

ISSN 2413-4953

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
Т Э
РАНЗИТНАЯ
ЭКОНОМИКА

В НОМЕРЕ:

1
2021

ОНЛАЙН БИЗНЕС НЕМЕСЕ БИЗНЕСІ ЖЕЛІДЕ ЖҮРГІЗУ

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ҚОҢАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНЕ COVID-19 ПАНДЕМИЯСЫНЫҢ ӘСЕРІ

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
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 Искаков

(Казахстан)

Мурат Алиев (Казахстан)

Асан Сатмурзаев

(Казахстан)

Салима Барышева

(Казахстан)

Данагуль Тлеужанова

(Казахстан)

Валентина Бондаренко

(Россия)

Нина Дюлгерова

(Болгария)

Ерканат Темирханов

(Казахстан)

Жангельды Шимшиков

(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

Қыйлыбаева Д., Гумар Н.А.

Компанияның қаржылық қызметін басқару-
дың тиімді әдістері..... 4

Адилбаева К., Барышева С., Цыренов А.

Содержание, формы и принципы формирова-
ния краткосрочных обязательств..... 9

Ибатов А.Б.

Банктік тәуекелдер: теория және маңызды
сипаттамалар..... 16

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ
ИНТЕГРАЦИЯ

Есенқұл Ш.Ғ.

Онлайн бизнес немесе бизнесті желіде
жүргізу 22

Сарсекеева Д.Е.

Особенности управления персоналом в сель-
ском хозяйстве..... 29

Дауылбаев Қ.Б., Әби А.Н.

Ұйымның персоналды басқару тәсілдерінің
заманауи механизмі..... 34

Смагулов Р.С.

Методы оценки эффективности финансового
управления на предприятиях в рамках критерия
стоимости..... 40

Құнанбаева Д.А., Сабырбек Ұ.А.

Қонақ үй бизнесіне COVID-19
пандемиясының әсері..... 45

Дауылбаев Қ.Б., Мадияр Т.К.

Разработка модели оценки конкурентоспособ-
ности швейной промышленности РК..... 51

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
2021

Базарбаев А.О., Ибатуллақызы А.
Жаһандық пандемияның жылжымайтын мүлік нарығына әсері..... 59

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Дауылбаев Қ.Б., Жолдасова Г.П.
ҚР халыққа мемлекеттік әлеуметтік көмек көрсету жүйесін талдау..... 67

Татаев А.А.
Пути повышения эффективности использования основных фондов в отраслях пищевой промышленности..... 79

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Ежебеков М.М.
Шағын және орта бизнестің сауданың дамуына әсері..... 87

Иткусова А.Х.
Значение государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в Республике Казахстан..... 95

Tussayeva A.K., Assilova A.S.
Problems of development of islamic finance in the Republic of Kazakhstan..... 100

Патчаханова Ф.А., Асилова А.С., Карабаева Ж.С.
Пандемия жағдайындағы ЖОО-ғы онлайн білім 109

Карабаева Ж.С., Асилова А.С.
Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университетімен мақтанамын!..... 110

Сведения об авторах..... 111

Информация о членах редакционной коллегии..... 113

ХҒТАБ 73.01.75

Д. Қыйлыбаева¹, «Қаржы» мамандығының 2-курс магистранты
Н.А. Гумар², экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІ ӘДІСТЕРІ

Түйіндеме. Қаржылық менеджмент – бизнестегі маңызды тақырып. Себебі, компания қаражатты дұрыс пайдаланбай жұмыс істей алмайды. Ол тіпті баяу өсуден зардап шегуі мүмкін. Қаражатты басқаруда және пайдалануда басқарудың дұрыс әдістерін түсіну және қолдану үшін қаржылық менеджменттің бизнес үшін қаншалықты құнды екенін білу керек. Шағын немесе үлкен болсын, кез-келген компания үшін қаржылық менеджмент өте маңызды. Бұл бизнестің өмірлік шеңбері сияқты. Бұл кез-келген ұйымда орындалуы керек өмірлік маңызды қызмет. Бұл мақалада біз қаржылық менеджментті, оның мақсаттарын, ұйымдағы маңызы мен функцияларын талқылаймыз. Компанияның қаржылық қызметін басқарудың тиімді әдістерін қолдану – бұл іскерлік ортада кең таралған тәжірибе. Бұл компанияның іс жүзінде қызметін қамтамасыз ету үшін қаржылық ресурстарды басқаруды қамтиды. Өйткені, қаржылық менеджмент ұйымның қаржылық ресурстарын жоспарлау, ұйымдастыру, бақылау және бақылау процесін қамтиды. Бұл үшін идея – белгіленген мерзімде компанияның көзқарасы мен мақсаттарына толыққанды жету мүмкіндігі. Қаржылық қызмет – бұл компаниялар өздерінің экономикалық мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізу үшін жасайтын қызмет [1]. Активтерді немесе өнімдерді сатып алу және сату, шоттарды ұйымдастыру және шоттарды жүргізу, мысалы, қаржылық қызмет болып табылады. Қарыздарды ұйымдастыру, облигацияларды немесе акцияларды сату да қаржылық қызмет болып саналады. Оларға компанияның меншікті капиталы мен ұзақ мерзімді міндеттемелеріне әсер ететін оқиғалар мен операциялар кіреді. Ақша қозғалысымен байланысты барлық нәрсе, яғни ақшаның түсуі мен кетуі әдіс-тәсілдерді қолданып, басқаруды талап етеді.

Түйінді сөздер: қаржылық менеджмент, ақша ресурстары, пайда, объективті және субъективті механизмдер, экономикалық тұжырымдамалар мен заңдар, компанияның меншікті және қарыз ресурстары, қаржылық саясат, қаржылық басқару әдістері мен тәсілдері.

Кіріспе. Компанияның қаржылық қызметі – компанияның қаржылық менеджмент саласында шешімдер қабылдау мен іске асыруды көздейтін қаржы бөлімшесі қызметкерлерінің іс-әрекеттерінің жиынтығы болып

саналады. Кәсіпорынның қаржылық қызметі мен қаржылық менеджменті ұқсас категориялар болып табылады. Компанияның қаржылық қызметін басқарудың тиімді ойластырылған жолы – компаниядағы қаржылық менеджмент. Тұрақты дамуға және пайданың өсуіне ұмтылатын әрбір компанияға мықты қаржылық менеджмент қажет.

Компанияның ақша ресурстарын басқару жүйесі көптеген құрамдастарын қамтиды. Кәсіпорынның қаржысын басқару – қаржы менеджерінің (директорының) жұмысы. Қаржы директорының қызметі қаржы менеджментінің негізгі мақсатынан туындайды. Қазіргі заманғы кәсіпорынның қаржы директоры көптеген түрлі функцияларды орындауы керек: компанияның барлық операцияларын жоспарлап, ұйымдастырып, бақылап, ақша ресурстарының құрылымы мен көлеміндегі өзгерістерді талдап, қаржы ағындарының мониторингін жүзеге асыруы керек.

Мұнда компанияның қаржы саласындағы жұмысын ұйымдастыру ғана емес, компания мүлкін және оның көздерін тиімді басқару жолдарын іздестіру, қызметкерлердің кәсіби құзыреттерін анықтау және дамыту, ішкі нормативтер мен ережелерге толықтырулар мен өзгерістер енгізуге ұсыныстар дайындау, теориялық тұжырымдамалар және нарықтағы бәсекелестік негізінде айқындалатын қызметтің жоспарлы көрсеткіштеріне қол жеткізу үшін кәсіпорын қаржысына ықпал ету құралдарының жиынтығын анықтау болып саналады. Қаржы менеджменті ұғымы қаржы теориясын, бухгалтерлік есеп негіздерін және басқару ілімін тоғыстыратын ғылым.

Қазақстан нарықтық экономика шарттарын қабылдаған кезеңнен, қаржы менеджменті экономикалық термин ретінде кеңінен қолданыла бастады. Компанияның қаржылық қызметін басқарудың тиімді әдістерін, компания қаржысын басқару, тиімді орналастыру мәселелерін ХХ ғасырдың 50-60-шы жылдарында, әлемнің көптеген экономист ғалымдары талдап, зерттей бастады [2].

Әлемдік қаржы менеджменті мектебі тұрғысынан қарастырған: Е.С. Стоянова, М. Миллер, Ф. Модильяни, У. Шарп, В.В. Ковалев, А.К. Тургулова, С. Құлпыбаев және т.б. авторлар бар [3].

Қазақстан компаниялары отандық және шетелдік қаржы менеджменті негіздерімен таныса отырып, компанияларына неғұрлым тиімді басқару әдістерін енгізуге тырысады. Қаржылық менеджментті кәсіби жоғары деңгейде ұйымдастыру арқылы, компания бәсекелестік нарықта өз орнын таба алады. Компанияның қаржылық қызметін басқарудың тиімді әдістерін объективті және субъективті механизмдер арқылы анықтауға болады. Объективті әдісте белгілі бір тәжірибе нәтижесінде алынған экономикалық көрсеткіштерді, мысалы: пайда, рентабельділік, өзіндік құн, салық базасы, берешектің айналымдылық коэффициенті және т.б., қалыптасқан экономикалық тұжырымдамалар мен заңдар негізге алынса, субъективті әдіс компанияның белгілі бір шараларды жүзеге асыру үшін қолданатын шаралар жиынтығынан тұрады.

Компанияның қаржылық қызметін басқарудың тиімді жолдарын енгізу арқылы, тек қаржы қызметін ғана емес компанияның барлық қызмет саласы мен басқару тетігінің тиімділігін арттыруға қол жеткізуге болады. Компания тек тұрақсыздық жағдайында ғана емес, кез келген тәуекел түріне қарсы әрекет жасай алатындай жағдайда болуы тиіс [4].

Компания қалыпты қызметін жүзеге асыру және жетілдіру үшін, компанияны жеткілікті қаржылық ресурстармен қамтамасыз ете отырып, қаржылық алшақтықты болдырмауға тырысады. Сол себепті де компания, меншікті қаражатынан бөлек қарыз қаражаттармен де жұмыс істеп, қаржылық тапшылықты жауып отырады.

1-кесте. Қаржылық қызметті басқарудағы негізгі мақсаттар

№	Қызметтік негізгі мақсаттар	Мақсатты жүзеге асырудағы тәсілдер	Мазмұны	Есептеу жолдары
1	№ 1 мақсат	Пайданы барынша көбейту	Пайда кіріс пен өзіндік құн арасындағы айырмашылық ретінде есептеледі	Компания жұмысының тиімділігі салыстырмалы түрде рентабельділік көрсеткіші негізінде айқындалады, ол алынған пайданың кіріске немесе басқа көрсеткіштерге (өзіндік құн, капитал, активтер және т.б.) арақатынасы ретінде есептеледі
2	№ 2 мақсат	Акционерлік (меншікті) капитал құнының өсуі	Компания акционерлеріне төленетін дивидендтердің мөлшеріне әсер етеді; акциялар пакетін сатқан кезде немесе компания қайта құрылымдалған немесе банкроттыққа ұшыраған жағдайда пайда мөлшері компанияның нарықтық құнына байланысты болады	Компанияның акционерлік капиталының нарықтық құны бір акцияның нарықтық бағасының нарықтағы жалпы санына көбейтіндісі ретінде есептеледі
3	№ 3 мақсат	Өтімділікті (төлем қабілеттілігін) қамтамасыз ету	Өтімділік – бұл кәсіпорынның өз қарыздары бойынша уақтылы және толық көлемде есеп айырысу мүмкіндігі. Төлем қабілеттілігін басқару компанияның төлем тәртібін қалыптастыру және қолдау есебінен жүргізіледі	Ол дебиторлық және кредиторлық берешекті есептеу арқылы жүзеге асырылады.
Ескерту: оқылған әдебиеттер негізінде автор дайындаған [6]				

Қаржылық қызметті басқарудың жаңа әдістерін жүзеге асыруға жетелейтін қызметтік бірнеше мақсат бар, біз оны жоғарыдағы ретпен орналастырдық (1-кесте).

Қаржы қызметін ұйымдастыру моделін таңдауды компания дербес жүзеге асырады. Кәсіпорынның ұйымдық құрылымы мен салалық ерекшелігіне сүйене отырып, қаржылық басқару функциялары бірнеше бөлімшелер арасында бөлінуі мүмкін. Отандық және шетелдік тәжірибеде қаржылық менеджменттің функциялары келесі менеджерлерге бөлінеді: қаржы директоры бюджеттік саясатты құруға және іске асыруға, сондай-ақ компанияның меншікті және қарыз ресурстарын пайдалануды бақылауға жауап береді. Бас бухгалтер компанияның ресурстары мен олардың

көздерін бақылайды және ескереді; бас директор қаржылық стратегияны тұжырымдайды, кәсіпорынның қаржылық саясатын әзірлейді [5].

Әр түрлі бөлімшелер арасында қаржыны басқару функцияларын бөлу жауапкершілік салаларын бөлуді және олардың үйлестірілген қызметін ұйымдастыруды қамтиды. Қаржылық менеджменттің негізі арнайы әдістер мен құралдар арқылы қалыптасады, олардың көмегімен қаржы менеджменті және кәсіпорынды қаржылық талдау жүзеге асырылады. Қаржыны басқарудың негізгі әдістері операциялық жүйе, бақылау, қысқа және ұзақ мерзімді жоспарлау болып табылады. Сонымен қатар, тәуекелдерді басқару аясында кәсіпорынның қаржысын басқарудың басқа әдістері де қолданылады.

Қорытынды. Компанияның қаржылық қызметін басқарудың тиімді әдістерін қолдану нәтижесінде, көптеген компанияларға дағдарыстардың ұйымның қызметіне әсерін болжау алдын-ала қажетті шараларды қабылдауға және жағымсыз салдардан аулақ болуға мүмкіндік береді. Компания қаржысын жедел басқару үлкен маңызға ие.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Тургулова А.К. Қаржылық менеджмент: оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2014. – 329 б.
2. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Берзона Н.И. – М.: КноРус, 2019.
3. Методы организации финансового менеджмента. <https://www.kp.ru/guide/finansovyi-menedzhment.html> [https://www.kp.ru/guide/ finansovyi-menedzhment. html](https://www.kp.ru/guide/finansovyi-menedzhment.html)
4. Михель Э.Э., Әмірханов Р.А., Жолмырзаева Г.А., Мұхаметжанова Ж.С. Корпоративтік қаржы: Оқулық. – Алматы, 2012.
5. Есенгельдин Б.С., Ақбаев Е.Т. Қаржылық менеджмент. Оқу құралы. – Алматы, 2011.
6. Финансовый менеджмент на предприятии. <https://economics.studio/finansistam/finansoviy-menedjment-predpriyatii-36979>.

D. Kyilybaeva¹, 2nd year master's student of the specialty Finance
N.A. Gumar², Candidate of Physics and Mathematics Sciences, professor
^{1,2} Kazakh University named after al-Farabi, Almaty, Kazakhstan

Effective methods of management of the financial activity of the company

Abstract. Financial management is an important topic in business. This is because the company cannot operate without the proper use of funds. It can even suffer from slow growth. To understand and apply the right management techniques in managing and using funds, you need to know how valuable financial management is to a business. Financial management is very important for any company, big or small. It's like the lifeblood of a business. This is a vital function that must be performed in any organization. In this article, we discuss financial management, its goals, importance and functions in the organization. The use of effective methods of managing the company's financial activities is a common practice in the business environment. This includes managing financial resources to ensure the company's actual operations. After all, financial management includes the process of

planning, organizing, monitoring and controlling the financial resources of the organization. The idea is to be able to fully achieve the vision and goals of the company in a timely manner. Financial activities are activities performed by companies to achieve their economic goals and objectives [1]. The purchase and sale of assets or products, the organization of accounts and the maintenance of accounts are, for example, financial activities. Debt settlement and the sale of bonds or shares are also financial activities. These include events and transactions that affect the company's equity and long-term liabilities. Everything related to the movement of money, that is, the inflow and outflow of money, requires the use of methods and techniques.

