именно поэтому, необходимо проводить оптимизацию налоговых отчислений предприятия, что позволит сделать доходы максимальными, а налоги минимальными, не вступая в противоречия с законодательством. Рассмотрение вопросов, связанных с данной тематикой носит как теоретическую, так и практическую значимость. Распределение дохода является, с одной стороны, внутренним делом организации, с другой стороны, регулируется государством с помощью механизма налогообложения корпоративным подоходным налогом. В связи с этим перед организациями встала необходимость в создании налогового учета и контроля правильности осуществления расчетов КПП таким образом, чтобы с одной стороны выполнить требования законодательства, с другой – минимизировать обусловленные этим затраты. Многие вопросы, возникающие в реальных хозяйственных операциях при учете налоговых платежей, их исчисление не имеют ответов из-за не совершенствования методологической базы налогообложения, так как требования налогового и бухгалтерского учетов часто не совпадают, а происходящие изменения в налогообложении практически не затрагивают порядок отражения в учете налоговых платежей.

Ключевые слова: КПП, налоговое планирование, налоговый учет, экономические интересы, финансовая деятельность.

Введение. В процессе перехода нашей страны к рыночным условиям хозяйствования проблема экономических интересов предстала перед исследователями с новой стороны. Если ранее считалось, что первичными являются интересы государства (причем не только экономические), то в современном Казахстане приоритет отдается интересам хозяйствующих субъектов. В связи с этим возникает необходимость переосмыслить многие устойчивые представления об экономических интересах в нашем обществе, их содержании, видах, механизме взаимодействия и формах реализации.

Экономические интересы выступают главной движущей силой прогресса в экономике и лежат в основе системы экономического стимулирования производства. Отражая единство всех экономических потребностей, интерес, в отличие от потребностей, ориентированных на предметные це-

ли (потребность в хлебе, обуви, машине и т. д.), направлен на экономические отношения, на жизненные условия в целом. Поэтому интерес выступает как стимул деятельности субъекта экономики, определяя его хозяйственное поведение и поступки.

Специфика экономических интересов predetermined, с одной стороны, объективными условиями производства, с другой мерой осознания интереса субъектом экономики. Диалектическое взаимодействие двух сторон экономического интереса – объективной и субъективной приводит к тому, что экономический интерес выступает двигателем экономической жизни. Среди экономистов, к сожалению, нет пока единства в определении сущности экономических интересов. Их определяют, как осознанную потребность, целенаправленность на ее удовлетворение; мотив, стимул, побудитель к деятельности; отношение субъекта к самому себе. Общим для указанных и других определений экономических интересов является то, что речь идет о движущих силах, побуждающих субъектов экономических отношений к функционированию в воспроизводственном процессе.

Объективной и главной целью экономической деятельности субъектов общественных отношений является самовоспроизводство, постоянно возобновляемая жизнедеятельность в имеющейся социально-экономической системе. Эта цель (то есть интересы) объективна, но осознается и реализуется субъективно. Интересы формируются в результате воздействия общества на субъекты и постоянно реализуются в их деятельности в воспроизводственном процессе. Воспроизводство всех хозяйствующих субъектов осуществляется в процессе удовлетворения их потребностей, которые многообразны и сложны по своей структуре. Очевидно, что удовлетворение различных потребностей лежит в основе всех экономических интересов. Без удовлетворения общественно-нормальных действительных потребностей не может осуществляться воспроизводство отдельного работника на каждом предприятии и в целом в экономике.

При характеристике экономических интересов необходимо в максимальной мере учитывать их воспроизводственный аспект. Каждый интерес направлен на воспроизводство его носителя – отдельного человека, семьи, трудового коллектива, ведомства, региона или всего общества. Полная реализация каждого экономического интереса создает необходимые условия для расширенного воспроизводства соответствующего субъекта хозяйствования – носителя данного интереса [1].

В целом экономический интерес рассматривается как единство объективного и субъективного. Так, А.Г. Здравомыслов утверждает: «Интерес есть определенное единство объективного и субъективного. Объективным моментом интереса является положение субъекта, субъективным моментом – идеальные побудительные силы: желания, стремления, мотивы деятельности». Среди всех налогов, в той или иной степени влияющих на прибыльность компании самым важным является корпоративный подоходный налог. Поскольку объектом его обложения выступает доход предприятия. Чем меньше доход, тем меньше и сумма уплаченного корпоративного подоходного налога. Однако в интересах предприятия увеличивать свой доход и уменьшать свои налоговые обязательства, в связи с этим многие компании прибегают к неправомерному уклонению от уплаты КПП, что в итоге отрицательно сказывается. Следовательно, возникает прямая

зависимость между корпоративным подоходным налогом и экономическими интересами компании. Именно в налогообложении сталкиваются экономические интересы государства и предприятия: государство заинтересовано в достаточности средств для реализации задач экономической и социальной политики, а налогоплательщик – в минимизации налоговых сборов [2].

Как видим, экономические интересы их полярны. И от того, как через налогообложение будет найдена оптимальная граница изъятия, зависят не только уровень поступления налогов в бюджетную систему, но и степень уклонения налогоплательщиков от налогообложения, объемы теневого бизнеса, а также уровень налоговой культуры в обществе. Используя налоги как стимул (побуждение к действию), можно с помощью поощрения или введения ограничений оказывать воздействие на деятельность субъектов рынка через реализацию экономических интересов. Слияние взаимных интересов – государства и налогоплательщиков, в развитой экономике должно создать эффект оптимизации системы налогообложения, направленный на стимулирование налоговой базы – производства. Появление налогов непрерывно связано с образованием государства, так же, как и необходимость налогов предопределяется функциями государства. Налоги были и остаются основообразующим сеточникам доходов государственной казны. На ранних этапах развития человечества доходы и расходы государства носили сугубо натурально-вещественный характер. Далее по мере развития экономики, появление товарно-денежных отношений, налоги приобретают преимущественно денежный характер.

Экспериментальная часть. Каждый налог в отдельности или же в совокупности выполняет определённые функции, которые показывают, как реализуется назначение налогов как экономической категории и инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов.

Достаточно обширная категория, это классификация налогов в зависимости от носителя налогового бремени, в этом разрезе налоги могут быть прямые и косвенные. При прямом налогообложении субъектом выступает фактический носитель налогового бремени, т.е. уплата налога приводит к реальному уменьшению его имущества. В косвенном налогообложении субъект перекладывает свои обязательства по уплате налога, на другое лицо, выступающее в качестве конечного потребителя того или иного блага.

Роль подоходного налога в финансовой системе государства была предметом дискуссий среди трудов разных ученых разных эпох. Представители социально-политического направления считали прямой подоходный прогрессивный налог средством более справедливого распределения налогового бремени, а не источником пополнения казны. Эта позиция характеризует подход с точки зрения классовых интересов. Финансисты, трактующие подоходный налог с позиций фискальных интересов, не были едины в оценке его роли в финансовой системе государства. Г.И. Болдырев подводит итоги длительной дискуссии по этому вопросу.

Часть ученых-финансистов считали подоходный налог коррективом, необходимым дополнением к системе косвенных налогов. Большинство же исследователей смотрело на подоходный налог как на главный и необходимый элемент финансовой системы. Американский исследователь Э.

Селигман, изучив процесс развития прямого обложения, пришел к заключению, что подоходное обложение является последней и самой совершенной его формой: Неоспоримо, что подоходный налог отвечает гораздо более точно новым идеям о налоговой справедливости. Поэтому можно думать, что в течение некоторого времени все прямые налоги будут отменены, чтобы быть замещены единым подоходным налогом.

В налоговой системе Казахстана среди прямых налогов львиную долю занимает корпоративный подоходный налог (КПН). Значимость КПН для бюджета государства определяется относительно высокими ставками, по сравнению с другими видами налогов. Корпоративному подоходному налогу отводится важная роль в системе налогообложения. Несмотря на то, что его размер относительно ВВП не велик, он выступает весомым инструментом в руках государства для стимулирования деловой активности организаций.

В условиях современного развития рыночных отношений устойчивость организаций к воздействиям внутренних и внешних факторов является одним из определяющихся факторов их рентабельности, стабильности и экономического роста. В процессе ведения хозяйственной деятельности у компаний возникают обязательства по уплате налоговых платежей. Поэтому, все большее внимание уделяется влиянию налогов, в первую очередь КПН, на экономические интересы компании, среди которых выделяют результаты финансовой деятельности предприятий.

Что же подразумевает в себе термин «результат финансовой деятельности»? Ответ на этот вопрос, можно найти в трудах ученых экономистов. Так, доктор экономических наук О.В Ефимова, под финансовым результатом деятельности предприятия, понимая прибыль, в тоже время, отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом, распоряжаться которым обладают собственники».

Г.В. Савицкая отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль – часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйственной деятельности после реализации продукции, работ или услуг».

И.А. Бланк, анализируя финансовые механизмы управления формированием операционной прибыли, характеризует балансовую прибыль как «один из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия».

Обобщив вышеизложенные понятия, вытекает общее определение финансовых результатов. Под финансовым результатом, подразумевается обобщающий показатель анализа и оценки эффективности или неэффективности деятельности хозяйствующего субъекта за определенные промежутки времени.

Факторы, влияющие на итоги финансово-хозяйственной деятельности можно разделить как минимум на две категории: внешние и внутренние.

Внутренние факторы, образуются за счет множества показателей: это могут факторы, обусловленные политикой организации, связанные с организационно-правовой формой собственности, со спецификой производства или отрасли.

В свою очередь внешние факторы не зависят от деятельности самой организации, но при этом оказывают существенное влияние на темпы ро-

ста прибыли и рентабельность компании. Одним из внешних факторов, оказывающих значительное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности, является налоговое бремя.

Налоги, уплачиваемые коммерческими организациями, оказывают влияние на финансовые результаты компании в разной степени. Важным для предприятий является и то, за счет каких источников уплачиваются налоги, так как это в значительной мере определяет их конкурентоспособность, объем сбыта и в конечном итоге – финансовый результат.

Как известно, основной целью и экономическими интересами любой коммерческой организации является получение в максимальном объеме чистой прибыли, обеспечение устойчивого финансового положения и возрастания стоимости предприятия.

Конечным финансовым результатом компании является чистая прибыль, которая является предпосылкой для воспроизводства основных средств, а также для возрастания стоимости предприятия. Величину недополученной прибыли ($\Delta\Pi$) вследствие уплаты налоговых платежей на предприятии можно определить следующим способом:

$$\Delta\Pi = \Pi - \Pi_{\text{ч}}, (1)$$

где, Π – сумма прибыли организации, которая могла бы остаться, в случае, если бы не облагалась никакими налогами.

$\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, остающаяся в распоряжении у организации после уплаты всех налогов и обязательств.

Чем больше налоговая нагрузка на организацию, тем больше величина недополученной прибыли. От величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации, зависят ее финансовая устойчивость и инвестиционные возможности, а также рентабельность продукции и производства. Каждый из налогов отнимает часть выручки и прибыли. Поскольку организация стремится увеличить свою чистую прибыль, то руководитель стремится ослабить действие налогов, изменяя соответствующим образом деятельность организации.

Однако нужно иметь в виду, что налоги влияют на финансовый результат только в случае, если они учтены в качестве расходов отчетного периода. В интересах налогоплательщика (предприятия) на законодательной основе уменьшить сумму налогооблагаемого дохода путем отнесения расходов отчетного периода на вычеты.

Сумма дохода, полученного в данном отчетном периоде, должна соответствовать сумме расходов, которые были понесены предприятием для получения этих доходов. От применяемой системы учета затрат зависит, в каком отчетном периоде та или иная затратная статья повлияет на величину бухгалтерской прибыли, т.е. станет расходом. Для того чтобы расход учитывался при расчете корпоративного подоходного налога, и у компании была возможность отнести его на вычеты, необходимо выполнение ряда условий, согласно налоговому законодательству.

Таким образом, получается, что субъекты с разной степенью дохода облагаются единой ставкой КППН. Приведем достаточно яркий-выраженный предмет, производители табачных изделий, алкогольных напитков, платят наравне с производителями тех же хлебобулочных изделий и предметов первой необходимости. О каком справедливом налогообложении

идет речь? Почему бы не повысить ставки на вредные товары, и понизить их на то, что требуется в первую очередь?! Возможно тогда, мы бы встали на путь развития собственного производства, и наша экономика вышла бы на новый уровень.

Дискутировать на эту тему, можно вечно, но возникает вопрос о практической применимости, и в первую очередь о законодательном принятии этого принципа. А до тех пор, пока не будут разработаны необходимые законы, под прессом налогового бремени, налогоплательщики будут уклоняться от полной уплаты налогов.

Одной из особенностей развития мировой экономики на современном этапе является глобализация международного бизнеса и интеграция международных финансово-хозяйственных связей. Казахстан активно участвует в процессах международной интеграции: растущие казахстанские компании выходят на международные рынки, а на казахстанский рынок приходят все новые иностранные организации. Характерной чертой глобализации мировой экономики является унификация национальных налоговых систем с целью создания налогового климата, привлекательного для иностранных инвесторов, и одновременно удовлетворения фискальных потребностей национальных бюджетов. Вместе с унификацией налогового законодательства различных стран интернациональными становятся методы налогового планирования, используемые налогоплательщиками, осуществляющими деятельность в различных странах мира. Традиционно считается, что корпоративный подоходный налог в наибольшей степени по сравнению с другими налогами современных налоговых систем влияет на предпринимательскую активность хозяйствующих субъектов.

На сегодняшний день, среди приоритетных целей по развитию экономики в нашем государстве стоят вопросы о привлечении иностранных инвестиций и стимулирование развития внешнеэкономической деятельности казахстанских компаний. Для достижения этих целей необходимо изучение и анализ обширного международного опыта, который существует в зарубежных странах. Наиболее интересным для обобщения, по нашему мнению, является опыт таких стран как США, Голландия и Япония.

Результаты и обсуждения. Налоговая система Соединенных Штатов Америки считается одной из наиболее развитых система налогообложения. США эта страна, которая ориентирована на либеральную модель экономики, являющаяся федеративным государством. Налоговая система здесь действует на трех уровнях: федеральные налоги, местные налоги и налоги штатов. В результате этого, население государства уплачивает аж три вида подоходного налога: личный подоходный налог; налоги, взимаемые с фонда заработной платы; налог на прибыль корпораций.

Корпоративный налог в Соединенных Штатах Америки (так называемый IncomeTax) относится к числу основных, базовых, которые должен уплачивать каждый субъект предпринимательской деятельности.

В отличие от многих других государств, страна не предусматривает возможности создания офшорных компаний. Налог на прибыль в США должны платить все предприятия и организации без исключения. Размер напрямую зависит от результатов коммерческой деятельности плательщика: чем большую прибыль получило юридическое лицо за отчетный период, тем в большем размере оно должно будет уплатить подоходный налог.

Базой обложения служит чистая прибыль предприятия, которая рассчитывается как разница между всеми аккумулированными поступлениями и суммой расходов юр.лица в течение отчетного периода. Обязанность по уплате корпоративного сбора касается не только компаний-резидентов, но и иностранных предприятий – в том случае, если они ведут предпринимательскую деятельность на территории Соединенных Штатов.

Федеральный налог на прибыль в США устанавливается по прогрессивной шкале, которая варьируется от 15 до 35% в зависимости от размера прибыли корпорации.

Система исчисления достаточно сложна, поскольку фискальное законодательство предусматривает определенную градацию: доход, который достигает определенной границы, облагается налогом на прибыль по меньшей ставке, часть, превышающая эту границу – уже по ставке на порядок выше. Помимо федерального сбора, каждый штат самостоятельно устанавливает собственные корпоративные платежи, поэтому на старте бизнеса в США чрезвычайно важно правильно выбрать место регистрации корпорации, чтобы оптимизировать отчисления в бюджет. В частности, одним из самых благоприятных для бизнеса штатов (в фискальном плане) считается Делавер, однако и многие другие имеют свои особенности и преимущества в данном вопросе.

Корпоративные налоги в США охватывают не только полученную компанией прибыль, но и прибыль распределенную. Другими словами, акционеры компании, которые получают дивиденды, также обязаны уплатить с них соответствующие отчисления в бюджет.

Главным отличием налоговой системы США от налоговых систем других зарубежных стран является наличие регрессивной ставки налогообложения прибыли. При регрессивном налогообложении ставка налога уменьшается с увеличением дохода.

Таблица 1 – Ставки налога на прибыль в США

Чистая прибыль компании (\$)	Налог
0 до \$50,000	15%
\$50,000 до \$75,000	\$7,500 + 25% на сумму свыше \$50,000
\$75,000 до \$100,000	\$13,750 + 34% на сумму свыше \$75,000
\$100,000 до \$335,000	\$22,250 + 39% на сумму свыше \$100,000
\$335,000 до \$10,000,000	\$113,900 + 34% на сумму свыше \$335,000
\$10,000,000 до \$15,000,000	\$3,400,000 + 35% на сумму свыше \$10,000,000
\$15,000,000 до \$18,333,333	\$5,150,000 + 38% на сумму свыше \$15,000,000
\$18,333,333 и больше	35%
Примечание – составлено автором [3]	

На первый взгляд подобная система кажется несправедливой, ведь получается, что более бедные люди несут более тяжелое налоговое бремя. Но глубинная идея регрессивного налогообложения в том, что возможность уплаты меньших налогов стимулирует людей во-первых, больше зарабатывать, а во-вторых, не уводить свои доходы «в тень». И в этом ее важнейшее преимущество перед прогрессивной системой, для которой сокрытие официальных доходов и уклонение от уплаты налогов – основные проблемы.

В целом, регрессивную систему налогообложения нельзя однозначно назвать более эффективной, чем традиционная прогрессивная система. Однако то, что более высокооплачиваемые работники при такой системе менее склонны скрывать свои доходы – ее несомненный плюс.

Согласно заключениям Всемирного банка, ежегодно публикуемым в отчетах Doing Business, США является лидером в легкости ведения бизнеса, благоприятного инвестиционного и налогового климата. Это подтверждается тем, что при достаточно высоких ставках корпоративного налога и их прогрессивном характере налоговая база имеет тенденцию к расширению, а налоговая нагрузка на доходы плательщиков снижается.

По оценкам аналитиков Всемирного банка в 2018 году налоговая нагрузка на плательщиков в США составляла примерно 40%. Сравнительно низкое значение показателя налоговой нагрузки на доходы налогоплательщиков в США не последнюю роль сыгравшей в повышении конкурентоспособности американской экономики, объясняется не только пониманием необходимости рационального управления, но и высокой степенью вовлеченности американских компаний в налоговое планирование, способствующее значительному сокращению налогового давления на плательщиков [3].

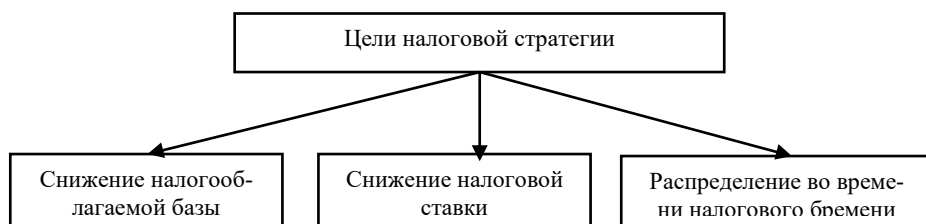


Рисунок 1 – Внешние факторы налогового риска

Примечание – составлено автором [5]

Американские исследователи теории и практики в области налогового планирования (tax planning) делают акцент на законном способе сокращения налогового обязательства, что нашло свое отражение в соответствующих определениях данного понятия, под которым понимается ведение финансовым делом, с учетом использования в полной мере разрешенных законодательством налоговыми льготами и скидками.

Постановкой управления налогами на предприятиях занимаются специалисты по оптимизации налогов (financial officer), которые могут быть как штатными сотрудниками компании, так и привлеченными извне. Совместно с владельцами бизнеса они разрабатывают в рамках стратегии роста компании налоговую стратегию, направленную на максимизацию финансовой выгоды на законных основаниях. Наиболее распространенными среди налогоплательщиков способами являются:

- списание на затраты части стоимости приобретаемого имущества. Приобретение оборудования, программного обеспечения, транспортных средств и ряда других основных средств и нематериальных активов позволяет, кроме амортизационных отчислений, увеличить налоговые вычеты

по корпоративному подоходному налогу в пределах 500 000 дол. США в год, что предусмотрено статьей 179 Налогового кодекса США;

– манипулирование затратами, связанными с выплатами заработной платы. Например, не облагаются налогом расходы на социальное обеспечение и бесплатную медицинскую помощь.

– использование плательщиков права на получение налоговой скидки в размере затрат, понесенных на научные исследования. Организации, заинтересованные в получении инновационной продукции, разработке новых технологий и производства, вкладывая свои ресурсы в научные разработки, на величину понесенных расходов сокращают доход, подлежащий обложению КПП.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что направление налоговой политики в сфере налогообложения прибыли юридических лиц в США. В настоящий момент в Казахстане проблема повышения корпоративного подоходного налога является актуальной. Это обусловлено нестабильной экономической ситуацией и проблемами кризисного периода. Но, проведя сравнительный анализ, нельзя не заметить, что в странах Европы в основном практикуется прогрессивное налогообложение, в США присутствует регрессивная ставка налогообложения, в то время как в Казахстане преобладает пропорциональная система налогообложения [5].

По нашему мнению, совершенствование политики взимания корпоративного налога в Казахстане следует начать именно с ухода от пропорциональной ставки КПП. Ведь сейчас, в Казахстане в одинаковом процентном соотношении облагаются как компании-производители товаров первой необходимости и отечественного производства, так и компании, просто занимающиеся реализацией продукции. Применение данного пункта на практике, помимо социальной защиты интересов общества, так же позволит позиционировать Казахстан не только как сырьевой источник, но и раскрыть производственный потенциал страны.

Заключение. Проблема взимания налогов является одной из наиболее сложных и противоречивых. К сожалению, сегодня еще рано говорить об идеальной налоговой системе, обеспечивающей полную социальную защиту интересов и законных прав налогоплательщика.

В свою очередь последние изыскивают изощренные формы их неуплаты, «положительный опыт» которых затем распространяется в различных кругах общества, что обеспечивает недопоступление налоговых платежей в государственную казну.

Корпоративный подоходный налог является важной статьей доходной части государственного бюджета и выступает основным инструментом налогового регулирования, поскольку экономической заинтересованностью любого предприятия является получение чистой прибыли, т.е. совокупного общественного продукта за минусом всех вычетов и налогов в бюджет. Регулирующие начала, заложенные в корпоративном подоходном налоге, заключаются в возможности манипулировать различного рода льготами, скидками и санкциями к налогоплательщикам для достижения экономического и социального эффекта.

Корпоративный подоходный налог следует рассматривать как средство повышения или снижения социальной напряженности в обществе. Ведь с одной стороны, забирая часть блага у хозяйствующего субъекта,

возвращается ему же с другой, в виде пособий, пенсий, образования и гарантированной государством уверенности в завтрашний день. Следовательно, его влияние может оцениваться как положительно, так и отрицательно, в зависимости от экономических установок и политики государства. Среди всех налоговых обязательств компании, корпоративный подоходный налог является самым обременительным, с точки зрения учета экономических интересов компании, а именно получения дохода. Именно поэтому, проблема оптимизации КПН на предприятии не теряет своей актуальности.

В ходе проделанной работы была достигнута цель – определения степени влияния корпоративного подоходного налога на экономические интересы компании. Подводя итоги научного исследования, автор приводит следующие обобщающие выводы.

В процессе научного исследования была определена:

- степень влияния корпоративного подоходного налога на экономические интересы и результаты финансовой деятельности предприятий. Сделаны выводы о том, что изучаемый показатель является серьезным измерителем качества налоговой системы страны, поскольку оптимальная налоговая система должна обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, не снижая стимулы налогоплательщика к более эффективной;

- рассмотрены теоретические аспекты корпоративного подоходного налога. Обозначено отсутствие единства в определении изучаемого показателя, в его терминологии и методологии расчета. предпринимательской деятельности;

- отмечены проблемы казахстанского налогообложения, в частности по корпоративному подоходному налогу. Проведен сравнительный анализ функционирования подоходного налога за рубежом, путем сбора, обработки и анализа налоговых систем ведущих стран мира, в результате чего отмечен необходимый опыт США для казахстанской системы налогообложения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Титова Н.Е., Шохова К., Скварко Н., Алимйрзоев С. Налоговая политика в условиях международного финансового кризиса/ Издательство: ЭкООнис, 2019. – 145 с.

2. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.07.2020 г.)

3. Интернет ресурс: <https://www.worldbank.org/>. Официальный сайт Всемирного банка.

4. А.А. Пугачев Налоговые риски государства. Учебно-методическое пособие. Ярославль ЯрГУ, 2018. – 131 с.

5. Налоговый менеджмент: Учебное пособие / И.И. Давлетов, Т.М. Свечникова, С.А. Черникова. – Пермь: изд-во ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, 2018. – 96 с.

К.С. Исакова¹, физика-математика ғылымдарының кандидаты,
доцент м.а., PhD докторы

А.Б. Балабекова², магистрант, Экономика және бизнес жоғарғы мектебі
^{1,2} әл Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Салық жоспарлау нәтижесінде салық тәуекелін төмендеуге корпоративтік кіріс салығының әсері

Түйіндеме. Мақаланың өзектілігі, меншік нысаны мен қызмет түріне қарамастан, әр компания салық төлеу қажеттілігіне тап болатындығында көрінеді, бұл сауатсыз көзқараспен оның қаржылық қызметінің нәтижелеріне кері әсер етеді. Сондықтан заңнамаға қайшы келмей, кірістер мен минималды салықтарды көбейтуге мүмкіндік беретін кәсіпорынның салықтық шегерімдерін оңтайландыру қажет. Осы тақырыпқа байланысты мәселелерді қарастырудың теориялық және практикалық маңызы зор. Кірісті бөлу, бір жағынан, ұйымның ішкі мәселесі болса, екінші жағынан, оны корпоративтік табыс салығына салық салу механизмі арқылы мемлекет реттейді. Осыған байланысты ұйымдар салық есебін құру және КТС есептеулерінің дұрыстығын, бір жағынан, заңнама талаптарына сәйкес болатындай етіп бақылауды, екінші жағынан, байланысты шығындарды барынша азайту қажеттілігін туындады. Салық төлемдерін есепке алу кезінде нақты іскерлік операцияларда туындайтын көптеген сұрақтарға оларды есептеуде салық салудың әдіснамалық базасы жетілдірілмегендіктен жауаптар болмайды, өйткені салық және бухгалтерлік есеп талаптары көбіне сәйкес келмейді және салық салудағы өзгерістер пайда болатын салық төлемдерін есепке алу тәртібіне әсер етпейді.

Түйінді сөздер: КТС, салықтық жоспарлау, салық есебі, экономикалық мүдделер, қаржылық қызмет.

K.S. Iskakova¹, Candidate of Physics and Mathematics Sciences,
Acting Associate Professor, PhD doctors

A. Balabekova², Master student, Higher School of Economics and Business
^{1,2} Kazakh University named after al-Farabi, Almaty, Kazakhstan

The impact of corporate income tax on reducing tax risk as a result of tax planning

Abstract. The relevance of the article is expressed in the fact that regardless of the form of ownership and type of activity, each company is faced with the need to pay taxes, which, with an illiterate approach, negatively affects the results of its financial activities. That is why it is necessary to optimize the tax deductions of the enterprise, which will make it possible to maximize revenues and minimal taxes, without conflicting with legislation. Consideration of issues related to this topic is of both theoretical and practical importance. The distribution of income is, on the one hand, an internal matter of the organization, on the other hand, it is regulated by the state through the mechanism of taxation of corporate income tax. In this regard, the organizations faced the need to create tax accounting and control the correctness of CIT calculations in such a way that, on the one hand, they comply with the requirements of the legislation, on the other hand, to minimize the costs associated with this. Many questions that arise in real business transactions when accounting for tax payments, their calculation do not have answers due to the lack of improvement of the methodological base of taxation, since the requirements of tax and accounting often do not coincide, and the changes in taxation that occur practically do not affect the procedure for recording tax payments.

Keywords: CIT, tax planning, tax accounting, economic interests, financial activity.

Г.Е. Касенова¹, кандидат экономических наук, и.о. доцента
Е.Х. Ильяшев², магистрант Высшей Школы Экономики и Бизнеса
^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

ИНТЕГРАЦИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ КАЗАХСТАНА

Аннотация. Развитие финансового сектора позволяет ускорить процессы глобализации, сделать транзакции быстрее, эффективнее и безопаснее. Одним из основным акселератором инновационного развития финансового сектора является технология блокчейн, вопрос внедрения которой и рассматривается в этой статье. В статье рассматривается революционная децентрализованная, автономная система обмена цифровыми ценностями под названием блокчейн (blockchain), которая получила огромную популярность в цифровой среде. Основная сфера блокчейн – финансовый сектор, в частности, криптовалюта. Научная новизна работы заключается в том, что была проанализирована интеграция технологии блокчейн с ключевыми финансовыми отраслями Казахстана. В ходе исследования рассматриваются текущие тенденции развития технологии блокчейн, а также возможности интеграции данной технологии в финансовую систему Казахстана. При этом особое внимание уделяется основным сферам применения блокчейна. Подробно разобраны существующие проекты в финансовой отрасли с использованием технологии блокчейн. Также были рассмотрены перспективы применения технологии в экономике и в финансовых сферах. Проанализирован экономический эффект влияния технологии блокчейн на глобальную экономику. Разобраны приоритетные финансовые отрасли, в которых внедрение данной технологии даст максимальный экономический эффект. Была определена важность внедрения технологии блокчейн в финансовую систему. В результате исследования был раскрыт масштаб влияния технологии блокчейн на мировую экономику, а также определены ключевые сферы развития данной технологии. Были приведены примеры удачного использования технологии блокчейн в финансовой среде. Посредством анализа были выявлены две приоритетные отрасли финансов, которые больше всего подходят для интеграции технологии блокчейн.

Ключевые слова: блокчейн, токенизированные ценные бумаги, ипотечное кредитование, криптовалюта, кибербезопасность.

Введение. В настоящее время все большее количество стран присоединяется к гонке по внедрению технологии блокчейн, принимая нормативные правовые акты и запуская пилотные проекты, связанные с этой технологией. Многие страны используют технологию блокчейн для обеспечения кибербезопасности, оптимизации процессов и интеграции услуг, одновременно укрепляя доверие граждан к информационным системам и подотчетность. Блокчейн может использоваться во многих сферах госу-

дарственного и публичного сектора, включая цифровую валюту и платежи, регистрацию земельных участков, управление идентификацией, прослеживаемость цепочки поставок, здравоохранение, корпоративную регистрацию, налогообложение, голосование (выборы) и управление юридическими лицами.

Выросшая за последние несколько лет популярность технологии блокчейн коснулась и Казахстана. Уже сейчас в стране функционирует Национальная ассоциация развития блокчейна и криптотехнологий, которая декларирует интеграцию страны в мировую блокчейн экосистему; создаются IT-кластеры, в которых работают программы акселерации, а казахстанские частные компании и иностранные разработчики с казахстанским участием выходят на международные рынки и уже получают признание [1].

В связи с этим выросла потребность в высококвалифицированных специалистах в области IT-технологий, а также в сфере финансовых технологий, так как технология блокчейн активно интегрируется в финансовую систему. Поэтому первостепенной задачей высших учебных заведений является подготовка данных специалистов. С этой задачей отлично справляется Казахский национальный университет имени аль-Фараби, который является ведущим высшим учебным заведением Казахстана с действующей многоуровневой системой образования. Начиная со своего открытия в 1934 году и по сей день, КазНУ им. аль-Фараби держит высокую планку по подготовке высококвалифицированной и компетентной молодежи Казахстана.

КазНУ занимает 165-ое место в рейтинге QS Global World Ranking 2020, что является показателем высокого уровня конкурентоспособности и соответствие стандартам мировой системы образования.

За этими достижениями стоит большой вклад факультета Высшей школы экономики и бизнеса, который был открыт в 1949 году, который проводит свое 71-летие.

На данный момент основным двигателем процесса развития факультета Высшей школы экономики и бизнеса является кафедра «Финансы и Учет».

Кафедра была образована в апреле 2001 года с целью подготовки специалистов с высшим образованием соответствующим международным стандартам по двум специальностям: «Финансы и кредит» и «Бухгалтерский учет и аудит». На кафедре «Финансы и Учет» действует и развивается авторитетный штаб профессорско-преподавательского состава, обладающий прогрессивными методами обучения, исследовательскими навыками и огромным потенциалом.

В сотрудничестве с МФЦА в мае 2019 года в КазНУ им. аль-Фараби был открыт кластер развития бизнес-компетенций, в который входят центры:

- 1) исламских финансов;
- 2) предпринимательства и финансов;
- 3) биржевых технологий;
- 4) MBA и DBA.

В рамках работы и обучения в кластере развития бизнес-компетенций студенты осваивают тенденции мирового финансового рынка и стандарты

по работе на фондовых рынках. Проходя обучение в данных центрах, в последующем, в рамках написания диссертационной работы мною была выбрана тема «Криптовалюты и технологии блокчейн – ключевые атрибуты новой социально-экономической системы». Актуальность исследования выбранной темы обусловлена тем, что криптовалюты и технологии блокчейн представляют собой глобальную систему, которая с каждым днём развивается всё стремительнее. На сегодняшний день в силу активного развития сети Интернет наряду с совершенствованием технологических процессинговых инноваций активно применяется криптовалюта, как средство платежа, а также технологии блокчейн, которые внедрены в систему функционирования криптовалюты и повсеместно используются в финансовых операциях.

Перспективы технологии блокчейн высоко оцениваются и государством. В настоящее время в Казахстане реализуются пилотные проекты на основе технологии блокчейн в сфере финансов, государственных услуг и документооборота.

Экспериментальная часть. Рассмотрим мировую тенденцию развития технологии блокчейн, а также текущий опыт использования данной технологии в Казахстане и перспективы его развития.

Исходя из прогнозов экономистов, в следующие 10 лет технология блокчейн способна привести к росту мирового ВВП на 1,76 трлн долларов США (что составляет 2,1% от мирового ВВП).



Рисунок 1. Влияние блокчейна на глобальную экономику

Примечание: составлено автором

Такой толчок мировой экономике могут дать сферы, которые способны гармонично взаимодействовать с данной технологией. Можно выделить 5 сфер, дающих такой экономический эффект, таблица 1.

Успех блокчейн-технологии зависит от наличия благоприятного нормативно-правового климата, бизнес-экосистемы, готовой использовать новые возможности технологии, и от подходящей отраслевой структуры. Китай активно внедряет инновации и движется вперед: центробанк Китая выпустил цифровую валюту DCEP.

Таблица 1. Перспективные сферы развития

Сфера применения	Потенциальный прирост мирового ВВП к 2030 г.	Особенность
1. Происхождение товара	962 млрд долл. США	Подтверждение источника происхождения товара и отслеживания его передвижения на каждом этапе, что способствует повышению прозрачности любой цепочки поставок
2. Платежи и финансовые инструменты	433 млрд долл. США	Улучшение национальной платежной инфраструктуры за счет выпуска цифровых валют центрального банка
3. Идентификационная информация	224 млрд долл. США	Защита ценной персональной информации при сокращении затрат, а также борьба с мошенничеством
4. Контракты и разрешение споров	73 млрд долл. США	Возможность сводить вместе бухгалтерские книги, контракты и платежи, улучшать поток коммерческих соглашений и отмечать споры
5. Взаимодействие с клиентами	54 млрд долл. США	Улучшение традиционных карточных программ лояльности и поощрения клиентов за счёт интеграции с CRM-платформами
Примечание: составлено автором на основе информации [2]		

Этот шаг позволит получить в ближайшее десятилетие 440 млрд долл. США, что соответствует потенциальному приросту ВВП на 1,7%. Не сильно отстают США, где ожидаемая выгода в 407 млрд долл. США связана главным образом с возможностями в масштабных цепочках поставок, а также с социально-этическими запросами потребителей. Что касается других стран, экономисты ожидают, что в процентном отношении наибольший эффект можно будет наблюдать в Северной и Западной Европе благодаря имеющейся ИТ-инфраструктуре и хорошо оснащенной рабочей силе. В Швеции прирост ВВП за счет блокчейна может составить 3% к 2030 г., в Люксембурге – 2,6%, в Германии – 2,4%. На четвертом месте – Великобритания (2,3%), которая после выхода из ЕС может идти по своему пути освоения блокчейна [2].