Keywords: financial management, monetary resources, profits, objective and subjective mechanisms, economic concepts and laws, the company's own and borrowed resources, financial policy, methods and techniques of financial management.

Д. Кыйлыбаева¹, магистрант 2^{го} курса, специальность «Финансы»

Н.А. Гумар², кандидат экономических наук, и.о. доцента

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

Эффективные методы управления финансовой деятельностью общества

Аннотация. Финансовый менеджмент – важная тема в бизнесе. Это связано с тем, что компания не может работать без надлежащего использования средств. Он может даже страдать от медленного роста. Чтобы понимать и применять правильные методы управления при управлении и использовании средств, вам необходимо знать, насколько ценно финансовое управление для бизнеса. Финансовый менеджмент очень важен для любой компании, большой или маленькой. Это как кровь бизнеса. Это жизненно важная функция, которую необходимо выполнять в любой организации. В этой статье мы обсуждаем финансовый менеджмент, его цели, важность и функции в организации. Использование эффективных методов управления финансовой деятельностью компании – обычная практика в деловой среде. Это включает в себя управление финансовыми ресурсами для обеспечения фактической деятельности компании. В конце концов, финансовый менеджмент включает в себя процесс планирования, организации, мониторинга и контроля финансовых ресурсов организации. Идея состоит в том, чтобы иметь возможность своевременно полностью реализовать видение и цели компании. Финансовая деятельность – это деятельность, осуществляемая компаниями для достижения своих экономических целей и задач [1]. Покупка и продажа активов или продуктов, организация счетов и ведение счетов – это, например, финансовая деятельность. Погашение долгов и продажа облигаций или акций также являются финансовой деятельностью. К ним относятся события и операции, которые влияют на капитал и долгосрочные обязательства компании. Все, что связано с потоком денег, то есть притоком и оттоком денег, требует использования методов и приемов.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, денежные ресурсы, прибыль, объективные и субъективные механизмы, экономические концепции и законы, собственные и заемные ресурсы компании, финансовая политика, методы и приемы финансового менеджмента.

К. Адильбаева¹, студентка 4^{го} курса

С.К. Барышева², кандидат экономических наук, доцент

А. Цыренов³, кандидат экономических наук, доцент

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

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

СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРАТКОСРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы сущности и видов краткосрочных обязательств организации. Краткосрочные обязательства компании – это обязательства, срок погашения которых наступит в течение одного года или в рамках нормального операционного цикла. Операционным циклом является время, необходимое компании для приобретения запасов и преобразование их в наличные средства от продаж. Примером текущего обязательства являются денежные средства, причитающиеся поставщикам в форме кредиторской задолженности.

Обычно существует два типа краткосрочных обязательств: финансовые и операционные. Финансовые являются результатом действий, предпринимаемых для привлечения финансирования для развития бизнеса. Операционные являются побочным продуктом обязательств, возникающих в результате обычных деловых операций. Таким образом, авторы утверждают, что важно, чтобы текущие обязательства были ниже основных средств. А это означало бы, что компания имеет хороший денежный доход и способна оплачивать расходы на краткосрочные долги. Текущие обязательства никогда не должны превышать основные средства. Поскольку активы начнут финансироваться за счет текущих обязательств.

Ключевые слова: обязательства, финансовые обязательства, налоги, кредиторская задолженность, начисленные расходы.

Введение. Формирование рыночных отношений в Республике Казахстан для многих хозяйствующих субъектов сопровождается попаданием в экономическую зону повышенного риска и неопределенности. Это требует объективной оценки платежеспособности, финансового состояния компаний и надежности контрагентов. Состояние текущих обязательств, их качество и размер оказывают сильное влияние на финансовое состояние предприятий. Нынешние обязательства по составу далеки от однородности. Существуют также различные финансовые и юридические последствия, связанные с существованием такого источника финансирования предприятия. С одной стороны, обязательства имеют тенденцию быть доступными и относительно дешевым видом долгового финансирования. С другой стороны, текущая задолженность характеризуется относительно коротким сроком службы от нескольких дней до нескольких месяцев [1].

Именно ограниченный срок погашения текущих обязательств является фактором финансовой напряженности. Поскольку задержка погашения обязательств может привести к негативным последствиям финансовых и экономических убытков в виде штрафов. А также наказания впредь до потери имущества или всего бизнеса в результате банкротства.

Своевременное погашение краткосрочных обязательств является наиболее важной задачей организации. Экономический анализ направлен на своевременное выявление неблагоприятных тенденций, одной из которых является возникновение просроченных краткосрочных обязательств.

Экспериментальная часть. Операционная задолженность возникает в результате основных видов деятельности, необходимых для ведения бизнеса. Таких, как кредиторская задолженность, которая будет погашена в течение 12 месяцев или в течении текущего операционного цикла ее начисления. Это называется краткосрочным долгом и обычно состоит из краткосрочных банковских кредитов, взятых компанией, или коммерческих бумаг [2].

В качестве одной из форм кредитных фондов краткосрочные обязательства имеют следующие характеристики:

1) Общий объем краткосрочных обязательств неизменно влияет на продолжительность финансового цикла компании. То есть на размер капитала, необходимого для пополнения оборотного капитала. Чем больше краткосрочные обязательства, тем меньше средств компания должна будет привлечь для покрытия текущих потребностей.

2) Краткосрочные обязательства компании являются бесплатным источником заемного капитала.

3) Общий объем краткосрочных обязательств компании напрямую зависит от деятельности компании на рынке. Чем активнее производство и выше продажи товаров, тем выше затраты предприятия. Тем самым растет и сумма предстоящих расходов. На практике при неизменном соотношении рычагов не растет и потребность в заемном капитале.

4) Размер краткосрочных обязательств напрямую зависит от частоты погашения накопленных средств. Эта зависимость депозитов на счетах, составляющих часть краткосрочных обязательств компании. А также от внешних факторов позволяет определить возможность и степень регулирования источников в процессе управления.

5) Прогнозирование краткосрочных обязательств на будущее, как правило, носит оценочный характер. Это связано с тем, что большинство сборов, которые лежат в основе таких обязательств, практически невозможно перечислить. Основана причина – неопределенность большинства параметров для будущей работы компании.

6) Краткосрочные обязательства всегда оплачиваются за счет текущих средств компании. То есть средств, используемых в повседневной экономической деятельности. Именно эта особенность отличает краткосрочные обязательства компании от долгосрочных.

Кроме того, краткосрочный капитал имеет еще одну важную особенность – его можно конвертировать в денежный эквивалент, а также использовать за один балансовый период.

Учет текущих обязательств для каждой компании может варьироваться в зависимости от сектора или отрасли. Текущие обязательства используются аналитиками, бухгалтерами и инвесторами. Для оценки того, насколько хорошо компания может выполнять свои краткосрочные финансовые обязательства. Компаниям необходимо получать достаточно доходов и расходов в краткосрочной перспективе для покрытия своих текущих обязательств. Краткосрочные обязательства обычно погашаются с использованием оборотных активов, которые являются активами, израсходованными в течении одного года. Краткосрочные активы включают денежные средства и дебиторскую задолженность, которая представляет собой денежные средства, причитающиеся клиентам за продажи [3].

Наиболее распространенные текущие обязательства, находящиеся на балансе:

- кредиторская задолженность. Этот счет обязательств используется для отслеживания всех непогашенных платежей, причитающихся внешним поставщикам и заинтересованным сторонам;

- краткосрочные долговые обязательства. Такие, как банковские кредиты или коммерческие бумаги, выпущенные для финансирования операций. Эти виды кредитов возникают на балансе предприятия, когда компания нуждается в быстром финансировании;

- дивиденды по акциям. Если компания объявила, но еще не выплатила дивиденды по акциям своим акционерам. То дивиденды считаются частью краткосрочного долга компании;

- текущая часть отложенного дохода, например, авансовые платежи клиентов за работу, которая еще не завершена;

- проценты, подлежащие уплате по непогашенным долгам;

- заработная плата. Зарплата, подлежащая выплате сотрудникам в текущем году, также считается частью краткосрочных обязательств;

- подоходный налог, причитающийся в течении следующего года.

Кроме того, резервы на будущие расходы отражаются в краткосрочных обязательствах организации.

Кредиторская задолженность – это сумма денег, которую предприятие должно своим кредиторам и поставщикам. Она может возникнуть в результате приобретения товаров и услуг у поставщиков на кредитной основе. Кредиторская задолженность обычно является одним из крупнейших счетов краткосрочных обязательств в финансовой отчетности компании. И представляет собой неоплаченные счета поставщиков. Компании стараются сопоставить даты платежей таким образом, чтобы их дебиторская задолженность была собрана до того, как кредиторская задолженность будет причитаться поставщикам. В ходе обычной деятельности компания погашает кредиторскую задолженность в течении одного года.

Запись о кредиторской задолженности относится к разделу обязательств на балансе компании до тех пор, пока компания не произведет свой окончательный платеж. Краткосрочные кредиты включают в себя различные кредиты, полученные от банков и других компаний, которые должны быть погашены в течении текущего отчетного периода.

Любые суммы, указанные под данной позицией, указаны в балансе вместе с уплаченными процентами. Наиболее популярными формами краткосрочного кредитования являются банковские кредиты, овердрафты и кредитные линии. Кредитный договор определяет процентную ставку, сумму долга, срок погашения и залог, если требуется обеспечение. Банки часто требуют, чтобы заемщики хранили часть суммы кредита на беспроцентном депозитном счете. Такой депозит называется компенсационным балансом. В связи с таким требованием банки фактически повышают стоимость кредита.

Есть много преимуществ для заемщика в том, чтобы взять кредит только на короткий период времени:

1) Меньше времени для начисления процентов. Поскольку краткосрочные кредиты должны быть погашены примерно в течение года, общая сумма процентных платежей ниже. По сравнению с долгосрочными кредитами сумма выплачиваемых процентов значительно меньше.

2) Быстрое финансирование. Эти кредиты считаются менее рискованными по сравнению с долгосрочными кредитами из-за более короткого срока погашения. Способность заемщика погасить кредит, скорее всего, существенно не изменится за короткий промежуток времени. Таким образом, время, необходимое для андеррайтинга кредитора для обработки кредита, короче. Таким образом, заемщик может быстрее получить необходимые средства.

3) Легче приобрести. Краткосрочные кредиты – это спасатели для небольших предприятий и частных лиц, у которых кредитный рейтинг ниже среднего. Требования к таким кредитам, как правило, легче удовлетворить, потому что такие кредиты обычно выдаются на относительно небольшие суммы. По сравнению с суммой денег, обычно заимствованных на долгосрочной основе.

Основным недостатком краткосрочных кредитов является то, что они предоставляют меньшие суммы кредита. Поскольку кредиты возвращаются или погашаются раньше. Они обычно включают небольшие суммы, чтобы заемщик не был обременен большим ежемесячным платежом.

Начисленные расходы – это затраты на расходы, которые учитываются в бухгалтерском учете, но еще не оплачены. Для начисленных расходов используется метод начисления, то есть расходы признаются в момент их возникновения, а не в момент их выплаты.

Начисленные расходы перечислены в разделе текущих обязательств баланса, поскольку они представляют собой краткосрочные финансовые обязательства. Компании обычно используют свои краткосрочные активы или текущие активы, такие как наличные, для их выплаты.

Примеры начисленных расходов включают:

- гарантия на услугу или продукт;
- налоги на недвижимость имущество.
- покупка расходных материалов у поставщика, но еще не получен счет на оплату;
- выплата процентов по ссудам, срок погашения которых наступает в ближайшее время;

Налоги, подлежащие к уплате – это сумма налогов, причитающихся государственным структурам. Это обязательство по бизнесу до тех пор, пока оно не будет оплачено. После окончательного платежа дебетовая запись передается для записи уплаченных денег в качестве налогов, уплаченных в бухгалтерской книге. Существуют различные виды налогов, подлежащих к уплате, такие как налоги с продаж, корпоративные налоги, налоги на заработную плату. Бухгалтер регистрирует обязательства, когда они накапливаются, и фиксирует их оплату, когда компания погашает их платеж [2].

Общий объем заемных средств во многом определяет продолжительность производственного цикла предприятия. Знание счета краткосрочной задолженности очень важно при определении эффективности деятельности компании. Чем выше отношение долга к собственному капиталу, тем больше забота о ликвидности компании. Если счет кредиторской задолженности больше, чем денежные средства компании и их эквиваленты, это говорит о том, что компания может быть в плохом финансовом состоянии. А также не имеет достаточно денежных средств для погашения своих предстоящих обязательств [4].

Наиболее распространенным показателем краткосрочной ликвидности является коэффициент текущей ликвидности. Данный коэффициент является неотъемлемой частью определения кредитного рейтинга компании. Что в конечном итоге влияет на способность этой компании получать финансирование. Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов компании к ее текущим обязательствам. Коэффициент текущей ликвидности 1 означает, что ликвидные активы компании примерно соответствуют ее текущим обязательствам. Коэффициент выше 1 указывает на то, что его оборотных активов более чем достаточно для покрытия текущих долговых обязательств.

Также используются:

- коэффициент быстрой ликвидности: краткосрочные активы за вычетом запасов, разделенные на краткосрочные обязательства;
- соотношение денежных средств: денежные средства и их эквиваленты, разделенные на краткосрочные обязательства.

Данные коэффициенты полезны для определения общего финансового положения компании в краткосрочной перспективе и разработки соответствующих бизнес-стратегий.

Краткосрочные платежные обязательства характеризуют наиболее краткосрочный вид заемных средств, которыми пользуется предприятие. Начисление средств для различного рода расчетов производится предприятием на регулярной основе (в рамках краткосрочных деловых операций).

А погашение обязательств по внутренней задолженности производится в установленные периоды в диапазоне до одного месяца. С момента своего основания, средства, составляющие краткосрочные обязательства об уплате уже не являются собственностью предприятия. И они используются только до момента погашения обязательств [5].

Краткосрочные обязательства и остатки на их счетах на дату составления баланса представляются первыми в балансе в порядке их погашения. Остатки на этих счетах обычно подлежат оплате в текущем отчетном периоде или в течение одного года. Информация о текущих обязательствах, содержащаяся в примечаниях к финансовой отчетности, дает дополнительное объяснение остатков на счетах. А также любых обстоятельств, влияющих на них.

В связи с этим, каждое предприятие для осуществления хозяйственной деятельности использует не только собственные средства. Но и привлеченный капитал, учитывая свою задолженность в отношении физических и юридических лиц за используемые средства. Компания, являющаяся источником пополнения оборотного капитала в основном по краткосрочным обязательствам. То есть кредиторскую задолженность и краткосрочный банковский кредит, рискует не получить в срок требуемую сумму. И тогда компания может стать неплатежеспособной.

Заключение. Таким образом, очень важно, чтобы все существующие обязательства были зарегистрированы, чтобы быть в курсе всех непогашенных долгов. Платежи должны осуществляться с наибольшей ответственностью для поставщиков и кредиторов, которые ссужают деньги под проценты. Важно иметь тесные и профессиональные отношения с этими людьми и учреждениями. Поскольку они помогают в трудовой и производственной деятельности компании.