Рассмотрев мировые тенденции развития блокчейна, давайте перейдем к Казахстану. На данный момент известны следующие проекты в нашей стране, где задействована технология блокчейн:

- Информационная система «НДС Blockchain», предназначенная для формирования децентрализованной базы данных, позволяющая мгновенно отслеживать цепочки финансовых транзакций налогоплательщиков и производить им гарантированный возврат НДС;

- InvestOnline – продукт (мобильное приложение) Национального банка РК, посредством которого граждане Республики Казахстан смогут инвестировать средства в ценные бумаги в онлайн режиме;

- Государственный реестр лекарственных средств и медицинских изделий, содержащий полную информацию по всем зарегистрированным в Республике Казахстан отечественным и зарубежным лекарственным средствам, и медицинским изделиям, разрешенным к медицинскому применению и реализации на территории РК;

- Единый реестр административных производств, предназначенный для создания единой базы административных производств, онлайн оформ-

ление протоколов и оплаты штрафов на месте. В этом проекте автоматизирован весь процесс административного производства, начиная от возбуждения дела и заканчивая исполнением постановления о наложении административного взыскания;

– Государственный электронный реестр держателей зерновых расписок, представляющий собой совокупность сведений о зерновых расписках и их держателях. Реестр обеспечивает идентификацию держателей зерновых расписок на определенный момент времени, регистрацию сделок с зерновыми расписками; фиксирует характер зарегистрированных ограничений на обращение зерновых расписок или осуществление прав по ним; содержит иные сведения [1].

Основная часть данных проектов охватывает финансовую отрасль, но это отнюдь не предел возможной интеграции технологии блокчейн в нашу финансовую систему. Дальнейшая перспектива развития может затрагивать следующие отрасли, актуальные для Казахстана, которые отображены на рисунке 2.

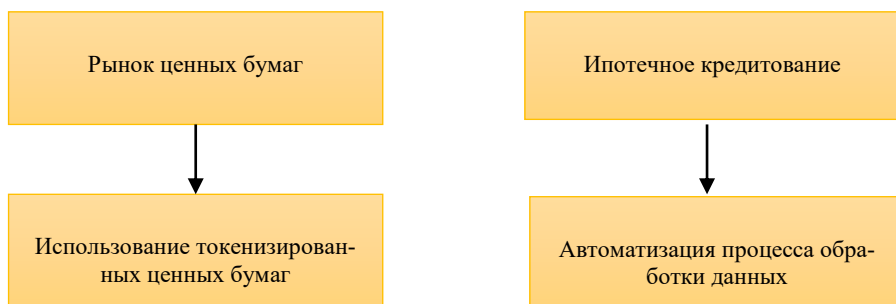


Рисунок 2. Приоритетные отрасли внедрения технологии блокчейн

Примечание: составлено автором

Результаты и обсуждения.

1. Рынок ценных бумаг

Технология блокчейна способна совершить революцию на финансовых рынках, создав децентрализованную базу данных уникальных цифровых активов. С помощью распределенного леджера можно передавать права на актив с помощью криптографических токенов. Пионеры отрасли – bitcoin и Ethereum – добились успехов в применении этой технологии для торговли чисто цифровыми активами. Однако в последнее время все больше новых блокчейн-компаний работают над тем, чтобы упростить торговлю физическими активами: от акций и прав на недвижимость до золота.

Развитие блокчейна и его интеграция в торговлю ценными бумагами и физическими активами может принести серьезный ущерб банкам, работающим по традиционной схеме. Возьмём за пример банковский рынок США. Каждый из четырех крупнейших банков-кастодианов в США – State Street, BNY Mellon, Citi и JP Morgan – контролирует активы в размере свыше \$15 трлн. И хотя комиссия за их услуги, как правило, невысока – всего 0,02%, – прибыль оказывается внушительной из-за серьезного размера торгуемых активов.

Толчком в развитии могут стать токенизированные ценные бумаги, торговля которыми происходит с помощью блокчейна, способны вытеснить выступающие в роли посредников банки-кастодианы за счет снижения комиссии на услуги по обмену активами. Кроме этого, благодаря смарт-контрактам такие бумаги могут работать и в качестве программируемого капитала: проведение операций вроде выплат дивидендов или выкупа акций обеспечивается всего несколькими строками кода. Наконец, размещение реальных активов на блокчейне может способствовать расширению глобального доступа к рынкам.

В качестве примера компании, которая пытается сделать блокчейн частью операций с ценными бумагами, можно привести Polymath. Она уже объявила о партнерстве со SPICE VC, Cor1 и Ethereum Capital в работе над созданием своей платформы, на которой будет запущена торговля токенами. В компании считают, что к 2020 году рынок токенов ценных бумаг вырастет до \$10 трлн. И это не единственный пример. В июне 2017 года блокчейн-компания Chain успешно провела прямые транзакции между банковской инфраструктурой Nasdaq и Citi. Генеральный директор Overstock запускает торговую платформу под названием tZero, которая представляет собой приватный обменник (dark pool) на блокчейне для ценных бумаг, которые торгуются на Nasdaq.

В этой ситуации крупные финансовые учреждения также предпочитают не оставаться в стороне. Австралийская фондовая биржа (Australian Stock Exchange) объявила о намерении заменить свою систему учета, клиринга и расчетов на блокчейн-решения, разработанные Digital Asset Holdings [3].

2. Ипотечное кредитование

Учитывая, что затраты на ипотеку составляют от 2% до 5% от стоимости приобретаемого жилья, потенциал для оптимизации ипотечного рынка сопоставим с ВВП крупной европейской страны. Технология блокчейн может кардинальным образом изменить процесс покупки жилья и процесс предоставления финансовыми организациями ипотечного кредитования. Блокчейн может значительно сократить затраты и устранить многие проблемы из этого процесса. Согласно оценке компании Moody's, проведенной в 2018 году, блокчейн потенциально может сэкономить до \$1,7 млрд на ипотечном рынке. Технология способна усилить прозрачность и отслеживаемость, что позволяет всем участникам ипотечного процесса наблюдать за совершаемыми транзакциями в режиме онлайн. А учитывая децентрализованный характер и использование криптографической защиты, использование блокчейна позволяет устранить посредников и предоставить безопасное пространство для всех участников ипотечного процесса. Кроме того, технология блокчейн позволяет исключать возможность фальсификации данных, создавать отслеживаемые всеми сторонами пулы ипотечных кредитов, снижать затраты и ускорять финансирование ипотечных кредитов до нескольких дней за счет ускоренной процедурой выпуска и регистрации бумаг в регулирующем органе. Для банков и организаторов сделок внедрение блокчейна потенциально создаст возможность создать единую доверенную среду регистрации и подписания ипотечных заявок заемщиков совместно с брокерами и инициаторами сделок. При этом ипотечные брокеры в перспективе смогут автоматизировать за-

ключение договора и подачу залдных за счет внедрения смарт-контрактов. Кроме того, организатор сделки сможет предоставить электронный доступ к данным по ипотеке для рейтинговых агентств и инвесторов, которые в свою очередь получают возможность валидировать и внести корректировки в свои риск-модели [4].

На данный момент в Казахстане готовят проект, согласно которому ипотека будет выдаваться при помощи технологии блокчейн. Об этом говорит Министр цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Багдат Мусин. Цель данного проекта заключается в разрешении ситуации по вопросам бюрократии, с которыми сталкиваются заемщики при использовании ипотечного кредитования [5].

Для лучшего исполнения данного проекта предпочтительно перенять опыт российских коллег в банковской сфере, которые проводят успешное внедрение технологии блокчейн в ипотечных сделках на примере банка «Ак Барс Банк», который в феврале 2019 года осуществил первую ипотечную сделку на блокчейне в Татарстане [4].

Исходя из анализа двух приоритетных отраслей, предпочтение отдаётся ипотечному кредитованию, так как в нынешних реалиях Казахстана проблема жилья и ипотеки является насущным вопросом, а также имеется подготовленная для этого почва. Что касается использования токенизированных ценных бумаг, то они безусловно являются новым приоритетом на рынке ценных бумаг в глобальной экономике. Однако, исходя из низкой развитости фондового рынка Казахстана, а также отсутствием законодательных актов для регулирования данных ценных бумаг, исполнение данного проекта в ближайшее время невозможно.

Заключение. Революционность и перспективность технологии блокчейн являются неоспоримыми фактами. Эта технология уже используется во многих сферах деятельности – от экономики и здравоохранения до сферы государственных услуг и индустрии развлечения. Закрепление технологии блокчейн на законодательном уровне является приоритетным решением для нашего государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ожидаемые изменения в законодательстве Республики Казахстан, связанные с внедрением технологии блокчейн. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://online.zakon.kz/> (дата обращения: 18.02.2021).
2. Блокчейн – время доверять. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/collection/blockchain> (дата обращения: 18.02.2021).
3. CB Insights: блокчейн и ценные бумаги. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://bloomchain.ru/newsfeed/blokchejn-i-tsennye-bumagi> (дата обращения: 18.02.2021).
4. <https://blogs.forbes.ru/2020/09/15/blokchejn-i-ipoteka-kak-optimizirovat-38-mlrd/>
5. <https://kursiv.kz/news/obschestvo/2020-11/v-kazahstane-khotyat-vydavat-ipoteku-pri-pomoschi-tekhnologii-blokcheyn> (дата обращения: 18.02.2021)

Г.Е. Касенова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а.
Е.Х. Ильяшев, экономика және бизнес жоғары мектебінің магистранты
ал-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы, Қазақстан

Блокчейн технологиясын Қазақстанның қаржы жүйесіне интеграциялау

Түйіндеме. Қаржы секторының дамуы жаһандану процестерін жеделдетуге, транзакцияларды жылдам, тиімдірек және қауіпсіз етуге мүмкіндік береді. Қаржы секторын инновациялық дамытудың негізгі үдеткішінің бірі блокчейн технологиясы болып табылады, оны енгізу мәселесі осы мақалада қарастырылады. Мақалада цифрлық ортада үлкен танымалдыққа ие болған blockchain (blockchain) деп аталатын революциялық орталықтандырылмаған, автономды сандық құндылықтар алмасу жүйесі қарастырылған. Блокчейннің негізгі саласы – қаржы секторы, атап айтқанда, cryptocurrency. Жұмыстың ғылыми жаңалығы блокчейн технологиясының Қазақстанның негізгі қаржы салаларымен интеграциялануына талдау жасалғандығында. Зерттеу барысында блокчейн технологиясын дамытудың ағымдағы үрдістері, сондай-ақ осы технологияны Қазақстанның қаржы жүйесіне интеграциялау мүмкіндіктері қарастырылады. Бұл ретте блокчейнді қолданудың негізгі салаларына ерекше назар аударылады. Блокчейн технологиясын пайдалана отырып, қаржы саласындағы қолданыстағы жобалар егжей-тегжейлі талданған. Сондай-ақ, технологияны экономика мен қаржы салаларында қолдану перспективалары қарастырылды. Блокчейн технологиясының жаһандық экономикаға әсерінің экономикалық әсері талданды. Осы технологияны енгізу максималды экономикалық нәтиже беретін басым қаржы салалары бөлшектелді. Қаржы жүйесіне блокчейн технологиясын енгізудің маңыздылығы айқындалды. Зерттеу нәтижесінде блокчейн технологиясының әлемдік экономикаға әсер ету ауқымы ашылды, сондай-ақ осы технологияны дамытудың негізгі бағыттары анықталды. Қаржылық ортада Blockchain технологиясын сәтті пайдалану мысалдары келтірілді. Талдау арқылы блокчейн технологиясын интеграциялауға ең қолайлы екі басым қаржы саласы анықталды.

Түйінді сөздер: блокчейн, токенизацияланған бағалы қағаздар, ипотекалық несие, криптовалюта, киберқауіпсіздік.

G.E. Kassenova, Candidate of economic sciences, Acting Associate Professor
Y.H. Ilyashev, undergraduate, Higher School of Economic and Business
al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Integration of blockchain technology into the financial system of Kazakhstan

Abstract. The development of the financial sector allows us to accelerate the processes of globalization, make transactions faster, more efficient and safer. One of the main accelerators of innovative development of the financial sector is blockchain technology, the implementation of which is discussed in this article. The article discusses a revolutionary decentralized, autonomous digital asset exchange system called blockchain, which has gained immense popularity in the digital environment. The main sphere of blockchain is the financial sector, in particular, cryptocurrency. The scientific novelty of the work lies in the fact that the integration of blockchain technology with key financial industries in Kazakhstan was analyzed. The study examines the current trends in the development of blockchain technology, as well as the possibilities of integrating this technology into the financial system of Kazakhstan. At the same time, special attention is paid to the main areas of blockchain application. Existing projects in the financial industry using blockchain technology are analyzed in detail. The prospects for the application of technology in the economy and in financial spheres were also considered. The economic effect of the influence of blockchain technology on the global economy is analyzed. The priority financial industries in which the introduction of this technology will give the maximum economic effect are analyzed. The importance of introducing blockchain technology into the financial system was determined. As a result of the study, the scale of the influence of blockchain technology on the global economy was revealed, and the key areas for the development of this technology were identified. Examples of successful use of blockchain technology in the financial environment were given. Through the analysis, two priority sectors of finance were identified that are most suitable for the integration of blockchain technology.

Keywords: blockchain, Security Token Offerings, mortgage lending, cryptocurrency, cybersecurity.

IRSTI 657.221.

A. Bildebaeva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazakh National Women's Pedagogical University, Almaty, Kazakhstan

BUDGET ACCOUNTING SETTLEMENTS WITH EMPLOYEES

Abstract. The article provides for peculiarities of payment in the budgetary institutions. Organization of salary accounting in institutions is a combination of employers' actions, which fulfill the main functions of remuneration and, on the one hand, the relationship between quantitative, qualitative (qualification, complexity, intensity) and labor performance and other remuneration rates. Organization of wages payment is an important part of the labor organization's business organization. It is one of the key factors of the socio-economic life of each country, organization, and individual, as well as an important element of the expenditure item of any organization. Decent wages will have a positive effect on the economic growth by increasing demand for goods and services. Accounts receivable and payables from a public institution are recognized as an asset or liability when the criteria for recognition of assets and liabilities are met. Payments under the IPSASs are governed by the "Employee Benefits" standard. In accordance with this standard: Employee benefits include: salaries and social security contributions for employees and employees, annual paid leave and sick leave, earnings and bonuses (if they are paid within 12 months of the end of the period); (including medical care, home and transportation, free or per day items), such as non-cash benefits for employees employed at that time or short-term employee benefits.

Keywords: salary, IPSAS, financial statements, accounts, debit, credit, standard, remuneration.

Introduction. Address of the Head of State NA Nazarbayev to the people of Kazakhstan. In his Address of October 5, 2018 "GROWTH OF WELL-BEING OF KAZAKHSTANIS: INCREASING INCOME AND QUALITY OF LIFE" he said: Only through the joint efforts of the state and the people can we create a society of universal labor. First, I instruct the Government to increase the minimum wage by 1.5 times from January 1, 2019, ie from 28 thousand to 42 thousand. This directly includes the salaries of 1.3 million people working in enterprises of various forms of ownership in all industries. The salaries of 275 thousand employees of public institutions will increase by an average of 35%. For these purposes, it is necessary to allocate 96 billion tenge annually from the national budget in 2019-2021. In this regard, the minimum wage will no longer depend on the subsistence level. The new minimum wage will become a catalyst for wage growth across the economy. I hope that large companies will support this initiative to increase the salaries of low-wage workers. Secondly, it is necessary to create sustainable sources of business growth, encourage private

investment and support market freedom. It is through this business that new jobs will be created and the majority of Kazakhstanis will be provided with income” [1].

Experimental part. Organization of payroll in institutions is a set of actions of employers, which on the one hand to perform the main functions of remuneration and on the other hand to determine the relationship between quantitative, qualitative (qualification, complexity, intensity) and performance and other benefits. The organization of wages is an important component of the organization of labor of the business entity. This is one of the key factors in the socio-economic life of any state, organization, individual, as well as an important element of the expenditure item of any organization. Decent wages have a positive impact on economic growth, increasing the demand for goods and services. Accounts receivable and accounts payable of a government agency for the settlement of employees are recognized as an asset or liability when they meet the criteria for recognition of assets and liabilities. Payroll settlements in accordance with IPSASs are governed by Standard 19 Employee Remuneration. In accordance with this standard: Employee benefits include:

- wages and social security contributions for workers and employees, annual paid leave and paid sick leave, participation in benefits and bonuses (if they are paid within 12 months after the end of the period), as well as including short-term benefits for employees currently employed, such as non-cash benefits (such as medical care, housing and transportation, free or fixed-term goods or services);

- pensions, other benefits after retirement, benefits in connection with the termination of employment, such as life insurance and medical services after retirement;

- paid leave or paid creative leave for long-term employees, anniversaries, long-term disability benefits, as well as other benefits provided to employees for participation in benefits and bonuses, if these payments are made more than 12 months after the end of the period long-term benefits; and exit benefits [2].

The following accounts are intended for accounting transactions with employees:

1260 "Short-term receivables from employees";

3240 "Short-term payables to employees".

Sub-account 1261 "Short-term receivables of employees for reporting amounts" includes settlements with persons reporting advances on travel expenses to them for the payment of expenses that are not carried out at the expense of budget funds using cashless payments and corporate payment cards [3]. Advance reporting is provided only to persons working in this public institution at the discretion of the head. When submitting the amount to the reporting, the accounting staff shall make a note that the person responsible for reporting on previous advances has no debt. The money transferred to the reporting may be used only for the purposes provided for in their submission. The persons responsible for the reporting shall submit a report on the expenditure of the advance amount by attaching documents confirming the expenses incurred. The documents attached to the advance account shall be numbered by the reporting person in the order of their recording. The employee is obliged to submit an advance report within five working days after returning

from a business trip. The unused balance of the advance must be returned by the reporting person no later than three working days after the submission of the advance report. Issuance of new advances to the reporting person can be made only upon return of the previously issued advance.

Persons who report on the use of funds from a current account on a corporate payment card shall submit an advance report with documents confirming the payments made using the corporate payment card.

In accounting, advance reports are checked arithmetically, as well as the correctness of the documents and the appropriate use of funds. The audited advance reports are approved by the head of the public institution.

Sub-account 1261 "Short-term receivables of employees on reporting amounts" is debited to the amount provided to reporting entities and the relevant sub-accounts of the sub-section "Cash and cash equivalents" of the Chart of Accounts are credited. The amount of the advance spent and the refunded balance of the credited amount to the credit of the sub-account 1261 "Short-term receivables from reporting amounts" and 1010 "Cash on hand", 7070 "Travel expenses", 7140 "Other operating expenses", 1310 "Materials" entries are made to the debit of the corresponding sub-account of the account.

Return of the unused balance of the advance of the reporting person is made in cash in tenge, the balance of the non-refundable amount in coins of the reporting person is taken into account in the subsequent calculation of the amount. In case of failure to submit advance reports on the expenditure of the reported amount in a timely manner or failure to return unused advance balances to the cashier, the public institution has the right to deduct this debt from the salaries of those who received advances in compliance with the current labor legislation. Salary is calculated once a month and reflected in the report on the last day of the month. Remuneration of employees of public institutions is made in the manner prescribed by the Rules of budget execution and cash services, approved by the Government of the Republic of Kazakhstan on February 26, 2009 № 220 [4].

In the first half of the month, employees may receive an advance in the amount of 50% of salary, from which the amount of taxes to be withheld in the manner prescribed by the tax legislation of the Republic of Kazakhstan is deducted. The amount of accrued wages shall be credited to sub-account 3241 "Short-term payables to employees" and debited to account 7010 "Payroll expenses", sub-account 8012 "Salary". The amount of wages paid is debited to sub-account 3241 "Short-term payables to employees" and credited to account 1010 "Cash on hand", 1080 "Scheduled assignments for commitments in accordance with the plan of individual financing of liabilities of public institutions financed from the national budget", 1090 "Local" Planned assignments for making commitments in accordance with the individual financing plan for the obligations of the public institution financed from the budget "to the corresponding sub-account, sub-account 1042" Paid services RBS ". The amount of wages not received in due time is credited to the sub-account 3243 "Short-term payables to employees on the deposited amount" and debited to the sub-account 3241 "Short-term payables to employees".

Sub-account 3243 "Short-term payables to employees on the deposited amount" is debited to the amount of wages paid to the depositor and account 1010 "Cash on hand", 1080 "Planned assignments for the obligations of public

institutions financed from the national budget in accordance with the plan of individual financing", 1090 "Local" The sub-account of the corresponding sub-account of the account "Planned assignments for making commitments in accordance with the plan of individual financing on the obligations of the public institution financed from the budget", the sub-account of the account 1042 "Paid services RBS". After the expiration of the claim period, the unclaimed amount of the deposit is recognized as other income on the basis of the inventory act, reference to the act and the Protocol of the inventory commission and debited to sub-account 3243 "Short-term payables to employees" and 6360 "Other income" on the credit of the account.

Results and discussion. In accordance with the requirements of the tax legislation of the Republic of Kazakhstan and the legislation of the Republic of Kazakhstan on pensions, the public institution makes the following deductions and deductions from salaries of employees: personal income tax – calculated in the following sequence: 3241 "Short-term payables to employees" sub-account debit and credit of sub-account 3121 "Short-term payables on personal income tax"; Mandatory pension contributions: debit of sub-account 3241 "Short-term payables to employees" and credit of sub-account 3142 "Short-term payables on pension contributions to accumulative pension funds". On the basis of a written application of the employee, the state institution makes the following deductions from the salaries of employees and employees with subsequent transfer: payment of party contributions: debit of sub-account 3241 "Short-term payables to employees" and 3248 "Other short-term payables to employees" sub-account credit; to pay trade union membership fees: debit of sub-account 3241 "Short-term payables to employees on wages" and credit of sub-account 3245 "Short-term payables on non-cash transfers of trade union membership fees"; to pay insurance benefits under insurance contracts: debit of sub-account 3241 "Short-term payables to employees on wages" and credit of sub-account 3248 "Other short-term payables to employees"; To repay a loan received from a bank in the manner prescribed by the banking legislation of the Republic of Kazakhstan: debit of sub-account 3241 "Short-term payables to employees" and credit of sub-account 3248 "Other short-term payables to employees".

Transfer of the amount of deductions 3121 "Short-term payables on personal income tax", 3142 "Short-term payables on pension contributions to accumulative pension funds", 3245 "Short-term payables on non-cash transfers of trade union membership fees", 3247 "Short-term payables to employees on non-cash transfers to bank deposit accounts" or by debiting the relevant sub-account 3248 "Other short-term payables to employees" and 1040 "RBS for accounting of receipts and settlements", 1080 "financed from the republican budget Planned assignments for acceptance of obligations of the state institution according to the plan of individual financing », 1090 « Planned assignments for acceptance of obligations according to the plan of individual financing of obligations of the state institution financed from the local budget » on the credit of the corresponding sub-account.

– by the order of the Minister of Finance of the RK of 30.10.2014 № 465.

The amount withheld from wages on writs of execution and other documents is debited to sub-account 3241 "Short-term payables to employees on wages" and credited to sub-account 3242 "Short-term payables to employees on executive documents". The amount transferred to the debit of the sub-account

3242 "Short-term payables to employees under executive documents" is recorded, including 1040 "RBC for accounting of receipts and settlements", 1080 », 1090« Planned assignments for making commitments in accordance with the plan of individual financing on the obligations of the public institution financed from the local budget », the corresponding sub-account is credited [5].

At the end of the reporting period, the public institution recognizes a provision for unused leave. The amount of the reserve is determined by recalculation of the amount of leave for unused days of leave as of December 31 of the current year. The amount of the leave reserve calculation shall be credited to sub-account 3246 "Short-term payables to employees on unused leave" and debited to account 7010 "Payroll expenses". Payment of leave to employees 3241 Debit of sub-account "Short-term payables to employees on wages" and 1010 "Cash on hand", 1042 "Paid services R&D" accounts, 1080 1090 "Planned assignments for making commitments in accordance with the individual financing plan for the obligations of the public institution financed from the local budget" are reflected on the credits of sub-accounts. Payment of leave to employees 3241 Debit of sub-account "Short-term payables to employees on wages" and 1010 "Cash on hand", 1042 "Paid services R&D" accounts, 1080 1090 "Planned assignments for making commitments in accordance with the individual financing plan for the obligations of the public institution financed from the local budget" are reflected on the credits of sub-accounts.

In case of insufficiency of the amount of the reserve created for unused leave, the leave is calculated by debiting the account 7010 "Payroll expenses" and crediting the sub-account 3241 "Short-term payables to employees". Based on the results of the inventory, the public institution shall recalculate the reserve at the end of the reporting period or write off the overstated amount of the reserve for leave: recalculation: debit to account 7010 "Payroll expenses" and credit to sub-account 3246 "Short-term payables to unused leave" Order of the Minister of Finance of the RK of 24.07.2012 № 348 (shall be enforced from 01.01.2013). Sub-account 3272 "Settlements related to withdrawal of cash from circulation" is used to indicate the amount of unpaid or overpaid money in the event of dismissal of the employee, completion of scholarship training, expiration of writs of execution and other documents due to withdrawal of cash from circulation. Amounts of unpaid wages, scholarship balances, indebtedness to the reporting person on the credit of the sub-account 3272 "Settlements related to the withdrawal of cash from circulation" and the sub-account 3241 "Short-term payables to employees", 3248 "Other short-term employees" Accounts payable "sub-account 3230" Short-term accounts payable to scholarship holders ". The amount of overpaid coins up to one tenge as a result of using the arithmetic method of rounding the amount of overpaid coins (rounded up to 50 tiyn less rounded; (50 tiyn and more rounded to the bigger round) 3241 "Short-term payables to employees", 3230 Short-term accounts payable to scholarship holders ", 3248" Other short-term payables to employees "sub-account credit and 3272" Settlements related to cash withdrawals "sub-account debit.

The balance on the credit of the sub-account 3272 "Settlements related to the withdrawal of cash from circulation" formed on the above payments in the form of the difference between the unpaid amount and the amount of overpaid money as a result of the arithmetic method of rounding the amount to one tenge

after the end of the year In this case, an entry is made on the debit of sub-account 3272 "Settlements related to the withdrawal of cash from circulation" and on the credit of sub-account 3133 "Short-term accounts payable on other transactions", when transferring it to the budget 3133 "Other operations" debit of the sub-account "Short-term accounts payable to the budget" and 1080 "Scheduled assignment for acceptance of obligations in accordance with the plan of individual financing on the obligations of the public institution financed from the republican budget 1090 "Planned assignments for making commitments in accordance with the individual financing plan for the obligations of the public institution financed from the local budget" on the credit of the relevant sub-account. The balance on the debit of the sub-account 3272 "Settlements related to the withdrawal of cash from circulation" is transferred to the next reporting period, transferring to the account 1280 "Other short-term receivables". Subsequent adjustment of the balance on the sub-account 3272 "Settlements related to the withdrawal of cash from circulation" is made taking into account the balance transferred to the account 1280 "Other short-term receivables".

– Order of the Minister of Finance of the RK of 24.07.2012 № 348 (shall be enforced from 01.01.2013).

Upon expiration of writs of execution and other documents, the balance of unpaid or overpaid money is credited to the sub-account 3272 "Settlements related to the withdrawal of cash from circulation" as a result of the arithmetic method of rounding the amount up to one tenge. At the time of dismissal or at the end of the reporting year, the balance of the amount debited to sub-account 1261 "Short-term receivables from reporting amounts" credited to employees in non-refundable tenge is deducted from his salary, while 3241 "Short-term payables to employees" The debit of the account and the credit of the sub-account 1261 "Short-term receivables of employees on reporting amounts" are made.

Conclusion. The amount of cash indebtedness of the public institution to the reporting responsible person is written off in the sub-account 3272 "Settlements related to the withdrawal of cash from circulation" in the event of termination, while the sub-account 1261 "Short-term receivables from reporting amounts" and 3248 "Other short-term receivables from employees".

REFERENCES

1. New opportunities for development in the conditions of the fourth industrial revolution. Address of the President of the Republic of Kazakhstan dated January 10, 2018.
2. International Financial Reporting Standards for the Public Sector.
3. Order of the Minister of Finance of the RK of 24.07.2012 № 348 (shall be enforced from 01.01.2013).
4. Rules of budget execution and cash servicing, approved by the Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated February 26, 2009 № 220.
5. Order of the Minister of Finance of the RK of 30.10.2014 № 465.

А.Б. Білдебаева, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
Қазақ Ұлттық қыздар педагогикалық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Бухгалтерлік есеп бойынша бюджеттік қызметкерлерімен есеп айырысу

Түйіндемe. Мақалада бюджеттік мекемелердегі төлемдерді есепке алу ерекшеліктері қарастырылған. Бюджеттік мекемелердегі жалақы есебін ұйымдастыру – еңбекақы төлеудің негізгі функцияларын және бір жағынан, сандық, сапалық (біліктілік, күрделілік, қарқындылық) және еңбек өнімділігі мен басқа да деңгейдегі төлемдер арасындағы байланысты жүзеге асыратын жұмыс берушілердің іс-қимылдарының жиынтығы. Еңбекақы төлеуді ұйымдастыру – бұл жұмысты ұйымдастыру бизнесін ұйымдастырудың маңызды бөлігі. Бұл әр елдің, ұйымның және жеке адамның әлеуметтік-экономикалық өміріндегі шешуші факторлардың бірі, сонымен қатар кез-келген ұйымның шығындар элементінің маңызды элементі. Лайықты жалақы экономикалық өсуге тауарлар мен қызметтерге сұранысты арттыру арқылы оң әсер етеді. Мемлекеттік ұйымның дебиторлық және кредиторлық қарыздары активтер мен міндеттемелерді тану критерийлері орындалған кезде актив немесе міндеттеме ретінде танылады. ҚСҚЕХС-на сәйкес төлемдер 19-шы Стандарт бойынша қызметкерлерге берілетін сыйақымен реттеледі. Осы стандартқа сәйкес: қызметкерлерге берілетін сыйақыларға мыналар кіреді: қызметкерлер мен қызметкерлерге жалақы және әлеуметтік сақтандыру жарналары, жыл сайынғы ақылы еңбек демалысы және еңбекке жарамсыздық парағы, еңбекақылар мен сыйлықақылар (егер мерзім аяқталғаннан кейін 12 ай ішінде төленсе); (денсаулық сақтау, үй және көлік қызметтерін қоса алғанда, ақысыз немесе бір күнге), мысалы, сол кезде жұмыс істейтін жұмысшыларға қолма-қол ақшасыз төлемдер, немесе қызметкерлерге қысқа мерзімді сыйақылар.

Түйінді сөздер: еңбек ақы, ҚСҚЕХС, қаржылық есептілік, шоттар, дебет, кредит, стандарт, сыйақы.

А.Б. Бильдебаева, кандидат экономических наук, доцент
Казахский Национальный Женский Педагогический университет,
г. Алматы, Казахстан

Учет операций с сотрудниками бюджетных организаций

Аннотация. В статье рассматриваются особенности учета оплаты в бюджетных учреждениях. Организация учета заработной платы в бюджетных учреждениях представляет собой совокупность действий работодателей, которые выполняют основные функции оплаты труда и, с одной стороны, взаимосвязь между количественными, качественными (квалификация, сложность, интенсивность) и производительностью труда и другими уровнями оплаты труда. Организация выплаты заработной платы является важной частью организации бизнеса организации труда. Это один из ключевых факторов социально-экономической жизни каждой страны, организации и отдельного лица, а также важный элемент статьи расходов любой организации. Достойная заработная плата окажет положительное влияние на экономический рост за счет увеличения спроса на товары и услуги. Дебиторская и кредиторская задолженность государственного учреждения признаются в качестве актива или обязательства при соблюдении критериев признания активов и обязательств. Выплаты в соответствии с МСФООС регулируются стандартом 19 «Вознаграждения работникам». В соответствии с этим стандартом: Вознаграждения работникам включают в себя: заработную плату и взносы в систему социального обеспечения работников и служащих, ежегодный оплачиваемый отпуск и отпуск по болезни, заработок и премии (если они выплачиваются в течение 12 месяцев после окончания периода); (включая медицинское обслуживание, услуги по дому и транспортировке, бесплатные или на один день), такие как безналичные выплаты работникам, занятым в то время, или краткосрочные выплаты работникам.

Ключевые слова: заработная плата, IPSAS, финансовая отчетность, счета, дебет, кредит, норматив, вознаграждение.

Қ.Б. Дауылбаев¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор
М.Е. Кудерина², магистрант

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

АЛМАТЫ ОБЛЫСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚАТЫНАСТАРЫН ТАЛДАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Түйіндеме. Мақалада Алматы облысы үшін инвестициялық климат пен қаржылық инвестициялардың перспективалары талданды. Инвестициялық процестің тиімділігін жандандыру және арттыру проблемалары бүгінде Қазақстан республикасының және оның өңірлерінің болашағы үшін маңызды мәнге ие. Бұл мақалада Алматы облысының инвестициялық тартымдылығы, сондай-ақ инвестициялық перспективалардың негізгі аспектілері мен факторлары талданды. Қазақстан республикасының экономикасына тартылған инвестицияларды талдау және шетел капиталы экономиканың бәсекелестігін арттырудың басты факторы болатындығын айқындалды, республиканың да көптеген жоспарлардағы дамуының тетігі болып табылады, қатынастардың бұл түрі экономикаға, одан әрі экономикалық және іскерлік ынтымақтастыққа оң әсер етеді. Инвестицияны зерттеу мәселесі оның негізгі түсінігі мен құрылымын, экономикалық ілім тарихындағы алатын орны мен инвестициялық процестің механизмі мен негізгі принциптерін талдауды көздейді.

Инвестиция – ел экономикасының үздіксіз, ұлғаймалы даму үрдісіне қатысатын құрамдас бөлігі, экономикалық өсудің негізгі локомотиві. Инвестиция көлемі мен елдің табысы бір-біріне тәуелді, ажырамас құбылысы. Инвестициялау процесін жетілдіру мен тартылған инвестициялардың тиімділігін арттыру – елдің приоритетті мақсаты. Инвестициялық процестің мағынасын жете түсіну үшін инвестицияларға экономикалық категория ретінде түсінік бере отырып, оның мән-мағынасын ашу қажет. Қазіргі таңда экономикалық әдебиеттерде «инвестиция» түсінігі түрліше тұжырымдалған.

Түйінді сөздер: өңірдің бәсекеге қабілеттілігі, инвестициялар, инвестициялық тартымдылық, инвестициялық әлеует, инвестициялық мәселе.

Кіріспе. Қазіргі заманғы экономика жүйесін ауыстыру кезеңінде, ішкі қаржыландырудың мүмкіндіктерінің шектеулі жағдайында, үкіметтің іс-әрекет бағдарламасы негізінде құрылымдық қайта қалыптастыруды қамтамасыз ету үшін, сыртқы капиталды тарту және пайдалану проблемаларды өте маңызды орын алады. Республика экономикасын жетілдірудің негізгі мәселелері тек мемлекет иелігінен алу ғана емес, сонымен қатар, құрылымдық-инвестициялық өзгерістермен де тығыз байланысты, оның ірі және маңызды субъектісі мемлекет болып табылады. Осыған байланысты үкімет органдары алдында ұзақ мерзімдік инвестициялық бағдарлама жасау мәселесі туындайды. Инвестициялық құрылымдардың барынша шектелу жағдайына байланысты, оны жүзеге асыруда ұлттық приоритеттерді таңдаудың дәстүрлі мәселесі туындайды. Сондықтан, инвестициялық

ресурстардың белгіленген приоритетті буын-дарға дұрыс жетуін және олардың тиімді пайдалануына жауапкершілікті қамтамасыз ететін механизм қажет. Мысалы, Алматы облысының 2016-2020 жылдарға арналған даму бағдарламасында Алматы облысының әлеуметтік-экономикалық дамуының ұзақ мерзімді мемлекеттік саясатына сәйкес жаһандық нарыққа интеграциялану жағдайында аймақтың бәсекеге қабілеттілігін арттыру және осының негізінде халықтың әл-ауқатын жақсарту туралы айтылып кеткен [1]. Көрсетілген мақсатқа қол жеткізу үшін инвестициялық процестерді жандандыру қажет. Осыған байланысты өңір экономикасына инвестициялар тарту негізгі міндет болып табылады. Оны шешу үшін Алматы облысының әлеуетті инвесторлар үшін инвестициялық тартымдылығын арттыру қажет.