Текущие обязательства должны иметь хорошее управление и классификацию. Поскольку, когда другой долг будет приобретен в качестве финансирования или кредита, будут запрошены документы, подтверждающие, что компания не имеет больших долгов. И что компания в состоянии погасить тот долг, который они запрашивают. Важно регистрировать все проведенные операции, а также заявки на получение кредита или списание долгов. Чтобы в конце дня не было никаких проблем и все было правильно организовано. Краткосрочные обязательства включаются в классификацию обязательств вместе с фиксированными или долгосрочными обязательствами. Чем меньше будет текущих обязательств, тем лучше для компании, так как у нее будет большая маржа активов, то есть денежных средств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Имаханова Э. Дебиторская и кредиторская задолженность: право, учет, налогообложение/Журнал: Бухучет на практике, Выпуск № 10. – 1 октября 2019 г.
2. Осмехина С. Учет кредитов и займов / Журнал: Бухучет на практике, выпуск № 16. – 1 августа 2019 г.
3. Калденбергер А. Учет прочих краткосрочных финансовых обязательств / Журнал: Бухучет на практике, Выпуск № 7. – 30 июня 2020 г.
4. Герасименко А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов. М.: Альпина Паблшер, 2019.
5. Герасимова Е.Б., Редин Д.В. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями. М.: Форум Инфра-М, 2019. – 192 с.

К. Әділбаева¹, 4-курс студенті

С.К. Барышева², экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

А. Цыренов³, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

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

³ Шығыс Сібір мемлекеттік технологиялар және басқару университеті,
Ресей Федерациясы

Қысқа мерзімді міндеттемелерді қалыптастырудың мазмұны, нысандары мен қағидаттары

Түйіндеме. Бұл мақалада ұйымның қысқа мерзімді міндеттемелерінің мәні мен түрлері қарастырылады. Компанияның қысқа мерзімді міндеттемелері өтеу мерзімі бір жыл ішінде немесе қалыпты операциялық цикл аясында болатын міндеттемелер. Операциялық цикл – бұл компанияның қорларды сатып алуға және оларды сатудан қолма-қол ақшаға айналдыруға кететін уақыты. Ағымдағы міндеттеменің мысалы, кредиторлық берешек түрінде жеткізушілерге тиесілі ақша. Әдетте қысқа мерзімді міндеттемелердің екі түрі бар: қаржылық және операциялық. Қаржы – бұл бизнесті дамыту үшін қаржыландыруды тарту үшін қабылданған әрекеттердің нәтижесі. Операциялық операциялар – бұл әдеттегі іскери операциялар нәтижесінде туындайтын міндеттемелердің жанама өнімі. Осылайша, авторлар ағымдағы міндеттемелердің негізгі құралдардан төмен болуы маңызды деп санайды. Бұл компанияның жақсы ақшалай кірісі бар және қысқа мерзімді қарыздар бойынша шығындарды төлей алатындығын білдіреді. Ағымдағы міндеттемелер ешқашан негізгі қаражаттан аспауы керек. Өйткені активтер ағымдағы міндеттемелер есебінен қаржыландырыла бастайды.

Түйінді сөздер: міндеттемелер, қаржылық міндеттемелер, салықтар, кредиторлық берешек, есептелген шығыстар.

К. Adilbaeva¹, 4nd year student

S.K. Barysheva², candidate of economic sciences, docent

A. Tsyrenov³, candidate of economic sciences, docent

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

³ East Sibiria State University of Technology and Management,
Russian Federation

Content, forms and principles of forming short-term liabilities

Abstract. This article discusses the nature and types of short-term liabilities of the organization. A company's current liabilities are liabilities that mature within one year or within the normal operating cycle. The operating cycle is the time it takes for a company to acquire inventory and convert it into cash from sales. An example of a current liability is cash due to suppliers in the form of accounts payable.

There are usually two types of short-term liabilities: financial and operational. Financial results are the result of actions taken to attract financing for business development. Operating expenses are a by-product of obligations arising from ordinary business transactions. Thus, the authors argue that it is important that current liabilities are below fixed assets. This would mean that the company has a good cash income and is able to pay the costs of short-term debt. Current liabilities should never exceed fixed assets. Since the assets will start to be financed from current liabilities.

Keywords: liabilities, financial liabilities, taxes, accounts payable, accrued expenses.

А.С. Асилова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

А. Б. Ибатов², 2-курс магистранты

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

БАНКТІК ТӘУЕКЕЛДЕР: ТЕОРИЯ ЖӘНЕ МАҢЫЗДЫ СИПАТТАМАЛАР

Түйіндеме. Тәуекелі жоғары аймақтағы қызметтер жетістіктерге жету үшін банктерге шешім қабылдаудың ерекше механизмін дамыту керек. Олар банктерге тәуекелдердің қандай түрлері және қандай көлемде екенін бағалауға мүмкіндік беру қажет; күтілген табыстылықтың сәйкес тәуекелділікті ақтайтындығын анықтау. Осының негізінде тәуекел факторларының әсерін төмендетуге мүмкіндік беретін шараларды құрастырып іске асыру қажет. Берілген мақсатты жүзеге асырудың әдісі болып банк басқармасына тәуекелділікті анықтауға, өлшеуге және бақылауға және сол арқылы оның әсерін минималдауға мүмкіндік беретін тәуекелді басқару жүйесін құрастыру болып саналады. Бүгінгі таңда банктер операциялардың көптеген жаңа түрлерін атқаруда. Ол операциялардың әрқайсысы белгілі бір деңгейде тәуекелмен байланысты болып келеді. Осы шешімдерді өз мойнына алу банк ісінің негізі болып табылады. Тәуекелдер міндетті түрде реттелуі керек және банктің қаржылық мүмкіндігінің шегінде орналасуы керек. Мақалада банктік тәуекелдің сипаты мен оның тарихи мазмұны зерттелді, негізгі тәуекел факторлары талданды, банктік тәуекелдерді басқарудың тиімді жүйесін іске асыру кезеңдері және туындайтын проблемалар қарастырылды. Нарықтық жағдайда банктік тәуекелдер жоғары деңгейде болады. Банктік қызметтер тәуекелсіз жүруі мүмкін емес, өйткені банктің кез-келген опрециясы тәуекелмен байланысты болып келеді. Банк ісінің тарихында тәуекелдерді дұрыс басқармауына байланысты көптеген банктердің банкроттыққа ұшырағанына көз жеткізуге болады.

Түйінді сөздер: тәуекел теориясы, банктік тәуекелдер, тәуекел және белгісіздік, тәуекел факторлары, тәуекелдерді басқару.

Кіріспе. Қазіргі уақытта экономикалық дағдарыс жағдайында банктік тәуекелдерді зерттеу мәселесі ғалымдар мен банк мамандары үшін ғана емес, сонымен қатар банктердің қызметтерін пайдаланатын заңды және жеке тұлғалар үшін де өзекті. Банктік тәуекелдер табиғаты бойынша бұл әлеуметтік процесс, өйткені банк ұсынатын өнімдер мен қызметтер ақшаға байланысты. Қиын жағдайларда банктер тек өздеріне ғана емес, көбінесе тартылған қаражатқа да қауіп төндіреді. Сондықтан банктік дағдарыстар банктерге өз ақшаларын сеніп тапсырған көптеген клиенттердің мүдделеріне әсер етеді. Мұндай дағдарыстар өндірістік дағдарыстарға қарағанда анағұрлым ауыр болып келеді және олардың салдары ақша-кредит міндеттемелерінің тізбегімен байланысты қатысушылардың елеулі қаржылық шығындары болып табылады. Ықтимал тәуекелдерді ертерек анықтау және оларды тиімді басқару Экономикалық қызметтің қажетті

аспектісіне айналуға, өйткені тәуекелдерді басқару сапасы банк секторының әр бағытының, әсіресе дағдарыс жағдайында тұрақты жұмыс істеуіне тікелей әсер етеді. Сондықтан «тәуекелдерді басқару» тіркесі ғылыми зерттеулерде, банк секторына қатысты нормативтік және реттеуші құжаттарда жиі кездеседі.

Сараптамалық бөлім. Банктік тәуекелдердің мәнін және оның теориясын түсіну үшін келесі сұраққа жауап беру керек: «Тәуекел деген не?». Алғаш рет тәуекел теориясы орта ғасырларда құмар ойындарының дамуымен кең танымал болды. «Тәуекел» сөзінің шығу тегін дәл анықтау өте қиын. Бір дерек көзі бойынша бұл сөз араб тілінен шыққан. Басқа дереккөздерде оның шығу тегі грек сөздерімен байланысты *risikon*, *risa*, бұл «жартас» дегенді білдіреді; испанша (*risco* – «тік жартас») немесе итальянша (*risiko* – «қауіп»; *risicare* – «жартастар арасында жылжу»), «батылдық» [1] орыс тіліндегі түсіндірмелерде «тәуекел» және «тәуекел ету» ұғымы алғаш рет В.И. Дальдың сөздігінде: «кездейсоқ бастаңыз, кездейсоқтыққа барыңыз, дұрыс есептеусіз бір нәрсе жасаңыз, кездейсоқтыққа тап болыңыз, батыл әрекет етіңіз, бақытқа үміт артыңыз» [2].

Тәуекел теориясының тұжырымдамалық ережелері шетелдік және отандық ғалымдардың еңбектерінде анықталған, мысалы: У. Бек, Ф. Найт, Н. Луман, Дж. Милль, А.У. Сениор, А. Маршалл, А. Пигу, Дж.М. Кейнс, А. П. Альгин, И.Т. Балабанов, Н.Д. Ильенкова, Н.Б. Ермасова, П. И. Ильин. Сонымен қатар, тәуекелді түсіндіру әлі де даулы екенін атап өткен жөн. Көбінесе оның анықтамасы мүмкін нәтижелер мен салдарға дейін азаяды, атап айтқанда:

– Қауіп ретіндегі тәуекел – бұл сәтсіздікке, залалға, шығынға, ақшалай шығындарға әкелетін жағдай. Сонымен, У. Бек бойынша тәуекел – бұл қауіптер мен қатерлермен жүйелі әсер ету деп санайды [3].

– Мүмкіндік ретінде тәуекел – Н. Луман егжей-тегжейлі зерттеді, оның пікірінше, тәуекел мүмкіндік түрінде көрінуі мүмкін, ал тәуекелден бас тарту, қазіргі жағдайда, ұтымдылықтан бас тартуды білдіреді [4].

– Белгісіздік ретінде тәуекел – алғашқылардың бірі болып Ф. Найт зерттеп, белгісіздікті өлшеу теориясын тәуекелдерді басқаруға мүмкіндік беретін әртүрлі шешімдердің өзгергіштігі ретінде ұсынды [5].

Отандық тәжірибеде тәуекел теориясы нарықтық қатынастарға көшудің басталуымен және сауданың дамуымен ғана ғалымдар арасында сұранысқа ие болды. Өйткені тәуекел – бұл кез-келген кәсіпкерлік қызметтің, әсіресе банктік қызметтің серігі. Бұл проблема өзектілігін жоғалтқан жоқ және қазіргі уақытта, керісінше, қаржылық жаһандану, технологиялық прогресс, экономикалық дағдарыстар тәуекелдерді төмендетпейді, бірақ көбінесе жаңаларының дамуына ықпал етеді.

Тәуекел теориясын зерттеуге және тәуекелдерді басқару жүйесін енгізуге көп көңіл бөлінгеніне қарамастан, бірқатар проблемалар даулы болып қала береді, олардың қатарына мыналарды жатқызуға болады:

- тәуекелді түсіндірудің анық еместігі;
- тәуекелдердің пайда болуына ықпал ететін тәуекел құраушы факторларды тәуекелдердің өзінен бөлу;

– тәуекелдерді басқарудың тиімді жүйесін құруға және оны практикада тиімді қолдануға мүмкіндік беретін шаралар мен рәсімдердің оңтайлы кешенін анықтау.

О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева тәуекелге осындай анықтама береді: «Тәуекел – бұл экономикалық субъектіден жағымсыз оқиғаларды қалай жеңуге болатындығын білуді талап ететін белгісіздік болған кезде сәттілікке арналған қызмет» [6]. Сондықтан банктік тәуекелдерді басқару процесі көптеген мүмкіндіктердің кез-келген шешімін таңдауға балама болып табылады. Банктік тәуекелді осындай түсіндіруге сүйене отырып, оны банк үшін белгілі бір мүмкіндік ретінде қабылдау қисынды, оны банктік тәжірибеде бар келесі ереже растайды: активтің кірістілігі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым ол қауіпті болады, ал тәуекел деңгейі сенімділікке, яғни қайтару перспективасына тура пропорционал болады. Бұл жағдайда алынған пайда шығындардан асып кеткен кезде тәуекелді ақтауға болады. Осылайша, банктік қызметтегі тәуекелдің жоғары деңгейі белгілі бір уақыт аралығында мұндай қызмет үстеме пайда әкелетіндігімен негізделген. Жоғары тәуекелді активтердің ең көп таралған мысалы-берілген несиелер. Банк саласындағы қайтарылмаған несиелер пайызы өте жоғары. Сондықтан несиелік тәуекел әдепкі тәуекелмен синоним болып табылады. Тәуекелді түсінуге осындай көзқараспен оны басқарудың маңызды аспектісі ықтимал шығындарды болжамды пайдамен салыстыру үшін тәуекелдің нақты құнын сенімді объективті бағалау болып табылады. Бұл жерде тәуекелді мүмкіндік ретінде түсіну кең таралмағанын және қазіргі уақытта іс жүзінде, қаржылық-экономикалық терминологияда, нормативтік және заңнамалық актілерде тәуекел кез-келген қолайсыз оқиғаларды жүзеге асыру нәтижесінде зиянның ықтималдығы ретінде анықталатынын атап өткен жөн.

Банктік тәуекелдердің пайда болу сипатына келетін болсақ, бұл тәуекел деп аталатын көптеген факторларға байланысты. Бұл факторлар белгілі бір қауіптің пайда болуына ықпал етеді және оның сипатын анықтайды. Сонымен қатар, барлық қауіп тудыратын факторларды сыртқы және ішкі деп бөлуге болады. Ішкі фактор банктің жұмыс істеу процесінде пайда болады және операциялардың ерекшелігіне, ішкі экономикалық қызметті ұйымдастыруға және басқаруға байланысты болады. Мысалы, бұл банкті басқарудың стратегиясы мен тактикасы, банк жұмысының сенімділігінің техникалық сипаттамалары, тәуекелдерді бағалау бойынша қызметкерлер мен банк сарапшыларының біліктілік деңгейі болуы мүмкін. Банк тәуекелдерінің сыртқы факторлары – бұл банктердің қызметіне тәуелсіз сыртқы ортадағы ықтимал қауіпті оқиғалар. Оларға мыналар жатады: саяси, ғылыми-техникалық, әлеуметтік-экономикалық және экологиялық факторлар. Тәуекелдің ең типтік сыртқы факторлары валюта және қор биржаларындағы сауда-саттық, бәсекелестердің мінез-құлқы, ғылыми және технологиялық прогресс болып табылады. Бұл ретте тәуекел тудыратын факторлар мен банк тәуекелдерінің өздері арасындағы бөлу шартты түрде жеткілікті екенін, ал кейбір жағдайларда тәуекел факторлары тәуекелдердің өздері үшін берілетінін атап өткен жөн. Ғылыми әдебиеттерде тәуекел құраушы факторлардың тікелей және жанама, интегралды және бейтарап, объективті және субъективті болып бөлінуін

кездестіруге болады, бұл кешенді түрде бағалау мен тәуекелдерді басқару сапасын арттыруға ықпал етеді.