Өңірдің экономикасына инвестициялар тарту қолайлы инвестициялық ахуал жасау арқылы жүзеге асырылады. Өңірдің инвестициялық климаты – бұл қандай да бір аумақта жұмыс істейтін барлық немесе көптеген инвесторлар үшін ортақ, кәсіпкерлікті жүргізу және оның мақсаттарына қол жеткізу үшін мүмкіндіктер мен жағдайлар. Өңірлердің инвестициялық климаты туралы идея олардың инвестициялық әлеуетін бағалаумен тікелей байланысты, ол инвестициялау салалары мен объектілерінің болуы мен әртүрлілігіне, сондай-ақ олардың негізгі экономикалық сипаттамаларына байланысты инвестициялар үшін объективті алғышарттардың жиынтығынан тұрады. Оны әлеуетті инвесторлар үшін осы аймақтың инвестициялық тартымдылығын арттыру арқылы неғұрлым ұтымды шешуге болады, яғни негізгі міндет – жеке жоба, тұтастай кәсіпорын, корпорация, қала, аймақ, ел ретінде әрекет ете алатын нақты инвестициялық объектіге қатысты инвесторды таңдауды алдын-ала анықтайтын инвестициялау үшін қажетті жағдайларды оңтайландыру [2].

Сараптамалық бөлім. Қойылған міндеттерге қол жеткізу үшін мемлекет пен экономиканың кәсіпкерлік секторының күш-жігерін біріктіру, ғылым мен технологиялар саласына мемлекеттік емес және шетелдік капиталды тартудың қазіргі заманғы инвестициялық-қаржылық тетіктерін енгізуді жеделдету негізінде жүзеге асырылады.

Аймақтың инвестициялық тартымдылығы – бұл аймаққа капитал ағынын анықтайтын және инвестициялық белсенділікпен бағаланатын белгілердің жиынтығы (шарттар, шектеулер). Аймақтың инвестициялық тартымдылығы бір жағынан – аумақтың инвестициялық әлеуетімен, екінші жағынан ықтимал тәуекелдермен қалыптасады. Өз кезегінде, инвестициялық әлеует пен тәуекел-бұл факторлардың жиынтығы [3].

Зерттеулер көрсеткендей, Алматы облысында инвестициялық қызметті дамыту саясаты жүргізілуде, инвестициялық ағындардың оң динамикасы байқалады, перспективалық инвестициялық жобалар бар. Алматы облысының инвестициялық рейтингі мемлекеттің басқа өңірлерімен салыстырғанда орташа мәнге ие [4]. Бұған тек қолайлы географиялық жағдай, маңызды аумақтық және шикізат ресурстары, елеулі техникалық және зияткерлік әлеует, дамыған көлік және коммуникация жүйелері, сондай-ақ аумақтың рекреациялық әлеуеті ықпал етеді. Алматы облысының әлеуметтік-экономикалық жағдайына, инвестициялық реттеу саласындағы нормативтік-құқықтық базаға жүргізілген талдау және жалпы Қазақстан бойынша инвестициялық процестердің қалыптасқан даму үрдістерін

талдау нәтижесінде өңірдің инвестициялық тартымдылығын төмендететін факторларды бөліп көрсетуге болады. Оларға мыналар жатады:

- инвестициялық қызметтің құқықтық инфрақұрылымының әлсіздігі;
- экономикалық өсу мен шағын және орта бизнестің дамуына жеткіліксіз жәрдемдесу;
- бастаманың және кәсіпкерлік мәдениетінің төмен деңгейі;
- инвестициялардың салалық құрылымындағы бұрмаланулар, онда инвестициялардың көп бөлігі экономиканың бір секторына бөлінеді, ал экономиканың басқа секторларына әлдеқайда аз;
- компаниялардың құқықтық және салықтық міндеттемелерінің үлкен көлемі;
- білім деңгейі жоғары еңбек ресурстарын ұтымсыз пайдалану;
- әкімшілік (бюрократиялық) кедергілер.

Алматы облысының 1988531 тұрғыны бар Алматы облысы, елдің ең үлкен аймақтарының бірі болып табылады. Әкімшілік орталығы – Талдықорған қаласы. Енді Алматы облысының жалпы экономикасына көз жүгіртейік. Өндірістік орталық ретінде Алматы облысы төмендегі 1–суреттегідей салаларын ойдағыдай дамыта алады:



1-сурет. Алматы облысының өндіріс түрлері

Ескерту: әдебиет көзінің негізінде жасалған [1]

Нәтижелер мен талқылаулар. Бірнеше жылдың ішінде әлеуметтік-экономикалық дамудың негізгі көрсеткіштерінде ұрақты өсуі байқалып отыр. Облыстың жалпы өңірлік өнімі әр жыл сайын орташа есеппен 20%-ға өсуде және 2017 жылы 1459,40 млрд-қа жетті. Сонымен қатар, мемлекеттің жалпы ішкі өнімінде облыстың үлесі 4,5% құрайды.

Қазіргі кезде Алматы облысында 39 ірі және 93 орта өндірістік кәсіпорындар жұмыс істейді. Аймақтың өндірісі ауылшаруашылық өнімін өңдеу секторымен байланысты және 2015 жылы облыстың жалпы өндіріс көлеміндегі үлесі 56,4%-ға жетті.

Аймақтық кәсіпкерлік белсенді дамуда. Алматы облысында 12 жылда

КОБ белсенді субъектілерінің саны 3,6 есеге өсті: 30 мыңнан 1998 жылы 108 мыңға 2015 жылы. Кіші және орта бизнес субъектілерінің өндірістік өнімінің көлемі 1999-2015 жылдары 25 есеге көбейіп 472 млрд теңге құрады. «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы аясында 49 жобаға мемлекеттік демеу көрсетілді, аймақтың 500 ден астам кәсіпкерлеріне бизнестің дамуына сервистік көмек көрсетілді. Ақырғы 13 жылда 1226 жаңа объектілер енгізілді, 32 мың жұмыс орнын жасады. Облыста 20 жыл Тәуелсіздікте 1,5 трлн теңге инвестиция жұмылдырылды.

Алматы облысының инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін мынадай іс-шараларды іске асыру қажет:

1. Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті кеңейту.

Мемлекеттік билік органдары, бизнес пен халық арасындағы ынтымақтастықты дамыту қажет. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік инвестициялық процестерді дамытудың маңызды бағыты болып табылады. Бұл тұрғыда мемлекет айтарлықтай ресурстарға ие серіктес қана емес, сонымен бірге инвестициялық өзара әрекеттестіктің ұйымдастырушысы, реттеушісі және тапсырыс берушісі болып табылады.

Жеке капиталды пайдалану, оның ішінде шетелдік инвестициялар, инвестициялық келісімдерді іске асыруда мемлекеттік биліктің өңірлік органдарына аса маңызды әлеуметтік-экономикалық міндеттерді қосымша бюджеттік шығындарсыз шешуге мүмкіндік береді, сондай-ақ өңірдің бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Инфрақұрылымдық жобаларға жеке капиталдың қатысуын кеңейтудің басты шарттары мемлекеттік кепілдіктер беру және қолайлы іскерлік ахуалды қамтамасыз ету болып табылады.

2. Жекелеген аумақтардың (аудандық құрылымдардың) даму ерекшеліктерін ескере отырып, өңірдің инвестициялық тартымдылығына мемлекеттік ықпал ету шараларының тиімді жүйесін қалыптастыру.

Алматы облысының аудандық құрылымдары әлеуметтік-экономикалық әртектілікпен сипатталады, бұл әрбір нақты жағдайда экономикалық тұтқалар мен ынталандырулардың белгілі бір жиынтығын пайдаланудың орындылығын алдын ала айқындайды. Аудандық құрылымдар инвесторлар үшін тартымды және тартымсыз болып шартты түрде бөлінген жағдайда аумақтардың инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін экономикалық тұтқалар мен ынталандырулар жиынтығын саралауға болады (1-кесте).

Аумақтардың инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін экономикалық тұтқалар мен ынталандыруларды саралау аймақтық биліктің негізгі экономикалық және саяси функцияларының бірі болып табылатын аймақтың экономикасын дамытуға бағытталған инвестициялық қаражатты, оның ішінде бюджетті неғұрлым барабар бағыттауға және пайдалануға мүмкіндік береді.

3. Алматы облысының аумағында инвестициялық мегажобаларды іске асыру.

Мегажобалар – бұл түпкілікті өніммен өзара байланысты көптеген жобаларды қамтитын мақсатты инвестициялық бағдарламалар. Мұндай бағдарламалар халықаралық, мемлекеттік, өңірлік болуы мүмкін [2].

Өңірлік мегажобалар деп өңірге елеулі және ұзақ мерзімді әсер ететін аса ірі көлемдегі жобалар түсініледі. Мысалы, Алматы облысының аумағында кедендік-қоймалық, көліктік-логистикалық, сауда, ойын-сауық және т.б. кешендердің құрылысы бойынша инвестициялық мегажобаларды

іске асыру мүмкін. Сонымен қатар, Алматы облысы айтарлықтай туристік-рекреациялық әлеуетке ие екенін атап өткен жөн. Шетел халқы тарапынан рекреацияға сұраныстың жоғары өсу қарқынын ескере отырып, облыстың экономикалық дамуының маңызды бағыттарының бірі туристік әлеуетті дамыту жөніндегі мегажобаларды іске асыру орынды.

1-кесте. Аумақтардың инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін экономикалық тұтқалар мен ынталандырулар

Аудандық құрылымдар	Инвестициялық тартымдылықты арттыру үшін экономикалық тұтқалар мен ынталандырулар жиынтығы	Әлеуметтік-экономикалық даму бағыттары
Инвесторлар үшін тартымсыз	Жалпы өңірлік мақсаттар мен міндеттерге бағдарлана отырып, шаруашылық жүргізудің нарықтық тетіктерінің аудандық құрылымдарында тиімді іс-қимыл жасау үшін жалпы экономикалық және басқа да алғышарттар мен жағдайлар жасау. Мемлекеттік реттеу шараларына қажеттілік, мысалы: <ul style="list-style-type: none"> – дотациялар; – субсидиялар; – салықтық несиелер мен жеңілдіктер; – арнайы қорлар құру арқылы қаржылық көмек көрсету. 	Табиғи ресурстық, өндірістік, тұтынушылық, институционалдық әлеуетті дамыту.
Инвестициялық тартымды	Аудандық құрылымдардың экономикалық өмірін ырықтандыру, жекелеген компаниялар мен салалардың қызметіне мемлекеттің тікелей араласуын қысқарту, бұл жағдайда жанама әрекеттің тұтқалары мен құралдарын қолдану, олар мыналарды қамтиды: <ul style="list-style-type: none"> – инвестициялық жобаларды іске асыру кезінде әкімшілік кедергілерді қысқарту; – инфрақұрылымға қол жеткізу бойынша рәсімдерді оңтайландыру; – кедендік әкімшіліктендіруді жетілдіру; – экономиканы жаңғыртуға және инновациялық дамытуға инвестицияларды ынталандыруға бағытталған салық саясатының шаралары; – инвестицияларды сүйемелдеуді үйлестіру және инвесторлардың құқықтарын қорғау. 	Аудандардың инновациялық, еңбек, инфрақұрылымдық, зияткерлік әлеуетін дамыту, қол жеткізілген даму деңгейін қолдау.

Алматы облысының ерекше қорғалатын табиғи аумақтары (Алматы мемлекеттік табиғи қорығы, Алакөл мемлекеттік табиғи қорығы, «Алтын Емел» мемлекеттік табиғи қорығы, «Жоңғар Алатауы» мемлекеттік ұлттық табиғи паркі, «Іле Алатауы» мемлекеттік ұлттық табиғи паркі) бойынша туристік өнімдерді дамыту Алматы облысында рекреациялық туризмді дамыту жөніндегі іс-қимылдың перспективалы бағыты болуы мүмкін [5]. Рекреациялық аймақтарға бару бағдарламалары туристердің барлық санаттарында сұранысқа ие және осы өнімдерге қызығушылық танытатын адамдардың жаңа туристік ағындарын ашады. Рекреациялық және табиғи-экологиялық туризмді дамытуға жарамды аумақтар мыналар да болуы мүмкін:

- «Көлсай көлдері» мемлекеттік ұлттық табиғи паркі;
- «Шарын» мемлекеттік ұлттық паркі;

- Іле-Балқаш мемлекеттік табиғи резерваты;
- Есік мемлекеттік дендрологиялық саябағы;
- Мемлекеттік табиғат ескерткіші «Ән салатын құмдар».

Бұл жобалар өңір тұрғындарының өмір сүру сапасын арттыру үшін аса маңызды мәнге ие болуы мүмкін. Мұндай ірі бастамалар жалпы өңірдің дамуына оң әсер етеді. Инвестициялық мегажобалардың өңір экономикасына ықтимал үлесі 2-суретте көрсетілген.



2-сурет. Инвестициялық мегажобалардың аумақ экономикасына ықтимал үлесі

4. Арнайы экономикалық аймақ құру.

Алматы облысының географиялық орналасуы өңірлік дамудың маңызды ресурсы болып табылады әрі Қытай және Қырғызстанмен көршілес болуымен айқындалады. Алматы облысы арқылы өтетін сыртқы сауда жүк тасымалдарының көлемі бүкіл Қазақстандық жүк айналымының 2/3 бөлігін құрайды. Қазақстан Үкіметі ҚХР Үкіметімен бірлесіп Алматы облысының аумағында «Қорғас-Шығыс қақпасы» арнайы экономикалық аймағын құрды. Бұл басқаруды жүргізудің жалпы режимдерімен салыстырғанда кедендік, салықтық және басқа да жеңілдіктер беру негізінде инвестициялық қызметті жүзеге асыру үшін қолайлы жағдайлар жасауға әсер етті. «Қорғас-Шығыс қақпасы» АЭА мақсаттары:

- Қазақстан Республикасының сауда-экспорттық қызметі мен транзиттік әлеуетін іске асыру мүдделерін қамтамасыз ететін, сондай-ақ шектес мемлекеттермен экономикалық және мәдени алмасуды дамытуға ықпал ететін тиімді көліктік-логистикалық және индустриялық орталық құру;

- Қазақстандық өнімді өндіру мен өткізудің жалпы әлемдік жүйесіне интеграциялауды жүзеге асыру, халықаралық стандарттарға сәйкес инновациялық, бәсекеге қабілетті отандық өнімді құру;

- инвестициялық жобаларды іске асыру үшін қолайлы инвестициялық ахуал жасау, отандық және шетелдік инвестицияларды тарту;

- республика экономикасының әлемдік шаруашылық байланыстар жүйесіне кіруін жандандыру үшін өңірдің жедел дамуы;

- нарықтық қатынастардың құқықтық нормаларын жетілдіру, басқару мен шаруашылық жүргізудің қазіргі заманғы әдістерін енгізу;

– халықтың жұмыспен қамтылуын арттыру [5].

Арнайы экономикалық аймақтарды (АЭА) қалыптастырудың халықаралық және отандық тәжірибе көрсеткендей, жеңілдіктер мен ынталандырулар әртүрлі аймақтар бойынша кейбір сандық айырмашылықтарға ие болуы мүмкін, бірақ іс жүзінде олар ұқсас. Сонымен бірге, аймақтардың жұмыс істеуінің әлеуметтік-экономикалық пайдасы айтарлықтай: қосымша жұмыс орындарын құру, халықаралық сауда алмасуды жандандыру, аумақтың ғылыми-өндірістік әлеуетін арттыру және т.б.

Алматы облысында арнайы экономикалық аймақ құрудың негізгі мақсаттары мыналар болуы мүмкін: шет елдермен сауда-экономикалық және ғылыми-техникалық ынтымақтастықты дамыту, отандық және шетелдік капиталды, технологиялар мен басқару тәжірибесін тарту үшін қолайлы жағдайларды қамтамасыз ету, сондай-ақ әлеуметтік-экономикалық даму міндеттерін шешуге кәсіпорындардың әлеуетін арттыру.

Алматы облысында құрылған арнайы экономикалық аймақтар инвестициялық қызметті жүзеге асырудың мынадай жеңілдікті шарттарын көздеуге тиіс:

– сыртқы сауда жеңілдіктері-тауарларды арнайы экономикалық аймақтың аумағына бажсыз әкелу және әкету;

– салықтық жеңілдіктер – 5-20 жылға арналған салықтық демалыстар, 5 жылға дейінгі мерзімге қайта инвестицияланатын пайданы салықтан толық немесе ішінара босату, пайдаға салынатын салықтан жеңілдіктер және т. б.;

– қаржылық жеңілдіктер – капиталдың жаңа салымшыларына инвестициялық субсидиялар, басым мәні бар инвестициялық жобалар үшін мемлекеттік несиелер;

– әкімшілік жеңілдіктер – компанияларды тіркеудің оңайлатылған тәртібі, шетел азаматтарының келу-кету тәртібінің оңайлатылған тәртібі.

Қорытынды. Қазақстан табиғат ресурстарына аса бай. Сондықтан аса бай жер қойнауын игеріп жатқан шетелдік әріптестеріміздің елдің мүддесіне қарай нақты бетбұрыс жасап, біздің экономикамызды әртараптандыруға шешуші түрде қатысуға көндіру қажет. Қазақстан әлі де шетел инвестициясын қажет етеді, сондықтан республика экономикасына шетелдік капитал тартуды кеңейту келесі бағыттарды қамтуы тиіс: біріншіден, осы мақсатта өндіріс пен экономиканың басымды саналған салаларында шетелдік инвестицияларды тартудың құқықтық негізін жасау; екіншіден, өнімді бөлу бойынша концессиялар мен келісімдер туралы заңдарға сәйкес пайдалы қазбалардың кен орындарын игеру; үшіншіден, баламалы валюта қаржы көздерін валюталық операциялар негізінде пайдалануға сүйенетін инвестициялық бағдарламаларды дәстүрлі емес қолдау мүмкіндіктері жөніндегі ұсыныстарды қарастыру; төртіншіден, инвестициялық ынтымақтастықтың тәсілдерін компенсациялық негізінде жасау. Мәселен Алматы облысындағы арнайы экономикалық аймақ инвестициялық климатты селективті ырықтандыру тетігі ретінде аймақаралық және сыртқы экономикалық байланыстарды ынталандыра отырып, экспортқа бағдарланған және импортты алмастыратын өндірісті шоғырландыратын болады, инвестициялар үшін өзіндік «тұзақ» болып табылады. Ол техникалық-

технологиялық инновациялардың шоғырлануына, шаруашылық жүргізудің қазіргі заманғы нарықтық тетігін игеруге ықпал ететін болады.

Алматы облысында арнайы экономикалық аймақты ұйымдастыру өңір экономикасын әлемдік шаруашылыққа интеграциялау жолдарының біріне, өңіраралық экономикалық байланыстарды қарқындету құралына, өңірге отандық және шетелдік инвестициялардың ағынын арттыру құралына айналды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Программа развития Алматинской области на 2016-2020 годы (с изменениями внесенными решением областного маслихата от 26 октября 2017 года, № 24-122).

2. Гранберг А.Г. «Основы региональной экономики», 2000.

3. Колтынюк Б.А. Инвестиции: Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова, 2003. – 848 с.

4. <https://cis.raexpert.ru/rankings> // Перечень особо охраняемых природных территорий Алматинской области (заповедники и заказники) / Информация о перечнях особо охраняемых природных территорий управления туризма Алматинской области / Акимат Алматинской области

5. Ассоциация участников специальных экономических зон РК "SezUnion" / <http://sezunion.kz/ru/component/k2/item/39>.

К.Б. Дауылбаев¹, доктор экономических наук, профессор,

М.Е. Кудерина², магистрант

^{1,2} Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Проблемы и анализ инвестиционных отношений Алматинской области

Аннотация: В статье проанализирован инвестиционный климат и перспективы финансовых инвестиций для Алматинской области. Проблемы активизации и повышения эффективности инвестиционного процесса сегодня имеют важное значение для будущего Республики Казахстан и ее регионов. В данной статье проанализирована инвестиционная привлекательность Алматинской области, а также основные аспекты и факторы инвестиционных перспектив. Анализ инвестиций в экономику Республики Казахстан и иностранный капитал определен главным фактором повышения конкурентоспособности экономики, во многих планах является механизмом развития Республики, данный вид отношений оказывает положительное влияние на экономику, дальнейшее экономическое и деловое сотрудничество. Проблема исследования инвестиций включает анализ ее основной концепции и структуры, ее места в истории экономического учения, механизма и основных принципов инвестиционного процесса.

Инвестиции и доходы страны взаимосвязаны, что является неотъемлемым явлением. Совершенствование процесса инвестирования и повышение эффективности привлеченных инвестиций – приоритетная цель страны. Для более полного понимания смысла инвестиционного процесса необходимо раскрыть его значение, давая представление об инвестициях как экономической категории. В настоящее время в экономической литературе понятие "инвестиции"

сформулировано несколько иначе. Данная тема является актуальной, так как инвестиционные сферы являются механизмом развития как области, так и всей Республики во многих планах, данный вид отношений оказывает положительное влияние на экономику, дальнейшее экономическое и деловое сотрудничество.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный рейтинг.

K. Dauylbaev¹, Doctor of Economic Sciences, professor

M. Kuderina², undergraduate

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

Analysis of investment relations of the Almaty region

Abstract. The article analyzes the investment climate and prospects of financial investments for the Almaty region. The problems of activating and improving the efficiency of the investment process today are of great importance for the future of the Republic of Kazakhstan and its regions. This article analyzes the investment attractiveness of the Almaty region, as well as the main aspects and factors of investment prospects. The analysis of investments in the economy of the Republic of Kazakhstan and foreign capital is determined by the main factor of increasing the competitiveness of the economy, in many plans it is a mechanism for the development of the Republic, this type of relationship has a positive impact on the economy, further economic and business cooperation. The problem of investment research includes an analysis of its basic concept and structure, its place in the history of economic theory, the mechanism and basic principles of the investment process.

Investment is an integral part of the country's economy, the main engine of economic growth, participating in the process of continuous, growing development. Investment and income of the country are interrelated, which is an integral phenomenon. Improving the investment process and improving the efficiency of attracted investments is a priority goal of the country. For a more complete understanding of the meaning of the investment process, it is necessary to reveal its meaning, giving an idea of investment as an economic category. Currently, the concept of "investment" is formulated somewhat differently in the economic literature.

Keywords: regional competitiveness, investment, investment attractiveness, investment potential, investment rating.

Ұ.А. Сабырбек, «Менеджмент» мамандығының 2 курс магистранты
әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

АЛМАТЫ ҚАЛАСЫНДА ОРНАЛАСҚАН БЕС ЖҰЛДЫЗДЫ ҚОНАҚ ҮЙЛЕРДІ БАСҚАРУДА ЛОЯЛЬДІ БАҒДАРЛАМАЛАРДЫ ЕНГІЗУ МЕН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ

Түйіндеме. Зерттеу мақсаты – Алматы қаласында орналасқан бес жұлдызды қонақ үйлердің өзіндік ерекшеліктері мен қонақтарға көрсетілетін қосымша қызметтердегі соңғы үрдістердің қонақтарға қолайлылық деңгейін бағалап, қонақ үйлерді басқарудағы қонақтарға ұсынатын негізгі лояльді бағдарламаларын зерттеу. Лояльді бағдарламаларды зерттей отыра әлемдік қонақ үй желілерінің бағдарламалары мысалында қонақ үйге жаңа бағдарламаларды ұсыну.

Зерттеу құндылығы – мақалада әлемдегі қонақ үй желілерінің тәжірибесі ескеріп, Алматы қаласындағы орналасқан бизнес классты бес жұлдызды қонақ үйлер мысалында («Royal Tulip Almaty») лояльді бағдарламаларды анықтай отырып, бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштері анықталған.

Қорытындылар – жүргізілген зерттеу негізінде Алматы қаласында орналасқан қонақ үйлердің лояльді бағдарламаларының деңгейіне баға бере отырып, қонақ үй қызметінің сапасын арттыру, қонақ үйдегі баға белгілеу саясатындағы негізгі мәселенің шешімдерін анықтау қарастырылады.

Түйінді сөздер: қонақжайлылық саласы, қонақ үй бизнесі, бәсеке-лестік, лояльді бағдарлама, тенденция, геймификация, бонустық жүйе.

Кіріспе. Лояльділік қайдан пайда болады? Әлеуетті қонақты адалға айналдыру тізбегін осылай елестетуге болады? Маркетингтік белсенділік арқасында әлеуетті тұтынушы лояльді қонаққа айналады. Содан кейін-қайта қонақ, тұтынушы және соңында лояльді қонаққа айналады. Маркетингтің міндеті – келушіні осы тізбек бойынша жылжыту. Лояльділік бағдарламалары қонақ үйге келген тұтынушыны ұстап тұруға мүмкіндік береді. Мұндай жағдайда лояльділік бағдарламасын болашақта қолданыстағы клиенттерге қайта сатуды дамыту, оларға қосымша тауарлар мен қызметтерді сату, корпоративтік идеялар мен құндылықтарды, әлеуетті пайдалы мінез-құлықтың басқа да түрлерін жылжыту үшін маркетингтік іс-шаралар кешені ретінде анықтауға болады. Лояльділік бағдарламасы – бұл қонақ үйдің логотипі бар имидждік карта ғана емес, бұл клиенттермен қарым-қатынасты басқарудың пәрменді құралы. Сауатты жобаланған лояльділік бағдарламасы тұрақты қонақтардың үлесін арттыруға және қонақ үйдің қаржылық көрсеткіштерін жақсартуға мүмкіндік береді.

Статистика бойынша, жаңа тұтынушыны тарту кәсіпорынның бұрыннан бар тұтынушысын ұстап қалудан 5-10 есе қымбат болады. Сондықтан қазіргі заманғы қонақ үйлер тұрақты келушілердің адалдығын

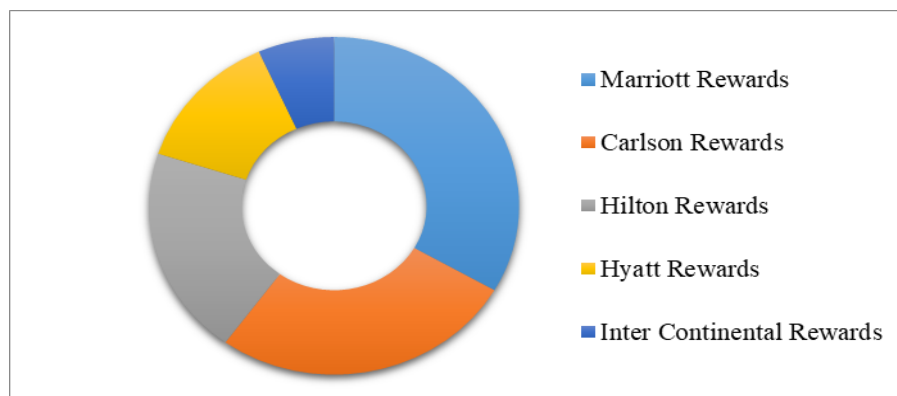
арттыру, ұстап қалу мәселесіне көп көңіл бөледі. Ең тиімді шешімдердің бірі-қонақ үйдің лояльділік бағдарламасын енгізу [1].

Сараптамалық бөлім. Әлемдік үрдістер лояльділік бағдарламаларының үнемі өсіп келе жатқан танымалдығын куәландырады. Мәселен, АҚШ-тағы Colloquy Census зерттеулерінің мәліметтері бойынша лояльділік бағдарламаларына қатысатын адамдардың саны соңғы жылда 15%-ға өсті. Алайда, өткен кезеңде өсу қарқыны біршама баяулады (2015 жылы бағдарламаға қатысушылардың өсімі 26% құрады). Бірақ жалпы динамика сақталды. Адамдар лояльділік бағдарламаларына қатысып, осы пайданы алғысы келеді.

Мұны Nevsky Hotels Group маркетинг бөлімінің басшысы Ксения Михеева да растайды: біз Nevsky Hotels Group қонақ үйлер желісінің аудиториясына жақында талдау жүргіздік, ол тұрақты қонақтарға лояльділік бағдарламасы қызықты екенін көрсетті. Бұл ретте қонақтар «лояльділік бағдарламасы» ұғымына арнайы акциялар, жабық ұсыныстар мен жеңілдіктер сияқты заттарды салады. Олар бір жылдан кейін де бір отельге оралуға дайын. Және лояльділік бағдарламасы бұл үшін қосымша ынталандыру болуы мүмкін [2].

Лояльділік бағдарламасы қонаққа басқа қонақтардан ерекшеленуге мүмкіндік беру, оның брендке ұзақ бейімділігін және қайтадан қонақ үйге оралу қажеттілігін қалыптастыру үшін арналған. Бұл оның бонустық және дисконттық бағдарламалардан принципті айырмашылығы болып табылады, олар тұтынушы үшін тек бір жолғы акцияны ұсынады және тек белсенді сатуды ынталандырады. Бұл туралы қонақ үй басшылары: қонақ үйдің лояльділік бағдарламасының басты міндеті – клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынас құру. Бұған жеңілдіктер мен бонустар есебінен ғана қол жеткізуге болмайды. Біз лояльділік бағдарламасын әзірлеу кезінде кешенді тәсілді пайдаланамыз. Ол үш негізгі элементке негізделген.

- Мүмкіндік – қонақ үйде болған кездегі қосымша мүмкіндіктер;
- Пайда – тұрақты клиенттер үшін тартымды жағдайлар;
- Қуаныш – эмоционалдық тарту және сенімді қарым-қатынас жасау.



1-сурет. Әлемдегі қолданылу ауқымы бойынша лояльді бағдарламалар жіктелімі

Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған, 2020 ж.

Лояльділік бағдарламасына қатысушылар үшін ең маңыздысы не? Colloquy Census зерттеулерінің мәліметтері бойынша, америкалықтардың 53%-ы олардың лояльділік бағдарламасына қатысу туралы шешім қабылдайды. Тұтынушылар үшін бұл критерий үлкен жеңілдіктер алу мүмкіндігіне (39%) және түсіну қарапайымдылығына (37%) қарағанда маңызды болды. Сонымен қатар, АҚШ-тағы сатып алушылардың 57%, егер олар тым ұзақ және бонустар пен миль алу қиын болса, ниеттестік бағдарламаларына қатысудан бас тартады [3].

Әлемдегі қолданылу ауқымы бойынша қонақ үй желелерінің лояльді бағдарламалардың топ бестігін Marriott қонақ үй желісінің лояльді бағдарламасы бастап тұрған болса, бестікті Carlson, Hilton, Hyatt және Intercontinental қонақ үйлерінің лояльді бағдарламалары құрайды.

Әлемде Marriott Rewards, Club Carlson Rewards, Hilton HHonors сияқты ниеттестіктің бірнеше танымал бағдарламалары бар. Бұл әлемдегі ең табысты және жұмыс істейтін желілік қонақ үйлердің бағдарламалары. Олар қатысушыларға бүкіл әлем бойынша саяхаттай отырып, бонустар жинауға, сонымен бірге желінің кез келген нүктесінде орналасудың жоғары деңгейінің тұрақтылығына сенімді болуға құқық береді.

Лояльділік бағдарламасын құрудағы маркетингтің басты міндеті – жүзде құндылығы мен оның жетістіктерінің арасындағы тепе-теңдікті табу. Оның қатысушыларына түсінікті және қол жетімді бонустарға кепілдік беретін лояльділік бағдарламасы ең тиімді, ал олар өз кезегінде, күтіліп отырған пайданы қонақ үйде отырып, артықшылықтар алу процесіне мүдделі. Кез келген лояльділік бағдарламасының мәні пайда табу болып табылады. Егер бағдарлама күрделі болса, бонустар кепілсіз болса, онда қонақ оны пайдаланғысы келмейді.

1-кесте. Әлемдік қонақ үй желілерінің қолданысындағы бонустық жүйедегі лояльді бағдарламаларына талдау

Лояльді бағдарлама атауы	Пайдаланатын қонақ үй саны	Бонустық карта түрлері	Қолданушы қонақтар саны
Marriott Rewards	4600	Standard, Silver Elite, Gold Elite, Platinum Elite	30 000 000
Carlson Rewards	1000	Қызыл, күміс, алтын, консьерждік	23 000 000
Hilton HHonors	4800	Standard, Silver, Gold және Diamond	27 000 000
Ескерту: [4] қолданылған әдебиет негізінде автормен құрастырылған, 2020 ж.			

Marriott Rewards бағдарламасы бүкіл әлем бойынша 4600 қонақ үйді біріктіреді. Бұл 4 деңгейді қамтитын көп қабатты бағдарлама: Standard, Silver Elite, Gold Elite және Platinum Elite. Деңгей жоғары болған сайын, соғұрлым қымбатқа түседі және бонустарды алуға болады. Серіктес авиакомпаниялар мен басқа да ұйымдардың қызметтерін пайдалану, тұру ұпайлары есептеледі. Оларды тегін тұруға, Нөмірді жақсартуға және желі мен оның серіктестерінен түсетін басқа да пайдаларға айырбастауға болады [5].

Club Carlson Rewards қатысушыларға әртүрлі елдерде Carlson Rezidor желісінің 1000-нан астам қонақ үйінде артықшылықтар алуға мүмкіндік береді. Келушілер қонақ үйлерде, тамақ пен сусындарда тұруға жұмсалған

әрбір доллар үшін 20 балдан Gold Points алады. Сонымен қатар, ұпайларды автокөліктерді жалға беру пункттерінде, шарап клубында, дүкендерде және т.б. қолдануына болады. Артықшылықтары: қатысушы картасының деңгейіне байланысты сараланады: қызыл, күміс, алтын немесе консьерж. Club Carlson Rewards бағдарламасы ұпайларды жинақтауға және жұмсауға болатын мерзімде шектеулерге ие [6].

Hilton Hhonor-Standard, Silver, Gold және Diamond деңгейлерін қамтитын 4 қабатты лояльділік бағдарламасы. Алдыңғы бағдарламаларға ұқсас қатысушылар желі қонақ үйлерінде (бүкіл әлем бойынша 4800-ден астам), сондай-ақ серіктестердің қызметтерін пайдалана отырып, бонустарды алады және жұмсай алады. Сонымен қатар, Бағдарлама қонақтарына бәсекелестерге қарағанда көбірек еркіндік бере отырып, балл жинау тәсілін өз бетінше таңдауға мүмкіндік береді [7].

Нәтиже әкелетін лояльділік бағдарламасын қалай жасау керек? Ынталандыру бағдарламасы шын мәнінде тиімді болуы үшін оны ойлап табу жеткіліксіз. Қонақтарға берілетін әрбір шарт пен артықшылықтар қызықты, орындалатын және бағдарламаның мақсаттарына сәйкес болуы тиіс. Лояльділік бағдарламаны құрастыру толық бір механизмді қамтиды. Көрінетін қарапайымдылыққа мұқият ойластырылған механизм жасырылады. Жақсы жобаланған бағдарлама – бұл математикалық модельдер, тұтыну психологиясы және бір құтыдағы трейд-маркетинг. Бонустарды тарату экономикалық көрсеткіштердің автоматты өсуіне әкелмейді. Екінші ең жиі кездесетін мәселе – лояльділік бағдарламасын басқарудың болмауы. Статикалық априори жүйесі динамикалық өсімге қарағанда тиімді емес. Сонымен, бағдарламаны әзірлеу – бұл бірнеше кезеңге бөлуге болатын жауапты процесс:

- Мақсаттарды сапалы тұжырымдау (SMART принципі бойынша);
- Бағдарлама бағдарланатын клиенттердің қажеттіліктерін сипаттау;
- Деректер базасын қалыптастыру. Тұтынушыларды есепке алу мүмкіндігін жасау;
- Қонақтардың жіктелуі. Басым қонақтардың іріктеу критерийлерін анықтау;
- Тұрақты клиенттерді ұстап қалу тетігін әзірлеу.

Ең алдымен сіздің қонақ үйіңіздің мақсатты аудиториясы кім екенін есте сақтау және осыған байланысты қонақтар үшін әр түрлі бонустарды ойластыру маңызды. Егер сізде 25 жасқа дейінгі жастар қонақүйіндегі негізгі аудитория болса, онда олар көңіл көтеру паркіне немесе заманауи музейлерге жеңілдіктер қызықтырады [8].

Егер аудитория – балалары бар отбасы болса, онда зообаққа, циркке немесе қуыршақ театрына отбасылық билетке жеңілдік жақсы бонус бола алады. Егер біз шетелдік туристер туралы айтатын болсақ, онда мұнда бонус ретінде аудио-гидтерді брондау жеңілдігі, ағылшын тілді гидпен қаланың шатырына саяхат жасау билетіне жеңілдік болуы мүмкін. Осыдан қонақтар үшін бонустар жүйесін жасап, қонақтарды аталған бағдарламаларға ынталандырған жөн.