Банк секторында тәуекелдің болуы және оның нәтижесінің белгісіздігі олардың теріс салдарын болдырмауға, маневр жасауға, азайтуға, әйтпесе тәуекелдерді басқаруға мүмкіндік береді. Дәл осы тәуекелдерді басқарудың тиімді процесін ұйымдастыру және жағымсыз оқиғалардың туындау мүмкіндігін уақтылы жоюға және алдын алуға мүмкіндік беретін тәуекелдерді басқарудың осындай жүйесін құру банктер үшін негізгі проблема болып табылады.

Дағдарыс экономикасы жағдайында оны шешуге несие ұйымдары да, реттегіш функцияларын алған ҚРҰБ-і де үлкен көңіл бөледі. Бұл тәуекелдерді іске асырудың салдары шығындарға, банктік пайданың жетіспеуіне, активтердің өтімділігінің төмендеуіне, әсіресе ауыр жағдайларда толық төлем қабілетсіздігіне әкелуі мүмкін, өйткені банктік тәуекел – бұл ең алдымен қаржылық шығындар тәуекелі. Банктік тәуекелдерді басқару процесіне келетін болсақ, оны банктік қызметті дамытуға және шығындарды азайтуға телеологиялық әсер ретінде түсіну керек. Бұл жағдайда басқару объектісі бүкіл банк, ал субъект банкті мақсатты басқаруды жүзеге асыратын менеджерлер болып табылады.

Банк секторындағы тәуекелдерді басқару жүйесін құрудың негізгі мақсаты жедел міндеттерді орындауға және жаһандық стратегиялық мақсаттарға қол жеткізуге кедергі келтіретін теріс оқиғалардың туындау мүмкіндігін уақтылы жою және алдын алу болып табылады. Біздің ойымызша, банктердегі тәуекелдерді басқару жүйесінің тиімділігі келесі кезеңдерді жүйелі түрде жүзеге асырған кезде қол жеткізіледі:

- қызметтің әртүрлі бағыттарына тән тәуекелді оқиғаларды анықтау және сәйкестендіру;
- туындайтын тәуекелдік жағдайлардың барлық болжамды нәтижелерін зерттеу және анықтау;
- тәуекелдерді тіркеу, талдау және бағалау;
- қауіп деңгейіне байланысты залалдың алдын алуды, болдырмауды немесе төмендетуді болжайтын шараларды әзірлеу арқылы тәуекелдерге ден қою;
- тәуекелді одан әрі мониторингтеу және бақылау;
- тәуекелдерге бейімделудің осындай жүйесін құру, ол тәуекелдік жағдайлардан барынша пайда алудың қолайсыз салдарын жоюмен қатар ықпал ететін болады [8].

Бұл ретте тәуекелдерді басқару жүйесіндегі маңызды аспект тәуекелдерді уақтылы сәйкестендіруді қамтамасыз ету болып табылады, ол өз кезегінде кешенді, объективті болуға және тұрақты негізде жүзеге асырылуға тиіс. Тәуекелдерді басқарудың жиынтық жүйесінде тәуекелді бағалау және оны талдау маңызды рөл атқарады. Бұл ретте тәуекел оның басталу мүмкіндігі тұрғысынан да, оны іске асырғаннан кейін де бағаланады. Банкті тәуекелді оқиғаларды іске асыру салдарларынан қорғайтын тәуекелдерді басқару жүйесіндегі тағы бір іргелі тетік оны реттеуге және барынша азайтуға бағытталған тәуекелді мониторингтеу және тұрақты бақылау процесі болып табылады. Тәуекелді реттеу тұрақты негізде жүзеге асырылады және сыни көрсеткіштерді мониторингтеуден

және қажет болған жағдайда оларды азайтуға бағытталған жедел ден қоюдан тұрады. Осы мақсатта әрбір банк Ресей Банкінің бақылауымен және қолдауымен тәуекелдерді өлшеу мен басқарудың ішкі әдістері мен тетіктерін дербес әзірлейді. Олардың мақсаты белгісіздік жағдайында және жаңа қауіпті оқиғалардың басталуы мүмкін болған кезде оң қаржылық нәтижені қамтамасыз ету болып табылады.

Қорытынды. Осылайша, ғылыми әдебиеттерді талдау және жүргізілген зерттеу мыналарға қорытынды жасауға мүмкіндік береді:

– банктік тәуекелдер туралы білімді зерттеу, жүйелеу және жинақтау үнемі дамып келеді және бұл тәуекелді анықтауға біркелкі тәсіл жасауға мүмкіндік бермейді;

– жалпы және банктік тәуекелдерді түсіну нарықтың құбылмалылығына, реттеу мен қадағалаудың мемлекеттік стандарттарына, адам ойының эволюциясына байланысты өзгереді;

– банктік тәуекел-жоғары оң қаржылық нәтиже алуға және ықтимал қолайсыз оқиғаларды еңсеруге (барынша азайтуға) бағытталған белгісіздік жағдайында жүзеге асырылатын қызмет;

– үздіксіз өзгеріп отыратын сыртқы және ішкі тәуекел құраушы факторларға жедел ден қоюға қол жеткізу үшін банктік тәуекелдерді басқару жүйесі үнемі жетілдіруді қажет етеді;

– тәуекелдерді уақтылы, сенімді және сындарлы түрде қадағалауға, реттеуге және барынша азайтуға, олардың мониторингін және тұрақты бақылауды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін бағалаудың оңтайлы әдістерін, тәуекелдерді басқарудың тиімді тетіктері мен жүйелерін әзірлеу және олардың саласындағы түйінді мәселелер болып қала береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Шанский Н.М., Иванов В.В., Шанская Т.В. Қысқаша этимологиялық сөздік. М.: Білім, 1971. 542 б.
2. Дал В.И. Түсіндірме сөздік. Т. 4. М., 1980.
3. Бек У. «Тәуекел қоғамы. Басқа модернге барар жолда. М.: Прогресс-Дәстүр, 2000. 383 б.
4. Луман Н. Тәуекел ұғымы // THESIS. 1994. Шығ. 5. Б. 4-160.
5. Найт Ф.Х. Тәуекел, белгісіздік және пайда. М.: Іс, 2003. 360 б.
6. Банк тәуекелдері: Оқулық / О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцева. 3-ші басылым., перераб. және қосымша. М.: КНОРУС, 2016. 292 б.
7. Кредиттік ұйымдарда және банк топтарында ішкі бақылауды ұйымдастыру туралы. № 242-П (24.04.2014 ж. редакциясында).
8. Банк капиталын ұлғайту мәселесіне Л. в. Пригода / / Жаңа технологиялар. 2012. Шығ. 1. Б. 184-187.

А.С. Асилова¹, кандидат экономических наук, доцент

А. Б. Ибатов², магистрант 2^{го} курса

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

Банковские риски: теория и существенные характеристики

Аннотация. Чтобы услуги в зоне повышенного риска достигли успеха, банкам необходимо разработать уникальный механизм принятия решений. Им необходимо дать возможность банкам оценить, какие виды рисков и в каком объеме; определить, оправдывает ли ожидаемая доходность соответствующий риск. На основе этого необходимо разработать и реализовать меры, позволяющие снизить влияние факторов риска. Методом реализации данной цели является построение системы управления рисками, позволяющей правлению банка выявлять, измерять и контролировать риск и тем самым минимизировать его влияние. Сегодня банки проводят много новых видов операций. Каждая из этих операций связана с определенным уровнем риска. Принятие этих решений является основой банковского дела. Риски обязательно должны регулироваться и располагаться в пределах финансовых возможностей банка. В статье исследованы характер банковского риска и его историческое содержание, проанализированы основные факторы риска, рассмотрены этапы реализации эффективной системы управления банковскими рисками и возникающие проблемы. В рыночных условиях банковские риски находятся на высоком уровне. Банковские услуги не могут обходиться без риска, так как любая определенность банка связана с риском. В истории банковского дела можно убедиться, что многие банки обанкротились из-за неправильного управления рисками.

Ключевые слова: теория риска, банковские риски, риск и неопределенность, рискообразующие факторы, управление рисками.

A.S. Assilova¹, candidate of economic sciences, associate professor

A.B. Ibatov², second year master's student

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

Banking risks: theory and essential characteristics

Abstract. For high – risk services to succeed, banks need to develop a unique decision-making mechanism. They need to enable banks to assess what types of risks and to what extent; to determine whether the expected return justifies the corresponding risk. Based on this, it is necessary to develop and implement measures to reduce the impact of risk factors. The method of achieving this goal is to build a risk management system that allows the bank's management board to identify, measure and control risk and thereby minimize its impact. Today, banks conduct many new types of operations. Each of these operations involves a certain level of risk. Making these decisions is the foundation of banking. The risks must be regulated and located within the financial capabilities of the bank. The article examines the nature of bank risk and its historical content, analyzes the main risk factors, considers the stages of implementing an effective bank risk management system and the problems that arise. In market conditions, banking risks are at a high level. Banking services cannot be without risk, as any certainty of the bank is associated with risk. In the history of banking, you can see that many banks have failed because of poor risk management.

Keywords: risk theory, banking risks, risk and uncertainty, risk-forming factors, risk management.

ХҒТАБ 06.35.35

Ш.Ғ. Есенқұл, Менеджмент» мамандығының 2-курс магистранты,
әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы қ., Қазақстан

ОНЛАЙН БИЗНЕС НЕМЕСЕ БИЗНЕСТІ ЖЕЛІДЕ ЖҮРГІЗУ

Түйіндеме. Қазіргі кезде пандемия салдарынан қарқынды дамып жатқан онлайн сауда, онлайн бизнесті ашу, бұл бизнестің ерекшеліктері мен артықшылықтарын бағалап, онлайн бизнесті бастау және дамыту бойынша ұсыныстарды анықтап, жаңадан бизнес бастайтындар үшін және бұрыннан бизнеспен айналысып, онлайн бизнеске көңіл бөлудің тиімділігі көрсетілген.

Әдіснама – зерттеу және ақпараттарды талдау процесінде жалпылау, себеп-салдарлық талдау, талдау нәтижелерін экономикалық бағалау әдістері қолданылады. Зерттеу құндылығы – мақалада онлайн бизнес тәжірибесін ескеріп, онлайн бизнес бағдарламаларды анықтай отырып, бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштері анықталған.

Қорытындылар – жүргізілген зерттеу негізінде қазіргі таңдағы онлайн бизнес деңгейіне баға бере отырып, онлайн бизнес сапасын арттыру, туындайтын мәселенің шешімдерін дұрыс анықтау қарастырылады және онлайн бизнесті тиімді жүргізу, бизнесті тиімді басқару білу тәсілдері мен ерекшеліктері келтірілген. Қазіргі таңдағы тұтынушылар үшін де тиімді бизнес түрі және сатушылар үшін желіде бизнесті жылжытудың әдістері мен тәсілдерін игеретін болса, бұл бизнес түрін тиімді басқару және дамыту тәсілдері көрсетілген.

Түйінді сөздер: онлайн бизнес, бизнесті жүргізу, интернет дүкен, е-коммерция, интернет, дәстүрлі бизнес, онлайн қызмет.

Кіріспе. Билл Гейтс: «болашақта нарықта компаниялардың екі түрі қалады: интернетте жүргендер және бизнестен шыққандар...». Қазіргі таңда интернеттің дамып тұрған шағында, өз бизнесін жаңадан бастағандар үшін, бизнесі дамып тұрған кәсіпкер үшін интернетті пайдалану өте тиімді әрі дұрыс шешім.

Бірінші санат айқын және дәстүрлі. Бүгінгі таңда интернет желі түйіндері арасында сенімді және арзан ақпарат алмасуды қамтамасыз етеді. Кез-келген коммерциялық компания басқа компаниялармен немесе сол компанияның бөлімшелері арасындағы бөлімдермен байланысты қажет етеді. Кез-келген кәсіпкер байланыс шығындары жалпы бюджеттің едәуір бөлігін құрайтынын біледі. Қазіргі уақытта интернет аз шығындармен коммуникацияның жоғары сапасына қол жеткізуге мүмкіндік береді, соның ішінде нақты уақыт режимінде мультимедиа ақпаратын

(атап айтқанда, дыбыстық және бейне ақпарат) алмасу мүмкіндігі. Болашақ перспективалар толығымен болжанбайтын болса да, өте тартымды көрінеді.

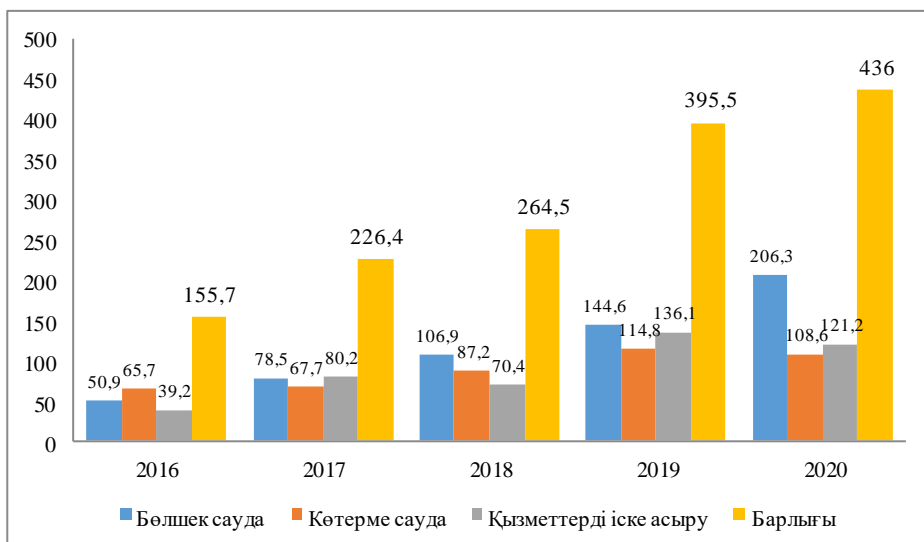
Екінші санат ерекше және қызықты. Интернет – бұл желі қолданушыларына толығымен қол жетімді виртуалды әлем. Кез-келген толыққанды интернет-клиент автоматты түрде осы виртуалды әлемнің бір бөлігі бола алады, басқа пайдаланушыларға жаңа ақпарат бөлшектерін жасайды және ұсынады. Интернеттегі өзара әрекеттесудің интерактивті сипаты виртуалды (бірақ сонымен бірге өте қол жетімді) желілік кітапханаларды, бейне кітапханаларды, дүкендерді және т.б. шығаруға мүмкіндік береді. Жетісайдағы үй иесі үйден шықпай-ақ Алматыдағы дүкендегі (виртуалды) қоймада бар мұздатқышқа тапсырыс беріп, төлей алады. Интернетті банк ісінде қолдану перспективалары өте маңызды. Банктік белсенділік үшін Интернет емес, интернеттегі банктік белсенділік! Бұл үшін, әрине, желідегі ақпарат қауіпсіздігін арттыру құралдары өте маңызды [1].

Сараптамалық бөлім. Биылғы жылы онлайн-сауда пайда болғанына 26 жыл толды. 1995 жылы Пьер Омидьяр мен Amazon Джефф Безостың AuctionWeb онлайн-аукцион платформасы (кейінірек eBay деп аталды) пайда болды. Соңғы жылдары e-commerce әлемдік нарығы болжанбайтын қарқынмен өсуде. Жеті жыл ішінде кіріс көлемі 4 еседен астам өсті. 2019 жылы интернет-сатушылар 3,46 трлн доллар тапты. Электрондық коммерцияның көшбасшылары Қытай мен АҚШ болды: олар нарықтың шамамен 40% құрайды. Интернеттегі саудада екі негізгі формат бар: интернет-дүкендер мен базарлар. Біріншісі – өз ассортиментін сатады, екіншісі – агрегатор сайттары немесе өз сайттарында басқа дүкендердің өнімдерін ұсынатын делдалдар [2].

2019 жылы косметикалық тауарлар мен дәретхана керек-жарақтары барлық сатылымдардан 24,7% немесе 56,7 млрд теңгені құрап, сатылым көшбасшысы болды, ал 2016 жылы құрылыс материалдары ең көп сатып алынды – 18,1% немесе 13,7 млрд теңге. Танымалдылық бойынша екінші орында ұялы телефондар тұр – олардың үлесі 11% немесе 22,6 млрд теңгені құрады (үш жыл бұрын «вице-чемпиондар» косметикалық тауарлар мен дәретхана керек-жарақтары болды – 15,8% немесе 11,9 млрд теңге). Үшінші позицияда автомобильдерге арналған бөлшектер мен керек-жарақтар – 9,1% немесе 18,7 млрд теңге (2016 жылы «қоланы» тұрмыстық электр аспаптары – 10,9% немесе 8,3 млрд теңге) орналасқан.

Интернет арқылы сатылатын қызметтердің ішінде көліктің әртүрлі түрлеріне билеттер сатылымы үлкен сұранысқа ие болды – 46,1% немесе 55,8 млрд теңге, бұл үш жылдың ішінде 90,4%-ға өсуді көрсетті (сол кезде олардың үлесі 36,5% немесе 29,3 млрд теңгені құрады). Орналастыру орындарының қызметтерін брондау мен төлеуге 10,5% немесе 5,2 млрд теңге, жарнама саласындағы қызметтерге – 9,4% немесе 11,4 млрд теңге болды.

Өңірлік бөлініске келетін болсақ, елдегі барлық интернет-сауда мен қызметтердің басым үлесі Алматыға тиесілі – 72% немесе 314 млрд теңге. E-commerce көлемі бойынша Нұр-Сұлтан – 9,9% немесе 43 млрд теңге және Шымкент – 5,5% немесе 23,8 млрд теңге артта қалып отыр [3].



1-сурет. Қазақстандағы электрондық коммерция көлемі, млрд тг.

Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылды

Интернетті бизнес үшін пайдаланудың екі негізгі категориясы бар: бизнес үшін Интернет және интернет бизнесі.

Бизнес-процестерді басқарудың негізі ұйымдық құрылымды, оның барлық ресурстары мен тәуекелдерін реттеу болып табылады. Әрбір жеке субъект кез келген бизнес-процестің түпкілікті өніміне әсер ету ретінде қаралады. Бұл тәсіл кәсіпорынның тиімділік дәрежесін көру үшін барлық факторларды жоспарланған немесе нақты көрсеткіштерге қосуға мүмкіндік береді. Ұйым мен бизнесті басқарудың негіздері сізге мүмкіндік береді:

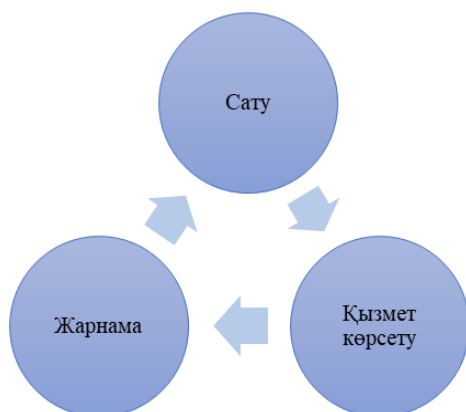
- Бір өнімді шығару үшін қанша негізгі ресурстар (адами және материалдық) қажет екенін есептеу және ескеру.
- Кәсіпорынның дамуы барысында пайда болатын тактикалық /стратегиялық міндеттерді шешуге Құзыретті. Мұндай міндеттерге ұйымдық өзгерістер енгізу, қызметті нормативтік реттеу, функционалдық-құндық талдауды орындау жатады.
- Жүйенің тиімді менеджменттің заманауи талаптарына сәйкестігі шағын бизнесті басқару негіздерін де қамтамасыз етеді. Мысалы, сапа жүйесінің стандарты ISO 9001 қолдану процесс тәсіліне негізделген басшылықты енгізуді талап етеді [4].

Онлайн-бизнес – бұл интернеттегі пайдаланушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы пайда табуға бағытталған адам қызметінің барлық түрлерінің жиынтығы. Бұл бағыт 20 ғасырдың соңында пайда болды және қысқа уақыт ішінде нарықтың айтарлықтай үлесін алды.

Электрондық бизнесті жүргізу шарттар мен келісімшарттар жасасуды, интернет арқылы сатып алуды басқаруды, бағдарламалық жасақтама мен цифрлық тауарлар жасауды, тапсырыстарды қалыптастыру мен өңдеуді, оларды жеткізуді, сату мен маркетингті, қаржылық қызметтің аудитін,

қызметкерлерді іздеуді және серіктестік қатынастарды қолдауды, сондай-ақ клиенттермен өзара іс-қимылды білдіреді [5].

Интернеттегі бизнесті 3 негізгі бағытқа бөлуге болады:



2-сурет. Интернеттегі бизнестің негізгі бағыттары

Электрондық коммерция. Оған нақты физикалық тауарларды сату да, көктемгі сату да, яғни ақпараттық бизнестегі мәмілелер де кіреді, онда тауар оны одан әрі сату құқығымен сатып алынады. Сатуға байланысты интернетте өз бизнесіңізді ұйымдастыру іс жүзінде барлығына қол жетімді, өйткені үй-жайларды жалға алу, қызметкерлердің жалақысы мен жабдықтары офлайн бизнесті жүргізгендей жоғары емес. Тек қажырлы еңбек пен шыдамдылық қажет.

Қызметтер көрсету. Интернет-бизнестің бұл түрі кең ауқымды бағыттарға ие. Әрбір адам осы саладағы қызметті бастай алады, тек өзінің кәсіби дағдылары мен туа біткен қабілеттеріне сүйене отырып, сіз қандай қызмет көрсете аласыз. Сонымен қатар, тапсырыс берушілер мен орындаушыларды ескеруге бағытталған көптеген мамандандырылған биржалар бар, бұл сізге қызмет көрсету саласында жақсы бастама алуға мүмкіндік береді.

Жарнама. Жарнамалық қызметтен пайда екі бағытта дамып келеді:

1. Yandex. Direct және Google. Adwords сияқты бұрыннан бар қызметтерге жарнама жасау және орналастыру бойынша қызметтерді сату.

2. Жарнамалық хабарландыруларды жариялау үшін өз ресурстарындағы (сайттар, блогтар, форумдар, пошталық жіберілімдер) алаңдарды ұсыну [5].

Нәтижелер мен талқылаулар. Интернеттегі бизнес өте тартымды перспектива болғанына қарамастан, көптеген қиындықтар бар және оларды ескеру қажет. Артықшылықтарына келетін болсақ:

1. Басында ең аз қаржылық инвестициялар. Бизнестің басқа түрлерімен салыстырғанда кіру шегі өте төмен. Қаржылық инвестицияларды талап етпейтін қызмет түрлері бар, мысалы, әлеуметтік желідегі жылжыту, консалтинг не блогинг. Сонымен қатар, көптеген сайттар сайтты мүлдем тегін жасауға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда жұмыс істеуге арналған

құралдардың сапасы мен тізімі шектеулі, бірақ жаңадан бастаушылар үшін бұл жақсы нұсқа.

2. Әлемдік хабар тарату арнасы. Интернет – бүкіләлемдік ғаламтор болғандықтан, сіз планетаның кез-келген бұрышынан клиенттерді тарта аласыз. Сіздің өніміңіз өз клиенттерін виртуалды әлемнің кең ауқымды аудиториясынан табуы мүмкін.

3. Уақытты өздігінен басқару. Өркім бизнеске қанша уақыт бөлу керектігін өзі анықтауға құқылы: 2 сағат немесе 20. Бұл тек кәсіпкердің жоспарларына және алға жылжуға деген ниетіне байланысты.

4. Көптеген серіктестер. Клиенттер, серіктестер сияқты интернетте табу әлдеқайда оңай, өйткені мәміле жасау үшін физикалық қатысудың қажеті жоқ.

Интернет бизнесті басқаруда кездесетін кемшіліктерге тоқталатын болсақ:

1. Оқшаулау. Интернеттегі бизнесті бастап, бастапқыда сіз ұжымды сағынатындығыңызға дайын болыңыз.

2. Қарым-қатынас кезінде түсініксіздік. Тұрақты қызметкерлерге олардан не талап етілетінін түсіндіру қашықтағы қызметкерлерден гөрі оңайырақ. Интернетте түсінбеушілік, мерзімдерді орындамау және қысқа мерзімді ынтымақтастық қаупі жоғары.

3. Бәсекелестіктің жоғары деңгейі. Көптеген артықшылықтар, атап айтқанда, үлкен аудитория және үздіксіз белсенділік Интернетке көптеген кәсіпкерлерді тартады, бұл әлеуетті клиент үшін күресте бәсекелестікті едәуір арттырады.

4. Көптеген алаяқтар. Интернет-пайдаланушылардың анонимділігі жоғары. Бұл желіге қылмыскерлерді тартады, оларды нақты серіктестерден ажырату қиын, сондықтан сергек болу керек [4].

Осы жылдың мамыр айында жүргізілген Squarelovin.com зерттеуіне сәйкес, тек 4 қарапайым ереже интернет-дүкенді іске қосқан кезде клиенттердің жаппай кетуіне жол бермейді:

– Бірінші экранда барлық құрылғылар мен жеңілдіктерге бейімделу. Егер сайтты пайдалану ыңғайсыз болса, түймелер мазмұнға кірсе, блоктар сәйкес келмейтін болса, пайдаланушылардың 26%-ы сатып алудан бас тартады. Дизайнға тапсырыс бермес бұрын, кез-келген дизайнерге немесе, ең алдымен, парақшаға телефонның өлшемін салыңыз және тапсырыс беру кезінде клиент басуы керек барлық түймелерді белгілеңіз (саусағыңызбен). Пайдаланушылардың 33%-ы смартфон/планшет/компьютердің бірінші экранында барлық акциялар мен қолайлы мәмілелерді көретін болса, сатып алуға кепілдік беруге болады.

– Пікірлерге назар аударыңыз. 92% жарнамадан гөрі пайдаланушы мазмұнына сенеді. Клиенттерді сайтта пікір қалдыруға қызықтыру өте маңызды, бұл үшін ең жақсы орын өнім картасы болады, сондықтан жаңа пайдаланушылар сіздің өніміңіз туралы басқа сатып алушылардың пікірін білуге мүмкіндік алады. Модерациямен, беделді жауаппен жүйелі түрде айналысу маңызды.

– Сатып алуға ынталандыру. Пайдаланушылардың 81%-ы сатып алу кезінде олардың шешіміне кері байланыс әсер еткенін хабарлады.

Екінші – «осы тауарлармен бірге олар да сатып алады» блогы орташа чекті 34%-ға арттырады.

– Алғашқы ұсыныстар. Қанағаттанған клиенттер өз тәжірибелерімен достарымен 9 есе жиі бөліседі, ал тұрақты клиенттер интернет-дүкенде жаңаларына қарағанда үш есе көп ақша жұмсайды. Сондықтан, бастапқы кезеңде әр тапсырысты іс жүзінде қолмен орындау өте маңызды, яғни клиентпен өзара әрекеттесу, сатып алуға қаншалықты қанағаттанғанын білу. Бастапқы кезеңде реакция ретінде, мысалы, клиент тапсырыс алғаннан кейін, сіз оған келесі сатып алу үшін алғыс хат пен жеңілдік жібере аласыз, оны мүмкіндігінше тезірек шешім қабылдау үшін уақыт шеңберімен шектей аласыз. Болашақта бұл процесті автоматтандыруға болады [6].

Қортынды. Сонымен, онлайн-бизнес – бұл Интернет технологиясын қолдана отырып, кәсіпкерлік қызметті құру арқылы табыс табуға негізделген перспективалы сала. Электрондық бизнестің негізгі түрлеріне е-коммерция, онлайн-қызметтер көрсету және жарнама жатады. Интернеттегі кәсіпкерліктің көптеген артықшылықтары бар, мысалы, қызмет бағыттарының кең таңдауы және бастапқы кезеңдердегі инвестициялардың төмендігі, бірақ сонымен бірге қиыншылықтар туралы есте сақтау керек және бизнесті ашуға өте байыпты қарау керек. Басында идеяны нақты белгілеп, нақты бизнес-жоспар құру, тәуекелдерді оңтайландыру және шыдамды болу маңызды. Табандылықтың, дұрыс басымдықтардың және психологиялық көзқарастың тиісті деңгейімен табысқа жету ұзаққа созылмайды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Internet в бизнесе и бизнес в Internet. Электронды ресурс. Кіру режимі: http://citforum.ru/internet/articles/art_7.shtml
2. Брэд Стоун. The Everything Store. Джефф Безос и эра Amazon, 2014.
3. 30 крупнейших торговых интернет-площадок – 2020 .Электронды ресурс. Кіру режимі: https://forbes.kz/leader/30_krupneyshih_torgoviyih_internet-ploschadok_-_2020_1604068634
4. Маргарита Ренатовна Зобнина. Стартап-гайд. Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес, 2015.
5. Писарев А., Соловьев Д., Интернет-магазин без правил, 2013.
6. Бизнес на карантине, идем в онлайн: статистика и стратегия перехода. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://vc.ru/u/432491-skteam-ru/166912-biznes-na-karantine-idem-v-onlayn-statistika-i-strategiya-perehoda?comments>

Sh. G. Yessenkul, 2nd year master's student of the specialty «Management»,
al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Online business or doing online business

Abstract. The aim of the study is to open an online business, online trading, which is currently developing rapidly due to the pandemic, to evaluate the features and advantages of this business, to determine the recommendations for starting and developing an online business, and to show the effectiveness of focusing on online business for those who are just starting a business and have been doing business for a long time. Methodology in the process of research and analysis of information, methods of generalization, causal analysis, and economic evaluation of the results of analysis are used. The value of the study is that the article defines competitiveness indicators with the definition of online business programs, taking into account the experience of online business.

Conclusions – based on the conducted research, assessing the current level of online business, improving the quality of online business, correctly identifying solutions to emerging problems are considered, and methods and features of effective online business management, effective business management are given. This is a type of business that is profitable even for modern consumers, and for sellers who master methods and methods of promoting a business in the network, methods of effective management and development of this type of business are shown.

Keywords: online business, doing business, online store, e-commerce, internet, traditional business, online service.

Ш. Г. Есенкул, магистрант 2^{го} курса специальности «Менеджмент»,
Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Онлайн-бизнес или ведение бизнесом в сети

Аннотация. Открытие онлайн-бизнеса, который в настоящее время стремительно развивается из-за пандемии, оценить особенности и преимущества этого бизнеса, определить рекомендации по запуску и развитию онлайн-бизнеса, показать эффективность внимания к онлайн-бизнесу для начинающих и уже занимающихся бизнесом. Методология – в процессе исследования и анализа информации используются методы обобщения, причинно-следственного анализа, экономической оценки результатов анализа. Ценность исследования – состоит в том, что в статье определены показатели конкурентоспособности с учетом опыта онлайн-бизнеса и определения онлайн-бизнес-программ.