Colloquy Census зерттеу Қонақ үйлері үшін артықшылықтар 51% сатып алушылардың жекелендірілген лояльділік жүйелеріне сенетінін көрсетті. Клиент туралы деректерді ала отырып, қонақ үй оны арнайы

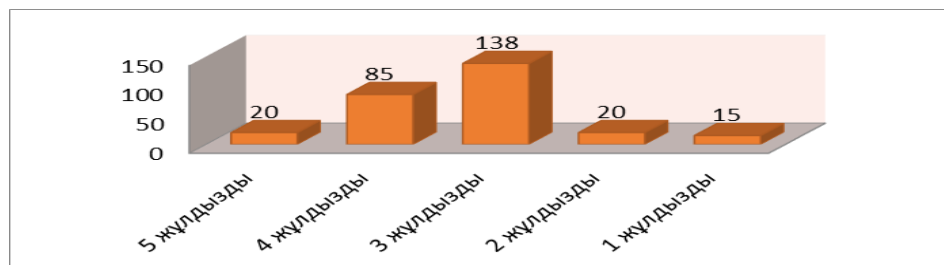
ұсыныстар туралы хабардар ете алады, туған күнімен, кәсіби және мемлекеттік мерекелермен құттықтап, өзі туралы еске сала алады. Сонымен қатар, егер мейман өзінің кезекті келу кезінде жеке көзқарас пен жағымды көңіл белгілерін сезсе, келесі жолы ол осы қонақ үйде тоқтау ықтималдылығының ең үлкен үлесімен айқындалады [8].

Қонақ үйдің лояльділік бағдарламалары арқасында компания бірқатар пайда алады:

- қонақ және оның отбасы туралы толық ақпарат, оны қанағаттануын арттыру үшін пайдалануға болады;
- ынталандыру қонақтар жасауға тікелей сатып алу арқылы сайт немесе сату бөлімі қонақ емес, сайттар арқылы брондау;
- қосымша қызметтерді сатуды арттыру;
- орташа тапсырыс сомасын ұлғайту;
- тұрақты клиенттердің үлесін арттыру;
- қонақ үй пайдасын арттыру.

Нәтижелер мен талқылаулар. Бүгінде Қазақстанда қонақ үй бизнесі тез дамып келеді, жыл сайын жаңа орналастыру орындары пайда болуда. Елімізде аталған сала бойынша бәсекелестік ортаны арттыратын, жергілікті қонақ үйлерге қызмет көрсету деңгейіне оң әсер ететін халықаралық қонақ үйлер желісі өз өкілдіктерін ашып, қонақжайлылық саласы кеңеюде.

Қонақ үй бизнесі инвестициялау үшін ең тартымды бизнестердің қатарына кіреді. Сонымен қатар, қонақ үй бизнесі орта есеппен ашылған уақыттан бастап, 5 жыл ішінде өзіндік шығындарын өтеп, елдің ЖІӨ-інің өсуіне жұмыс жасайды.

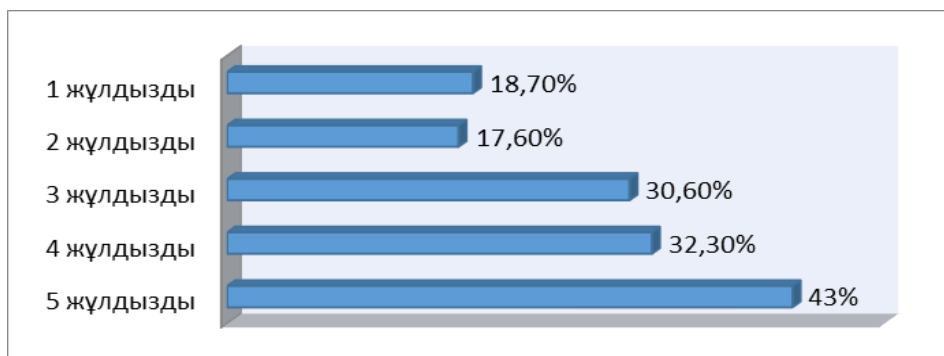


2-сурет. Алматы қаласындағы қонақ үйлер саны

Ескерту: [9] әдебиет негізінде автормен құрастырылды

Алматыда соңғы 10 жылда қонақ үйлер саны артты. Бұл туралы Алматы әкімдігі Қазақстандық қонақ үйлер мен мейрамханалар қауымдастығымен (КАГиР) бірлесіп ұйымдастырған ІІ Халықаралық қонақ үй форумына қатысушылар мәлім етті, деп хабарлайды Kazpravda.kz.

«Соңғы 10 жылда қонақ үйлер саны 3 есеге артып, қазір Алматыда 122 қонақ үй жұмыс істейді. Қалада Intercontinental, Rixos, Marriott, Holiday Inn, Ritz-Carlton және т.б. сияқты танымал әлемдік сәнді брендтер бар. Ол Алматы үшін басым стратегиялық бағыттардың бірі болып табылады», – деп хабарлады форум ұйымдастырушылары [9].



3-сурет. Алматы қаласындағы қонақ үйлердің толтырылымы

Ескерту: әдебиет негізінде жетекшімен бірге құрастырылды, 2020 ж [10]

Шетелде жүргізілген зерттеулер лояльділік бағдарламасын енгізу сатып алушылардың тұрақтамауын 30%-ға төмендетуге және айналымдарды 10%-ға және одан да көп ұлғайтуға мүмкіндік беретінін куәландырады. Бұдан басқа, батыс компанияларының тәжірибесі егер бар клиенттердің тек 5%-ын ғана ұстап тұрса, онда бұл олардан пайданың 25-тен 85%-ға дейін ұлғаюын қамтамасыз етеді. Мамандардың болжамдары бойынша лояльділік бағдарламаларына қызығушылықтың ұлғаю үрдісі кем дегенде, жақын арадағы 20 жыл ішінде сақталатыны таңқаларлық емес [10]. Publicity Creating жүргізген сауалнамаға сәйкес (178 ірі компаниялар мен кәсіпорындардың өкілдерінен сұралған), сұралғандардың 81% өз тұтынушыларына лояльділік бағдарламалары бар. Рас, көп жағдайда, әнгіме кешенді бағдарламалар туралы емес, ал бағдарламалардың элементтері туралы, мысалы, клиенттердің түрлі топтарына арналған орта мерзімді акциялар туралы болып отыр. Лояльділіктің баға жетпес бағдарламалары АҚШ пен Еуропа елдерінде ғана енгізіле бастады. Әділдік тұрғысынан кез келген кәсіпорынның немесе ұйымның барлық тұтынушыларын 2 топқа бөлуге болады, олардың әрқайсысы өз кезегінде тағы 3 топшадан тұрады (жіктеуді McKinsey компаниясы ұсынған):

Тұтынушылардың топтары негізгі екі түрге жіктеледі. Олар тұтынушының сатып алу деңгейіне және мінез-құлыққа байланысты.

Тұтынушылар сатып алу деңгейін бұрынғы деңгейде сақтайды немесе оны арттырады. Олар адал деп бағаланады. Лояльділіктің себептері:

- кәсіпорынға жағымды эмоционалдық қатынас
- кәсіпорынды таңдаудың ұтымды себептері
- кәсіпорын басқасына ауысқан жағдайда қиындықтар пайда болады.

1. Сатып алу деңгейін төмендетуге немесе сатып алуды тоқтатуға бейім тұтынушылар. Олар тұрақсыз және адал емес деп бағаланады. Лояльділіктің болмау себептері:

- тұтыну қажеттіліктерінің өзгеруі
- ұтымды себептердің өзгеруі (алынатын тауарлар мен қызметтерді қаржылық қайта бағалау)
- қызмет көрсетумен қанағаттанбаушылық.

2. Тұтынушының мінез-құлқының негізгі модельдері:

- Эмоциялық
- Инертті
- Ұтымды

Эмоционалдық себептерге байланысты компаниялар немесе кәсіпорындарға адал клиенттер ең адал. Олар өнімнің немесе қызметтердің ұсынылған құны бәсекелестерге қарағанда жоғары болса да, олардың таңдауы оңтайлы деп санайды. Эмоционалдық топтағы клиенттер өз қажеттіліктерін сирек бағалайды және өз нанымдары мен байлықтарын ұзақ ұстанады. Инертті тұтынушылар өз қажеттіліктерін өте сирек бағалайды, бірақ басқа себеппен: басқа компанияға қайта бағдарлау қажетсіз асқынулармен, қамқорлықпен ұштасады. Бұл клиенттер жиі «әдеттен» сатып алады. Инертті тұтынушылар шын мәнінде адал емес екенін атап өту керек – олар, үлкен есеппен, кімге сатып алу. Ұтымды клиенттер кез-келген саладағы барлық тұтынушылардың 40%-ға жуығын құрайтын ең бұқаралық тұтыну тобы болып табылады. «Рационалистер» баға, өнім сапасы және сервистік қызмет көрсету деңгейі сияқты критерийлерге сүйене отырып, өздерінің мүмкіндіктері мен сұраныстарын жиі асыра бағалауға бейім. Олар, әдетте, әрқашан аз немесе сол ақша үшін көбірек алуға келеді [10].

Қазіргі таңда Алматы қаласында орналасқан бес жұлдызды қонақ үйлердің барлығы дерлік бизнес бағыттағы қонақ үйлер болып табылады. Ал Royal Tulip Алматы қонақ үйінің қала сыртында орналасуы басқа бәсекелестерімен салыстырғанда үлкен кемшілік болып табылады. Бұл орналасу орнына байланысты мәселе қонақ үйдің номер қорының толтырылымына тікелей қатысты болып табылады.

Келесі мәселе қонақ үйдің қонақтары туралы ақпарат жинауға арналған ақпараттар базасының қалыптаспауы. Атаулы мәселе қонақ үй басшысы болып табылатын кәсіпкердің ғана туыстарына қызметкерлердің зейін бөлуі нәтижесінде пайда болып отыр. Сондықтан да қонақтар туралы ақпарат базасының қалыптаспауын дипломдық жұмыстың кезекті мәселесі ретінде қарастырамыз.

Заманауи лояльділік бағдарламасы дегеніміз не? Әлем ойлағаннан әлдеқайда жылдам өзгеру үстінде. Тиісінше қонақ үйлердегі лояльділік бағдарламаларына қонақтардың қатынасы да өзгереді. Біз лояльділік бағдарламаларын дамытудың үш кезеңін бөліп қарастырамыз:

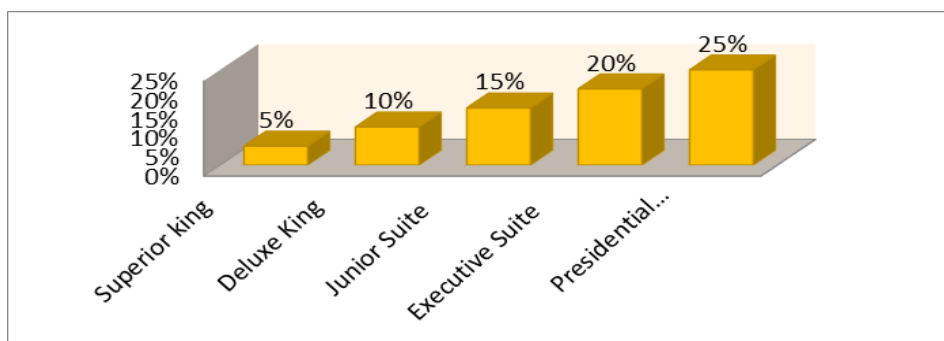
1) Қонақ үйдегі жеңілдік жүйесі – қонақтарға тұру уақытына немесе жұмсалған ақшаға байланысты жеңілдіктер деңгейін жинақтауға мүмкіндік береді. Алайда, бұл сату маржасының айтарлықтай азаюына байланысты қонақ үйдің тікелей пайдасын алмауына әкеледі. Мысалы, мейрамхананың қонағының есепті төлеуі кезінде 10% жеңілдік 40% клиенттің тапсырысынан барлық табыстың төрттен бір бөлігін жоғалтуға әкеледі. Қонақ үйлердегі ниеттестік бағдарламалары мен уәждемесін зерттеу жеңілдік жүйесін пайдалану кезінде қонақ үйлердің сатылған қызметтерінің санының артуының жеткіліксіз деңгейін көрсетті.

2) Қонақ үйдегі бонустық жүйе – қонақтарға қонақ үйде жасалған сатып алулар үшін бонустар жинауға мүмкіндік береді. Бұл жүйе бүгінгі күні ең таралған. Ол сатылатын қызметтің есебінен шығындарды азайту есебінен жеңілдіктері бар қонақ үйдің лояльділік жүйесінің кемшілік-

терінен ажыратады, себебі мейман қажетті бөлігін ақшамен ішінара төлей отырып, бонустардың көмегімен қызметке ақы төлейді. Қонақ үйдегі лояльділік бонустық бағдарламасы бүгінгі таңда қонақ үйлерде ең көп таралған жүйе болып табылады.

3) Қонақ үйдің лояльділік бағдарламасындағы Геймификация-қонақтарға заманауи маркетингтің барлық ықтимал құралдарын біріктіре отырып, қазіргі заманғы лояльділік бағдарламаларының барлық мүмкіндіктерін пайдалануға мүмкіндік береді:

- ойын механиктері
 - квест ойындары
 - түрлі конкурстар
- рейтингтер және тағы басқалар [11].



4-сурет. Қонақ үйдің номерлеріне байланысты бонустық мөлшерлеме

Ескерту: тәжірибеден өту барысында туындаған ұсыныстар бойынша автормен құрастырылған, 2020 ж.

Мақаланы жазу барысында Royal Tulip Almaty қонақ үйіндегі лояльді қонақтар санын арттыру мақсатында негізгі үш мәселе алға тартылып отыр. Олар:

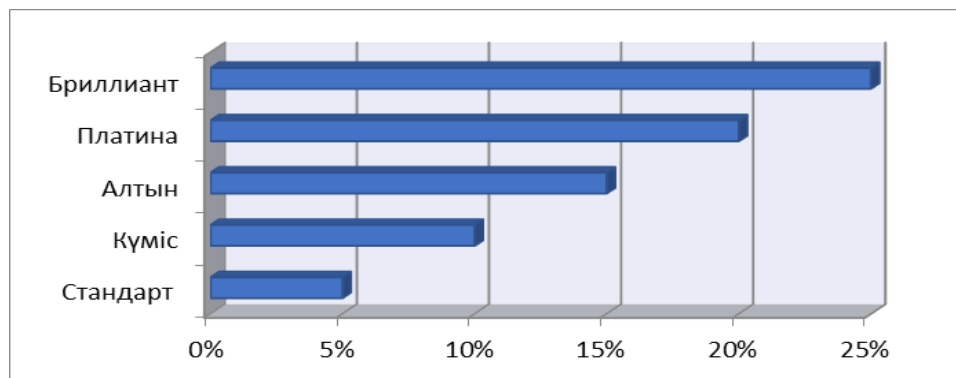
- Бонустық жүйенің дұрыс құрылмауы;
- Қонақ үйде Алматы қаласына келген қонақтардың ақпараттық базасының болмауы;
- Қонақ үй ғимаратының қала сыртында орналасуына байланысты қала қонақтануының қонақ үй туралы ақпараттанбауы.

Royal Tulip Almaty қонақ үйіндегі лояльді қонақтар санын арттыру мақсаты бойынша аталған мәселелерді шешу үшін кәсіппрынға келесі шешу жолдары ұсынылады.

«Royal Tulip Almaty» қонақ үйінің негізгі аудиториясы бизнес мақсаттағы қонақтар екенін ескере отыра, оларға арнайы бонустық бағдарлама жүзеге асатын болады. Қонақтардың бонустық бағдарламаны қолдануына қолайлылық туғызу үшін арнайы бонус жинауға арналған карталар қонақтарға ұсынылатын болады.

Royal Tulip Almaty қонақ үйінің бизнес бағыттағы қонақ үй екенін ескере отырып, жоғарыда аталған лояльділік бағдарламаларының бонустық жүйесін енгізу дұрыс деп танылады. Қонақ үйде жылдың әр мезгілінде өткізілетін іс-шаралардың қайталануынан тұрақты қонақтардың

базасы қалыптасқан. Дегенмен де сол қонақтар үшін арнайы жеңілдік түрлері қарастырылмаған.



5-сурет. Бонустық картаның пайыздық деңгейі

Ескерту: тәжірибеден өту барысында туындаған ұсыныстар бойынша автормен құрастырылған, 2020 ж.

Алматы қаласына келуші қонақтар туралы ақпаратпен қамтамасыз болу үшін халықаралық қонақ үй нарығындағы беделді қонақ үйлер желісі Hilton брендінің мысалында қонақтардың ақпараттық базасын қалыптастыруды ұсынамыз. Аталған қонақтар туралы ақпараттық базада әрбір лояльді қонақтың қызығушылықтары анық көрсетілетін болады. Жиналған ақпарат арқылы қонақ үйдің әрбір қонағына қажетті қызметті көрсету оңайға түседі. Қалаға келген қонақ басқа да бес жұлдызды қонақ үйлермен біздің қонақ үйді салыстырып отырып, өзі туралы ақпараттық базасы қалыптасқан, өзі қалаған қажетті сервисті алу мүмкіншілігі жоғары біздің қонақ үйді таңдайтын болады. Неге лояльділік бағдарламалары қазіргі жағдайда компаниялардың, кәсіпорындардың, ұйымдардың тұрақты және табысты жұмысының маңызды факторларының бірі болды? 2 серіктестер мен тұтынушылардың адалдығына баса назар аударудың негізгі себептері бар. Біріншіден, бұл нарықтағы бәсекелестікті күшейту, екіншіден – тұтынушылардың шектеулі тобы. Бұл жағдайда жаңа клиенттерді немесе серіктестерді тарту қиын әрі күрделі болады. Жаңа клиентті тарту үшін оны бәсекелестен алып тастау керек.

Қорытынды. Мақалада «Royal Tulip Almaty» қонақ үйінің лояльді бағдарламалар саясаты мен нарықтағы алатын орны туралы талдау жасалынып, қызмет көрсету сапасы бойынша жоғары деңгейде болуына ұсыныстар берілді. Қонақжайлылық индустриясы үшін маңызды міндеттің бірі – жоғары сапалы қызмет көрсету бойынша беделін қалыптастыру. Жоғары сапалы қонақ үй сервисі барлық қонақ үй қызметтерінің ұжымдық күшімен, басқарушылықтың үнемі және тиімді бақылауымен, қызмет көрсету нысандары мен әдістерін жетілдіруде, озық тәжірибені зерделеу мен енгізуде, жаңа жабдық пен технологиямен, кең ауқымды қызметтерді кеңейтумен және көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартумен салыстырамыз. Кәсіпорында қонақ үй қызмет көрсету сапасын жақсарту мақсатында нарық экономикасына көшу, үздіксіз басқару шешімдерін іздестіру қонақ үйлерді басқаруда таңдалған мәселе тақырыптың өзектілігін қамтамасыз ететін сапа талдауларын шешуге мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Туризм в Казахстане / Статистический сборник. – Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2017.
2. Белоусова И.С. Гостиничная индустрия как комплексная составляющая индустрии туризма и гостеприимства // Молодой ученый. – 2015.
3. Лояльді бағдарламаның түрлері. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://fitnesdlyapohudeniya.com>
4. Лояльді бағдарлама типтері. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://outofcloud.ru>
5. Ішкі лояльді бағдарлама. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://outofcloud.ru>
6. Корнеев Н.В. Технологии гостиничной деятельности: учебник для студентов учреждений высшего образования. – М.: Академия, 2015. – 48 с.
7. Hilton қонақ үй желісінің лояльді бағдарламасы. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://hiltonhonors3.hilton.com/en/explore/benefits/benefits-and-terms.html>
8. Шахида Садырова. У гостиничного бизнеса хорошие перспективы роста – Один из самых насыщенных рынков в секторе гостиничной недвижимости – Алматы – 2019.
9. Алматы қаласының қонақ үйлері туралы ақпарат. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://kursiv.kz>
10. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы – 2020.
11. Marriott Hotels: игра как инструмент поиска сотрудников. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://gamification-now.ru/cases/igra-kak-instrument-poiska-sotrudnikov-na-primere-marriott-hotels>

У.А. Сабырбек, магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»,
Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Внедрение и реализация лояльных программ в управлении пятизвездочными отелями, расположенными в г. Алматы

Аннотация. Цель исследования – изучить основные лояльные программы, предлагаемые гостям в управлении гостиницами, с оценкой уровня удобства гостей последних тенденций в особенностях пятизвездочных отелей и дополнительных услугах, предоставляемых гостям. Предоставление новых программ для отеля на примере программ мировых гостиничных сетей с изучением лояльных программ.

Ценность исследования – в статье учтен опыт гостиничных сетей в мире и определены показатели конкурентоспособности на примере пятизвездочных отелей бизнес-класса («Royal Tulip Almaty»), расположенных в г. Алматы.

Выводы – на основе проведенного исследования рассматривается повышение качества гостиничных услуг с оценкой уровня лояльных программ гостиниц, расположенных в г. Алматы, определение решений основных проблем в политике ценообразования в гостинице.

Ключевые слова: сфера гостеприимства, гостиничный бизнес, конкуренция, лояльная программа, тенденции, геймификация, бонусная система.

U.A. Sabyrbek, 2nd year master's student of the specialty «Management»,
Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Implementation and implementation of loyalty programs in the management of five-star hotels located in Almaty

Abstract. The purpose of the study is to study the main loyalty programs offered to guests in the management of hotels, assessing the level of comfort of guests, the peculiarities of five – star hotels located in Almaty and the latest trends in additional services provided to guests. Presentation of new hotel programs on the example of programs of global hotel chains, studying loyal programs.

The value of the study is that the article defines competitiveness indicators, taking into account the experience of hotel chains in the world, with the definition of LOL programs on the example of five – star business-class hotels located in Almaty ("Royal Tulip Almaty").

Conclusions – based on the conducted research, it is planned to assess the level of loyalty programs of hotels located in Almaty, improve the quality of hotel services, and identify solutions to the main problem of hotel pricing policy.

Keywords: hospitality industry, hotel business, competition, loyalty program, trend, gamification, bonus system.

МРНТИ 06.73.45

Г.Е. Касенова¹, кандидат экономических наук

А.Б. Дузелбай², магистрант

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

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Аннотация. В статье рассматривается один из основных методов стимулирования экономики и важный инструмент налогового регулирования – налоговые льготы. С помощью налоговых льгот, государство влияет на уровень активности и деятельности населения и предприятий. Создавая благоприятную среду для хозяйствующих субъектов, страны предоставляют преимущества одним лицам, тогда как некоторые остаются в стороне. Поэтому, если одни считают, что налоговые льготы – это ключ к активизации деятельности субъектов и оптимальный способ повышения конкуренции, то другие придерживаются мнения, что это только ухудшает состояние страны, создавая дисбаланс между крупными компаниями, для которых как раз таки создаются такие условия, и компаниями малого и среднего бизнеса. В этой статье мы постараемся понять, насколько эффективно действуют налоговые льготы в Казахстане и способствуют ли они росту экономики страны. Также в статье определяются основные виды и формы предоставления налоговых льгот. Основное внимание уделяется налоговым льготам, которые предоставлялись Казахстанским предприятиям во время пандемии коронавируса.

Ключевые слова: налог, налоговые льготы, налогоплательщик, налоговый кодекс, специальные экономические зоны (СЭЗ), валовый внутренний продукт (ВВП), субъекты малого и среднего бизнеса, крупные компании, квазигосударственные компании.

Введение. Налоговая льгота — это преимущество, которое предоставляется государством или органами местного самоуправления определённым категориям налогоплательщиков с целью снижения налогового бремени. Они считаются одним из элементов налоговой политики, который направлен на решение социальных и экономических проблем. Налоговые льготы частично или полностью освобождает от налогов определенных субъектов и считаются одной из форм стимулирования населения, то есть выполняет стимулирующую функцию.

Налоговые льготы классифицируются по разным параметрам. По видам налогоплательщиков они делятся на «личные налоговые льготы» и «льготы для юридических лиц». Если личные налоговые льготы освобождают от налогов или предоставляют скидки для физических лиц, то льготы

для юридических лиц предназначены для компаний и фирм. Есть также налоговые льготы, которые используются в экономической сфере, например, льготы на производство определенных товаров (в основном, продовольственные, медицинские товары) и социальные налоговые льготы.

Налоговые льготы не только стимулируют хозяйствующих субъектов, но и снижают налоговые поступления. То есть, предоставляя налоговые льготы определенным лицам, государство ограничивает свои будущие доходы. Поэтому установление налоговых льгот требует обоснованные цели и тщательные анализы. Во многих развитых странах налоговые льготы используются только в исключительных случаях, в соответствии с установленным законом, на основе исследований и анализов. Для решения таких сложных задач, государству определенно нужны талантливые экономисты и финансисты.

КазНУ им. аль-Фараби является лидером среди национальных вузов и воспитывает молодых и талантливых специалистов, которых ждет светлое будущее. Помимо экономистов и финансистов, здесь обучают студентов еще по 84 другим специальностям на 16 факультетах. После бакалавра, студенты имеют возможность продолжить свой путь в научной сфере в магистратуре и докторантуре. Молодые специалисты КазНУ обучаются на трех языках, поэтому имеют большой спрос как в странах СНГ, так и за рубежом. В престижном международном рейтинге университетов «QS World University Rankings-2020» КазНУ занял 207-е место среди 800 лучших университетов мира, а Казахстан стал единственной страной из Центральной Азии, чей университет вошел в список лучших 250 университетов. Казахский национальный университет имени аль-Фараби также занимает 11-е место в рейтинге университетов развивающихся стран Европы и Центральной Азии.

Экспериментальная часть. В Казахстане налоговые льготы очень популярны и используются государственными органами очень активно. Например, на сегодняшний день в нашей стране действует более 50 видов налоговых льгот и 13 специальных экономических зон. Налоговые льготы предоставляются в разных формах, поэтому сначала нужно определить их основные формы:

1. Налоговый вычет – это сумма, на которую при наличии соответствующих оснований, уменьшается налогооблагаемая база, то есть, уменьшается доход, с которого уплачивается налог. Например, в Казахстане есть налоговые вычеты по пенсионным выплатам. Согласно Налоговому кодексу, сумма вычета составляет одну минимальную заработную плату, то есть 42 500 тг. Если пенсионер получает 100 000 тг. и подоходный налог составляет 10%, то без вычета он бы получил 90 000 тг. Но благодаря льготе, у него налогооблагаемая база будет составлять не 100 000 тг., а 57 500 тг. Дальше он будет уплачивать налоги, исходя из этой суммы.

2. Пониженная ставка налогов. Например, у нас в Казахстане плательщики НДС, при реализации или импорте товаров из перечня социально значимых продовольственных товаров, уплачивали НДС по ставке 8% вместо 12% в период с 27.03.2020 до 01.10.2020.

3. Освобождение от уплаты налогов. Некоторые субъекты полностью освобождаются от налогов. У нас, например, субъекты, которые занимаются деятельностью по созданию и трансляции телевизионных

программ или радиовещанием, изданием газет, журналов или периодических публикаций, были полностью освобождены от налогов во время пандемии коронавируса.

Существуют следующие основные признаки налоговых льгот:



Рисунок 1. Признаки налоговых льгот [1]

Во-первых, налоговые льготы строго определяются налоговым законодательством Республики Казахстан. Во-вторых, они применяются хозяйствующими субъектами добровольно, то есть налоговые льготы относятся к категории прав, а не обязательств налогоплательщика. Также, определенные налоговые льготы предоставляют преимущества определенным лицам или отраслям, и они осуществляются по всем видам налогов. Согласно налоговому кодексу, нормы, которые определяют налоговые льготы, не могут носить индивидуальный характер. Кроме того, налоговые льготы не могут быть установлены в зависимости от гражданства, форм собственности и мест происхождения капиталов в целях недопущения дискриминации.

Помимо налоговых льгот, государством активно используются и специальные экономические зоны. Специальные экономические зоны – это территории, которые наделены особым статусом и экономическими льготами. Границы таких территории четко определяются, и все они призваны ускорять развитие конкурентоспособных отраслей и привлекать новые инвестиции. Сейчас на территории Республики Казахстан действуют следующие СЭЗ:

- СЭЗ «Астана – новый город»;
- СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк»;
- СЭЗ «Морпорт Актау»;
- СЭЗ «Парк инновационных технологий»;
- СЭЗ «Оңтүстік»;
- СЭЗ «Сарыарқа»;
- СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота»;
- СЭЗ «Международный центр приграничного сотрудничества Хоргос»;
- СЭЗ «Павлодар»;
- СЭЗ «Химический парк Тараз»;

- СЭЗ «Turkistan»;
- СЭЗ «Qyzyljär»;
- СЭЗ «Астана-Технополис».

– Для участников СЭЗ предусмотрены следующие налоговые льготы Законодательством РК, а также Соглашением по вопросам свободных экономических зон:

- реализация товаров по нулевой ставке НДС;
- освобождение от уплаты НДС при импорте товаров в составе готовой продукции, произведенной на территории СЭЗ.

Кроме вышеперечисленных, в специальных экономических зонах еще существуют особенности при определении других видов налогов и таможенном регулировании.

Результаты и обсуждения. В связи с коронавирусом многие секторы экономики пострадали и приостановили свою деятельность. Поэтому Министерство национальной экономики разработало новые стимулы. Отрицательные последствия, в основном, касались малого и среднего бизнеса, торговли, транспорта и сектора услуг. Субъекты малого и среднего бизнеса в наиболее пострадавших секторах были освобождены от налогов из фонда оплаты труда, например, обязательные пенсионные взносы, ИПН, социальный налог и тд. Эти меры действовали начиная с марта-апреля до октября предыдущего года. В перечне видов деятельности есть торговля, транспортные и консультационные услуги, гостиничный бизнес, услуги по доставке продуктов питания, деятельность по показу кинофильмов, IT и прочие. Освобождены были от налогов не только субъекты малого и среднего бизнеса, но и крупные предприятия, но на меньший срок. В основном, это розничная торговля автомобилями и автомобильными деталями, деятельность воздушного пассажирского транспорта, гостиницы, рестораны и тд. Льготы крупным предприятиям действовали только до 1 июля 2020 года. До 1 октября освобождались от налогов и лица, которые занимаются частной практикой: нотариусы, медиаторы и тд. Помимо этого, предпринимались дополнительные меры стимулирования в сфере авиации. В целях стимулирования этой сферы, все аэропорты страны были освобождены от налога на имущество до 1 октября. Также, надбавки работников, участвовавших в противоэпидемических мероприятиях, начиная с 1 марта полностью освобождены от всех видов налогов.

По мнению некоторых финансистов и аналитиков, большое количество налоговых льгот не помогает, а наоборот, мешает экономике, создавая неравномерность и несправедливость в налоговой сфере. В 2020 году в Казахстане действовало больше 50 разных методов стимулирования экономики в виде налоговых льгот. Консалтинговая компания «Whiteshield Partners» провела аналитическое исследование в области налогов. Главный менеджер консалтинговой компании отметил, что в Казахстане действует значительное количество налоговых льгот и, что они не только не помогают конкуренции, но и мешают, так как они вносят диспропорции в том, что получают крупные компании и субъекты малого и среднего бизнеса. Он также подметил, что в республике действует 13 специальных экономических зон, но в них большую часть прибыли генерируют

квазигосударственные компании. Так что, можно сказать, что государство, в основном, создает такие зоны для себя.

Специальные экономические зоны в Казахстане действуют значительно эффективно. Некоторые СЭЗ Казахстана, такие как «Turkistan» и «Qyzyljär» появились недавно, поэтому строго судить об их деятельности тоже не совсем правильно, потому что они создаются на долгосрочную перспективу и предназначены для развития глобальных проектов. Тем не менее, «старые» СЭЗ на сегодняшний день функционируют эффективнее и привлекают огромные инвестиции. Поэтому, в целом, можно считать, что использование СЭЗ в Казахстане вполне целесообразно, тем более они компенсируют некоторые экономические и географические недостатки страны. За 2002-2020 гг. СЭЗ привлекли инвестиции в размере 3,7 трлн. тг., а объем выпущенных продукции составил 3 трлн. тг. Сейчас СЭЗ производят 136 видов разных товаров, в том числе локомотивы, трубы, полипропиленовую нить, хлопок и тд. Все эти товары производятся 700 компаниями-участниками, которые активно работают на территориях СЭЗ. Компании-участники обеспечивают работой большую часть населения, создавая более 20 000 рабочих мест. Самыми первыми СЭЗ являются «Астана – новый город» и «Оңтүстік». СЭЗ «Астана – новый город» очень сильно помогла в формировании этого города. На начальном этапе развития, сюда привлекли строительные компании, благодаря которым были построены жилые и социальные объекты. Государство направило инвестиции в районе 2,6 трлн. тг. на развитие левого берега. СЭЗ «Оңтүстік», в свою очередь, выпускает обуви, ковры и разные текстильные продукции. Здесь следует отметить компанию «Бал текстиль», которая является поставщиком «ИКЕА» и экспортирует свои продукции в более 10 стран мира. Компания «Казахстан ASELSAN инжиниринг», которая работает в СЭЗ «Астана – новый город», резко отреагировала на ситуацию во время пандемии коронавируса, переквалифицировалась и начала выпускать аппараты искусственной вентиляции легких.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что Казахстанские налоговые льготы и СЭЗ довольно сильно помогает стране, особенно в такой кризисной ситуации. В такие сложные времена появляется большой спрос на высокотехнологичные продукты и услуги, которые помогают решать такие большие проблемы. Налоговые льготы и СЭЗ, в свою очередь, помогает развивать научно-технические отрасли, привлекая огромные средства. Но тот факт, что научный сектор в Казахстане и так не особо развит, предоставляет некоторые трудности в раскрытии потенциала стимулирующих методов. Примерно 90% иностранных инвестиций в Казахстан направляется на горнодобывающий сектор. Надо помнить, что налоговые льготы и СЭЗ – это не конечная цель, а всего лишь метод, который постепенно приведет нас к конечной цели. Поэтому нам необходимо сначала построить научную базу, повышать уровень образования и воспитывать молодых ученых, которые в будущем осуществят эти планы. Вторая проблема экономических зон и льгот состоит в том, что Казахстанский рынок сбыта не сильно привлекает инвесторов. Дело в том, что Казахстан имеет огромную площадь и низкую плотность населения при небольшом объеме рынка. Кроме того, многие отечественные товары неконкуренто-

способны, в сравнении с товарами из зарубежных стран, что многие казахстанцы готовы отдать больше средств за более хорошее качество. Эта проблема исходит из первой: из-за отсутствия научной базы очень трудно создавать товары, которые будут удовлетворять потребности потребителей. Исходя из этого, то, что нужно сделать – это развивать научные-технологичные отрасли, производить конкурентоспособные товары и начать экспортировать для завоевания новых рынков сбыта. Можно предполагать, что новые налоговые льготы во время пандемии тоже играли свою важную роль в поддержании экономики. В 2020 году ВВП Казахстана сократился на 2,6%, что немного лучше, чем в России и даже США: 3,1% и 3,5% соответственно. Хотя в общем объеме ВВП наблюдались проблемы, некоторые экономические секторы, которые поддерживались государством, сумели показать положительные результаты. Например, рост отрасли «строительство» составил 11%, а «информация и связь» – 86%. Производство продуктов питания ускорилось на 4%. По словам министра национальной экономики Руслана Даленова, основными факторами развития экономики стали масштабные меры поддержки экономики, рост реального сектора, а также увеличение кредитования экономики.

Заключение. Подводя итоги, можно сказать, что налоговые льготы и СЭЗ достаточно хорошо помогают стране повышать эффективность деятельности и активность населения. Некоторые СЭЗ, особенно самые первые, уже окупили первоначальные затраты и начали генерировать прибыль. Такие компании, как «Бал текстиль», сотрудничают с зарубежными компаниями и экспортируют отечественные товары. Благодаря государственной поддержке, некоторые фирмы сумели переqualificироваться и начали удовлетворять спрос, появившийся во время пандемии. Многие секторы экономики получили государственную поддержку в виде налоговых льгот, нулевых ставок НДС и тд. В результате этих мероприятий, хоть и объем ВВП в Казахстане снизился, влияние коронавируса на экономику было мягче, чем в России и США. Нельзя исключать тот факт, что до последних моментов государственную поддержку получали, в основном, крупные и государственные компании. Но за последние 2-3 года государство начало обращать больше внимания на субъектов МСБ, поэтому есть надежда на то, что и в будущем оно будет продолжать поддерживать компании и предприятия справедливо и беспристрастно. Только в таком случае налоговые льготы и СЭЗ могут использоваться во всю мощь и покажут наибольшую эффективность. Как бы не были затратными налоговые льготы и СЭЗ, многие развитые страны их используют и, таким образом, поддерживают экономику. Поэтому они на сегодняшний день, несомненно, являются одними из важных стимулирующих инструментов страны. В случае Казахстана, проблема только в том, что многие средства направляются на добычу сырья и не развиваются наукоемкие отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Б.Ж. Еремекбаева, К. Абишева. Налоговые льготы: содержание, черты и признаки. – Алматы: Бастау, 2014.