Выводы – на основе проведенного исследования, с оценкой уровня современного онлайн бизнеса, рассматриваются вопросы повышения качества онлайн бизнеса, правильного определения решений возникающих проблем и приводятся способы и особенности эффективного ведения онлайн бизнеса, эффективного управления бизнесом. Для современных потребителей, а также для продавцов, осваивающих методы и способы продвижения бизнеса в сети, показаны способы эффективного управления и развития данного вида бизнеса.

Ключевые слова: онлайн бизнес, ведение бизнеса, интернет магазин, e-коммерция, интернет, традиционный бизнес, онлайн сервис.

Д.Е. Сарсекеева, магистрант 1^{го} курса
Казахский университет технологии и бизнеса, г. Нур-Султан, Казахстан

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация. Данная статья рассматривает особенности управления персоналом в сельском хозяйстве. Сельскохозяйственная деятельность – это управление биотрансформацией биологических активов в целях продажи, получения сельскохозяйственной продукции или производства дополнительных биологических активов. Сельское хозяйство должно превратиться в высокорентабельную отрасль народного хозяйства, способную обеспечить население страны высококачественными продуктами питания. При этом особенно остро стоит проблема улучшения условий труда, материально-технической базы, системы обработки данных и компьютеризация бухгалтерского учета.

В системе управления персоналом в организациях сельского хозяйства возрастающую роль играет работник, его личность, знание его мотивационных установок и умение руководителя формировать и направлять их в соответствии с поставленными целями и задачами. Специальный налоговый режим согласно налоговому кодексу РК для крестьянских или фермерских хозяйств предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом и распространяется на деятельность крестьянских или фермерских хозяйств по производству сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: сельское хозяйство, персонал, заработная плата, кадры, управление персоналом

Введение. Производство сельскохозяйственной продукции является важной частью экономики Казахстана, основой продовольственной безопасности государства. Сельское хозяйство в Казахстане имеет ряд особенностей, определяющих неудовлетворительное развитие отрасли:

1) Истощение земельных ресурсов, необходимость инвестиций в их восстановление.

2) Рисковый характер земледелия во многих районах РК, подверженность влиянию климатических факторов: число теплых дней в году, количество осадков, продолжительность зимнего периода.

3) Несоответствие себестоимость производства сельскохозяйственной продукции и рыночной ценой на нее, что требует государственных дотаций.

4) Устаревшее оборудование, недостаток техники. Отсутствие возможности обновления основных средств хозяйств.

5) Неразвитая инфраструктура села: бездорожье, малая степень газификации, отсутствие школ, больниц и других социально-значимых объектов.

6) Низкий уровень зарплат, несвоевременность выплат.

Данные особенности определяют низкую обеспеченность сельскохозяйственного производства кадрами, особенно квалифицированными. Нами был произведен анализ среднемесячной номинальной заработной платы работников в РК по видам экономической деятельности.

Экспериментальная часть. Для сравнения заработной платы в сельском хозяйстве были выбраны значимые отрасли для экономики: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, строительство. Для анализа уровня затрат мы рассчитали индексы сравнения уровня заработных плат отраслей с её уровнем в сельском хозяйстве, что отражено в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ среднемесячной номинальной заработной платы работников в РК (2010-2019 гг)

Вид экономической деятельности	Среднемесячная номинальная заработная плата							
	2010 ж.		2015 ж.		2017 ж.		2019 ж.	
	тг	Индекс сравнения	тг	Индекс сравнения	тг	Индекс сравнения	тг	Индекс сравнения
Всего по экономике	2223	2,26	8555	2,35	20952	1,96	36746	1,71
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	985	1	3646	1	10668	1	21445	1
Добыча полезных ископаемых	5940	6,03	19727	5,41	39892	3,74	69688	3,25
Обрабатывающие производства	2365	2,4	8421	2,31	19078	1,79	34748	1,62
Строительство	2640	2,68	9043	2,48	21172	1,98	32188	1,5
Примечание – Рассчитано автором на основании статистических данных Бюро национальной статистики РК [1]								

Как видно из таблицы, с 2010 г., когда отставание заработной платы в сфере сельского хозяйства было значительным (заработная плата в сфере добычи полезных ископаемых в 6 раз больше, строительстве – в 2,68 раза), произошло сокращение в разрыве уровня заработных плат. Такая тенденция прослеживается на протяжении всего периода 2010-2019 гг., заработная плата в сельском хозяйстве приближается к средней заработной плате по экономике в целом, и, в том числе, к уровню заработной платы в стратегически важные отрасли в Казахстане. Данная тенденция положительная, показывает улучшение главного мотивационного фактора для работников сельского хозяйства.

Как известно, в рыночной экономике основной задачей любого хозяйствующего субъекта является устойчивость экономического роста. Эффективное управление человеческими ресурсами в сельском хозяйстве служит гарантией достижения поставленных целей и задач. Поэтому система управления человеческими ресурсами имеет такие специфические особенности:

- управление человеческими ресурсами является деятельно – ориентированным;
- управление человеческими ресурсами является индивидуально-ориентированным;
- управление человеческими ресурсами ориентировано на будущее.

В системе управления персоналом в организациях сельского хозяйства возрастающую роль играет работник, его личность, знание его мотивационных установок и умение руководителя формировать и направлять их в соответствии с поставленными целями и задачами.

Главным средством производства в сельском хозяйстве является земля, из этого следует, что от природно-климатических условий зависит результативность производства. Производство в сельскохозяйственной сфере обладает рядом специфических особенностей, влияющих на формирование системы управления. Выделяют следующие особенности [2]:

- самостоятельность в принятии оперативных решений. Так как производство территориально рассредоточено и структурные подразделения удалены от центра расширяется граница самостоятельности как самого предприятия, так и его подразделений.
- самостоятельность местных органов управления в регулировании производства, установлении сроков, методов и приемов работ.
- напряженность труда руководителей и специалистов в отдельные периоды сельскохозяйственных работ, увеличение продолжительности рабочего дня, что зависит от сезонности проводимых работ.
- строгая согласованность выполняемых работ и операций независимо от ведомственной принадлежности организации, что представляет собой требования к хранению, транспортировке и сбыту продукции.

Процесс использования человеческих ресурсов во многом определяется сезонностью деятельности и разной степенью занятости работников в разные времена года. При разработке управленческих решений должен учитываться фактор сезонности, так как он оказывает значимое влияние на организацию производства и распределения, использование трудовых ресурсов.

В настоящее время причины спада производства сельскохозяйственной продукции, снижения его эффективности состоят в устаревших методах управления человеческими ресурсами, методах хозяйствования, не соответствующих рыночным условиям хозяйствования, отсутствию современных знаний у персонала всех категорий, современного менеджмента.

Развитие рыночных отношений формирует рынок рабочей силы, а рост безработицы обуславливает снижения цены на данную рабочую силу. Для повышения цены необходимы высокая квалификация работников, профессиональная разносторонность и дисциплина труда. Это в свою очередь требует умения грамотного построения системы управления человеческими ресурсами. Управление персоналом должно быть гибким и не иметь особых проблем относительно к каждой организационно-правовой форме сельского хозяйства.

При построении системы управления персоналом необходимо учитывать организационно-правовую форму предприятия, поскольку в уставах

сельскохозяйственных предприятий содержатся особые требования построения управления в целом [3].

Отметим, что в аграрном секторе обострилась проблема в обеспечении сельскохозяйственных предприятий работниками практически всех профессий в связи с переходом общества на рыночные формы хозяйствования. Из-за этого поиск необходимых кадров, подбор их в соответствии с условиями производства становятся первоочередной задачей для работников управления. В сельском хозяйстве имеются свои специфические особенности формирования трудовых ресурсов. Например, использование механизированного труда обуславливает наличие не только определенной квалификации, но и трудовых навыков по нескольким другим профессиям [4].

Для организации бухгалтерского учета в сельском хозяйстве необходимо использовать НСФО, МСФО № 41 и возможности компьютеризации учета [5].

Заключение. Для решения такой задачи как побуждение работников к развитию их способностей для более интенсивного и производительного труда следует использовать последовательное применение различных методов воздействия на коллектив. Например, использование экономических, социально-психологических и административно-распорядительных методов воздействия [4]. Невозможно не отметить проблему закрепления молодых специалистов на сельскохозяйственном производстве. Причиной является резкое различие между качеством жизни в городе и в сельской местности. Поэтому необходимы меры по выравниванию социальных условий.

Таким образом, видно, что система управления персоналом на предприятиях сельскохозяйственного производства требует коренных преобразований, так как возникновение новых производственных отношений требует совершенствовать технологию управления кадрами, применения новых подходов при решении проблем эффективного руководства коллективом организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Бюро национальной статистики. Режим доступа: www.stat.gov.kz (дата обращения 10.03.2019).
2. Пиличев Н.А. Управление АПК. – М.: Колос, 2013. – 296 с.
3. Рекомендации по совершенствованию системы управления государственной собственностью в АПК. / И. Г. Ушачев, Х. О. Репп, В. Ф. Селезнев и др. – М.: ВНИИЭСХ, 2013. – 45 с.
4. Бугаева М.В., Титов Е.Ю. Совершенствование системы мотивации производственного предприятия /// Инновационные технологии в науке и образовании. 2015. № 4. – С. 445-449.
5. «Бухгалтерский учет в соответствии с МСФО». Учебное пособие. «ТОО «Центр профессиональной сертификации бухгалтеров», Алматы, 2015. – 209 с.

Ауыл шаруашылығындағы персоналды басқару ерекшеліктері

Түйіндеме. Бұл мақалада ауыл шаруашылығындағы персоналды басқару ерекшеліктері қарастырылады. Ауылшаруашылық қызметі – бұл ауылшаруашылық өнімдерін сату, алу немесе қосымша Биологиялық активтерді өндіру мақсатында биологиялық активтердің биотрансформациясын басқару. Ауыл шаруашылығы ел халқын жоғары сапалы азық-түлікпен қамтамасыз етуге қабілетті халық шаруашылығының тиімділігі жоғары саласына айналуға тиіс. Бұл ретте еңбек жағдайларын, материалдық-техникалық базаны, деректерді өңдеу жүйесін жақсарту және бухгалтерлік есепті компьютерлендіру проблемасы ерекше өткір тұр. Ауыл шаруашылығында бухгалтерлік есепті ұйымдастыру үшін ҚЕХС, № 41 ҚЕХС және есепті компьютерлендіру мүмкіндігін пайдалану қажет.

Ауыл шаруашылығы ұйымдарындағы персоналды басқару жүйесінде қызметкер, оның жеке басы, оның мотивациялық көзқарастарын білу және басшының қойылған мақсаттар мен міндеттерге сәйкес оларды қалыптастыру және бағыттау қабілеті өсіп келе жатқан рөл атқарады. ҚР Салық кодексіне сәйкес шаруа немесе фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимі бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібін көздейді және шаруа немесе фермер қожалықтарының ауыл шаруашылығы өнімін өндіру жөніндегі қызметіне қолданылады.

Түйінді сөздер: ауыл шаруашылығы, персонал, жалақы, кадрлар, персоналды басқару.

D.E. Sarsekeeva, 1st year master's student
Kazakh University of Technology and Business, Nursultan, Kazakhstan

Features of personnel management in agriculture

Abstract. This article examines the features of personnel management in agriculture. Agricultural activity is the management of the biotransformation of biological assets for the purpose of selling, obtaining agricultural products or producing additional biological assets. Agriculture should become a highly profitable branch of the national economy, capable of providing the country's population with high-quality food. At the same time, the problem of improving working conditions, material and technical base, data processing systems and computerization of accounting is particularly acute. For the organization of accounting in agriculture, it is necessary to use the IFRS No. 41 and the possibilities of computerization of accounting.

In the personnel management system in agricultural organizations, an increasing role is played by the employee, his personality, knowledge of his motivational attitudes and the ability of the manager to form and direct them in accordance with the goals and objectives set. The special tax regime under the Tax Code of the Republic of Kazakhstan for peasant or farm enterprises provides for a special procedure for settlements with the budget and applies to the activities of peasant or farm enterprises for the production of agricultural products.

Keywords: agriculture, personnel, wages, personnel, personnel management.

Қ. Дауылбаев¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор
А.Н. Әби², магистрант

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

ҰЙЫМНЫҢ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ТӘСІЛДЕРІНІҢ ЗАМАНАУИ МЕХАНИЗМІ

Түйіндеме. Әрбір ұйым (кәсіпорын) дәл белгіленген мерзімде компанияның дамуын жақсарту үшін қажетті нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін стратегияларды әзірлеуге ұмтылады. Маңызды басқарушылық шешімдерді қабылдау кезінде компанияның кадрлық ресурсының жай-күйі туралы ұсынылған ақпаратты бағалау қиын, өйткені жоспарларды сәтті іске асыру негізінен басшының өзінің қарамағындағы өз персоналын қаншалықты жақсы білетініне, оның командасының дайындық деңгейі қаншалықты жоғары екеніне, мамандардың кәсіби құзыретінің деңгейіне, ұйым (кәсіпорын) персоналымен жұмыс процесі сауатты құрылғанына және белгіленген уақыт кезеңінде берілген мақсаттарға қол жеткізуге сенуге болатынына байланысты. Ұйымның (кәсіпорынның) персоналды басқару тиімділігін бағалау жүйесі, ең алдымен, қызметкерлердің құзыреттілік деңгейі туралы тұрақты ақпарат алу үшін қажет. Қызметкерді бағалау уәждемемен, оқытумен және персоналды дамытумен одан әрі жұмыс істеу кезінде көп көмектеседі.

Түйінді сөздер: персоналды басқару, менеджмент, еңбек өнімділігі, персоналды ынталандыру, персоналды іріктеу, персоналды басқару әдістері.

Кіріспе. Белгілі бір кәсіпорында персоналды дамыту жүйесін жетілдірудің теориялық аспектілерін зерттей отырып, осы саладағы қазіргі тенденцияларға назар аудару керек. Бұл жаһандық және жеке экономикалық процестерде байқалатын үздіксіз өзгерістерге, Бизнесінің өзгеруіне және адамдардың дүниетанымының жаңаруына байланысты. Қызметкерлерді прогресс пен дамуға бағыттау соншалықты қиын емес сияқты, өйткені көптеген дәлелденген әдістер бар және оларды қызметкерлерді оқытуда қолдану керек. Сонымен қатар, көптеген тренингтер мен семинарлар ұзақ уақыт бойы оң нәтиже береді. Шын мәнінде, бұл процесс қарапайым емес. Шынында да, егер біз бизнесте персоналды дамыту жүйесін жетілдіру туралы айтатын болсақ (және қызметкерлер белгілі бір дәрежеде бизнес-процестерде қолданылады), онда бұл бизнестің дамуымен абсолютті өзара байланысты, яғни қызметкерлерді компания қозғалатын тренд жағдайында дамыту қажет [1].

Егер біз ірі компаниялардың мысалын алсақ, онда персоналды дамыту әдістері мен бағдарламалары жыл бойына төрт реттен көп өзгереді және бұл шектеуден алыс. Бұл немен байланысты? Бизнесі жүргізудегі бұрын айтылған өзгерістер. Әрбір бизнес-жаттықтырушы немесе персоналды дамыту жөніндегі маман коммерциялық ұйымның қызметінде өз тренингтерін өзгертуге міндетті, әйтпесе персоналды дамыту қызметі оң

салдарға әкелмейді, бірақ бұрын тиімді, бірақ қазіргі уақытта өзекті емес шеңберде қызметкерлерді тоқырауға және шоғырландыруға әкеледі схемалар.

Әрине, персоналды дамыту мақсаты дұрыс бизнесті дамыту мақсаттарымен, яғни өзгеретін тенденцияларды ескере отырып келісілуі керек. Қазіргі кәсіпкерлік-бұл динамикалық сала, сондықтан сарапшылардың аз ғана бөлігі келесі жылдардағы жағдайға қатысты аз немесе аз сенімді ақпарат бере алады. Қысқа мерзімді тенденцияларды анықтау одан да қиын сала болып табылады [3].

Осылайша, персоналды дамыту стратегиясы міндетті түрде динамиканы қамтиды. Жоғарыда келтірілген тұжырымдардан персоналды дамытудың келесі маңызды қасиеттерін шығару оңай:

- қазіргі үрдістерге бейімделу;
- тұрақты жаңарту;
- тек өзекті деректерді пайдалану;
- бизнес мақсаттарымен келісу;
- бизнесті дамытуға бағытталған [4].

Әрине, егер сіз персоналды дамытудан оң нәтиже алғыңыз келсе, Даму технологиясына қандай параметрлерді (кіріспе деректерді) енгізу керектігін және қандай өнімді (қызметкерлердің сапасын) алғыңыз келетінін нақты түсінуіңіз керек. Егер сіз төменде келтірілген қасиеттерге қол жеткізгіңіз келсе, персоналды дамытуды тиімді басқару болып табылады. Бұл мақсаттардың инновациялық және прогрессивті жобалар үшін өзектілігін алдын-ала атап өткен жөн, өйткені белсенді дамуды қажет етпейтін және берік тауашасы бар бизнес белсенді және белсенді персоналды қажет етпейді және бұл нақты факт [1].

Бастау үшін маңызды сипаттама ретінде қызметкерлердің қызығушылығы мен қызығушылығын атап өткен жөн. Сонымен қатар, бұл сапа белгілі бір бизнестегі мамандар үшін де, қалыпты жұмыс үшін тәжірибе жинау керек жаңа қызметкерлер үшін де маңызды. Кезінде сонымен қатар қызметкерлердің тәртіптілігін тәрбиелеу керек жаңа білім алу, қызметтің инновациялық бағыттарын іздеу. Қызметкерлердің оқу қабілетін дамыту керек, яғни жаңа білім алуға деген оң көзқарас. Бұл компанияның дамуы үшін маңызды емес. Сонымен қатар, бұл сапа мамандар үшін де қажет, оның ішінде көптеген жұмыс берушілердің белгілі бір салада кәсіби маман болып табылатын қызметкерді оқыту қажеттілігінің жоқтығы туралы пікіріне қарамастан [5].

Қызметкерлерді дамыту жұмысындағы маңызды фактор – бұл топтық жұмысқа деген бейімділікті біріктіру және қалыптастыру. Атап айтқанда, егер бизнес әр қатысушының тиімділігіне байланысты болса, әрқайсысына басқаларды сезінуге, өз рөлі, өз үлесі және басқалармен өзара әрекеттесудің тиімді әдістері туралы түсінік алуға мүмкіндік беретін осындай әдістерді беру керек. Сонымен қатар, корпоративтік тренингтер тәжірибесін енгізуге болады. Ұсынылған нәтижелерге қол жеткізу үшін көп жұмыс қажет. Сонымен қатар, жұмыс әр түрлі, өйткені әр қызметкер жеке және ерекше қасиеттерге ие және біреу үшін жаңа білімге көбірек көңіл бөлінеді, ал біреу үшін командада өзара әрекеттесу оңайырақ болады. Бұл бизнесте қолданылатын персоналды дамытудың сапалы

жүйесін ескереді [2]. Тек жүйелілік жемісті жұмыс жүргізуге, яғни қызметкерлерді дәйекті және қолданыстағы талаптарға сәйкес дамытуға мүмкіндік береді. Өзірленген жүйе компанияның жеке сипаттамалары мен талаптарын тұтас организм ретінде ескереді. Осыған байланысты персоналды дамыту әдістері әрдайым оқытудың дәлдігі сияқты параметрді қамтуы керек. Өйткені, шын мәнінде, әрбір маман өз мамандығына қатысты кейбір ақпаратты ала алады, мысалы, интернет кеңістігінде, бірақ жұмыс туралы сіздің компанияңызда қызметкер тек біле алады қолданыстағы талаптарға сәйкес компания ұсынатын мамандандырылған тренинг. Тиісінше, компания қызметкерлері үшін сіздің нақты компанияңыздың аясында қажетті құзыреттерді алуға ықпал ететін жағдайлар (мысалы, білім базасы немесе біліктілікті арттыру технологиясы) жасалуы керек, мұндай жағдайларды жасау кезінде олардың тиімділігі қаншалықты артатынын түсіну қиын емес.

Ұйымдағы персоналды дамытуға бағытталған жүйенің келесі маңызды факторы – модульділік, яғни оқыту технологиясында белгілі бір сегменттердің болуы, бұл әркімге нақты түсінуге мүмкіндік береді: компанияның қызметі қандай кезеңдерден тұрады, өз іс-әрекетін және осы қызметтің маңызды элементтерін нақты түсіну, өзіне деген сенімділікті қалыптастыру және олардың білімі. Сонымен қатар, бұл модульдер неғұрлым қарапайым және қол жетімді болса, қызметкерлер соғұрлым оңай оқытылады және өз жұмысын тиімдірек орындайды. Әрине, бұл жерде тұтастай алғанда Компания қызметінің реттелуін ескеру қажет, ол жұмыс процесін әр элементтің тұтастығы мен толықтығына ие болатындай етіп реттеуі керек, бірақ бұл элементтерді біртұтас тұтастыққа құрастыру кезінде компанияның өзі жасайтын ерекше және сапалы өнім алынды [6].

Жоғарыда келтірілген принциптерге сүйене отырып, бастапқы жұмыс жоспары мен мақсаттарын құрудан бастап, оларға қол жеткізуге әкелетін нақты міндеттерді анықтауға дейінгі персоналды дамыту кезеңдерін анықтау қиын емес. Жоғары білікті жұмысшыларды даярлауға қаржы және басқа ресурстарды салатын менеджер кәсіпорындағы оқыту жүйесінің тиімділігін қалай көре алады? Ол үшін қолданылған әдістерді бағалау әдісі бар. Оның арқасында қызметкерлердің дайындық деңгейі басшылық белгілеген бастапқы жолаққа сәйкес келе ме, жоқ па түсінуге болады. Нәтижелерді компаниядағы оқыту жүйесінің жұмыс істеуін қолдау үшін қажет ресурстардың, қаржылық және басқа ресурстардың жалпы көлемімен байланыстыру персоналды дамытуға инвестициялар қандай әсер ететінін түсінуге мүмкіндік береді.

Ұйымдастырушы-әкімшілік әдістері еңбек тәртібінің қажеттілігін, жауапкершілікті, адамның белгілі бір ұйымда тікелей директивалық нұсқауларға негізделген жағдайларға еңбек ету керек екенін түсінген саналы себепке (мотивке) бағытталған. Ұйымдастырушы-әкімшілік әдістері негізінде жетекшінің билігіне, оның құқығына, тәртіпті ұйымдастыру мәніне және жауапкершілігіне тіреледі. Экономикалық әдістер қызметкерлерді экономикалық ынталандыруына негізделсе, ал әлеуметтік-психологиялық әдістер оның әлеуметтік белсенділігін жоғарылату мақсатында қолданылады. Экономикалық әдістердің көмегімен ұжымның, жеке жұмыскерлердің ынталандыруы орындалады.

1-кесте. Персоналды басқаруда Қазақстандық және шетелдік үлгі ерешеліктері

№	Қазақстандық үлгі	Шетелдік үлгі
1.	Жобалық қадам: «бар мәселені – шешеміз»	Стратегиялық мақсатқа қарай отырып жүйелік шешім қабылдау
2.	Менеджмент мемлекет саясаты мен экономикасына тікелей байланысты	Дамыған менеджмент ілгерілеген капитализмнің белгісі
3.	Тиімділіктің өсуіне ұйымдардың үлкен потенциалы	Ұйымдардың тиімділігі өте жоғары
4.	Қысқа мерзімді мотивациялық жоспарлар қолданыста	Ұзақ мерзімді мотивациялық жобалар қолданыста
5.	Ішкі байланысқа аса маңыз берілмейді, негізгі деп саналмайды	Ішкі байланыс орнату, ақпаратпен қамтамасыздандыру, тазалыққа бас назар аударады
6.	Ұйымда персоналдың тез қабылдауы маңызды	Ұйымдғы жұмыскердің бренд, құндылықтарға, персоналдың этика жағынан хабардар болуы маңызды
7.	Басқару жүйесі әр персоналға жеке түрде қарауға бағытталған	Басқару жүйесі персоналды дамыту, кәсіптілік шеберлігін көтеруге арналған
8.	Әлеуметтік объектілер және инфрақұрылым, социализмнен қалған бөлу принципі	Әлеуметтік жауапкершілік, персоналға арналған әлеуметтік жеңілдіктер
9.	Ұжымдарда достық қарым қатынас басым қалыптасқан	Жұмыскерлердің қарым қатынасы «достық емес, қадірлеу және ынтымақтастық»

Персоналды басқарудың мазмұны – кәсіпорынның тиімді әрекет етуі мен ондағы жұмыс істейтіндердің жан-жақты дамуын қамтамасыз ету мақсатында жұмыскердің еңбек ету сапасын пайдалану үшін жағдай жасау, кәсіпорын деңгейіндегі жұмысшы күшін қалыптастыру, бөлу, қайта бөлу процестеріне өзара байланысқан ұйымдастырушы-экономикалық және әлеуметтік шаралардың көмегімен жүйелі, жоспарлы түрде ұйымдастырылған әсері. Осы орайда, отандық және шетелдік басқару жүйесін салыстырмалы түрде алып көрсетілген.

Осы кесте негізінде қарайтын болсақ, елімізде нарықтың қалыптасуы бүгінде бұрынғы ескі ойлар, әдістер мен тәсілдер негізінде кадрлар қызметін шешуге мүмкін болмайтын жаңа мәселелердің қатарына қойып отыр. Бүгінгі таңда күрделі мәселелердің бірі ретінде кадрлар жұмысын қайта құру өткір түрінде белгілі болып тұр.

Өнім тұжырымдамасы немесе адами капиталдың сапасын арттыру тұжырымдамасы капитал иелері ең жоғары сапаны ұсынатын жұмыс күшіне қолдау көрсетеді деп мәлімдейді. Осы тұжырымдамаға сәйкес, жұмыс күшін тұтынушылар ең жоғары деңгейге сәйкес келетін өнімді басшылыққа алады және сол арқылы ұйым үшін үлкен пайда әкеледі.

Сауда тұжырымдамасы немесе өсіп келе жатқан адами капиталды пайдалануды ынталандыру тұжырымдамасы, егер сіз капитал иесіне қызметкерлердің мансабын дамыту мәселесін өз бетінше шешу құқығын берсеңіз, тұтынушылық таңдаудың артықшылықтары өзгеріссіз қалуы немесе тіпті нашарлауы мүмкін деген сенімге негізделген.

Дәстүрлі маркетингтік тұжырымдама немесе жұмыс берушінің қалауы мен қалауын қанағаттандырудың тиімділігі тұжырымдамасы жұмыс күшін тұтыну стратегиясын оңтайландыру критерийі еңбек

кабілеттілігін капиталмен және табиғи ресурстармен байланыстыру процесінің пайдасы (шығыны) болып табылатындығына негізделген.

Кәсіптік бағдарлау тұжырымдамасы немесе кәсіби таланттарды табу тұжырымдамасы адамның білімі, қабілеттері мен дағдылары физикалық капитал сияқты өз иесіне неғұрлым күрделі мамандық, жоғары лауазым, үлкен табыс беретін капитал түрі деп болжайды [5].

Персоналды дамытудың коммуникативтік тұжырымдамасы жұмыс күшіне тиімді сұранысты қолдауға (жарнама, насихат, жұртшылықпен жұмыс және т.б.) бағытталған барлық коммуникациялық құралдарды жүйелі-құрамдастырылған пайдалануға бағытталған. Жұмысшы сервисінің тұжырымдамасына сәйкес жұмыс беруші жұмысшыны тұтыну жағдайларын жасау және дамыту үшін жауапкершілікті өзіне алады жұмыс күшінің бәсекеге қабілеттілігіне қанағаттану деңгейін қолдау не арттыру мақсатында жүзеге асырылады.

Қорытынды. Қазіргі заманғы персоналды дамыту тұжырымдамасы қазіргі Тұжырымдаманың бастапқы нүктесі жұмыс берушілердің бәсекеге қабілетті жұмыс күшіне деген қажеттілігін қанағаттандыру емес, осы бәсекеге қабілетті жұмыс күшінің нарықтық еңбек қажеттілігін қанағаттандыру дегенді білдіреді [7]. Персоналды дамытудың және олардың біліктілігін арттырудың дұрыс әдісін анықтаған кезде ұйым дами алады, тиімділігін арттырады және қаржы-шаруашылық қызметінің көрсеткіштерін жақсарта алады деп қорытынды жасауға болады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Аверин А.Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 318 с.
2. Артамонова Н.В., Головцова И.Г. Управление персоналом: Учебное пособие. – СПб.: СПбГУАП, 2010. Ч. 3.
3. Архипова Н.И., Ермакова И.Н., Овчинникова Н.В. Теория и практика работы с кадрами: Учебное пособие. М. РГГУ 2007. – 789 с
4. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. Учебник. – М.: Academia, 2008. – 219 с.
5. Бакирова Г.Х. Психология эффективного стратегического управления персоналом. Учебное пособие для студентов вузов. – М.: ЮнитиДана, 2008. – 410 с.
6. Балашенко В. Как воспитать идеального менеджера? // Справочник по управлению персоналом. – 2012. – № 2.
7. Большая советская энциклопедия // http://encycl.yandex.ru/yandsearch?enc_abc=%C0&encyc=yes&rpt=encyc&how=enc_abc_rev&encpage=bse

К.Б. Дауылбаев¹, доктор экономических наук, профессор

А.Н. Әби², магистрант

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

Современные механизмы методов управления персоналом организации

Аннотация. Каждая организация (предприятие) стремится к разработке стратегий, позволяющих достигать нужных результатов для улучшения развития компании в точно установленные сроки. При принятии важных управленческих решений сложно оценить предоставленную информацию о состоянии кадрового ресурса компании, так как успешная реализация планов в основном зависит от того, как хорошо руководитель знает свой персонал, который находится у него в подчинении, на сколько высок уровень подготовки его команды, уровень профессиональной компетенции специалистов, грамотно ли выстроен процесс работы с персоналом организации (предприятия) и можно ли рассчитывать на достижение заданных целей в установленный период времени.

Система оценивания эффективности управления персоналом организации (предприятия) в первую очередь нужна для регулярного получения информации об уровне компетенции сотрудников. Сведения, которые мы можем получить при оценке сотрудника очень помогут при дальнейшей работе с кадровым резервом, управлением карьерой сотрудника, мотивацией, обучении и развитии персонала.

Ключевые слова: управление персоналом, менеджмент, производительность труда, мотивация персонала, подбор персонала, методы управления персоналом.

K. Dauylbaev¹, Doctor of Economic Sciences, professor

A.N. Abi², undergraduate

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

Modern mechanisms of the organization's personnel management methods

Abstract. Each organization (enterprise) strives to develop strategies that allow achieving the necessary results to improve the development of the company in a precisely set time frame. When making important management decisions, it is difficult to assess the information provided about the state of the company's human resources, since the successful implementation of plans mainly depends on how well the manager knows his staff, who is subordinate to him, how high the level of training of his team, the level of professional competence of specialists, whether the process of working with the personnel of the organization (enterprise) is competently built, and whether you can count on achieving the set goals in a set period of time.