2. Официальный сайт Национальной компании «Kazakh Invest» [Электронный ресурс]. – URL: <https://invest.gov.kz/> (дата обращения: 17.02.2021).

3. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – URL: <https://adilet.zan.kz> (дата обращения: 17.02.2021).

4. Информационная система «ПАРАГРАФ» [Электронный ресурс]. – URL: <https://online.zakon.kz/> (дата обращения: 17.02.2021).

5. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.worldbank.org/> (дата обращения: 17.02.2021).

Г.Е. Касенова¹, экономика ғылымдарының кандидаты

А.Б. Дүзелбай², магистрант

^{1,2} аль-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Салық жеңілдіктері: пандемия жағдайындағы тиімділігі мен орындылығы

Түйіндеме. Мақалада экономиканы жандандырудың бірі және салықтық реттеудің маңызды құралы – салық жеңілдіктері қарастырылады. Салық жеңілдіктерінің көмегімен мемлекет халықтың және кәсіпорындардың белсенділігіне және іс-әрекеттеріне әсер етеді. Шаруашылық субъектілеріне қолайлы жағдай қалыптастыра отырып, мемлекеттер белгілі бір тұлғаларға артықшылықтар ұсынады, бірақ екіншілері одан тыс қалып қояды. Сондықтан, біреулер салық жеңілдіктерін шаруашылық субъектілерін жандандырудың көзі деп қарастырса, басқалары оны жеңілдіктер көбіне солар үшін қарастырылатын ірі компаниялар мен шағын және орта бизнес субъектілерінің арасында теңсіздік тудыра отырып, мемлекеттің жағдайын нашарлататын әдіс деп есептейді. Осы мақалада Қазақстандағы салық жеңілдіктерінің қаншалықты тиімді жұмыс жасайтынын және экономикалық өсуге әсер ететінін түсінуге тырысамыз. Сондай-ақ, мақалада салық жеңілдіктерінің негізгі түрлері мен әдістері қарастырылады. Негізгі назар коронавирус пандемиясы кезінде көрсетілген салық жеңілдіктеріне аударылатын болады.

Түйінді сөздер: салық, салық жеңілдіктері, салық төлеуші, салық кодексі, ерекше экономикалық аймақтар (ЕЭА), жалпы ішкі өнім (ЖІӨ), шағын және орта бизнес субъектілері (ШОБС), ірі компаниялар, квазимемлекеттік компаниялар.

G.E. Kassenova¹, candidate of economic sciences

A.B. Duzelbay², undergraduate

^{1,2} Al-Farabi Kazakh national university, Almaty, Kazakhstan

Tax incentives: efficiency and rationality in a pandemic period

Abstract. The article discusses one of the main methods of stimulating the economy and an important instrument of tax regulation – tax incentives. With the help of tax incentives, the government influences the level of activity and activity of the population and enterprises. By creating a conducive environment for businesses, countries provide benefits to some individuals while others stay on the sidelines. Therefore, while some believe that tax incentives are the key to enhancing the activities of entities and the best way to increase competition, others are of the opinion that this only worsens the state of the country, creating an imbalance between large companies, for which such conditions are created, and small and medium-sized businesses. In this article we will try to understand how effectively tax incentives work in Kazakhstan and whether they contribute to the growth of the country's economy. Also, the article defines the main types and forms of tax incentives. The focus is on tax incentives that were provided to Kazakhstani businesses during the coronavirus pandemic.

Keywords: tax, tax incentives, taxpayer, tax code, special economic zones (SEZ), gross domestic product (GDP), small and medium-sized businesses, large companies, quasi-public corporations.

С. Кахарманова, докторант
Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Волатильность национальной валюты, так же как и вывоз капиталов, является серьезной угрозой экономической безопасности страны. В связи с этим государство с целью сглаживания слишком сильных колебаний курса национальной валюты может осуществлять валютные интервенции. Однако руководство Национального банка Казахстана является сторонником политики независимого плавающего валютного курса, результатом которой является существенное обесценение тенге, оказывающее положительное воздействие на результаты хозяйственной деятельности экспортеров минерального сырья и продовольствия, а также предприятий, осуществляющих импортозамещение. При этом ухудшаются условия функционирования предприятий-импортеров; увеличивается тяжесть задолженности хозяйствующих субъектов и населения, выраженной в иностранной валюте; снижается покупательная способность предприятий и населения, следствием чего является уменьшение совокупного спроса и замедление темпов экономического роста. На основании вышеизложенного, в целях повышения устойчивости национальной валюты, мы предлагаем возобновить проведение валютных интервенций. В Казахстане в условиях затянувшегося глобального экономического кризиса и связанной с этим турбулентностью мировой экономики резко замедлился экономический рост. Если в 2001-2007 гг. среднегодовые темпы роста ВВП составляли 10%, то в 2009 и 2015 гг. ВВП увеличился на 1,2%, в 2019 г. – на 1%, в то время как пороговый уровень экономической безопасности составляет 6%. Это свидетельствует об актуальности темы настоящей статьи. Несмотря на наличие многочисленных публикаций, проблема обеспечения экономической безопасности в посткризисный период путем развития материального производства на новой технико-технологической основе недостаточно исследована.

Ключевые слова: экономическая безопасность, глобализация, мировая экономика, конкурентоспособность, экономический рост, субъекты хозяйствования, специализация;

Введение. Казахстанской экономике переходного периода было присуще несовершенство социально-экономических отношений, разноуровневость хозяйственных связей, сложная система формирующихся рыночных отношений, слабая упорядоченность и бессистемность правовых норм, регулирующих отношения в экономической сфере. Кроме того, нельзя не указать на недостаточную эффективность самой экономики, ее неспособность обеспечить прочную экономическую базу функционирования государства и создать надлежащие условия благополучия для жизни

миллионов казахстанцев. Заметим, что слабое в экономическом отношении государство не может в полной мере обеспечить свою экономическую безопасность, безопасность своих граждан, занятых в производстве, а значит и эффективно противодействовать любым посягательствам на сферу экономической деятельности. Переход же экономики Казахстана к рыночным отношениям не только завершил период господства государственной монополии на собственность, но и создал принципиально новых субъектов хозяйствования, способствовал развитию частной собственности, предпринимательской и банковской деятельности, коммерческих структур, а вместе с ними изменил подход к обеспечению экономической безопасности.

Результаты и обсуждения. Экономическая безопасность – это состояние надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования личности, общества и государства, а также мирового сообщества от внутренних и внешних угроз, при котором они имеют возможность самостоятельно определять характер и формы производственной или иной деятельности для расширенного воспроизводства товаров и услуг в объемах, обеспечивающих социально ориентированное развитие экономики [1].

Для экономики республики характерны следующие проблемы:

- сырьевая специализация и связанная с ней уязвимость национального рынка от колебаний мировой конъюнктуры, в частности от падения цен на энергоносители;

- низкий уровень монетизации (45% при пороговом уровне продовольственной безопасности 75%), являющийся причиной недоинвестирования реального сектора экономики и инновационной сферы;

- старение основного капитала в отраслях материального производства (степень износа основных фондов в горнодобывающей промышленности – 59,9%, в обрабатывающей промышленности – 40%, строительстве – 43,8%);

- повышенные транзакционные издержки, снижающие конкурентоспособность экономики страны;

- неразвитость банковской системы, незначительная ее роль в финансировании модернизационных проектов.

Привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), с одной, стороны, способствует экономическому росту, с другой стороны, является угрозой национальной экономической безопасности.

Согласно информации Национального банка Республики Казахстан, за период с 2010 г. по 2015 г. в экономику страны чистый приток ПИИ составил 61,6 млрд долл. Наибольший приток прямых иностранных инвестиций приходится на 2011 г. (14 млрд долл.) и 2012 г. (13,3 млрд долл.). После этого началось резкое снижение притока ПИИ, объем которых в 2015 г. составил 4,8 млрд долл. или 34,3% от уровня 2011 г.

Несмотря на то, что Казахстан занимает 41-е место в рейтинге Doing Business-2016, уменьшение притока ПИИ свидетельствует об уменьшении инвестиционной привлекательности. К тому же наша страна занимает в данном рейтинге 70-е место по доступности кредитов, 71-е место по скорости подключения к энергоснабжению, 92-е место по возможности полу-

чения разрешений на строительство и 122-е место по уровню развития международной торговли [2].

В 2014 г. наибольший удельный вес в структуре казахстанских ПИИ имели Нидерланды (27,3%), США (17,2%), Швейцария (9,9%), КНР (7,8%) и Российская Федерация (6,4%) [3].

В структуре ПИИ по видам экономической деятельности наибольший удельный вес имеют инвестиции в горнодобывающую промышленность и разработку карьеров (35,5%), в т.ч. в добычу сырой нефти и природного газа – 30,8%. Далее следуют профессиональная, научная и техническая деятельность (24,7%). Прямые иностранные инвестиции в обрабатывающую промышленность составляют только 15,7%, в т.ч. в металлургию и производство готовых металлических изделий – 12,3%. Инвестиции в строительство составили всего 3,3%, в логистику – 3,1%, а в сельское, лесное и рыбное хозяйство – 0%.

Подобное распределение ПИИ по видам экономической деятельности не способствует структурной перестройке национальной экономики, сохраняет ее сырьевую ориентацию.

Структурная безопасность национальной экономики характеризуется удельным весом обрабатывающих отраслей в общем объеме промышленного производства и долей в этом объеме продукции машиностроения. В 2016 г. первый показатель составил 41,5% при пороговом уровне экономической безопасности 70%, второй – 1,6% при пороговом уровне 25%.

Объем инвестиций в основной капитал составил 16,7% от ВВП при пороговом значении уровня экономической безопасности 25%. Мы считаем, что учитывая необходимость проведения в Казахстане масштабной экономической модернизации пороговое значение данного показателя следует увеличить минимум до 30%, так как именно при таких объемах инвестиций такие ранее отсталые страны, как Республика Корея, Китай, Япония и др. совершили технологический рывок и добились высоких темпов социально-экономического развития.

В то время как экономически развитые страны готовятся к переходу к шестому технологическому укладу (6ТУ) в Казахстане доля производств 5ТУ составляет всего 1%, а 6ТУ представлен лишь спорадически. В случае сохранения столь нерациональной структуры экономики республика обречена остаться на периферии технологического прогресса.

О значительном отставании Казахстана от ведущих стран мира свидетельствуют следующие данные: в 2015 г. уровень инновационной активности предприятий республики составил 8,1%, удельный вес инновационной продукции в общем объеме валового внутреннего продукта (ВВП) – 0,92%, в то время как в таких странах, как Германия, данный показатель равен 79%, Швеция – 60%, Финляндия – 58%, США – 50% [4].

Для того чтобы сократить технологическое отставание Казахстана от ведущих государств мира, необходимо устранить недофинансирование науки, значительно увеличив инвестиции в НИОКР, так как в настоящее время внутренние и внешние затраты на НИОКР составили всего лишь 0,17% от ВВП, в то время как пороговый уровень экономической безопасности составляет 1,5%. Для сравнения: доля внутренних затрат на НИОКР составляет в Израиле 4,4% от ВВП, в Финляндии – 3,9%, в Южной Корее – 3,7%, в Японии – 3,4%, в 15 ведущих странах ЕС – 1,96% [4].

Ответ на вопрос о том, где взять средства для увеличения затрат на финансирование технологических инноваций, достаточно прост – необходимо прекратить вывод капиталов из страны, объем которого за 2004–2013 гг. составил 167,4 млрд долл.

Среднегодовой объем вывода капиталов составляет 16,7 млрд долл., что соответствует 9% ВВП в 2015 г. и 12,4% ВВП в 2016 г.

Основными причинами вывода капиталов являются: падение мировых цен на сырьевые ресурсы; замедление темпов экономического роста; девальвация национальной валюты (тенге); опасения предпринимателей по поводу возможного ухудшения бизнес-климата и дальнейшего обесценения тенге и т.п.

Отсутствие реального, а не на словах, внимания со стороны правительства республики к росту инновационности национальной экономики объясняется, на наш взгляд, двумя причинами:

– ожиданием, что в случае перехода экономически развитых стран к шестому технологическому укладу они станут распродавать технологии пятого технологического уклада странам периферии, в результате чего Казахстан сможет совершить переход на 5ТУ быстрее и с меньшими затратами, чем при самостоятельном форсировании инновационного развития;

– опасением, что в результате повышения эффективности общественного производства значительно возрастет уровень безработицы.

Волатильность национальной валюты, так же как и вывод капиталов, является серьезной угрозой экономической безопасности страны. В связи с этим государство с целью сглаживания слишком сильных колебаний курса национальной валюты может осуществлять валютные интервенции. Однако руководство Национального банка Казахстана является сторонником политики независимого плавающего валютного курса, результатом которой является существенное обесценение тенге, оказывающее положительное воздействие на результаты хозяйственной деятельности экспортеров минерального сырья и продовольствия, а также предприятий, осуществляющих импортозамещение. При этом ухудшаются условия функционирования предприятий-импортеров; увеличивается тяжесть задолженности хозяйствующих субъектов и населения, выраженной в иностранной валюте; снижается покупательная способность предприятий и населения, следствием чего является уменьшение совокупного спроса и замедление темпов экономического роста.

На основании вышеизложенного, в целях повышения устойчивости национальной валюты, мы предлагаем возобновить проведение валютных интервенций.

Величина валютных резервов, то есть запасов иностранной валюты, которыми владеет государство, должна быть достаточной для обеспечения финансовой стабильности страны. Однако за 2016 г. общая сумма международных резервов уменьшилась на 0,6% и составили 90,8 млрд долл. (68% от ВВП). В связи с этим, мы считаем целесообразным не только увеличивать международные резервы, но и в необходимых случаях использовать их для повышения устойчивости национальной финансовой системы.

Банковская система Казахстана обладает чрезвычайным высоким уровнем кредитного риска. По методологии Национального банка РК доля

проблемных кредитов банков второго уровня не должна превышать 10% совокупного кредитного портфеля банковской системы страны. Однако, согласно оценке экспертов международного рейтингового агентства S&P, удельный вес проблемных кредитов (включая реструктурированные кредиты) составляет 25-30%. Дефицит государственного бюджета республики, составивший в 2015 г. 2,2% от ВВП, за все годы глобального экономического кризиса (2007-2016 гг.) находился в диапазоне 1,7-2,9%, то есть не превышал допустимого порогового значения финансовой безопасности (3%). Однако при определении величины бюджета без учета доходов от гарантированных трансфертов из Национального фонда в 2008 г. дефицит составил 8,8%, в 2011 и 2013 гг. – по 6%, в 2015 г. – 8,6%.

Мы считаем, что для решения выявленных в результате проведенного анализа проблем социально-экономического развития и обеспечения экономического развития Казахстана необходимо проведение индустриализации на новой технологической основе, переход к материальному производству, основанному на технологиях пятого и шестого технологических укладов. При этом правительству и Национальному банку РК следует отказаться от проводимой ими монетарной политики, которая базируется на устаревшей неоклассической экономической теории и вследствие этого не соответствует целям прорывной модернизации, активной антикризисной стратегии, ускоренного экономического роста и структурных реформ. Такая политика, основной целью которой является таргетирование инфляции и поддержание финансовой стабильности экономики, не дает бизнесу осуществить разворот в сторону реальной политики реиндустриализации и импортозамещения на инновационной основе [5].

Необходимо найти «золотую середину» между целями уменьшения уровня инфляции до 4% и увеличением денежной массы почти на 70% для доведения темпов роста ВВП до среднегодового уровня не менее 6%.

Достижение такого оптимума невозможно без стратегии, базирующейся на рациональном сочетании принципов народнохозяйственного планирования, рыночного саморегулирования и политической демократии. Казахстану необходим мобилизационный сценарий структурных преобразований с научно обоснованными этапами его реализации. В основе такого сценария должна лежать адаптированная к современным условиям Дж.К. Гэлбрейтом [6] концепция нового индустриального общества, так как без модернизации материального производства на принципах экономики знаний страна развиваться не может. На первых этапах реализации указанного сценария необходима жесткая централизация управления экономикой с концентрацией ресурсов на приоритетных направлениях (например, создание и развитие высокотехнологичных производств), которые следует вывести из-под рыночного регулирования. При этом производство товаров массового потребления, малый и средний бизнес по-прежнему должны регулироваться рынком. Что же касается совершенствования политической демократии, то в ее основе должно лежать дальнейшее развитие среднего класса, в состав которого входят не только предприниматели, но и техническая и творческая интеллигенция, а также государственные служащие [7].

В статье выявлены внутренние и внешние угрозы экономической безопасности Казахстана, отрицательные последствия реализации которых

усилились под воздействием глобального экономического кризиса. В ходе дальнейших исследований целесообразно разработать сценарий посткризисного развития экономики Казахстана, реализация которого позволит сформировать в республике новое индустриальное общество второго поколения.

Заключение. В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы:

1. У Казахстана существуют проблемы с обеспечением экономической безопасности, так как:

– в условиях глобального экономического кризиса произошло существенное замедление темпов экономического роста;

– нерациональная структура национальной экономики, ориентированная на экспорт минерального сырья, обуславливает зависимость республики от спроса и цен на мировом рынке на нефть, газ и металлы;

– отраслевая структура иностранных инвестиций не способствует преодолению сырьевой ориентации экономики страны;

– неоднократно проводимые в Казахстане девальвации национальной валюты обусловлены существенным отставанием республики от экономически развитых стран мира;

– проводимая в Казахстане монетарная политика не способствует экономическому росту, рационализации структуры и повышению уровня инновационности национальной экономики.

2. Для обеспечения экономической безопасности Казахстана рекомендуется осуществить формирование в республике нового индустриального общества второго поколения, материально-техническим базисом которого являются производства пятого технологического уклада, удельный вес которых в структуре национальной экономики не превышает в настоящее время 1%. При реализации такой стратегии необходимо обеспечить рациональное сочетание принципов народнохозяйственного планирования, рыночного саморегулирования и политической демократии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кайгородцев А.А. Экономическая безопасность Казахстана в условиях турбулентности мировой экономики // *Фундаментальные исследования*. – 2017. – № 7. – С. 136-140; URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41599> (дата обращения: 19.02.2021).

2. Послание Президента страны народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 г. http://www.akorda.kz/ru/page/page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-14-dekabrya-2012-g_1355499089.

3. Паньков В. Экономическая безопасность: мирохозяйственный и внутренний аспект // *Внеэкономические связи*. 2012. Вып. 8.

4. Рубанов В. Безопасность – лозунги, теория и политическая практика. РЭЖ, 2017. № 17.

5. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // *Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика*. 1995.

№ 3.

6. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России // Международный бизнес России. 2015. № 9.

7. Есентугелов А. «Устойчивый экономический рост и экономическая безопасность Казахстана: проблемы и перспективы». Национальные экономические интересы и отношения собственности в условиях глобализации / Под ред. А. Кошанова, ИЭ МОН РК – 2005.

С. Кахарманова, докторант
аль-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Әлемдік экономиканың жаһандану жағдайындағы Қазақстанның экономикалық қауіпсіздігі

Түйіндемe. Ұлттық валютаның құбылмалылығы, сондай-ақ капиталды экспорттау елдің экономикалық қауіпсіздігіне елеулі қатер болып табылады. Осыған байланысты мемлекет ұлттық валюта бағамының тым қатты ауытқуын тегістеу мақсатында валюталық интервенцияларды жүзеге асыра алады. Алайда, Қазақстан Ұлттық банкінің басшылығы Тәуелсіз өзгермелі валюта бағамы саясатының жақтаушысы болып табылады, оның нәтижесі минералдық шикізат пен азық-түлік экспорттаушыларының, сондай-ақ импортты алмастыруды жүзеге асыратын кәсіпорындардың шаруашылық қызметінің нәтижелеріне оң әсер ететін теңгенің Елеулі құнсыздануы болып табылады. Бұл ретте импорттаушы кәсіпорындардың жұмыс істеу жағдайлары нашарлайды; шаруашылық жүргізуші субъектілер мен халықтың шетел валютасымен көрсетілген берешегінің ауырлығы ұлғаяды; кәсіпорындар мен халықтың сатып алу қабілеті төмендейді, нәтижесінде жиынтық сұраныстың төмендеуі және экономикалық өсу қарқынының баяулауы байқалады. Жоғарыда баяндалғанның негізінде, ұлттық валютаның тұрақтылығын арттыру мақсатында валюталық интервенцияларды жүргізуді жаңғыртуды ұсынамыз. Көптеген жарияланымдардың болуына қарамастан, дағдарыстан кейінгі кезеңде материалдық өндірісті жаңа техникалық-технологиялық негізде дамыту арқылы экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету проблемасы жеткілікті зерттелмеген.

Түйінді сөздер: экономикалық қауіпсіздік, жаһандану, әлемдік экономика, бәсекеге қабілеттілік, экономикалық өсу, шаруашылық жүргізу субъектілері, мамандандыру.

S. Kaharmanova, Senior lecturer
Al-Farabi Kazakh national university, Almaty, Kazakhstan

Economic security of Kazakhstan in the context of globalization of the world economy

Abstract. The volatility of the national currency, as well as the export of capital, is a serious threat to the economic security of the country. In this regard, the state may carry out currency interventions in order to smooth out too strong fluctuations in the exchange rate of the national currency. However, the management of the National Bank of Kazakhstan is a supporter of the policy of an independent floating exchange rate, which results in a significant depreciation of the tenge, which has a positive impact on the results of economic activities of exporters of mineral raw materials and food, as well as enterprises engaged in import substitution. At the same time, the conditions for the functioning of importing enterprises deteriorate; the severity of the debt of economic entities and the population, expressed in foreign currency, increases; the purchasing power of enterprises and the population is reduced, resulting in a decrease in aggregate demand and a slowdown in economic growth. Based on the above, in order to increase the stability of the national currency, we propose to resume currency interventions. Despite numerous publications, the problem of ensuring economic security in the post-crisis period through the development of material production on a new technical and technological basis has not been sufficiently studied.

Keywords: economic security, globalization, world economy, competitiveness, economic growth, business entities, specialization.

Н.Е. Дабылтаева¹, кандидат экономических наук

С.Т. Ыбышева², кандидат экономических наук

^{1, 2} Казахский Национальный Женский Педагогический Университет

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БОРЬБЕ С ПОСЛЕДСТВИЯМИ ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация. Цель данной статьи – рассмотреть роль инновационных технологий, которые были использованы во время пандемии COVID-19 в сфере высшего образования и здравоохранения. В ходе исследования было обнаружено, что цифровые стратегии с использованием инновационных технологий помогают студентам адаптироваться к последствиям пандемии. Это исследование освещает различные инновационные технологии, которые помогают системам здравоохранения и образования приспособиться в условиях борьбы с COVID-19. В статье рассматривается технологический сдвиг в мировой экономике, произошедший во время пандемии, а также его влияние на современное общество. Помимо инновационных технологий, в данной статье также проанализированы изменения, произошедшие в системе образования Казахстана во время пандемии. С учетом использования ключевых слов в базах данных SCOPUS, Springer, Science Direct и Google Scholar был составлен литературный обзор статей, связанных с тематикой по COVID-19, цифровым технологиям в образовании, смешанному обучению. Также приняты во внимание актуальные материалы сайтов и блогов. Определен список важных технологий, которые широко были использованы во время пандемии в Казахстане. Используются качественные (59 респондентов) и количественные (98 респондентов) методы исследования. Результаты исследования показали, что к концу семестра 2019-2020 студенты были осведомлены о смешанном обучении и его значении. Научная новизна заключается в описании опыта, полученного вузами Казахстана во время карантина. Мы считаем, что в будущем следует широко использовать смешанное обучение. Нововведения в учебном процессе охватывают две области. Первая связана с используемым программным обеспечением для создания виртуального университета, облегчающего общение студентов и преподавателей. Вторая область соотносится с контентом обучения, без которого любые инновации терпят неудачу.

Ключевые слова: искусственный интеллект (ИИ), цифровые технологии, COVID-19, смешанное обучение.

Введение. Во все времена инновации играли ключевую роль в развитии общества. Система образования и инновационное развитие взаимосвязаны. Внедрение незначительных инноваций в образовательный процесс преобразует его и, в свою очередь, способствует появлению новых инноваций. Такую же параллель можно провести между экономическим и инновационным развитием. Инновации способствуют росту экономики и накоплению капитала, который потом направляется на прорывные проекты. Многие экономисты рассматривали проблему инновационного разви-

тия как одну из важных. Так, австрийский экономист Й. Шумпетер (1934) в книге «Теория экономического развития» любые изменения в технологиях, управлении, а также в методах использования ресурсов считал за инновации. Немецкий ученый Г. Менш обнаружил корреляцию между темпами экономического роста и циклами инноваций (Mensch, 1983) [1].

Разворот к стратегии повышения конкурентоспособности и устойчивости за счет использования нового типа ресурсов, а именно результатов интеллектуальной деятельности, произошел на фоне продолжающегося дефицита материальных ресурсов, экстенсивного производства и дальнейшего экономического кризиса. Неслучайно в последние десятилетия сервисные компании вышли в число мировых лидеров, а объем продаж наукоемкой продукции на мировом рынке превысил триллионы долларов. Важно отметить, что в высокоразвитых странах наука, образование и оборонная промышленность являются стратегической частью государственного бюджета.

Инновации – это саморегулируемый процесс, движущими силами которого является желание получить сверхприбыль. И единственное ограничение здесь – это степень риска. Процесс внедрения инноваций происходит более интенсивно только тогда, когда первая причина сильнее второй. Вот почему в США, Германии, Франции, Японии и других развитых странах инновационная деятельность поощряется за счет льготного финансирования, венчурного капитала, политик налогообложения и амортизации и т.д. [2]. Повышение уровня конкурентоспособности компаний невозможно без осознания и понимания последствий четвертой промышленной революции Индустрия 4.0 и процессов цифровизации, которые способствуют созданию абсолютно новых рычагов конкурентного преимущества и, более того, «технологический прогресс заставляет людей переосмыслить настоящую и будущую деятельность» (Brauweiler et al., 2020).

Для развивающихся стран одна из ключевых проблем – организация взаимодействия науки и производства. Международный опыт инновационной деятельности свидетельствует о разнообразии форм и методов, используемых в сфере НИОКР. Особенность настоящего момента в том, что карантинные меры не позволяют вести бизнес по старинке. Даже абсолютные скептики стремятся к цифровизации, перестраивая процессы, продукты и коммуникации. Инновационные решения помогают адаптироваться к новым реалиям. Еримпашева А. и Балгабаева З. заявляют, что сегодняшняя «реальность трансформируется под влиянием глобальных мега-тенденций», таких как урбанизация, цифровые технологии и поведение потребителей (Yerimpasheva&Balgabayeva, 2020). В то же время после объявления пандемии многие системы не справились с ситуацией. Обстоятельства заставили все страны срочно адаптироваться к новым реалиям. Пандемия COVID-19 «серьезно сказалась на образовательном процессе» (Upadhyaya, Jain, Iyengar, Patralekh & AbhishekVaish, 2020). Произошел «внезапный переход образовательной, экономической, деловой, медицинской и многих других сфер деятельности в онлайн-домен» (Haghani et al., 2020). Новая «парадигма антивирусной защиты» потребовала «передовых технологий и инструментов для ускорения темпов цифровой трансформации» (Megahed & Ghoneim, 2020). Эта цифровая трансформация описывается как «процесс, направленный на улучшение объек-

та, вызывая значительные изменения в его свойствах за счет сочетания информационных, вычислительных, коммуникационных и коммуникационных технологий» (Vial, 2019) [3].

Результаты и обсуждения. Цифровые технологии в 21 веке развиваются быстрыми темпами, создавая поистине новый мир. Современный мир настолько нов, настолько и непредсказуем, и ситуация с пандемией COVID-19 – лучшее тому подтверждение. Еще семь месяцев назад некоторые вещи, которые казались не столь важными, теперь играют чрезвычайно важную роль.

С пятой недели весеннего семестра 2019-2020 академического учебного года студенты КазНУ имени аль-Фараби стали обучаться дистанционно из дома. Синхронное обучение проводилось с помощью таких программ, как Zoom, Google Meet, YouTube Live Stream и Microsoft Teams. Асинхронное обучение осуществлялось через университетскую платформу Univer, Moodle СДО. WhatsApp, электронная почта и мобильный телефон использовались для коммуникаций в экстренных случаях при отключении интернета, электричества и проблем с техникой. Формат сдачи экзаменов зависел от программы обучения и факультета. Выпускные экзамены были организованы через Zoom, Microsoft Teams, систему Univer (университетская платформа) и программу Qylyq.kz. 63% респондентов ответили, что они не столкнулись ни с какими проблемами при сдаче экзаменов. 37% респондентов отметили, что имели проблемы при сдаче экзаменов. Это нестабильное интернет соединение, отсутствие интернета, проблемы с программным обеспечением. При этом 91% респондентов ответили, что довольны результатами обучения, 57% ответили, что готовы продолжить обучение в таком же формате, 20% предпочитают традиционный офлайн-формат и 23% затрудняются с ответом. Интересно отметить, что 85% респондентов заявили, что готовы перейти на смешанное обучение, из них 62% отметили главную причину такого решения – свободное время, которое может появиться у них [4].

По результаты исследования, предоставленного Jowsey et al. (2020) предполагается, что «смешанное обучение может положительно влиять на достижения учащихся, особенно, когда оно используется для эффективно управления и поддержки дистанционного образования». Эти ученые выделили условия для успешного смешанного обучения:

- активное участие в продвижении смешанного обучения;
- проявление уважение и терпения по отношению к студентам;
- техническая поддержка обучения (интернет, оборудование, программное обеспечение); поддержка со стороны семьи;
- коммуникации, обеспеченные со стороны преподавателя.

Мы решили воспользоваться результатами этого исследования и использовать перечисленные условия успешного смешанного обучения как основные в анкете для студентов. В вопросник мы добавили дополнительные критерии успешного смешанного обучения. Целью опроса было выяснить, какие условия важны для успешного обучения, отличаются ли они от перечисленных. Кроме того, мы хотели узнать, считают ли студенты смешанное обучение хорошей образовательной возможностью. Результаты опроса представлены на рисунке 1 [5].

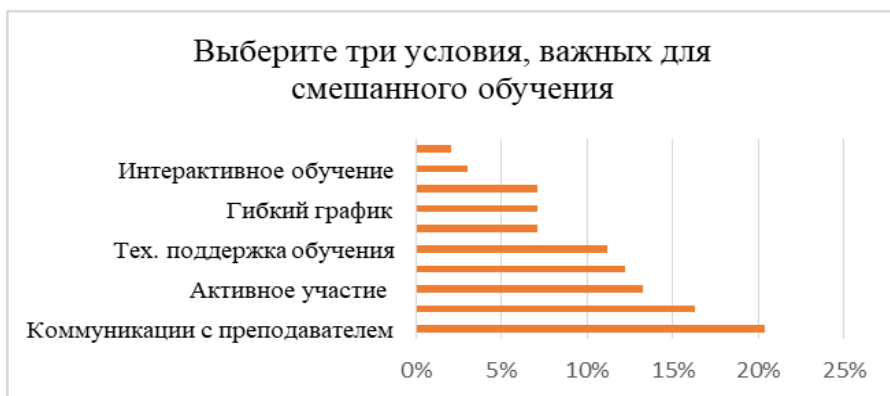


Рисунок 1. Условия успешного смешанного обучения

Наибольшие предпочтения респондентов распределились таким образом: Коммуникации, обеспеченные со стороны преподавателя (20%), Проявление уважения и терпения по отношению к студентам (16%) и Активное участие в продвижении смешанного обучения (13%). Воспользовавшись законом Парето, мы определили список наиболее важных условий успешного смешанного обучения, которые представлены на рисунке 2.

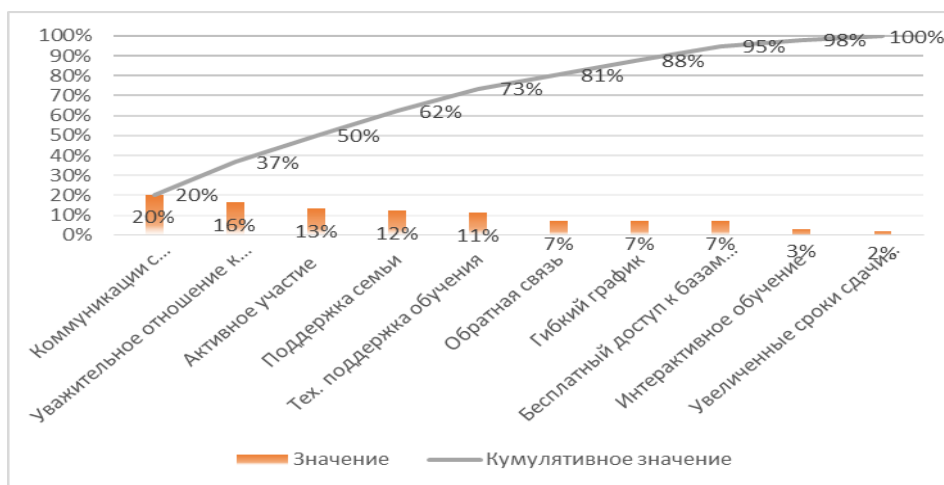


Рисунок 2. Диаграмма Парето по результатам опроса 98 студентов КазНУ

Согласно Правилу 80/20, для успешного смешанного обучения необходимы следующие критерии:

- коммуникации, обеспеченные со стороны преподавателя;
- проявление уважения и терпения по отношению к студентам;
- активное участие в продвижении смешанного обучения;
- поддержка со стороны семьи;
- техническая поддержка обучения (интернет, оборудование, программное обеспечение);
- обратная связь.

Как видно из диаграммы, предпочтения студентов КазНУ несколько отличаются от перечисленных в исследовании Jowsey et al. (2020) [6].

Пандемия коронавируса навсегда изменила мир. Эксперты отмечают, что меняется не только политика и государственное устройство стран, экономика, но и другие сферы жизни людей. Речь также идет о системе образования. Образование, как и другие отрасли, не было готово к работе в условиях карантина и теперь должно в короткие сроки адаптироваться к новым реалиям и вызовам.

В то же время пандемия COVID-19 запустила масштабную цифровую трансформацию в обществе. Пандемия заставила людей совершить невероятный цифровой скачок, что отразилось на повседневной жизни. Традиционное оффлайн образование превратилось в дистанционное онлайн обучение. Пандемия коронавируса оказала неизгладимое влияние на образование во всем мире. Сегодня учебные заведения, студенты и преподаватели вынуждены в короткие сроки перейти на дистанционное обучение. В середине марта 2020 года Министерство образования и науки совместно с IT-компаниями и учебными заведениями проделали колоссальную работу. Они инициировали создание проектного офиса, где члены команды изучили мировой опыт США, Монголии, России и других стран ближнего зарубежья. Для перехода на новый формат обучения были проведены онлайн-тренинги и вебинары. Около ста гражданских вузов были переведены на систему дистанционного обучения. Передовые университеты оказались наиболее подготовленными, поскольку у них была вся необходимая инфраструктура.

Преимущества использования новых технологий в образовании очевидны. Казахстанские вузы всегда были заинтересованы в развитии дистанционного обучения, а некоторые курсы уже проводятся в онлайн-формате. Например, в КазНУ им. аль-Фараби курс «Информационно-коммуникационные технологии» уже несколько лет преподается дистанционно. Эксперты отмечают важность смешанного обучения, которое состоит из обучающих элементов, предоставляемых офлайн и онлайн. В новом 2020-2021 академическом учебном году этот вид обучения, очевидно, станет наиболее востребованным из-за его гибкости и актуальным в условиях меняющейся эпидемиологической ситуации.

Интересен опыт использования платформы Oqulyq.kz, который, на наш взгляд, включает значительный функционал, необходимый при организации дистанционного обучения.

Стартап «Oqulyq.kz» представляли три молодых казахстанских предпринимателя – Ерсұлтан Ерманов, Эдуард Заукарнаев и Ануар Кагаров. Oqulyq.kz представляет собой набор инструментов для проверки знаний с помощью прокторинга, который обеспечивает реализацию принципов академической честности. Контроль осуществляется с помощью микрофона, веб-камеры, записи экрана, машинного зрения и автоматизированного алгоритма, который способен распознавать подозрительные модели поведения обучающегося, о чем сразу становится известно проверяющему.

Другим преимуществом проекта Oqulyq.kz является то, что серверы расположены в Казахстане, что повышает степень защиты данных. Командой Oqulyq.kz было реализовано несколько проектов, в том числе вы-

пускные экзамены в КазНУ им. аль-Фараби, вступительные экзамены в физико-математические школы Алматы и олимпиады по математике [7].

Пандемия не остановила работу даже творческих ВУЗов, в том числе и Казахской национальной консерватории имени Курмангазы. Администрация консерватории предложила свой алгоритм проведения занятий в условиях дистанционного обучения, а также все возможные формы проведения экзаменов, которые учитывали бы особую специфику работы творческих вузов, а именно индивидуальные занятия. При этом были задействованы такие программы, как Платонус, Zoom, Google meet, Whatsapp, электронная почта. Обязательным для обучающихся стал регулярный отчет о своей проделанной работе, который должен был быть загружен на платформе Платонус в форме аудио- и видеоматериалов. Под особый контроль попали письменные материалы, которые проверялись на наличие заимствований. Итоговая аттестация в виде защиты дипломных проходила в зависимости от предпочтений выпускающих кафедр в режиме реального времени с помощью программ Zoom или Google meet. Экзамены проходили под наблюдением прокторов [8].

В целом, переход творческого вуза на обучение в новом формате прошел успешно. Стоит отметить, что это оказалось возможным благодаря организационной работе администрации. Однако, стало невозможным проведение ансамблевых занятий, таких как «камерный ансамбль» и «оркестр», специфика которых подразумевает одновременную игру нескольких музыкантов. Для таких дисциплин были предложены альтернативные формы аттестации, например, сдача видеозаписей отдельных партий инструментов, коллоквиумы и написание эссе.

Заключение. Пандемия COVID-19 «серьезно помешала обучению» всех учащихся (Upadhyaya et al., 2020). Произошел «внезапный переход образовательной, экономической, деловой, медицинской и многих других сфер деятельности в онлайн-домен» (Haghani et al., 2020).

Новая «парадигма антивирусной защиты» требует «передовых технологий» и «инструментов, ускоряющих темпы цифровой трансформации» (Megahed & Ghoneim, 2020) и цифровая революция ускорена вследствие COVID-19 (Poch et al., 2020).

Пандемия коронавируса изменила нашу жизнь, при которой мы должны научиться находить новые нестандартные решения и существовать в новых реалиях, связывая разные типы технологий. А компании, университеты, правительства и люди все чаще используют цифровые технологии, чтобы справиться с последствиями пандемии.

Многие авторы склонны полагать, что цифровые технологии, используемые в процессе принятия стратегических решений, могут помочь привести к повышению конкурентоспособности и преодолеть последствия пандемии (Papadopoulos, Baltas & Balta, 2020; Nadikattu, 2020; Chettri, Debnath & Devi, 2020; Agosto & Giudici, 2020; Nadikattu, 2020).

Во время пандемии AI использовался для снижения нагрузки на медицинских работников (Allam et al., 2020; Pirouz et al., 2020; Vigil Martín, 2020; Mulenga & Marbán, 2020; Ting et al., 2020), а цифровые технологии являются одним из ключевых факторов, влияющих на последствия пандемии (Madurai Elavarasan & Pugazhendhi, 2020).

Новые технологии и телемедицина пришли на помощь врачам и используются на всех уровнях. Реакция на COVID-19 в Восточной Азии продемонстрировала широкое использование новых технологий в медицине, таких как Big data, AI, дроны, 5G, робототехника, автоматизированные транспортные средства, блокчейн (Shaw, Kim & Hua, 2020).

Во многих странах была инициирована «иная рабочая культура»: удаленная работа, онлайн-встречи и виртуальные классы, а онлайн-образование для школьников стало повседневным. Таким образом, происходит изменение образа жизни, «который может иметь более длительные социально-психологические и поведенческие последствия» (Shaw, Kim & Hua, 2020).

Пандемия оказалась «конструктивным разрушителем, дающим возможность реструктурировать существующую традиционную систему обучения на основе виртуальных классов» (Rajhans et al., 2020). В то же время пандемия может «усилить цифровое неравенство», а «цифровое неравенство повышает уязвимость к COVID-19» (Beaunoyer et al., 2020).

Смешанное обучение в контексте пандемии COVID-19 «внезапно стало первостепенным для образования» и по всему миру в крупных высших учебных заведениях «наблюдается движение к смешанному обучению» (Jowsey et al., 2020). Комбинированный подход к обучению (blended learning) «улучшает коммуникативные навыки учащихся» (Farahani et al., 2020). Пандемия 2020 года вызвала бурный интерес к технологиям дистанционного обучения, смешанного обучения и вооружили полезными знаниями широкие массы во всех странах, что позволит этим технологиям выйти на новый уровень и реализовать новые инновации. Были проведены онлайн-опросы с использованием предварительного и итогового шаблона исследования, анкеты которых включали вопросы открытого и закрытого типа. Исследование показало, что студенты стали в большей степени осознавать важность смешанного обучения в учебном процессе и разбираться в новых для них программах и технологиях. Возврат к оффлайн обучению станет поворотным моментом в использовании смешанного обучения и сделает образовательный процесс более гибким и адаптивным.

Результаты исследования выявили условия для успешного смешанного обучения. К ним, в первую очередь, относятся общение с преподавателем, оценка чувств учащихся, активное участие, поддержка семьи, техническая поддержка обучения и наличие обратной связи. Результаты нашего исследования почти совпали с результатами исследования, предоставленного Jowsey et al. (2020).

Такие платформы, как Zoom, Google Meet, Microsoft Teams, YouTube Streaming стали широко востребованными и даже популярными среди студентов и преподавателей. Стартап Oqylyq.kz успешно реализован и полностью соответствует ожиданиям. Онлайн обучение способствовало стабильному посещению занятий студентами и их большей вовлеченности в силу удобства и использования девайсов вне зависимости от места пребывания.

В то же время тридцать семь процентов респондентов столкнулись с такими трудностями, как нестабильный Интернет, его отсутствие в отдаленных от центров регионах, а в некоторых случаях неумение пользоваться программным обеспечением, выбранным для экзамена. Однако, вне за-

висимости от формы обучения, наиболее успешными студентами становятся те, кто заинтересован в самом процессе обучения.

Пандемия COVID-19 негативно повлияла на все системы, и ситуация требует особых мер, в первую очередь, связанных с цифровизацией всех сфер. По мнению экспертов, пандемия коронавируса обострила существующие проблемы в образовании. Однако те учреждения, которые уделяли достаточно внимания новым технологиям и инновациям до пандемии, пострадали в меньшей степени. Достаточный уровень цифровизации образовательного процесса вузов позволяет безболезненно преодолевать все последствия пандемии и оставаться на плаву.

Считаем, что необходимы дальнейшие исследования в области цифровых инструментов, применяемых в смешанном обучении. Возврат к традиционному обучению, безусловно, должен осуществляться без потери того накопленного опыта, который был приобретен в условиях пандемии. Мы предполагаем, что в новых реалиях учебный процесс должен все больше использовать смешанное обучение, которое решает не только задачи образования, но и позволяет значительно снизить риски внешней среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Schumpeter, J. (1934). *Theory of Economic Development* (3rd ed.). Harvard Economic Studies.
2. Shaw, R., Kim, Y., & Hua, J. (2020). Governance, technology and citizen behavior in pandemic: Lessons from COVID-19 in East Asia. *Progress in Disaster Science*, 6, 100090. doi: 10.1016/j.pdisas.2020.100090
3. Singh, R., Javaid, M., Haleem, A., & Suman, R. (2020). Internet of things (IoT) applications to fight against COVID-19 pandemic. *Diabetes & Metabolic Syndrome: Clinical Research & Reviews*, 14(4), 521-524. doi: 10.1016/j.dsx.2020.04.041
4. Ting, D., Carin, L., Dzau, V., & Wong, T. (2020). Digital technology and COVID-19. *Nature Medicine*, 26(4), 459-461. doi: 10.1038/s41591-020-0824-5
5. Upadhyaya, G., Jain, V., Iyengar, K., Patralekh, M., & AbhishekVaish. (2020). Impact of COVID-19 on post-graduate orthopaedic training in Delhi-NCR. *Journal of Clinical Orthopaedics and Trauma*. doi: 10.1016/j.jcot.2020.07.018
6. Vaishya, R., Javaid, M., Khan, I., & Haleem, A. (2020). Artificial Intelligence (AI) applications for COVID-19 pandemic. *Diabetes & Metabolic Syndrome: Clinical Research & Reviews*, 14(4), 337-339. doi: 10.1016/j.dsx.2020.04.012
7. Vial, G. (2019). Understanding digital transformation: A review and a research agenda. *The Journal of Strategic Information Systems*, 28(2), 118-144. doi: 10.1016/j.jsis.2019.01.003
8. Yerimpasheva, A., & Balgabayeva, Z. (2020). Data-driven marketing as a part of a business strategy of Kazakhstani franchise companies. In *Digitalization and Industry 4.0: Economic and Societal Development* (pp. 333-347). Berlin: Springer Gabler, Wiesbaden.

Н.Е. Дабылтаева¹, экономика ғылымдарының кандидаты
С.Т. Ыбышева², экономика ғылымдарының кандидаты
^{1,2} Қазақ Ұлттық Қыздар Педагогикалық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

COVID-19 пандемиясының зардаптарымен күрестегі инновациялық технологияды енгізу

Түйіндеме. Осы мақаланың мақсаты – COVID-19 пандемиясы кезінде қолданылған инновациялық технологиялардың жоғары білім беру мен денсаулық сақтау саласындағы рөлін зерттеу болып табылады. Зерттеу барысында инновациялық технологияларды қолданатын цифрлық стратегиялар студенттерге пандемия әсеріне бейімделуге көмектесетіні анықталды. Бұл зерттеу денсаулық сақтау мен білім беру жүйелерін COVID-19-ға қарсы күреске бейімдеуге көмектесетін әр түрлі инновациялық технологияларды бөліп көрсетеді. Мақалада пандемия кезінде болған әлемдік экономикадағы технологиялық өзгеріс, сондай-ақ оның қазіргі қоғамға әсері қарастырылған. Инновациялық технологиялардан басқа, бұл мақалада пандемия кезінде Қазақстанның білім беру жүйесінде болған өзгерістер қарастырылады. Әдеби шолу COVID-19, білім берудегі цифрлық білім, SCOPUS, Springer, Science Direct және Google Scholar-да тиісті кілт сөздерді қолданып аралас оқытуға қатысты тақырыптарды қамтиды. Сондай-ақ сайттар мен блогтардың өзекті материалдары ескерілген. Қазақстанда пандемия кезінде кеңінен қолданылған маңызды технологиялардың тізімі анықталды. Біз зерттеудің сапалы (59 респондент) және сандық (98 респондент) әдістерін қолдандық. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, 2019-2020 семестрдің соңында студенттер аралас оқыту және оның мағынасы туралы білді. Ғылыми жаңалығы карантин кезінде Қазақстанның жоғары оқу орындарының жинаған тәжірибесін сипаттауда. Аралас оқытуды болашақта кеңінен қолдану керек деп санаймыз. Оқу үрдісіндегі инновациялар екі бағытты қамтиды. Біріншісі, студенттер мен оқытушылар арасындағы байланысты жеңілдететін виртуалды университет құру үшін қолданылатын бағдарламалық жасақтамаға қатысты. Екінші бағыт оқыту мазмұнына қатысты, онсыз ешқандай жаңалық болмайды.

Түйінді сөздер: жасанды интеллект (AI), сандық технологиялар, COVID-19, аралас оқыту.

N.E. Dabylytayeva¹, candidate of economic Sciences

S.T. Ibisheva², candidate of economic Sciences

^{1,2} Kazakh National Women's Teacher Training University

Innovative solutions in the fight against the consequences of the COVID-19 pandemic

Abstract. The article aims to examine the role of innovative technologies used in the COVID-19 pandemic in higher education and health. The study has found that digital strategies using innovative technologies help students adapt to the pandemic's effects. This study highlights various innovative technologies that help health and education systems adapt to the implications of the COVID-19. The article discusses the technological changes in the world economy during the pandemic and its impact on modern society. In addition to the innovative technologies, this article examines the changes that have taken place in Kazakhstan's education system during the pandemic. The literature review covers topics related to COVID-19 and digital education found in SCOPUS, Springer, Science Direct, and Google Scholar, using appropriate keywords. Relevant materials of sites and blogs are also taken into account. The list of essential technologies widely used during the pandemic in Kazakhstan has been identified. We used qualitative (59 respondents) and quantitative (98 respondents) research methods. The study results show that at the end of the 2019-2020 semester, students were informed on blended learning and its meaning. The scientific novelty describes the experience of Kazakhstani universities during the quarantine. We believe that blended learning should be widely used in the future. Innovations in the educational process cover two areas – the first concerns the software used to create a virtual university that facilitates communication between students and faculty. The second direction is related to the content of studying, without which innovations would fail.

Keywords: artificial Intelligence (AI), digital technologies, COVID-19, blended learning.

МРНТИ 06.73.445

Б.Б. Иманкулова¹, магистр, бухгалтер ИП «ББ»

С.К. Барышева², кандидат экономических наук, доцент

А. Цыренов³, кандидат экономических наук, доцент

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

³ Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Российская Федерация

НОВЫЕ РЕАЛИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РК

Аннотация. Данная статья раскрывает реалии денежно-кредитной политики РК в условиях развитие мировой экономики под воздействием пандемии коронавируса COVID-19. В деятельности современных банков все в большей степени реализуются аналитические функции. В силу возрастания рисков, что само по себе также можно назвать тенденцией в развитии кредитных и других операций, банки стали относиться особенно тщательно к оценке, как объектов, так и субъектов кредитования. Валютная политика Национального Банка Республики Казахстан призвана обеспечить баланс между внутренней и внешней конкурентоспособностью казахстанской экономики. При проведении курсовой политики Национальный Банк Республики Казахстан не будет допускать значительных колебаний реального курса национальной валюты, которые могут оказать негативное влияние на конкурентоспособность отечественного производства в условиях постоянно меняющейся мировой конъюнктуры. Сохраняются высокие темпы годового роста денежного предложения в условиях реализации антикризисных мер. Рост денежного предложения происходит при замедлении скорости обращения денег, а также снижении денежного мультипликатора вследствие опережающего роста денежной базы.

Ключевые слова: Национальный Банк, денежно-кредитная политика, инфляция, стабилизация, финансовая система

Введение. Основной целью денежно-кредитной политики Национального Банка является обеспечение стабильности цен в Республике Казахстан. Создание макроэкономической среды со стабильно-низкой инфляцией является одной из важных предпосылок устойчивого развития экономики. В 2016-2017 годах целевым ориентиром Национального Банка являлся коридор годовой инфляции 6-8%. Начиная, с 2018 года целевые параметры снижаются в рамках стратегии по достижению среднесрочной цели по инфляции. Целевые ориентиры инфляции устанавливается на следующем уровне: 5-7% на конец 2018 года, 4-6% на конец 2019 года, ниже, но близко к 4% на конец 2020 года и последующие годы [1].

Годовая инфляция в ноябре 2020 года ускорилась до 7,3%, продолжая оставаться выше целевого уровня 4-6%. При этом динамика инфляцион-

ных процессов складывается ниже прогнозных оценок Национального Банка, что обусловлено более умеренным, чем ожидалось, ростом цен на продовольственные и непродовольственные товары в условиях низкой деловой активности и слабого внутреннего спроса [2].

Достижение целевой инфляции к 2020 году будет зависеть от эффективности совместных скоординированных мер и действий Национального Банка, Правительства и местных исполнительных органов по обеспечению стабильности цен в стране.

Экспериментальная часть. Развитие мировой экономики продолжает формироваться под воздействием пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничительных мер. После глубокого спада во втором квартале 2020 года в третьем квартале во многих странах мира наблюдались восстановительные тенденции. В 2021 году ожидается положительная траектория экономического роста в странах-торговых партнерах по мере улучшения эпидемиологической ситуации и снятия, ограничительных мер. На фоне низкой экономической активности и подавленного внутреннего спроса инфляционные процессы в странах-торговых партнерах остаются приглушенными. Показатели годовой инфляции сохраняются ниже либо на уровне целевых показателей [2].

В зависимости от экономической ситуации Национальный Банк Республики Казахстан будет стремиться к дальнейшему снижению своего участия на валютном рынке в целях повышения гибкости курса тенге.

При кардинальном изменении экономической ситуации, резком и значительном падении мировых цен на энергоресурсы и их сохранение на этом уровне в течение длительного времени, а также девальвации в странах – основных торговых партнерах Республики Казахстан возможно резкое изменение курса тенге.

В рамках работы по обеспечению сбалансированного развития валютного рынка и привлечения иностранного капитала в Казахстан, Национальным Банком совместно с Агентством по регулированию и развитию финансового рынка до 1 июля 2020 года будут внесены предложения по развитию рыночной инфраструктуры хеджирования валютных рисков [3]. Независимо от сценария экономического развития меры денежно-кредитной политики будут направлены на удержание уровня годовой инфляции в пределах 6-8%. Увеличение избыточного денежного предложения, стимулирующего инфляционное давление, будет, соответственно, нивелироваться ростом стерилизационных операций Национального Банка Республики Казахстан.

Применение тех или иных мер денежно-кредитной и валютной политики будет осуществляться Национальным Банком Республики Казахстан с учетом интеграционных процессов, происходящих в рамках функционирования Единого экономического пространства.

К восстановлению казахстанского финансового сектора Национальным банком Казахстана совместно с государственными органами была принята Концепция развития финансового сектора в посткризисный период. В этой Концепции большое значение придается решению задач по мобилизации финансовых ресурсов в посткризисный период посредством привлечения внутренних и внешних ресурсов для финансирования инвестиционных проектов, а также развитию государственно-частного партнер-

ства. В соответствии с Концепцией основными целями развития финансового сектора определены:

- повышение его устойчивости;
- создание условий по недопущению факторов нестабильности и явлений, обнаруженных в ходе кризиса;
- стимулирование инвестиционной активности в посткризисный период;
- укрепление доверия к финансовому сектору страны, как со стороны инвесторов, так и со стороны потребителей финансовых услуг.

Результаты и обсуждения. Продолжится работа по созданию современной, устойчивой и конкурентоспособной финансовой системы суверенного Казахстана. С учетом этого главными задачами Концепции являются следующие:

1. Мобилизация финансовых ресурсов в посткризисный период.

В рамках данного направления внимание будет уделяться в первую очередь внутренним инвесторам. При этом одним из важных факторов дальнейшего экономического роста остается активное вовлечение в указанный процесс иностранных инвесторов. Казахстан останется верным политике стабильного инвестиционного климата, режима благоприятствования для иностранных инвестиций.

2. Укрепление системы надзора и регулирования финансового сектора. В условиях текущего кризиса органы финансового регулирования оказались неприспособленными к выявлению повышенной концентрации риска и несостоятельных стимулов, вызвавших бурный рост финансовых инноваций. В связи с этим “уроки” кризиса являются критически важными и будут служить отправной точкой для дальнейшего развития, повышения эффективности системы финансового надзора и регулирования в целях ограничения системных рисков, предотвращения кризисных явлений в будущем.

3. Усиление механизмов защиты прав инвесторов и потребителей финансовых услуг. Наличие адекватных механизмов защиты инвесторов и потребителей финансовых услуг – неотъемлемое условие успешного функционирования и развития финансовой системы любой страны. В этой связи данные вопросы также будут являться приоритетом государственной политики развития финансового сектора в посткризисном периоде.

4. Регулирование системных рисков. Актуальное направление в среднесрочной перспективе – выработка оптимального механизма раннего выявления и предотвращения накапливания дисбалансов, возникновения “ценовых пузырей”, а также минимизации системных рисков. Будущая модель государственной политики в данном направлении будет ориентирована на реализацию системы макропруденциального регулирования. Реализация перечисленных мероприятий позволит обеспечить привлечение финансовых ресурсов для дальнейшего экономического развития страны, создаст условия для устойчивого развития финансового сектора и укрепления доверия, что поспособствует развитию всех сегментов финансового сектора.

В частности, будет восстановлено соотношение активов банковской системы к ВВП докризисного уровня, при этом структура и качество акти-

вов значительно диверсифицируются. Постепенно, по мере восстановления финансового сектора, роль прямого государственного влияния будет снижаться, уступая место частной инициативе.

Выбор инфляционного таргетирования в Казахстане обусловлен особенностями национальной экономики, которая классифицируется как малая, открытая, экспортоориентированная экономика. Преобладание преимуществ инфляционного таргетирования над его недостатками, а также возможность нивелирования недостатков применения данного режима, в том числе за счет мер макропруденциального регулирования, дают благоприятные перспективы для его введения в Казахстане [4].

Четкая ориентация на снижение инфляции и ее стабилизацию на низком уровне будут способствовать устойчивому экономическому росту в долгосрочной перспективе. Успешность внедрения режима инфляционного таргетирования зависит от реализации комплекса мер, охватывающих повышение эффективности трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, установление целевых ориентиров, создание системы моделирования и прогнозирования, совершенствование инструментария центрального банка, построение системы принятия решений, активной коммуникаций политики. Достижение целевой инфляции будет происходить постепенно и поэтапно с тем, чтобы не вызвать негативные тенденции в развитии экономики. Учитывая краткосрочный характер денежно-кредитной политики, Национальный Банк будет ежегодно разрабатывать основные направления денежно-кредитной политики по достижению целевого ориентира по инфляции с учетом ситуации на внутреннем рынке и конъюнктуры на внешних финансовых и товарных рынках.

В заключение необходимо отметить, что международные эксперты в лице МВФ отметили правильность проводимой в 2019 году денежно-кредитной политики в Казахстане. Было отмечено, что политика Национального Банка выстраивается адекватно существующим экономическим условиям. Поддержание стабильности цен следует по-прежнему рассматривать в качестве основной цели денежно-кредитной политики; МВФ не рекомендует менять задачи с включением в него функции по обеспечению роста. Усилия по снижению инфляции окажут поддержку частным сбережениям и инвестициям, необходимым для обеспечения диверсификации и роста. Цель по поддержке роста окажет отрицательное воздействие на усилия Национального Банка.

Воздействие денежно-кредитной политики происходит в зависимости от траектории делового цикла, а также от экзогенных факторов, на которые центральный банк не может оказывать влияние. Соответственно трансмиссия не проходит равномерно по времени. В свою очередь, ставки денежного рынка воздействуют на стоимость кредитных ресурсов [3].

В рамках перехода на режим инфляционного таргетирования предлагается создание Комитета по денежному рынку для принятия оперативных решений в рамках стратегии, уставленной Комитетом по денежно-кредитной политике. В компетенцию данного Комитета будут входить следующие вопросы:

- 1) оценка состояния ликвидности банковского сектора;
- 2) анализ сложившейся ситуации на внутреннем и внешнем финансовых рынках;

- 3) определение объемов операций на денежном и валютном рынках;
- 4) определение и утверждение перечня инструментов денежно-кредитной политики, а также перечень залоговых активов по указанным инструментам.

Опыт применяемой монетарной политики в разных странах показывает, что эффективность денежно-кредитной политики, при которой она оказывает стабилизирующую роль, ограничена существующими рисками. Это связано с тем, что долгосрочный тренд экономического роста определяется фундаментальными структурными факторами, на которые денежно-кредитная политика не влияет. Меры денежно-кредитной политики эффективны только для сглаживания отклонения от тренда, возникающих под действием различных макроэкономических шоков [4].

Таким образом, роль денежно-кредитной политики – стабилизационная и должна выполнять функцию сглаживания макроэкономических колебаний для поддержания стабильного роста без рецессий и перегрева. Национальный Банк продолжит меры по стабилизации и закреплению (якорению) инфляционных ожиданий субъектов экономики. Якорение инфляционных ожиданий, обеспечение их постепенного снижения позволит повысить устойчивость экономики к внутренним и внешним шокам, что, в свою очередь, положительно повлияет на эффективность достижения целей денежно-кредитной политики.

Заключение. Для повышения эффективности денежно-кредитной политики, замедления инфляционных ожиданий и обеспечения долгосрочного фондирования экономики до конца марта т.г. будет разработан проект Стратегии денежно-кредитной политики до 2030 года. После обсуждения с экспертным сообществом и согласования с заинтересованными государственными органами проект будет вынесен на рассмотрение Правления Национального Банка до 1 июля т.г [5].

Принимая во внимание текущую ситуацию на мировом рынке нефти и обновленные прогнозы международных организаций, при разработке макроэкономических прогнозов на период с четвертого квартала 2020 года до второго квартала 2022 года Национальный Банк рассматривает 3 сценарных варианта развития экономики: базовый, пессимистичный и оптимистичный [2]. Несмотря на то, что макроэкономическая ситуация в Республике Казахстан улучшается, восстановление не будет мгновенным. Национальному банку и Правительству Казахстана предстоит еще большая работа по выходу экономики на траекторию устойчивого и качественного роста. При этом основные параметры денежно-кредитной политики сохранятся в прогнозируемых пределах, что поспособствует поддержанию экономического роста, развитию потенциала депозитного рынка, а также восстановлению кредитной активности банковского сектора страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. <https://www.finreg.kz/?docid=3330&switch=russian>
2. Доклад о денежно-кредитной политике /Национальный банк / Нур-Султан, 2020 (file:///C:/Users/User/Downloads/ДоДКП)
3. <https://finreg.kz/?docid=223&switch=russian>

4. Международное информационное агентство «КазИнформ»
(www.inform.kz)

5. <https://primeminister.kz/ru/news/nacbank-razrabotaet-proekt-strategii-denejno-kreditnoi-politiki-do-2030-goda>

Б.Б. Иманқұлова, магистр, «ББ» ЖК бухгалтері

С.К. Барышева¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

А. Цыренов², экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

¹ «Тұран» университеті, Алматы қ. Қазақстан

² Шығыс Сібір мемлекеттік технологиялар және басқару университеті,
Ресей Федерациясы

ҚР-ның ақша-несие саясатының жаңа жағдайы

Түйіндеме. Бұл мақала COVID-19 коронавирусы пандемиясының әсерінен әлемдік экономиканың дамуы жағдайындағы ҚР ақша-несие саясатының шындығын ашады. Қазіргі банктердің қызметінде аналитикалық функциялар барған сайын жүзеге асырылуда. Тәуекелдердің өсуіне байланысты, оны несие және басқа да операцияларды дамыту тенденциясы деп те атауға болады, банктер несие объектілерін де, субъектілерін де бағалауға ерекше назар аудара бастады. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің валюталық саясаты Қазақстан экономикасының ішкі және сыртқы бәсекеге қабілеттілігі арасындағы теңгерімді қамтамасыз етуге арналған. Бағамдық саясатты жүргізу кезінде Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі тұрақты өзгеріп отыратын әлемдік конъюнктура жағдайында отандық өндірістің бәсекеге қабілеттілігіне теріс әсер етуі мүмкін ұлттық валютаның нақты бағамының елеулі ауытқуларына жол бермейтін болады. Дағдарысқа қарсы шараларды іске асыру жағдайында ақша ұсынысының жылдық өсуінің жоғары қарқыны сақталып отыр. Ақша ұсынысының өсуі ақша айналымының жылдамдығының баяулауымен, сондай-ақ ақша базасының тез өсуіне байланысты ақша мультипликаторының төмендеуімен жүреді.

Түйінді сөздер: Ұлттық Банк, ақша-несие саясаты, инфляция, тұрақтандыру, қаржы жүйесі.

B.B. Imankulova, master's degree

S.K. Barysheva¹, Economics science candidate

A. Tsyrenov², candidate of economic sciences, docent

¹ «Turan» University, Almaty, Kazakhstan

² East Siberia State University of Technology and Management,
Russian Federation

New realities of the monetary policy of the republic of kazakhstan

Abstract. This article reveals the realities of the monetary policy of the Republic of Kazakhstan in the context of the development of the world economy under the influence of the COVID-19 coronavirus pandemic. In the activities of modern banks, analytical functions are increasingly being implemented. Due to the increasing risks, which in itself can also be called a trend in the development of credit and other operations, banks have become particularly careful about the assessment of both objects and subjects of lending. The monetary policy of the National Bank of the Republic of Kazakhstan is designed to ensure a balance between the internal and external competitiveness of the Kazakh economy. When conducting the exchange rate policy, the National Bank of the Republic of Kazakhstan will not allow significant fluctuations in the real exchange rate of the national currency, which may have a negative impact on the competitiveness of domestic production in the constantly changing global environment. The annual growth rate of the money supply remains high in the context of the implementation of anti-crisis measures. The growth of the money supply occurs when the speed of money circulation slows down, as well as the decrease in the money multiplier due to the outstripping growth of the monetary base.

Keywords: National Bank, monetary policy, inflation, stabilization, financial system.

А.А. Шегенова, магистрантка МВА
Алматы Менеджмент Университет (ALMAU) г. Алматы, Казахстан

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ СОВРЕМЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. В статье рассматриваются направления менеджмента продаж финансовых услуг современных коммерческих банков, поскольку система продаж банковских услуг и продуктов не может существовать в отрыве от системы банка, и должна рассматриваться как составляющая организационно-экономического механизма банка. Целью политики топ менеджмента современного банка и деятельности его подразделений, становится привлечение и удержание клиентуры, расширение спектра предоставляемых услуг и качества обслуживания клиентов. Отсюда огромное значение придается работе по продажам в банке, содержание и цели которой должны учитывать влияние усиливающейся конкуренции и меняющейся ситуации на финансовых рынках, а также происходящую эволюцию отношений между банками и клиентурой, особенно сейчас, когда современный этап развития финансовых услуг сопровождается глубокими цифровыми преобразованиями. В статье отмечается, что в целях увеличения продаж финансовых услуг, необходимо: выявить факторы, влияющие на выбор банка клиентами, определить ключевые направления расширения клиентской базы, а так же проводить мероприятия по привлечению потенциальных клиентов.

Ключевые слова: продажи финансовых услуг банка, платежеспособность и надежность банка, скорость проведения расчетов, квалификация персонала, качество обслуживания.

Введение. В 2020 году финансовый сектор Казахстана развивался под воздействием двойного шока: во-первых, значительным падением мировых цен на нефть и, во-вторых, в результате введенных ограничительных мер в связи с пандемией Covid-19, снижением деловой активности экономики и бизнеса. В текущем году прогнозируется значительное падение экономического роста за последние 20 лет. По прогнозам Министерства национальной экономики РК, снижение ВВП по итогам года составит – 2,1%, а по оценкам МВФ – на уровне -2,7%. Очевидно, что определяющим фактором траектории развития финансового сектора страны в этом и следующем году выступает сценарий распространения и возможности преодоления пандемии, ее влияние на деловую активность и рыночные отношения [1]. Совокупность неблагоприятных факторов, которые продолжают оказывать влияние на большинство отраслей, с большой долей вероятности будут определять медленные темпы восстановления национальной экономики в краткосрочной перспективе, тем самым влияя на способность банковского сектора расширять кредитование и генерировать прибыль. В то же время следует отметить и ряд позитивных эффектов пандемии: так, необходимость работы в дистанционном режиме дала новый импульс для

развития интернет-технологий современного банковского сектора, как на стороне провайдеров, так и потребителей услуг, что, в свою очередь, позволило сократить издержки банка по обслуживанию клиентов.

В целом, карантин ускорил digital-тренды, и это помогает банкам развиваться как цифровому банку без большого количества отделений. Теперь дистанционные услуги – необходимость для бизнеса. Банковский сектор успешно прошёл через реальный стресс-тест и благодаря достаточному запасу прочности, временным послаблениям в регулировании смог устоять и продолжить нормальную работу.

Сегодня, в соответствии с современными тенденциями развития банковского рынка Казахстана, основным содержанием нового этапа в развитии банковской сферы должно стать повышение качества банковской деятельности, включающее расширение состава банковских продуктов и услуг и совершенствование способов их предоставления, обеспечение долгосрочной эффективности и устойчивости бизнеса кредитных организаций. Все более активно должны использоваться достижения современных информационных технологий, составляющих основу модернизации банковской деятельности. Таким образом, значимым стратегическим трендом развития отечественного банковского бизнеса в ближайшей и среднесрочной перспективе становится усиление влияния фактора конкуренции на деятельность современных коммерческих банков, что в свою очередь требует адекватной адаптации систем банковского менеджмента и развития новых функциональных направлений работы, призванных обеспечить реальный рост конкурентоспособности кредитных организаций.

Экспериментальная часть. На современном этапе развития банковского рынка Казахстана, возросло значение вопросов организации продаж финансовых услуг банков, в связи с повышением требований клиентов к качеству обслуживания, наличия у современных банков дистанционного цифрового обслуживания, обострением конкуренции, как со стороны банков, так и финансовых организаций, оказывающих отдельные виды банковских услуг. Для банковской сферы, продажа финансовой услуги банка представляет собой этап перехода прав владения на услугу клиенту, при этом банк получает свою выгоду в виде процентов, либо денежных выплат. Продажи являются индикатором эффективности деятельности банка. Продажи, как и любые другие этапы производственной цепочки, требуют планирования, управления и контроля. Рыночная модель экономики, дав возможность коммерческим структурам действовать независимо, тем самым породила конкурентную среду. Конкурентная среда сделала смещение акцента в сторону спроса, удовлетворения запросов клиентов, которые постепенно увеличиваются и требуют новых подходов [2].

В таких жестких конкурентных условиях, важно не только умело управлять банком, но и создать для него репутацию и повысить лояльность клиентов, для этого современному банку необходимо иметь:

- финансовую устойчивость;
- прозрачную и законодательно оформленную структуру собственности;
- высокое качество тактического и стратегического планирования;
- эффективную организацию бизнес – процессов и методов контроля.

Система продаж финансовых услуг банка требует знания о мотивации клиента, его потребностях, запросов к уровню сервиса и так далее. При этом продажи банка имеют взаимосвязь с его внутренними процессами и не могут существовать обособленно. Сама продажа в банке, как и в любой другой сфер, проходит несколько стадий [3]. Управление продажами банка является одним из важнейших элементов банковского менеджмента, так как именно этот этап формирует доходы и ведет к повышению прибыли коммерческой организации. Эффективность продаж обеспечивает стабильность функционирования банка и его возможности к росту и развитию. Сфера продаж требует от банка тщательно изучить банковский рынок, выделить основные факторы, влияющие на выбор клиентом банка, ключевые направления расширения клиентской базы банка, определить мероприятия по привлечению потенциальных клиентов банка [4].

Результаты и обсуждения. При предоставлении финансовых услуг современными банками, в целях преодоления конкурентной борьбы, сохранения клиентской базы и привлечения приоритетных потенциальных клиентов, необходимо выделить факторы, которые являются решающими для юридических лиц (руководителей предприятий) при выборе банка.

Таблица 1. Основные факторы, влияющие на выбор банка юридическими лицами

№	Основные сегменты	Факторы выбора банка
1	Крупные предприятия, торговые компании	<ul style="list-style-type: none"> – Предоставление полного комплекса услуг, зачисление и перевод денежных средств в кратчайшие сроки, конвертацию денежных средств – Скорость прохождения платежей, быстрота расчетов – Сроки зачисления денежных средств – Консалтинговые услуги – Разветвленная филиальная сеть – Возможность диалога с руководством банка – Наличие института персональных менеджеров – Проведение транзакций через цифровые каналы – Наличие мобильного приложения для бизнеса – Наличие контакт-центра для юридических лиц – Возможность оплачивать налоги и другие обязательные платежи on-line
2	Средние и мелкие компании, фирмы	<ul style="list-style-type: none"> – Удобное месторасположение банка – Платежеспособность, надежность банка – Наличие необходимых для клиента услуг – Четкое проведение стандартных операций – Внимание к потребностям клиента – Квалификация персонала – Стоимость услуг, возможность получения скидок, льгот – On-line-кредитование через интернет-банкинг – Наличие on-line-кассы
3	Частные предприниматели	<ul style="list-style-type: none"> – Низкие тарифы на расчетно-кассовое обслуживание – Платежеспособность банка – Своевременное проведение расчетов – Наличие необходимого перечня услуг – Качество обслуживания – Безналичный прием оплаты через смартфон
Примечание: составлено автором		

В их основе лежат разнообразные потребности клиентов, относящихся к различным сегментам рынка (крупные; средние и мелкие; частные предприниматели), в услугах банка. В таблице 1 для каждого сегмента определены наиболее значимые факторы при выборе банка.

В соответствии с таблицей 1, можно наблюдать, что значимость данных факторов неоднородна, вместе с тем необходимо выделить те, которые имеют важное значение для всех групп. Это, прежде всего, *платежеспособность, надежность банка, скорость проведения расчетов, квалификация персонала, качество обслуживания*. Следует отметить, что политика банка в вопросах сохранения и привлечения клиентов строится на основе выбранной стратегии банка. Разумеется, стратегия банка со сложившейся клиентурой в первую очередь должна быть направлена на сохранение имеющейся клиентуры, затем – на привлечение их контрагентов и, конечно же, новых клиентов. Поэтому целесообразно выработать стратегию в отношении различных групп клиентов и отраслевых сегментов. Основные направления расширения клиентской базы банка представлены в таблице 2.

Таблица 2. Ключевые направления расширения клиентской базы

№	Направления	Мероприятия
1	Сохранение клиентов	Повышение качества обслуживания. Изучение потребностей клиентов. Разработка продуктов для конкретного сегмента. Составление совместных планов развития сотрудничества с ключевыми клиентами.
2	Привлечение клиентов	Систематический поиск потенциальных клиентов. Анализ финансового состояния потенциальных клиентов, изучение их проблем внутри предприятия и проблем с обслуживанием в банке. Внедрение системы стимулирования клиентов банка, которые способствовали привлечению стратегически важных для банка клиентов. Стимулирование сотрудников за привлечение приоритетных клиентов
3	Установление связей с внешней средой	Налаживание контактов с акиматами области, города, ассоциациями, союзами, другими общественными организациями для сотрудничества по широкому кругу вопросов
4	Проведение маркетинговых исследований	Организация и проведение маркетинговых исследований среди клиентов и потенциальных клиентов по различному кругу вопросов, связанных с банковским обслуживанием, с финансовыми услугами банков, согласно плану маркетингового исследования
5	Работа с персоналом	Разработка и внедрение в банке системы управления персоналом, ориентированной на сохранение и привлечение клиентов. Совершенствование структуры банка, выделение в ней специального подразделения, занимающегося развитием клиентских отношений. Создание и внедрение института персональных менеджеров. Разработка и применение различных схем стимулирования сотрудников, занятых в сфере контактов с потребителями банковских услуг
6	Представительские мероприятия	Осуществление мероприятий по созданию благоприятного общественного отношения к коммерческому банку

Примечание: составлено автором

Среди эффективных методов стоит выделить метод работы по типу персональных менеджеров. Цель использования этой технологии – пере-

ход на более высокий, современный уровень развития, повышение конкурентоспособности банка на рынке услуг.

Формируя политику расширения клиентской базы за счет потенциальных клиентов, банк должен выбрать для себя направление по привлечению клиентов. Это может быть *массовое привлечение*, либо *точечное*, либо *комбинация этих направлений*.

Для того, чтобы сделать правильный выбор, следует иметь в виду, что всех потенциальных клиентов можно разделить на две группы:

- вновь образованные фирмы, которые нуждаются в открытии расчетного счета для проведения банковских операций;
- предприятия, обслуживаемые в других банках, но представляющие интерес для данного банка как потенциальные потребители его услуг.

В таблице 3 представлены основные мероприятия по привлечению потенциальных клиентов.

Таблица 3. Мероприятия банка по привлечению потенциальных клиентов

№	Виды мероприятий	План действий
1	Подготовительная работа	Сформировать базу потенциальных клиентов из числа предприятий, организаций в разрезе отраслей, ориентируясь в первую очередь на тех, кто имеет постоянную денежную выручку. Проанализировать базу с целью выделения из них приоритетных потенциальных клиентов. Собрать информацию о потенциальных клиентах. Выяснить условия обслуживания в банках, в которых у них открыты счета.
2	Организационные мероприятия	За каждым потенциальным клиентом закрепить персонального менеджера. Разработать тактические мероприятия по привлечению каждого из потенциальных клиентов на обслуживание. Внедрить систему индивидуального планирования работы персонального менеджера и систему стимулирования его деятельности.
3	Тактические мероприятия	Подготовить коммерческие предложения для клиентов, информационные письма. Наладить личные контакты с клиентом. Организовать встречу с руководством потенциального клиента. Осуществить мониторинг деятельности клиента до момента открытия расчетного счета.
4	Контроль	Разработать и внедрить систему контроля за выполнением программы по привлечению клиента
Примечание: составлено автором		

Следует подчеркнуть, что техника привлечения клиентов на обслуживание в банк включает прямое и косвенное привлечение.

Основные направления сохранения и развития клиентской базы должны быть дополнены организационными методами и формами, например *созданием в организационной структуре банка специального подразделения по развитию клиентских отношений*.

Следует отметить, что в современных условиях банковского предпринимательства существует определенная связь между стратегией маркетинга и приоритетными клиентами, которая осуществляется через персональных менеджеров или менеджеров отношений, которые являются проводниками клиентской политики банка [5].

Заключение. Однако, следует признать, что, несмотря на преимущества управления продажами финансовых услуг современного банка, существуют нерешенные проблемы внедрения и распространения менеджмента продаж в рамках текущего этапа развития банковского бизнеса в Казахстане:

- многие банки продолжают при обслуживании клиентов делать основной акцент на традиционные методы и схемы, сложившиеся в банковской практике на протяжении многих лет;

- организационная структура банков в большей степени ориентирована на предоставление различных видов услуг, чем на потребителей услуг, т.е. клиентов; отсутствует системный подход к формированию эффективной технологии обслуживания клиентов и организации продаж финансовых услуг;

- не выработаны единые профессиональные и личностные требования, предъявляемые к сотрудникам фронт-офиса – персональным менеджерам;

- персонал банка недостаточно подготовлен для индивидуальной адресной работы с клиентами;

- сложность внедрения заключается в отборе и подготовке персонала;

- отсутствуют практические рекомендации по технике продаж финансовых услуг банка и правилам ведения переговоров, по формированию спроса у клиентов на банковские услуги и предложению им услуг;

- слабо используются маркетинговые исследования для изучения потребности клиентов в банковском обслуживании, степени их удовлетворения качеством банковских услуг и др.

В заключение можно отметить, что при управлении продажами финансовых услуг современными банками, необходимо концентрировать деятельность банка на выявлении потребностей клиентов и реализации этих потребностей в процессе эффективного обслуживания и организации продаж. Ориентация на потребности клиентов – это ключевой вопрос для обеспечения конкурентоспособности современного банка, благодаря которому создается имидж солидного, устойчивого банка, учитывающего интересы клиентов и готового помочь решению их проблем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авторская колонка Председателя Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка Мадины Абылкасымовой для делового издания Курсив <https://www.finreg.kz/library/printnews/print.cfm?id=23689&docid=3329>

2. Достов В.Л. Институт «регулятивных песочниц» как инструмент поддержки финансовых инноваций // Проблемы и суждения// Деньги и кредит. – 2016. – № 10. – С. 52-53.

3. Банковский сектор в эпоху цифровых финансов: монография/ Диденко В.Ю, Н.И Морозко – Москва: РУСАЙНС, 2020. – 210 с.

4. Банки и финтех-компании: взаимодействие и конкуренция: монография/ коллектив авторов под ред. Л.С. Александровой – Москва: РУСАЙНС, 2020. – 304 с.

5. Лаврушин О.И. Современные банковские продукты и услуги. Учебник. – М.: КНОРУС, 2020. – 302 с.

А.А Шегенова, MBA магистранты

¹ Алматы Менеджмент Университеті, (ALMAU) Алматы қ., Қазақстан

Қазіргі заманғы коммерциялық банктердің қаржылық қызметтерін сатуды басқару

Түйіндеме. Мақалада қазіргі коммерциялық банктердің қаржылық қызметтерін сатуды басқарудың бағыттары қарастырылады, өйткені банктік қызметтер мен өнімдерді сату жүйесі банк жүйесінен бөлек өмір сүре алмайды және банктің ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінің құрамдас бөлігі ретінде қарастырылуы керек. Қазіргі заманғы банктің топ-менеджмент саясатының және оның бөлімшелерінің қызметінің мақсаты клиенттерді тарту және ұстап қалу, ұсынылатын қызметтер спектрін және клиенттерге қызмет көрсету сапасын кеңейту болып табылады. Демек, банктегі сату жұмыстарына үлкен мән беріледі, оның мазмұны мен мақсаттары бәсекелестіктің күшеюі мен қаржы нарықтарындағы өзгеріп жатқан жағдайдың әсерін, сондай-ақ банктер мен клиенттер арасындағы қатынастардың эволюциясын, әсіресе қаржылық қызметтерді дамытудың қазіргі кезеңі терең цифрлық өзгерістермен бірге жүретін кезде ескеруі керек. Мақалада қаржылық қызметтерді сатуды ұлғайту үшін мыналар қажет: клиенттердің банкті таңдауына әсер ететін факторларды анықтау, клиенттік базаны кеңейтудің негізгі бағыттарын анықтау, сондай-ақ әлеуетті клиенттерді тарту бойынша іс-шаралар жүргізу.

Түйінді сөздер: банктің қаржылық қызметтерін сату, банктің төлем қабілеттілігі мен сенімділігі, есеп айырысу жылдамдығы, қызметкерлердің біліктілігі, қызмет көрсету сапасы.

A.A Shegenova, MBA student,

Almaty Management University, (ALMAU), Almaty, Kazakhstan

Sales management of financial services in the modern commercial banks

Abstract. The article deals with the areas of financial services sales management of modern commercial banks, since the system of sales banking services and products cannot exist in isolation from the bank's system and should be considered as a component of the bank's organizational and economic mechanism. The goal of the top management's policy in modern bank and the activities of its divisions is to attract and retain customers, expand the range of services provided and the quality of customer service. Hence, the great importance of the work sales in the bank, the content and objectives which must consider the impact of increasing competition and the changing situation on the financial markets and ongoing evolution of the relationship between banks and clients, especially now when the current stage of development financial services is accompanied by profound digital transformation. The article notes that in order to increase sales of financial services, it is necessary to: identify the factors that influence the choice of the bank by customers, identify key areas for expanding the customer base, as well as conduct activities to attract potential customers.

Keywords: sales of financial services in the bank, solvency and reliability of the bank, the speed of settlements, staff qualifications, quality of service.

К.Б. Дауылбаев¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор
А. Әби², магистрант

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

ҰЙЫМДАРДА ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ НЕГІЗГІ ӘДІСТЕРІН ТАЛДАУ

Түйіндеме. Мақалада ҚР экономикасының инновациялық моделіне көбірек талқылаулар жасалған. ҚР экономикасының жекелеген салалардың да, инновациялық дамуына бағытталған әртүрлі мемлекеттік бағдарламалар зерттеліп талданды. ҚР экономикасының инновациялық дамуды жоспарлаудың маңыздылығы, ұйымның өзі де, оның экономикалық қызметінің негізгі бағыттары туралы түсініктер қалыптастырылған. Алайда, қазіргі Қазақстан экономикасында, ең алдымен, өндірістік қызмет Отандық кәсіпорындар мен ұйымдар, өз кезегінде, қазіргі заманғы талаптарға сай келетін персоналды және оның кадрлық әлеуетін дамытуға қызығушылық таныта бастайды. Осыған байланысты персоналды басқару жүйесін қалыптастыру аясында тұтастай алғанда ұйымның кадрлық әлеуетін және әрбір жеке қызметкердің кәсіби мансабын дамытуды жоспарлау процестері түбегейлі маңызды болуы керек. Бұл ұйым персоналының дамуын жоспарлаудың мәні мен тетіктерін ғылыми негізделген анықтауды және оның кадрлық әлеуетін арттыруды қажет етеді. Ұйым персоналының дамуын жоспарлау мәселесі пәнаралық сипатқа ие, бұл экономикалық, әлеуметтанулық, психологиялық және басқа факторларды ескере отырып, оны шешуде кешенді тәсілдерді қолдануды қажет етеді. Әр түрлі ғылыми дереккөздерді зерттей отырып, біз ұйым персоналының дамуын жоспарлау, сондай-ақ оның кадрлық әлеуетін арттыруды жоспарлау мәселесіне жеткіліксіз назар аударылады деген қорытынды жасалынды.

Түйінді сөздер: ұйым персоналының даму тұжырымдамасы, ұйым персоналын дамытудың негізгі әдістері, персоналды дамытуды жоспарлау.

Кіріспе. Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық тиімділігін жоғарылатуға мүмкіндік беретін персоналды дамыту жүйесін басқаруды жетілдіру қазіргі кездегі түрлері мен әдістерін тәжірибеде пайдалану мәселелері ерекше мәнге ие болып отыр.

Персоналды басқару бүтіндік жүйе ретінде мынадай функцияларды жүзеге асырады:

- ұйымдастырушылық – персоналды толықтыруының талаптар мен қайнар-көздерін жоспарлау;
- әлеуметтік-экономикалық – персоналдың тиімді пайдалануына және бекітуіне бағытталған жағдайлар мен факторлардың жиынтығын қамсыздандыру;
- жаңғырту – персонал дамуының қамсыздандыруы.

Демек, персоналды басқару – бұл кәсіби қызметінің жағдайларында адамдарды тиімді басқаруының өнері де, ғылымы де болып табылады. Бұл

персоналды ұтымды қолданудың, оның дамуының және оңтайлы жинақтаудың механизмдері, әдістер мен принциптердің жүйесі.

Персоналды басқару кәсіпорынның даму тұжырымдамасына жауапты болу керек, жұмыскерлердің қызығушылықтарын қорғауын және персоналды қабылдағанда, рәсімдегенде еңбек туралы заңнамаларының сақталуының қамтамасыздандырады.

Олай болса, келесі тапсырмаларға жіктеледі:

– ағымдағы кезеңге және болашаққа керекті көлемде және сапада кәсіпорын персоналын қамтамасыздандыру;

– жұмыскерлерді пайдалы жұмыспен қамту және еңбек тиімділіктерінің мүмкіндіктерін құру;

– персоналдың тұтынушылықтарын қанағаттандыру;

– жұмыскердің еңбек әлеуетінің лайықтылығын мен жұмыс орынның талаптарына сәйкес оның психофизиологиялық мәліметтерін қамсыздандыру;

– жұмыс орнында барынша мүмкіндікті әр түрлі операцияларды орындау [2].

Мекеменің персоналын кейбір классификациялық белгілер бойынша жіктеуге болады:

1) басқарушылық құрылымда персоналды орны бойынша жетекшілерді (жоғары буынды, орынбасарларды, орта буынды, сызықтық), мамандарды (заңгерлерді, экономистерді, психологтарды, маркетингтерді және т.б.), техникалық персонал, жұмыскерлерді (негізгі, қосалқы), қызмет көрсетуші персоналды (еден жуушыларды, жүкшілерді) жіктеуге болады;

2) кәсіптік құрылым бойынша – инженерлік-техникалық жұмыскерлер, маркетингтер, экономистер және т.б.;

3) біліктілік дәрежесі бойынша – мысалы, 1-6 разрядты жұмыскерлер;

4) жастық және жыныстық құрылым бойынша – ерлер мен әйелдер, әр жастық топтағы жұмыскерлер;

5) жұмыс өтілі бойынша – жалпы және арнайы, жұмыскерлер жалпы немесе арнайы жұмыс өтілімен (1 жыл, 5, 10, 25 жыл және т.б.);

6) білім дәрежесі бойынша – ғылым дәрежесімен, жоғары, аяқталмаған жоғары біліммен, орта-арнаулы, орта, аяқталмаған арнаулы біліммен жұмыскерлер – және басқа классификациялық белгілер бойынша [3].

Сараптамалық бөлім. Персоналды басқару әдістері – бұл ұйымның алға қойылған мақсаттарына жету үшін басқарушылық объектіге әсер ететін әдістердің жиынтығы.

Персоналды басқару әдістері төмендегіше топтастырылады:

Ұйымдастырушылық-әкімшілік әдістері еңбек тәртібінің қажеттілігін, жауапкершілікті, адамның белгілі бір ұйымда тікелей директивалық нұсқауларға негізделген жағдайларда еңбек ету керек екенін түсінген саналы мотивке бағытталған.

Экономикалық әдістер қызметкерлерді экономикалық ынталандыруына негізделсе, ал әлеуметтік-психологиялық әдістер оның әлеуметтік белсенділігін жоғарылату мақсатында қолданылады. Экономикалық әдістердің көмегімен ұжымның, жеке жұмыскерлердің материалдық ынталандыруы орындалады.

Себебі – ұйымдағы әр түрлі деңгейдегі басшылар мен кадр бөлімінің қызметкерлері персонал саясатының негізін айтарлықтап біле бермейді. Сондықтан басшылардың көбісі әлеуметтік және мәдениет мәселелеріне, кәсіпорын персоналын жұмылдыра жұмыс істету жайлы жоспарлау мен ұйымдастыруға немқұрайлы қарайды.

Кәсіпорында менеджменттің тиімділік факторы есебінде персоналды басқару проблемасына кейінгі уақытта аса көңіл бөлініп отырғанына персонал менеджментінің маңыздылығын ғалымдар мен кәсіпорын басшыларының мойындауы себеп болып отыр.

«Персонал» термині кәсіпорынның еңбек ұжымының құрамдас бөліктерін біріктіреді. Персоналға біз өндірістік немесе басқарушылық операцияларды орындайтын және еңбек құрамдарын пайдаланумен, еңбек заттарын өңдеумен айналысатын барлық жұмысшыларды жатқызамыз. Басқару теориясында жұмысшының мамандығы немесе лауазымына, басқару деңгейіне, жұмысшылар категориясына тәуелді персонал классификациясына түрлі жолдар бар. Персонал негізінен өндірістік персонал (жұмысшылар) және басқарушылық персонал (қызметкерлер) болып бөлінеді. Өндірістік персонал өз алдына негізгі және қосалқы болып, ал басқарушылық персонал – басшылар және мамандар болып бөлінеді.

Жалпы менеджмент теориясында, адамдардың қоғамдық өндірісте қатысуын көрсететін терминдердің жеткілікті саны пайдаланылады: еңбек ресурстары, адам ресурстары, адам факторы, ұйымдастырушылық тәртіп, еңбекті ұйымдастыру, персоналды басқару, кадр саясаты, ұжым, команда, әлеуметтік даму, адам қатынастары және т.б. Негізгі объект ретінде адамды бөле отырып, олар персоналды басқару проблемасының түрлі аспектілерін және оларды шешу жолдарын ашады.

Адамды басқару мәселесі кіші және ірі фирмалар, коммерциялық немесе коммерциялық емес фирмалар төңірегінде, өнеркәсіптік және қызмет көрсету салаларында маңызы зор. Сондықтан, әрбір кәсіпорында персоналды басқаруға үлкен мән беріледі. Персоналды дамыту жүйесін басқару жүйесін жетілдіру – адамдармен және олардың кәсіпорын ішіндегі қатынастарымен байланысты болатын менеджменттің бір саласы.

1-кесте. Топтық әдістің артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтары	Кемшіліктері
Әр түрлі жұмыс жағдайларын нақты тәжірибеден модельдеу және оқу форматында олардағы жаңа мінез-құлық әдістерін пысықтау мүмкіндігі	Барлық жеке ерекшеліктерді және әр қатысушының дайындық деңгейін ескере алмау
Оқу процесінде әріптестерден кері байланыс және қолдау алу мүмкіндігі	Тұрақты дағдыларды қалыптастыру үшін жеткіліксіз уақыт
Команда құру әсері	
Экономикалық пайда	
Ескерту: қолданылған әдебиет негізінде құрастырылған [1]	

Е.Б. Колбачевтің айтуынша, персоналды дамыту екі жолмен жүзеге асырылуы мүмкін: жеке әдіс және топтық әдіс. Осы әдістердің әрқайсысының өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар, сонымен қатар бұл әдістердің әдістері әр түрлі болатындығын атап өткен жөн [1].

Топтық әдісті қарастырыңыз. Топтық әдіс оқытудың келесі әдістерін қамтиды:

- 1) әр түрлі шеберлік сыныптары;
- 2) біліктілікті арттыру курстары;
- 3) кәсіби қайта даярлау курстары;
- 4) түрлі тренингтер;
- 5) семинарлар;
- 6) бизнес-симуляциялар;
- 7) сессияны жеңілдету және ми шабуылы [2].

Топтық әдістің негізгі артықшылықтары мен кемшіліктері 1-кестеде келтірілген.

Жеке әдіс: тағылымдама, тәлімгерлік; қызметкердің жеке даму жоспары, коучинг, сондай-ақ дамытушы жобалар мен тапсырмалар сияқты әдістерді көздейді. Жеке әдістің артықшылықтары мен кемшіліктері 2-кестеде келтірілген [3].

2-кесте. Жеке әдістің артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтары	Кемшіліктері
Оқытуды жоспарлау және өткізу кезінде қызметкердің жеке ерекшеліктері мен қажеттіліктерін, оның білімі мен дағдыларының деңгейін есепке алу	Жоғары құны
Оқытуды жоспарлау және өткізу кезінде оның білімі мен дағдыларының деңгейін есепке алу	Әзірлеу мен іске асырудағы қиындық
Оқу процесінде қызметкерге жеке көзқарас, әрбір нақты жағдайға барынша сәйкес келетін даму әдістері мен нысандарын пайдалану	
Негізгі жұмыстан кол үзбей оқу мүмкіндігі	
Ескерту: қолданылған әдебиет негізінде құрастырылған [1]	

Қарастырылған әдістердің артықшылықтары мен кемшіліктеріне сүйене отырып, топтық әдіс қарапайым мерсоналды және кіші менеджерлерді оқыту үшін ең ұтымды деп айтуға болады, ал жеке әдіс жоғары басшылық пен ең құнды қызметкерлерді оқыту болып табылады.

3-кесте. Қашықтан әдіс артықшылықтары мен кемшіліктері

Әдісі	Сипаттамасы
Тәжірибелік немесе эмпирикалық оқыту	Өзіндік жұмыс арқылы оқыту, бірақ белгілі бір логикалық тәртіпте
Демонстрация и практика под руководством	Оқытушы тағылымдамадан өтушіге қалай істеу керектігін көрсетеді, содан кейін оқытушы оны қызметкердің өзіне, бірақ оның басшылығымен жасауға мүмкіндік береді
Бағдарланатын оқыту	Оқырманды «жетелейтін» және сұрақтар қою арқылы оның білімін мезгіл-мезгіл тексеретін кітап немесе машина
Компьютердің көмегімен оқыту	Компьютермен өзара әрекеттесу, Интернетті пайдалану арқылы бағдарламаланатын оқытудың өзі
Әрекетпен оқыту	Іс-әрекеттерді орындау барысында оқыту, мысалы, басқалармен бірге жобаны немесе топтық тапсырманы әзірлеуге қатысу немесе басқа Пайдаланушының «екінші құрамында» жұмыс істеу
Ескерту: қолданылған әдебиет негізінде құрастырылған [1]	

Қызметкерлерді дамытудың заманауи формасы – қызметкерлерді қашықтықтан оқыту және интернет-технологиялардың дамуы арқасында мүмкін болды. Интернеттегі оқытудың артықшылықтары мен кемшіліктерін қарастырыңыз (2-кесте).

Қашықтықтан оқыту келесі формаларды қарастырады: «веб-сабақтар» – бұл әртүрлі семинарлар, тренингтер, мастер-кластар, онлайн кеңестер, конференциялар, вебинарлар. Сонымен қатар, қашықтықтан білім беру [4] формаларына оқу материалдарын электронды поштаға жіберуді жатқызуға болады, бұл өз бетінше жұмыс істеуге арналған тапсырмалар, әріс материалдары және т.б. болуы мүмкін

Қазіргі жағдайда көптеген отандық ұйымдар мен кәсіпорындар қашықтықтан білім беруді қызметкерлерді даярлау мен қайта даярлаудың ең арзан және тиімді әдісі ретінде қолданады, осы мақсатта Қашықтықтан оқытудың әртүрлі орталықтары қолданылады.

Осылайша, IT-технологиялар бүгінде персоналды дамыту жүйесінің маңызды және қажетті элементі болып табылады.

4-кесте. Қызметкерлерді жұмыс орнында оқыту әдістері

Оқыту әдістері	Сипатты ерекшеліктерімен әдістері
1. Бағытталған тәжірибе алу	Жұмыс орнында оқытуды жүйелі жоспарлау. Кәсіптік оқытудың жеке жоспарды құруда жоспарлаудың негізін оқытудың мақсаттары көрсетілуі
2. Өндірістік нұсқаулықтар	Жалпы ақпарат, мамандыққа енгізу, бейімдеу, білім алушыны жаңа жұмыс жағдайымен таныстыру
3. Жұмыс орнын ауыстыру	Жұмыс орнын жүйелі түрде өзгерту нәтижесінде білім алу және тәжірибе жинау. Осының нәтижесінде белгілі бір уақыт аралығында қызмет пен өндірістік міндеттердің көп қырлылығы туралы түсінік қалыптасады (мамандардың жас буынының арнайы бағдарламалары)
4. Қызметкерлерді ассистент және тағылымдамашыларды пайдалану әдістері	Қызметкерді жауапкершіліктің белгілі бір бөлігін қабылдау кезінде жоғары және сапалы басқа міндеттердің мәселелерімен таныстыру және таныстыру
5. Тәлімгерлік	Тәлімгер мен білім алушының ынтымақтастығы, тәлімгер үздіксіз, бейтарап кері байланысты қамтамасыз етеді және қамқорлыққа алынушылардың жұмысының орындалу деңгейін мерзімді тексереді. Бұл әдісті қолдану кемшіліктерді түзету қажет болған жағдайда тиімді. Әдіс жаттығу ретінде жүйелі
6. Топтарда жобаларға дайындық	Жүзеге асырылатын ынтымақтастық мерзімімен шектелген ірі жобаларды әзірлеу үшін кәсіпорында құрылатын жобалық топтарда оқу мақсатында.
Ескерту: қолданылған әдебиет негізінде құрастырылған [6]	

Персоналды дамыту, бірінші кезекте, оқыту арқылы және нәтижесінде жүзеге және іске асырылады. А.Я. Кибановтың пікірінше, әдістердің екі тобы бар: жұмыс орнында кәсіби оқыту әдістері (4-кесте) және жұмыс орнынан тыс кәсіптік оқыту әдістері (5-кесте). Біріншісі жұмыс орнында нақты тапсырма қойылған қызметкерді даярлауды қамтиды, екіншісі теориялық білімді қалыптастыруға көбірек бағытталған [6].

5-кесте. Персоналды жұмыс орнынан тыс оқыту әдістері

Оқыту әдістері	Оқыту әдістің сипаттамалық белгілері
1. Дәріс оқу	Теориялық және әдістемелік білімді, практикалық тәжірибені баяндау үшін қолданылатын пассивті оқыту әдісі
2. Бағдарламаланған оқыту курстары	Теориялық білім алу үшін тиімді оқытудың белсенді әдісі
3. Конференциялар, семинарлар, «дөңгелек үстелде» әңгімелесу, экскурсиялар, пікірталастар, басшылықпен кездесулер	Оқытудың белсенді әдісі, пікірталастарға қатысу логикалық ойлауды дамытады және әртүрлі жағдайларда мінез-құлық тәсілдерін дамытады
4. Өндірістік практикадан нақты міндеттерді өз бетінше шешуге негізделген басшы кадрларды оқыту әдісі	Топ мүшелері (тыңдаушылар) шешуі керек ұйымдастырушылық мәселені модельдеу. Теориялық білім мен практикалық дағдыларды біріктіруге мүмкіндік береді, ақпаратты өңдеуді, сындарлы ойлауды, шешім қабылдау процесінде шығармашылықты дамытуды көздейді
5. Іскерлік ойындар	Әр түрлі өндірістік жағдайлардағы мінез-құлықты оқыту, келіссөздер жүргізу кезінде және ата-аналардың иелері балама көзқарастарды дамытуы керек
6. Тренинги	Күнделікті оқыту, оның барысында біреуі қызмет тиімділігін арттыру мақсатында қарқынды оқыту, көрсету және практикалық жұмыс арқылы өз қызметінің негіздеріне қатысты екіншісіне нұсқау береді немесе жаттықтырады
7. Өз бетінше оқу	Оқытудың ең қарапайым түрі, ол үшін нұсқаушы да, арнайы бөлме де, белгілі бір ішкі желі де қажет емес: студент сол кезде оған ыңғайлы түрде оқиды, бірақ бұл оқушының санасы мен жаңа білім алуға деген ұмтылысын қажет етеді
8. Модельдер көмегімен өндірістік-экономикалық мәселелерді шешу әдістері	Бәсекелес кәсіпорындарда болып жатқан процестерді модельдеу. Тыңдаушылар өзара бәсекелес шартты ұйымдардың рөлдерін өзара бөледі. Бастапқы деректерді қолдана отырып, тыңдаушылар өнім немесе қызмет өндірісінің бірнеше кезеңдері үшін (өндіріс, сату, қаржыландыру, кадрлық мәселелер және т. б.) тиісті шешімдер қабылдауы керек.
9. Сапа үйірмесі («оқудың орнына»), жұмыс тобы	Жас мамандар жұмыс топтарына бірігіп, ұйымды басқару мәселелері бойынша нақты шешімдер әзірлейді. Жұмыс топтарында әзірленген болжамдар ұйым басшылығына беріледі, ол ұсыныстарды қарайды, олар бойынша шешімдер қабылдайды және жұмыс тобын оның ұсыныстарын алған немесе қабылдамаған кезде хабардар етеді.
Ескерту: автор дереккөз негізінде жасаған [6]	

Персоналды дамыту шығындарының рентабельділігін бағалау, атап айтқанда әртүрлі әдістерді қолдана отырып оқыту, оқыту шығындарын және басқа әдістер арқылы қызметкерлердің өнімділігін арттыру шығындарын салыстыру қажет.

Қызметкерлерді дамыту тек экономикалық тұрғыдан ғана емес, әлеуметтік тұрғыдан да тиімді, өйткені кәсіби құзыреттіліктің өсуі жұмыс орнын сақтау және тіпті лауазымның жоғарылау ықтималдығын арттырады. Сонымен қатар, әлеуметтік тиімділік қызметкердің еңбек нарығындағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруда, жеке қызметкердің өзін-өзі

бағалауын арттыруда, өзін-өзі тану және шығармашылық мүмкіндіктерін арттыруда көрінеді.

Қызметкерлерді дамыту үшін ұйым қызметкерлерінің кәсіби өсуі және қызметкерлердің біліктілігінің кәсіпорын қажеттіліктеріне сәйкестігі маңызды. Қызметкерлерді дамыту үздіксіз білім беру жүйесіне, кадрларды даярлау мен қайта даярлауға, қызметкерлердің мансаптық өсуіне, компанияның ұйымдық құрылымы мен басқару стилін жетілдіруге негізделген.

Біліктілікті арттыру, шын мәнінде, белгілі бір бағдарламаға қатысатын ұйымның ұжымы немесе штаты өзінің лауазымдық және қызметтік міндеттерінің барлық спектрін орындай алуы үшін қажет ресми және бейресми оқыту болып табылады.

Жақында кәсіби дамуды басқару ұйымдарды басқарудың маңызды элементі болды. Дамудың кәсіби формаларына: мансапты жоспарлау, оны дамыту, менеджерлердің резервтерін дайындау, сондай-ақ кәсіптік оқыту жатады. Кәсіптік оқытудың маңызы артып, кәсіптік оқытуға деген қажеттілік артып келе жатқандықтан, көптеген ірі отандық кәсіпорындар өз қызметкерлерінің жаңаруы мен біліктілігін арттыруды өз бақылауына алды.

Нәтижелер мен талқылаулар. Бүгінгі таңда кәсіптік оқытуды ұйым ұйымдастырушылық мақсаттарға қол жеткізуге әсер ететін үздіксіз процесс ретінде қарастырады және стандартты емес, ерекше және жігерлі әрекеттерге қабілетті мүлдем басқа деңгейдегі қызметкерлерді оқытуды (даярлауды) қамтамасыз етеді [7].

Біліктілік – бұл қызметкердің әлеуметтік-экономикалық сипаттамасы, ол арнайы кәсіби ZUN жиынтығын білдіреді. Бұл жиынтық қызметкерге белгілі бір еңбек саласында белгілі бір дәрежеде еңбек функцияларын орындауды жеңілдетуге мүмкіндік береді.

«Халық шаруашылығы кадрларын үздіксіз кәсіптік және экономикалық оқыту туралы Үлгілік ережеге» сәйкес біліктілікті арттыру қандай да бір қызметтің белгілі бір түрінің құзыретін дамытуға және жетілдіруге бағытталған кез келген оқыту болып табылады деп айта аламыз.

Осылайша, біліктілікті арттыру – бұл мамандар еңбегінің сипаты мен мазмұнының өзгеруіне, сондай-ақ білімнің моралдық ескіруіне байланысты оқыту; біліктілікті арттыру – жаңа озық тәжірибені мақсатты түрде алу, жаңа ЗУН алу және жетілдіру. Мерзімді біліктілікті арттыру тренинг деп аталады. Тренинг барысында қызметкерлер өздерінің лауазымдық міндеттерін орындау сапасын жақсартады.

Белгілі бір уақыт өткеннен кейін және кәсіби оқыту аяқталғаннан кейін біліктілікті арттыру мақсаттарға қол жеткізуге бағытталған:

1. Кәсіби біліктіліктің техникалық және кәсіптік салалардағы жаңа даму жолдарына бейімделуін, еңбек процесін сүйемелдейтін оқу ішараларын, әдетте тікелей кәсіпорындарда қамтамасыз ету;

2. Кәсіпорынның өзінде курстарға бару арқылы біліктіліктің жоғары сатысына көшу үшін мансап дайындау.

Бүгінгі таңда кадрларды қайта даярлау және қайта даярлау процесі орта есеппен өзінің еңбек қызметі кезеңінде (40-45 жас) біліктілігі бар қызметкерге бұрыннан бар біліктілігін қайта даярлау және қайта даярлау қажет екендігіне негізделе отырып ұйымдастырылады. Қызметкер 4-5 рет оқудан өтуі керек деп ойлаймыз.

Қызметкердің біліктілігі келесі көрсеткішпен анықталады: біліктілік дәрежесі, оны тек аттестаттау комиссиясы, күрделілік деңгейін, жұмыс процесінің жағдайларын, сондай-ақ жауапкершілікті ескере отырып бере алады. Ресей Федерациясында біліктілікті анықтау үшін алты таңбалы топ қабылданды. Бірақ кейде сегіз таңбалы топ қолданылады. Мысалы, біліктілікті анықтау үшін инженерлер, экономистер, бюджеттік сала қызметкерлері тиісті санатты тағайындауды пайдаланады. Жоғары немесе орта кәсіптік білімі бар мамандардың теориялық дағдыларын кеңейту және жаңарту үшін олардың біліктілік деңгейін арттыруға мүмкіндігі бар. Бұл біліктілікті арттыру жеке табыс деңгейін арттырумен қатар жүреді. ҚР Заңына сәйкес, біліктілікті арттыру шаралары кем дегенде 5 жылда бір рет өткізілуі керек. Алайда, біліктілікті арттыру кезеңділігі кәсіпорын басшылығының қалауы бойынша белгіленуі мүмкін.

Оқыту нысаны: өндірістен қол үзбей; өндірістен қол үзіп; ішінара қоса отырып болуы мүмкін. Әдетте, олар ең ыңғайлы және ең жақсы нұсқаны таңдайды. Қызметкерлерді оқыту – бұл кәсіби білім алудың негізгі жолы. Қызметкерлерді оқыту – бұл тәжірибелі мамандардың, тәлімгерлердің, оқытушылардың басшылығымен болатын білімді, дағдыларды, дағдыларды (ЗУН), қарым-қатынас қабілеттерін игеруді көздейтін мақсатты, ұйымдастырылған, жүйелі, үрдістер болып табылады.

Бүгінгі таңда қолданыстағы еңбек заңнамасы оқытудың келесі түрлерін қамтиды:

- 1) кәсіби дайындық;
- 2) қайта даярлау;
- 3) біліктілікті арттыру;
- 4) екінші мамандықтарға оқыту.

Кадрларды даярлау – бұл адам қызметінің кез-келген саласы үшін жоғары білікті кадрларды одан әрі шығара отырып, ұйымдастырылған және жоспарлы оқыту, олар арнайы ЗУН жиынтығы мен қарым-қатынас тәсілдеріне ие [6]. Мұндай оқыту 6 айдан аспауы керек деген ереже бар. Білім алушылар қызметкерлердің барлық құқықтарын пайдалануға құқылы. Сондай-ақ, оларда еңбек туралы заңнама, Ұжымдық шарт және басқа да нормативтік актілер толық көлемде таратылды.

Кәсіптік оқыту – бұл ұйым қызметкерлеріне жаңа кәсіби білімді, дағдыларды немесе дағдыларды тікелей беру процесі. Оқыту және кәсіби дайындық – бұл қызметкерлердің кәсіби дамуының негізгі аспектілері, бұл бір монетаның екі жағы деп айтуға болады. Қайта даярлау (қайта оқыту) босатылған қызметкерлердің жаңа кәсіптерді игеруі үшін ұйымдастырылған. Қайта даярлау келесі кезеңдерді қамтиды:

1. Қате еңбек әдістері мен ескірген дағдыларды өзгерту. Жұмысшылар үшін бұл процесс 2-3 күнді алады;
2. Операцияларды орындаудың жаңа тәсілдерін оқыту және бекіту;
3. Шаршауды тудырмайтын жұмыс дағдыларын игеру.

Сонымен қатар, қайта даярлаудан өткен адамдар жаңадан қабылданған жұмысшыларға қарағанда жаңа дағдыларды тезірек игере алады [7].

Басқару процесі ретінде кадрлық әлеуетті қалыптастыру және дамыту кәсіпорын кадрларының жай-күйінің әртүрлі аспектілерін көрсететін ақпаратты жинауды және талдауды қамтиды.

Персонал туралы ақпаратты талдаудағы негізгі көрсеткіштер: қызметкерлердің жыныстық-жас құрылымы, білім деңгейі, еңбек өтілі немесе жұмыс тәжірибесі, кәсіпорындағы кадрлардың ауысуы, Еңбек өнімділігі және ұйым персоналының шығындары.

Қорытынды. Осылайша, келесі қорытынды жасауға болады:

1. Ұйым персоналын дамыту әдістерінің ішінде ерекше орын алады:

- 1) кадрларды кәсіби даярлау;
- 2) кәсіби жетілдіру (біліктілікті арттыру);
- 3) кәсіптік қайта даярлау (қайта даярлау).

Ұйымның персоналды дамытудың барлық әдістерін топтарға бөлуге болады, мысалы: жұмыс орнында персоналды дамыту әдістері және жұмыс орнынан тыс персоналды дамыту әдістері және гибриді әдістер.

2. Персоналды қалыптастыру және дамыту жүйесі мынадай өзара байланысты элементтерді қамтиды: жоспарлау, кадрларды іріктеу, лауазымға әлеуетті кандидаттарды бағалау, кадрларды іріктеу, персоналды жалдау, ұжымға және еңбек жағдайларына бейімделу, кәсіптік даярлау, қайта даярлау, біліктілігін арттыру, екінші мамандықтарға оқыту; лауазымдық ілгерілету, ротация; ауысу, жұмыстан босату, қысқарту.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Колбачев Е. Б. Управление персоналом. / Е.Б. Колбачев. М.: Феникс, 2014. – 315 с.

2. Коноваленко В.А. Психология управления персоналом. В.А. Коноваленко / М.: Юрайт, 2014. – 310 с.

3. Макович Г.В. Маркетинговые инструменты в работе с персоналом организации [Электронный ресурс] / Г.В. Макович // Вопросы управления. 2015. № 2 (14). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovyie-instrumenty-v-rabote-s-personalom-organizatsii>

4. Сухорученко О.В. Развитие концепции профессионального развития персонала организации [Электронный ресурс] / О.В. Сухорученко // Интернет-журнал Науковедение. 2013. № 5 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-kontseptsii-professionalnogo-razvitiya-personala-organizatsii>

5. Сухорученко О.В. Теоретические подходы к оценке эффективности профессионального развития персонала организации [Электронный ресурс] / О.В. Сухорученко // Вестник ГУУ. 2013. № 18. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-podhody-k-otsenke-effektivnosti-professionalnogo-razvitiya-personala-organizatsii>

6. Кибанов А.Я. Управление персоналом в России: история и современность. Монография. / А.Я. Кибанов. М.: Инфра-М, 2013. – 310 с.

7. Беликова Т.В. Инновационные практики управления персоналом организации [Электронный ресурс] / Т.В. Беликова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013.

К.Б. Дауылбаев¹, доктор экономических наук профессор

А. Аби², магистрант

^{1,2} Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Анализ основных методов системы управления персоналом в организациях

Аннотация. В статье сделано больше обсуждений инновационной модели экономики РК. Исследованы и проанализированы различные государственные программы, направленные на инновационное развитие экономики РК, как отдельных отраслей. Сформированы представления о важности планирования инновационного развития экономики РК, как самой организации, так и основных направлениях ее экономической деятельности. Однако в современной казахстанской экономике, прежде всего, производственная деятельность отечественные предприятия и организации, в свою очередь, начинают проявлять интерес к развитию персонала, отвечающего современным требованиям, и его кадрового потенциала. В связи с этим в рамках формирования системы управления персоналом принципиально важным должны быть процессы планирования развития кадрового потенциала организации в целом и профессиональной карьеры каждого отдельного сотрудника. Это требует научно обоснованного определения сущности и механизмов планирования развития персонала организации и повышения его кадрового потенциала. Проблема планирования развития персонала организации носит междисциплинарный характер, что требует применения комплексного подхода к ее решению с учетом экономических, социологических, психологических и других факторов.

Изучая различные научные источники, нами сделан вывод о том, что проблеме планирования развития персонала организации, а также планирования повышения ее кадрового потенциала уделяется недостаточное внимание.

Ключевые слова: понятие развития персонала организации, основные методы развития персонала организации, планирование развития персонала.

K. Dauylbaev¹, Doctor of Economic Sciences, professor

A. Abi², undergraduate

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

Analysis of the main methods of the personnel management system in organizations

Abstract. The article contains more discussions of the innovative model of the economy of the Republic of Kazakhstan. Various state programs aimed at innovative development of the economy of the Republic of Kazakhstan as separate industries are studied and analyzed. Ideas about the importance of planning the innovative development of the economy of the Republic of Kazakhstan, both the organization itself and the main directions of its economic activity are formed. However, in the modern Kazakh economy, first of all, production activities, domestic enterprises and organizations, in turn, are beginning to show interest in the development of personnel that meet modern requirements and their human resources potential. In this regard, as part of the formation of the personnel management system, it should be fundamentally important to plan the development of the human resources potential of the organization as a whole and the professional career of each individual employee. This requires a scientifically based definition of the nature and mechanisms of planning the development of the organization's personnel and improving its human resources potential. The problem of planning the development of the organization's personnel is interdisciplinary, which requires an integrated approach to its solution, taking into account economic, sociological, psychological and other factors. Studying various scientific sources, we concluded that insufficient attention is paid to the problem of planning the development of the organization's personnel, as well as planning to increase its human resources potential.

Keywords: the concept of personnel development of the organization, the main methods of personnel development of the organization, personnel development planning.

G.E. Kassenova¹, Candidate of economic sciences, Acting Associate Professor.
Y. Nurzhan², undergraduate, Higher School of Economic and Business
^{1,2}al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

INVESTMENT STRATEGIES OF COMMERCIAL BANKS IN THE SECURITIES MARKET

Abstract. In modern market conditions, the classic deposit-credit strategy is no longer sufficient for commercial banks to survive in the financial market and achieve a sufficient level of profit. In addition to the loan placement strategy, it is necessary to adopt an adequate investment strategy that will contribute to the profitability, liquidity and security of the overall asset portfolio. Commercial banks, unlike investment banks, invest a smaller part of their assets in securities of various maturities on the financial markets. However, with increasing competition from banks and other non-banking institutions, the importance of the investment portfolio as an alternative that provides additional sources of income, provides liquidity, provides diversification of placements and reduces risk exposure is growing. Banks have a wide range of investment strategies at their disposal, which they can combine depending on their investment goals and risk aversion, such as passive and active strategy, ladder strategy, weight strategy, etc. The aim of this article is to present the importance of the investment portfolio in commercial banks.

Keywords: investment portfolio, commercial banks, strategy, financial market, bond and stock market.

Introduction. One of the conditions for the development of the modern Kazakhstani economy is the expansion of investment activities of the banking sector, the adoption of measures to stimulate bank investments in the securities market. The investment activity of a commercial bank in the securities market is based on the process of forming a portfolio of securities at its own expense, i.e., a set of securities that provides satisfactory characteristics of profitability, risk, liquidity and is managed as a whole for the investor bank [1].

With an appropriate degree of risk for both clients and prospective customers and shareholders, commercial banks aim to optimize profitability. In order to be competitive in the market and to achieve a satisfactory profit, banks, both commercial and non-commercial, perform a vast number of diversified operations. The classic type of banking activity is collecting deposits and placing funds in various forms of loans. However, in modern business conditions, banks are exposed to competition from other banks, financial companies, insurance companies and other financial institutions, and therefore they have to adapt to market conditions and diversify portfolio assets.

To ensure the survival, growth and development of banks in a highly competitive environment, it is necessary to strategically manage all business, assets and liabilities, deposit, loan and investment portfolios, manage risks in accordance with Central Bank regulations and the Basel Principles, and ensure sufficient safety margins and capital adequacy. Also among all financial institutions, banks have more money for investments [2].

Universities have played a huge role in the development of the country's economy, which train specialists in the field of finance and economics. Kazakh National University named after al-Farabi is the leading university and the leader of the National rating among the universities of Kazakhstan. The University became the first laureate of the Prize of the President of the Republic of Kazakhstan "For Achievements in the Field of Quality" and a laureate of the Prize of the Commonwealth of Independent States for achievements in the field of quality of products and services.

Also KazNU named after al-Farabi has once again confirmed his leading positions in science, becoming the owner of four prestigious nominations for the "Leader of Science – Web of Science Awards". It became the leader in terms of the number of publications in Q1 and Q2 quartiles over the past 5 years among universities in Kazakhstan. As the organizers of the ceremony noted: every fifth publication of Kazakhstani authors in high-ranking foreign publications is the contribution of KazNU scientists. Also the most famous and reputable internationally recognized rating agency Quacquarelli Symonds (QS) has published new research results on the world's higher education institutions. As emphasized in the analytical report of QS, this year KazNU named after Al-Farabi, having risen to 42 positions, took 165th place in the global ranking and "became the first Kazakhstani university to break into the top 200 best universities in the world." In the post-Soviet space, only two universities were included in this group – Lomonosov Moscow State University and KazNU.

Today KazNU named after al-Farabi is a whole educational and scientific complex, which offers a wide range of specialties. The university has 16 faculties, 67 departments, 32 research institutes and centers, and a techno park. The university cooperates with 418 largest international universities in the world to implement joint international training programs, student exchange and internships.

Behind these achievements is the great contribution of the Faculty of the Higher School of Economics and Business, which is historically the first and largest forge of highly qualified economists in Kazakhstan, opened in 1949, and 500 bachelors, masters and PhDs graduated annually in economics and business, management and marketing, finance and accounting.

Experimental part. Let's consider the investment activity of the commercial bank JSC "Halyk Bank of Kazakhstan". Halyk Bank of Kazakhstan JSC is the largest universal commercial bank in the Republic of Kazakhstan, which has been successfully working for the benefit of its clients for over 97 years. The mission of the Group is to provide services in Kazakhstan and a number of other countries in all segments of the financial market (banking, insurance, securities, leasing), at the level of international standards, thereby ensuring the safety, efficient placement and augmentation of funds of customers and shareholders [4].

Interest income increased by 4.1% to KZT 710.3 bln. In 12 months. 2019 compared to 682.0 billion tenge for 12 months. 2018, mainly due to an increase in average balances of interest-bearing assets by 9.8%. Securities and funds in credit institutions account for about 37% of total interest income (Figure 1).

The investment business is carried out by such subsidiaries of the "Halyk" Group as: JSC "Halyk Finance" and JSC "Kazkommerts Securities".

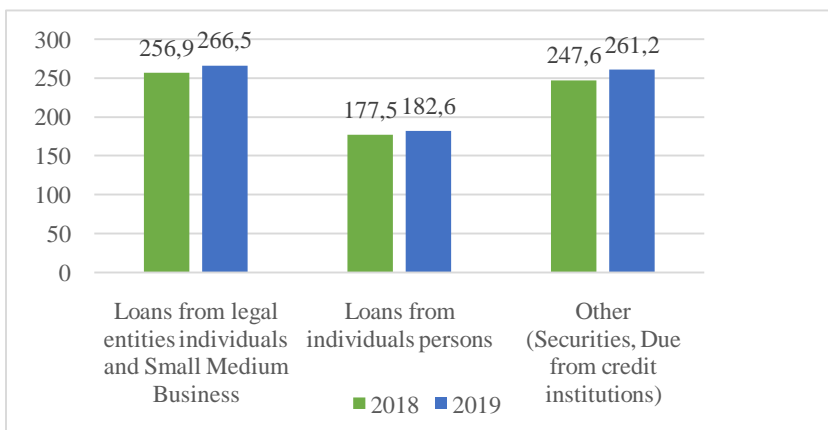


Figure 1. Interest income by asset type, KZT bln [4]

At the end of 2019, JSC "Halyk Finance" received the highest net profit in the market (4,724 million tenge) among the organizations that manage the investment portfolio. JSC "Halyk Finance" is one of the leading investment banks in Kazakhstan. The company provides a wide range of services in brokerage services for clients, asset management, research and analysis of markets and issuers, consulting and underwriting. As of December 31, 2019, the assets of JSC "Halyk Finance" amounted to 47.3 billion tenge, equity capital amounted to 22.1 billion tenge. For 2018, JSC "Halyk Finance" received a net profit of 4.7 billion tenge. The own investment portfolio of JSC "Halyk Finance" as of December 31, 2018 amounted to 45.4 billion tenge. The aggregate portfolio of clients' securities for brokerage services as of December 31, 2019 amounted to KZT 224.7 billion at a market value. As of December 31, 2019, the amount of assets under management amounted to 260.3 billion tenge. The Company's activities at the end of 2019 were once again awarded with the "Best Investment Bank of Kazakhstan" awards from well-known news agencies and reputable publishing houses such as Global Finance, Cbonds, EMEA Finance, Global Business Outlook, Finance Asia.

JSC "Kazkommerts" Securities is one of the leading investment banks in Kazakhstan. The company provides a wide range of services in the capital markets: brokerage services, investment portfolio management, financial consulting on issues and placement of securities, analytical research. As of December 31, 2019, the assets of "Kazkommerts" Securities JSC amounted to 18.6 billion tenge, equity capital amounted to 18.4 billion tenge. For 2019, "Kazkommerts" Securities JSC received a net profit of 2.2 billion tenge. Own investment portfolio of "Kazkommerts" Securities JSC as of December 31, 2019 amounted to 18.3 billion tenge. The aggregate portfolio of clients' securities for brokerage services as of December 31, 2019 amounted to a market value of KZT 100.1 billion. The Company's activities in 2019 were once again awarded with a number of awards from well-known news agencies and reputable publishers, such as Global Finance, International Finance Awards. In 2019, the assets of the "Halyk Group" grew by 3.1%. The part of securities accounts for a significant portion of assets of 32.8% in 2019.

The growth of the balance sheet total over the reporting period was mainly influenced by the increase in the volume of the loan portfolio on a net basis – by 271.4 billion tenge (by 7.8%) and the securities portfolio increased by 20 billion tenge or by 0.7% (Figure 2).

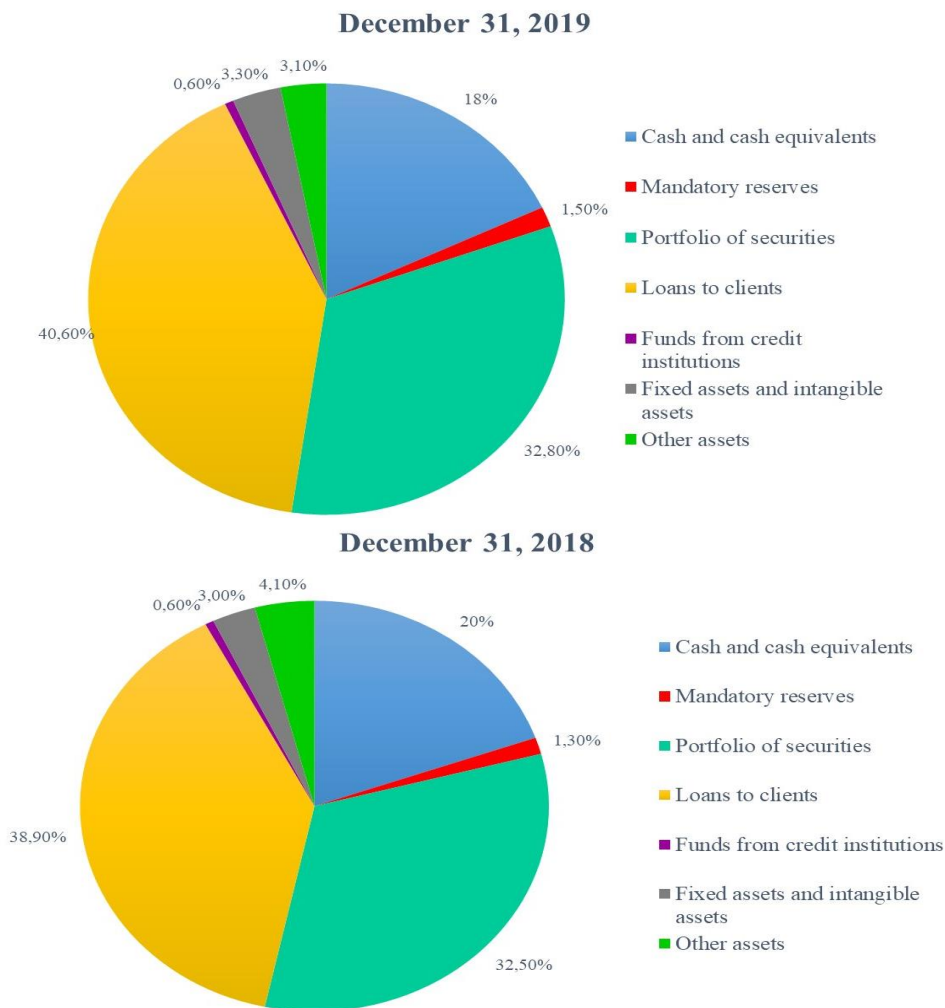


Figure 2. “Halyk” Group assets structure, % [4]

Results and discussion. Management of a bank's investment portfolio is an extremely difficult and responsible job of the bank's management, and any mistake can lead to losses for the bank [5].

On September 20, 2019, the Group purchased bonds of “Astana LRT” LLP in the amount of USD 400 million. Coupon rate 3.25% in line with market conditions. Despite the financial difficulties of the issuer, the project underlying the project is of strategic importance for the city of NurSultan and has full government support for completion, as evidenced by the fact that the redemption of the bonds is fully guaranteed by the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan.

Table 1 – Financial assets at fair value through other comprehensive income (IAS 39 – Investment securities available for sale) [4]:

Debt securities include:			
	December 31, 2019	December 31, 2018	December 31, 2017
NBRK Notes	466 82	756 652	459 895
U.S. Treasury bills	342 889	249 142	264 821
Corporate bonds	199 517	202 923	280 106
Bonds of foreign organizations	96 701	44 283	82 935
Bonds of Development Bank of Kazakhstan JSC	78 904	75 190	66 792
Hungary treasury bills	9 061	8 757	7 987
Bonds of Kazakh banks	3 169	18 023	25 017
Treasury bills of Georgia	-	-	2 156
Treasury bills of the Kyrgyz Republic	-	-	1 710
Notes of the National Bank of the Kyrgyz Republic -	-	-	1 400
Treasury bills of the Russian Federation	-	-	909
	1 628 406	1 763 478	2 560 222
Equity securities include:			
	December 31, 2019	December 31, 2018	December 31, 2017
Equity securities of Kazakhstan corporations	2 515	2 455	3 407
Equity securities of foreign corporations	-	-	1 756
Equity securities of Kazakhstan banks	-	-	40
	2 515	2 455	5 203

As of December 31, 2019, 2018 and 2017 included in financial assets at fair value through other comprehensive income were Treasury bills of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan with a fair value of 108,203 million tenge, 4,714 million tenge and 92,719 million tenge, respectively, pledged as collateral under repurchase agreements with other banks.

Compared to the international securities market, the Kazakhstani market is still a market of relatively small investment choice, which does not allow to significantly diversify investments and reduce the risk with a general drop in the yield of the national stock market. A solution to the problem is possible when commercial banks resort to international investments, invest in securities of non-resident issuers, which, in turn, requires the development of a well-reasoned and clear investment strategy of the bank, including on foreign stock markets. Note that the task of international financial investments is especially relevant for commercial banks with significant amounts of free funds.

Conclusion. An investment strategy in the securities market, on the one hand, is related to portfolio investment, on the other, it should be developed within the framework of the general development strategy of a commercial bank.

REFERENCES

1. Banking: Textbook for universities. 2nd ed. // Under. ed. Beloglazova L. SPb. – 2010. – p. 263.
2. Sadykov R.R. Banking operations in the stock market. Alm. – 2017. – p. 162.

3. Official site of Halyk Bank [Electronic resource]. – URL: <https://halykbank.kz> (date of access: 17.02.2021).

4. Official site of Kazakhstan Stock Exchange [Electronic resource]. – URL: <https://kase.kz/ru/> (date of access: 18.02.2021).

5. Sadvakasov K., Sagdiev A. Long-term bank investments. Analysis. Structure. Practice. M. – 2012. – p. 96.

Г.Е. Касенова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а.

Е. Нуржан², экономика және бизнес жоғары мектебінің магистранты

^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы, Қазақстан.

Бағалы қағаздар нарығындағы коммерциялық банктердің инвестициялық стратегиясы

Аннотация. Қазіргі нарықтық жағдайларда классикалық депозиттік-несиелік стратегия коммерциялық банктердің қаржы нарығында аман қалуы және пайданың жеткілікті деңгейіне жетуі үшін жеткіліксіз. Несиелерді орналастыру стратегиясына қосымша барлық активтер портфелінің кірістілігіне, өтімділігіне және қауіпсіздігіне ықпал ететін барабар инвестициялық стратегияны қабылдау қажет. Коммерциялық банктер, инвестициялық банктерден айырмашылығы, активтерінің аз бөлігін қаржы нарықтарындағы әртүрлі өтеу мерзімдеріндегі бағалы қағаздарға салады. Алайда банктер мен басқа да банктік емес ұйымдар тарапынан бәсекелестіктің өсуіне байланысты инвестициялық портфельдің қосымша табыс көздерін қамтамасыз ететін, өтімділікті қамтамасыз ететін, орналастыруды әртараптандыруды қамтамасыз ететін және тәуекелдерге ұшырауды төмендететін балама ретіндегі маңыздылығы. Банктер өздерінің инвестициялық мақсаттарына және тәуекелдерді қабылдамауға байланысты біріктіре алатын инвестициялық стратегиялардың кең спектріне ие. Бұл мақаланың мақсаты – Коммерциялық банктердегі инвестициялық портфельдің маңыздылығын көрсету.

Түйінді сөздер: инвестициялық портфель, коммерциялық банктер, стратегия, қаржы нарығы, облигациялар және қор нарығы.

Г.Е. Касенова¹, кандидат экономических наук, и.о. доцента

Е. Нуржан², магистрант, Высшей Школы Экономики и Бизнеса

^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Инвестиционная стратегия коммерческих банков на рынке ценных бумаг

Аннотация. В современных рыночных условиях классической депозитно-кредитной стратегии уже недостаточно для того, чтобы коммерческие банки выжили на финансовом рынке и достигли достаточного уровня прибыли. В дополнение к стратегии размещения кредитов необходимо принять адекватную инвестиционную стратегию, которая будет способствовать прибыльности, ликвидности и безопасности всего портфеля активов. Коммерческие банки, в отличие от инвестиционных, инвестируют меньшую часть своих активов в ценные бумаги различных сроков погашения на финансовых рынках. Однако с ростом конкуренции со стороны банков и других небанковских организаций важность инвестиционного портфеля как альтернативы, которая обеспечивает дополнительные источники дохода, обеспечивает ликвидность, обеспечивает диверсификацию размещения и снижает подверженность рискам. Банки имеют в своем распоряжении широкий спектр инвестиционных стратегий, которые они могут комбинировать в зависимости от своих инвестиционных целей и неприятия риска. И целью данной статьи является – показать важность инвестиционного портфеля в коммерческих банках.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, коммерческие банки, стратегия, финансовый рынок, рынок облигаций и акций.

Асилова А.С., экономика ғылымдарының кандидаты
Карабаева Ж.С., экономика ғылымдарының магистрі
әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ОҚЫТУШЫ ИМИДЖІ УНИВЕРСИТЕТ МӘРТЕБЕСІНІҢ АЖЫРАМАС БӨЛІГІ

Кез келген оқу орнының алдында қиын мәселе тұрады, ол өзіне деген қызығушылықты арттырып, студенттерді тарту міндеттері тұрады және талантты студенттерді тартудың жолдарының бірі ол өзі жайында жағымды имидж жасау керек. Бұл тұрғыдан ұстаздың имиджінің алар орны маңызды. Себебі университет түлектері білім беру мекемесінің құндылықтарын таратып қана қоймай, сонымен бірге ұстаздарға баға бере отырып жалпы университет бейнесіне баға бере кетеді.

Орталық Азияның үздік оқу орындарының рейтингісін жасайтын танымал QS WAR журналының ақпараты бойынша бірнеше жыл қатарынан бірінші орында тұрған әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университетінің басты бағыттарының бірі университет имиджін қалыптастыруда ұстаз мәртебесін көтеру басты ұстанған бағыттарының бірі болып отыр. Ол үшін үздіксіз кәсіби деңгейлерін көретумен қатар, ақпарат көздерімен де, мысалы ұстаздар құрамы мен олардың жетістіктері жайында түрлі баспасөз көздеріне, университет сайтына ақпарат беру арқылы болашақ студенттердің қызығушылықтарын арттырып қарқынды жұмыс жасалуда.

Әр түрлі тарихи-мәдени кезеңдерде оқытушының имиджі туралы идеялар өзгерді, бірақ оған тән бірқатар белгілер өзгеріссіз қалады: балаларға деген сүйіспеншілік, шынайылық, ізгілік, бейтараптық, қарым-қатынас мәдениеті, өз ісіне жан-жақты берілгендік, мейірімділік. Оқытушының имиджі оқытушының бейнесіне қатысты қоғамдық санада қалыптасатын сипаттамаларды жинақтайды. Өз кезегінде, оқытушыға белгілі бір талаптар қоятын қоғам оның имиджінің мазмұнына әсер етеді.

Оқытушының кәсіби қалыптасуы – кәсіби құзыреттілікті үнемі жетілдіруді талап ететін ұзақ процесс. Оқытушы өзінің бүкіл қызметі барысында білім беру міндеттерін шеше отырып, әдістемелік базаны үйренеді, жетілдіреді. Бірақ кескін қалыптастыру ұзақ және күрделі процесс, өйткені ол эмоционалды компонентті қамтиды.

Имидждің маңызды компоненті оқытушының беделі болып табылады, ол оқытушының оқушылармен қарым-қатынасы кезінде көрінеді. Жоғары имиджі бар оқытушы студенттерге қарым-қатынас, мінез-құлық, сөйлеу, жеке мысал, бейтарап тәсіл, кәсіби ар-ождан және жауапкершілік арқылы әсер етеді. Бүгінгі таңда оқытушы тек ақпарат беріп қана қоймайды: оған кеңесші функциясы, жеке тұлғаның құндылық жүйесін қалыптастыру және оны ақпараттық ортаға бағыттау жүктелген.

Осы маңызды және жауапты миссияны жүзеге асыру үшін оқытушы тек кәсіби құзыреттіліктерді ғана емес, сонымен бірге мұқият, жан-жақты білімді, қоғамдық – мәдени тұрғыдан хабардар болуы керек, жоғары коммуникативті қасиеттерге, педагогикалық техниканың дағдыларына ие болуы керек, сөйлеу мәдениетін, педагогикалық ықпал ету құралдарын игеруі керек, рухани байлыққа, сұлулыққа, дербес қасиеттерге ие болуы керек.

Кәсіби қызмет барысында оқытушы өзінің имиджін жасайды, дегенмен ол бай ішкі әлемнің, рухани сұлулықтың, сүйкімділіктің, гуманизмнің, эмоционалды, тиімді және сенімді сөйлеу қабілетінің, түйсігі арқасында беделге ие болады: мұның бәрі кәсіби қызметті нәтижелі орындаудың кепілі болып табылады. Бұл өз кезегінде оң баға алуға жағдай жасайды.

Асилова А.С., экономика ғылымдарының кандидаты
Жумадилова Т.Б., оқытушы
эл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ЖОҒАРЫ БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҢАШЫЛДЫҒЫ

Елбасы Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан-2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауында «Білім және кәсіби машық - заманауи білім беру жүйесінің, кадр даярлау мен қайта даярлаудың негізгі бағдары. Бәсекеге қабілетті дамыған мемлекет болу үшін біз сауаттылығы жоғары елге айналуымыз керек. Барлық жеткіншек ұрпақтың функционалдық сауаттылығына да зор көңіл бөлу қажет», – деп атап көрсеткендей, Қазақстан Республикасының дамуында стратегиялық бағыттарының бірі болып білім және ғылым табылады.

ҚР білім беруді және ғылымды дамытудың 2020-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы қабылданған болатын. Отандық жоғары білім беру жүйесінің әлемдік білім беру кеңістігіне шоғырлануы – ұзақмерзімді стратегиялық басымдықтың бірі. Дамыған елдердің тәжірибесіне қарап, білім беру мен денсаулық сақтау, ғылымды дамыту, спорт, жұмыспен қамтуға бағытталған реформалар мен инвестицияның нәтижесінде ұлт өмірін сапалы қылуға, постиндустриалды қоғам талаптарына жауап беретін интеллектуалды қоғам орнатуға, табысты жастарды тәрбиелеуге болатынына көз жеткіземіз. Мемлекеттің әр қадамы нәтижелі болу үшін тұлғаның бәсекеге қабілеттілігі де жоғары болуы керек.

Қазақстанның жоғары оқу орындары жаһандық рейтингтерге белсенді қатысады, олар QS рейтингінде ең табысты нәтижелерге ие. Құрылғанына 86 жыл толған Эл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті өз тарихында көптеген жетістіктерге жетіп, әлемдік аренаға өз орнын көрсете алды. Университет ұжымы көпұлтты Қазақстанның экономикалық және мәдени өсуіне, саяси-құқықтық өміріне, мәдениетіне, ғылым мен білім беру салаларына орасан үлес қосып, еліміздің жоғары білім беретін оқу орындарының биік шыңына айналдырды. Университет көптеген шетелдік ЖОО-лармен бірлесіп жұмыс жасайды. Мұнда оқитын әрбір студент шетелге шығып өз білімдерін жетілдіруге мүмкіндіктері бар.

Эл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті – Қазақстанның ЖОО рейтингінің көшбасшысы, Жаһандық ең танымал және беделді Quacquarelli Symonds (QS) рейтингтік агенттігі әлемнің жоғары оқу орындары бойынша зерттеудің биылғы жылғы нәтижелерін жариялады. QS аналитикалық есебінде атап өтілгендей, эл-Фараби атындағы ҚазҰУ 42 орынға ілгерілеп, жаһандық рейтингте 165-орынды иеленді және «әлемнің ең үздік 200 университеттерінің қатарына енген алғашқы қазақстандық жоғары оқу орны» болды. Бұл жетістіктер ҚазҰУ еңбек ұжымының, ұстаздардың қажырлы еңбегі мен университет басшылығының жұмысты парасатты да сапалы ұйымдастыру білуінің арқасы екендігінде сөз жоқ.

Қоғамымыздың қазіргі даму кезеңінде жоғары білім беру жүйесін жетілдіру ең өткір мәселе болып табылады. Оқу процесінде жеке тұлғаның білікті маман етуге бағытталған оқыту тәсілдерін озық тәжірибемен сабақтастыру бүгінде күн тәртібіне шықты. Бесаспап жұмысшы мамандар даярлау – бүгінгі күннің басты мәселесі. Сондықтан да кәсіптік білім беру саласында студенттерді кәсіби мамандыққа үйрету және тәрбиелеуде өндірістік оқыту шеберлері педагогтар екені айқын.

Авторлар туралы мәлімет

Асилова А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Әби А. – магистрант, Алматы технологиялық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Балабекова А.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қаласы, Қазақстан

Барышева С.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, ¹ «Тұран» университеті, Алматы қ. Қазақстан

Білдебаева А.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қазақ ұлттық қыздар педагогикалық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Дабылтаева Н.Е. – экономика ғылымдарының кандидаты, Қазақ Ұлттық Қыздар Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Дауылбаев К.Б. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Алматы технологиялық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Дузелбай А.Б. – магистрант, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Жумадилова Т.Б. – оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қаласы, Қазақстан

Ильяшев Е.Х. – магистрант, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Иманкулова Б.Б. – магистр, «ББ» ЖК бухгалтері, Университет «Туран», г. Алматы, Қазақстан

Искакова К.С. – физика-математика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., PhD докторы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қаласы, Қазақстан

Карабаева Ж.С. – экономика ғылымдарының магистрі, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Касенова Г.Е. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кахарманова С. – докторант, әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кудерина М.Е. – магистрант, Алматы технологиялық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Оңдаған Д.Ы. – магистрант, Алматы технологиялық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сабырбек Ұ.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Цыренов А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Шығыс Сібір мемлекеттік технологиялар және басқару университеті, Ресей Федерациясы

Шегенова А.А. – MBA магистранты, Алматы Менеджмент Университеті, (ALMAU) Алматы қ., Қазақстан

Ыбышева С.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, Қазақ Ұлттық Қыздар Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сведения об авторах

Асилова А.С. – кандидат экономических наук, дцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Оби А. – магистрант, Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Балабекова А.Б. – магистрант, Высшая школа экономики и бизнеса, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

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

Бильдебаева А.Б. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Женский Педагогический университет, г. Алматы, Казахстан

Дабылтаева Н.Е. – кандидат экономических наук, Казахский Национальный Женский Педагогический Университет, г. Алматы, Казахстан

Дауылбаев К., – доктор экономических наук, профессор, Алматинский Технологический Университет, Казахстан

Дузелбай А.Б. – магистрант, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

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

Ильяшев Е.Х. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Иманкулова Б.Б. – магистр, бухгалтер «ББ» ЖК, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Искакова К.С. – кандидат физико-математических наук, и.о. доцента, доктор PhD, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Карабаева ЖС. – магистр экономических наук, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Касенова Г.Е. – кандидат экономических наук, и.о. доцента, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Кахарманова С. – докторант, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Кудерина М.Е. – магистрант, Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Оңдаган Д.Ы. – магистрант, Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Сабырбек Ұ.А. – магистрант, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Цыренов А. – кандидат экономических наук, доцент, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Российская Федерация

Шегенова А.А. – магистрантка МВА, Алматы Менеджмент Университет (ALMAU) г. Алматы, Казахстан

Ыбышева С.Т. – кандидат экономических наук, Казахский Национальный Женский Педагогический Университет, г. Алматы, Казахстан

Информация о членах редакционной коллегии

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

Сатмурзаев Асан Адабекович – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Амангелдиновна Глеужанова Данагуль – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина, Нур-Султан, Казахстан

Валентина Бондаренко – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, академик РАЕН и МАЕБ, директор Международного фонда Н.Д. Кондратьева, Россия

Петя Колева – доктор PhD, Франция

Дюлгерова Нина – д.э.н., профессор, Варнерский Свободный университет имени Чернорица Храбра, Республика Варна

Темирханов Еркнат Уакбаевич – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

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

Барышева Салима Кожаметовна – кандидат экономических наук, доцент, Казахстан

Шамуратова Назгуль Балабаевна – доктор делового администрирования, Институт экономических исследований, Нур-Султан, Казахстан

Жамкеева Махаббат Кангожиевна – доктор PhD, Центр исследований, анализа и оценки эффективности, Нур-Султан, Казахстан

Петр Хайек – доктор PhD, Европейский институт прикладных наук и менеджмента, Прага, Чехия

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 15 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.