The system for evaluating the effectiveness of personnel management of an organization (enterprise) is primarily needed to regularly obtain information about the level of competence of employees. The information that we can get when evaluating an employee will greatly help in further work with the personnel reserve, managing the employee's career, motivation, training and staff development.

Keywords: personnel management, management, labor productivity, personnel motivation, personnel selection, personnel management methods.

Р.С. Смагулов, магистрант 1^{го} курса
Казахский университет технологии и бизнеса, г. Нур-Султан, Казахстан

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В РАМКАХ КРИТЕРИЯ СТОИМОСТИ

Аннотация. Финансовый менеджмент является одним из многих направлений науки об управлении, менеджмента, из которой он черпает как стратегию, так и тактику управления. Под стратегией в данном случае понимаются общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решений. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив все другие варианты. После достижения цели стратегия как направление и средство её достижения прекращает своё существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии. Тактика – это конкретные методы и приёмы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приёмов управления. Автор в статье раскрыла стоимостные методы оценки финансового управления компанией. Целью финансового управления является максимизация прибыли, благосостояния предприятия с помощью рациональной финансовой политики.

Ключевые слова: финансы, управление, методы оценки, капитал, финансовый менеджмент.

Введение. Процесс выбора методов оценки эффективности финансового управления достаточно сложен для понимания финансовых менеджментов. Основываясь на классическом представлении эффективности, упускаются очень важные элементы в развитии современной экономики. Переход к постиндустриальному обществу выявил новые критерии в эффективности финансового управления.

Экономистами с каждым годом разрабатывается все новые методы и усовершенствуются старые. Это приводит к некоторому хаосу в выборе применения конкретных методов. Этим объясняется субъективная природа эффективности: как мы себе представляем эффективности и как мы ее рассчитываем. В современных условиях хозяйствования (высокой конкуренции, доступности ресурсов, ненормированного потребления, стагнационного цикла развития экономики) классического представления эффективности на основе лишь одного критерия рентабельности недостаточно. Выдвигаются новые ориентиры в финансовом управлении [1].

Экспериментальная часть. В процессе жизнедеятельности предприятия эффективность финансового управления выражается в результатах

оценки управления активами, пассивами, имущественного и финансового состояния. Возможно более детальное рассмотрение каждого элемента системы как некой подсистемы. Например: оценку эффективности управления оборотными активами можно представить в оценке управления запасами, финансовыми вложениями, дебиторской задолженностью, денежными средствами. Основываясь на временном интервале, финансовое управление нацелено на достижение оперативных и стратегических целей предприятия.

Стоимость – один из критериев эффективности, играющий важную роль в современном мире. Основывается на повышении стоимости компании, как результате эффективного финансового управления. Концепция управления стоимостью получила название Value-Based Management (управление на создание стоимости). Активное изучение стоимостных методов и их внедрение в управление началось с 70х годов XX века [2].

Применение стоимостных методов оценки достаточно новое направление в казахстанской практике. К основным стоимостным методам относят: метод добавленной рыночной стоимости MVA, метод добавленной стоимости капитала

SVA, метод доходности инвестиций на основе потока денежных средств CFROI, Метод денежной добавленной стоимости (CVA), метод экономической добавленной стоимости EVA.

Метод добавленной рыночной стоимости MVA.

Данный метод рассматривает создание стоимости в качестве капитализации (рыночная стоимость акций, умноженная на количество акций в обращении) и балансовой стоимости компании. Рассматривают и как дисконтированный поток EVA (будет рассмотрен далее) и отражает создание ценности для акционеров в долгосрочном плане.

$$MVA = (MV + \eta) - I \quad (1)$$

MV – рыночная стоимость собственного капитала;

η – рыночная стоимость заемного капитала;

I – совокупный работающий капитал.

В качестве дополнительного показателя используют соотношение капитализации и балансовой стоимости предприятия (Market – to – Book Ratio (MB)).

$$MB = \frac{MV + \eta}{D + E} \quad (2)$$

– балансовая стоимость заемного капитала

– балансовая стоимость собственного капитала.

Основные факторы: положительные стороны: не требует корректировок отчетности по МСФО, простота в расчетах.

Отрицательные стороны: требуются корректировки в расчете совокупного работающего капитала, прямая зависимость от волатильности цены акций.

Метод добавленной стоимости акционерного капитала SVA.

Данный метод оценивает приращение акционерного капитала и основывается на инвестициях. Показатель SVA представляет собой разницу

между акционерной стоимостью капитала, образованной будущими инвестициями, и акционерной стоимостью капитала, образованной предыдущими инвестициями. Другим словами была ли создана добавленная стоимость предприятия либо была разрушена за счет инвестиций. Основным инструментом в расчете SVA является дисконтирование денежных потоков. Рапорт, основатель данного показателя, выделяет следующие факторы, влияющие на акционерную стоимость:

темпы роста выручки, прибыль от операционной деятельности, увеличение инвестиций в основной капитал, увеличение инвестиций в оборотный капитал, ставка налога, стоимость капитала.

Положительные стороны: стратегическое ориентирование, возможность оценки эффективности будущих инвестиций, не требует корректировок отчетности по МСФО.

Отрицательные стороны: сложность в расчетах, неточность прогнозирования денежного потока при стратегической оценке, используемые в расчетах данные бухгалтерского баланса могут быть искаженными. Метод доходности инвестиций на основе потока денежных средств CFROI. Полное название Cash flow return on investment. Данный метод несколько напоминает показатель рентабельности инвестиций ROI. Особенностью этого метода заключается в требованиях рынка капитала. Расчет показателя основывается на генерации денежных потоков, как важном требовании рынка капитала. CFROI представляет собой отношение денежным оттокам в текущих ценах. Экономический смысл итогового значения выражается в следующем: компания создает стоимость, когда значение показателя стоимости CFROI превышает требуемое инвесторами среднее значение. И наоборот стоимость разрушается, если значение показателя ниже требуемого уровня. Положительные стороны: использование денежного потока в расчетах предоставляет более полную и точную информацию по сравнению с балансовыми данными (особенно в компаниях с нестабильным и длительным производственным циклом, не требует корректировок по МСФО, возможность расчета для бизнес единицы [3].

Недостатки: основная сложность при расчете состоит в идентификации денежных потоков, т.к. от этого будет зависеть степень корректности конечного результата. Основные преимущества стоимостного подхода: позволяет абстрагироваться от балансовых показателей, которые могут быть искажены, отображает более объективный результат с поправкой на расчетную методику учитывает рыночные цены. Самый серьезный недостаток, на наш взгляд, это сложность в расчетах и корректной идентификации необходимых данных. Как правило все стоимостные методы создаются для западной экономической системы и рынка. Применение таких показателей как, например, EVA требуют существенных корректировок балансовой отчетности компании. Сами разработчики метода EVA применяют по разным данным от 150 до 300 корректировок. Однако достаточно использовать лишь некоторые корректировки, которые существенно влияют на отчетность компании и будут понятны менеджменту [4, с. 116].

Применение стоимостных методов оценки эффективности финансового управления деятельностью предприятия с целью повышения объективности результатов должно сопровождаться следующими мерами: Необходимо выделить корректировки под казахстанскую особенность с учетом

внешней среды. Например, учитывать факторы высокой инфляции, стоимости денежных средств, политического давления [5]. Разработка конструктивных, математически обоснованных, отечественных стоимостных методов. Мы предлагаем внедрить критерий стоимости в систему оценки финансового управления предприятия. В привычной «классической» оценке интеллектуальный капитал не имеет прямого отражения, а лишь косвенное в виде результатов функционирования – прибыли.

Заключение. Использование классических подходов к оценке эффективности финансового управления с точки зрения рентабельности недостаточно для объективности результатов. Это обуславливается развитием потребностей собственников и исследованием не только финансовых, но и качественных результатов управления. Видение проблемы выбора методов оценки с точки зрения критериев эффективности представляет разносторонний подход решения проблемы эффективности. Применение критерия стоимости в процессе оценки необходимо при современном развитии экономики. Создание стоимости – основной показатель увеличения благосостояния собственников.

В результате исследования, были рассмотрены и проанализированы основные методы оценки, базирующиеся на стоимости. Выделены положительные и отрицательные стороны использования каждого метода в Казахстане. Выявлена необходимость адаптации этих методов под казахстанскую практику и разработку отечественных методов оценки. Использование стоимостных методов крайне необходимо для повышения качества и глубины исследования. Появляется возможность оценить непосредственное создание благосостояния собственников, как основной цели финансового менеджмента.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мажирина Т.Н. Управление ростом эффективности деятельности предприятия на основе стоимостного подхода. Известия ИГЭА. – № 4 (49), 2006. – с. 34-36.
2. Рассказова А.Н., Рассказов С.В. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании. – М.: Ютас, 2007. – 132 с.
3. Рассказов С.В., Рассказова А.Н. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании журнал «Финансовый менеджмент». – № 4, 2002.
4. Ситник. П.Е. Использование показателей экономической прибыли для построения регионального рейтинга непубличных компаний. Корпоративные финансы. – № 4, 2008. – с. 114-121.
5. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие. Для студентов заочной и очной форм обучения. Направление – 38.03.01. «Экономика», профиль «Финансы и кредит». – г. Саратов, 2016. – 132 с.

Р.С. Смағұлов, 1-курс магистранты
Қазақ технология және бизнес университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

Құн өлшемі шеңберінде кәсіпорындағы қаржылық басқару тиімділігін бағалау әдістері

Түйіндеме. Қаржылық менеджмент менеджмент ғылымының көптеген бағыттарының бірі болып табылады, ол менеджмент стратегиясын да, тактикасын да алады. Бұл жағдайда стратегия мақсатқа жету үшін қаражатты пайдаланудың жалпы бағыты мен әдісін білдіреді. Бұл әдіс шешім қабылдау үшін белгілі бір ережелер мен шектеулерге сәйкес келеді. Стратегия барлық басқа нұсқаларды алып тастай отырып, қабылданған стратегияға қайшы келмейтін шешімдерге күш-жігерді шоғырландыруға мүмкіндік береді. Мақсатқа жеткеннен кейін стратегия оған жетудің бағыты мен құралы ретінде тоқтайды. Жаңа мақсаттар жаңа стратегияны әзірлеу міндетін қояды. Тактика – белгілі бір жағдайларда мақсатқа жетудің нақты әдістері мен әдістері. Басқару тактикасының міндеті – оңтайлы шешімді және осы экономикалық жағдайда басқарудың ең қолайлы әдістері мен әдістерін таңдау. Мақалада Автор компанияның қаржылық менеджментін бағалаудың құндық әдістерін ашты. Қаржылық басқарудың мақсаты – ұтымды қаржы саясатын қолдана отырып, пайданы, кәсіпорынның әл-ауқатын арттыру.

Түйінді сөздер: қаржы, басқару, бағалау әдістері, капитал, қаржылық менеджмент.

R.S. Smagulov, 1st year master's student
Kazakh University of Technology and Business, Nursultan, Kazakhstan

Methods for evaluating the effectiveness of financial management in an enterprise within the cost criterion

Abstract. Financial management is one of the many areas of management science, management, from which it draws both strategy and management tactics. The strategy in this case refers to the general direction and method of using the funds to achieve the goal. This method corresponds to a certain set of rules and restrictions for making decisions. The strategy allows you to focus on solutions that do not contradict the adopted strategy, discarding all other options. After achieving the goal, the strategy as a direction and means of achieving it ceases to exist. The new goals set the task of developing a new strategy. Tactics are specific methods and techniques for achieving a set goal in specific conditions. The task of management tactics is to choose the optimal solution and the most acceptable management methods and techniques in a given economic situation. The author in the article revealed the cost methods of evaluating the financial management of the company. The goal of financial management is to maximize the profit and well-being of the enterprise with the help of a rational financial policy.

Keywords: finance, management, valuation methods, capital, financial management.

Д.А. Құнанбаева¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор м.а.
Ұ.А. Сабырбек², «Менеджмент» мамандығының магистранты,
^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы қ., Қазақстан

ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНЕ COVID-19 ПАНДЕМИЯСЫНЫҢ ӘСЕРІ

Түйіндеме. COVID-19 пандемиясының таралуы нәтижесінде әлем елдеріндегі туристер ағыны мен қонақ үй бөлмелерінің толу көрсеткіштерін салыстыра отырып, пандемияның қонақ үй бизнесіне әсерін анықтау.

Әдіснама – зерттеу және ақпараттарды талдау процесінде жалпылау, салыстыру, себеп-салдарлық талдау, талдау нәтижелерін экономикалық бағалау әдістері қолданылады.

Зерттеу құндылығы – мақалада жаһандық мәселені туындатқан пандемияның қонақ үй бизнесіне әсері әлемдік қонақ үй желілерінің пандемия кезіндегі қызметін салыстырып талдап көрсету бойынша анықталды.

Қорытындылар – еліміздегі қонақжайлылық саласы қызметінің сапасын арттыру мақсатында әлемде болған және болуы мүмкін пандемиялық жағдайларды ескере отырып, массалық іс-шаралардың санитарлық нормаларға сай өткізілуін алдын-ала жоспарлау ұсынылады. Сонымен қатар, әлемдегі пандемия жағдайында басқа да қонақ үйлердің жүргізген қашықтықтан тіркеу сынды жобаларын мысалға ала отырып, қонақ үйлердің өзіндік жобаларын іске асыруы тиіс деп есептейміз.

Түйінді сөздер: қонақжайлылық индустриясы, қонақ үй бизнесі, пандемия, туристер ағымы, бөлме толтырылымы, банкроттық жабылу.

Кіріспе. Әлемнің барлық елінде қонақжайлылық индустриясы COVID-19 пандемиясынан қатты зардап шеккен бірден бір сала. Пандемияның таралуы уақытында соңғы онжылдықтағы көптеген қонақ үйлердің алғаш рет массалық жабылуы көрініс тапты. Сонымен қатар, қонақ үй бизнесінде бөлмелердің толтырылым деңгейі төмендеуі нәтижесінде қабылдау және орналастыру бөлімі мен тамақтар және сусындар (F&B) бөлімінен түсетін кірістің деңгейі күрт төмендеді. Қалыпты жағдайда қонақжайлылық индустриясы лояльді қонақтардың санын арттыруға қызмет атқарған болса, пандемия жағдайының орын алуы қонақ үй қызметінде келесі қиындықтарды тудырды: қонақ үй ғимаратының эпидемиологиялық қауіпсіздігі, қонақ үй қызметіне қонақтардың сенімін арттыру, қызметкерлерді экономикалық хаоста ынталандыру жолдары және қонақ үйлерде жұмыс істеу стандарттарын сақтау мәселелері.

Нарықта даму қарқыны жоғары, жалпы ұлттық өнімнің шамамен 6%-ын және барлық салықтық түсімдердің шамамен 5% құрайтын дүниежүзілік қонақжайлылық индустриясы қонақ үйлері ауруханалар

менкарантиндік орталықтарға айналды. Атап өтетін болсақ, Hilton, IHG Group, Marriott International, NH Hotel Group қонақ үй желілерінің ғимараттары аурухана бөлімшелері ретінде қызмет атқарды. Қонақ үй бизнесі – бұл қарқынды дамып келе жатқан салалардың бірі, ол әлемдік жалпы ұлттық өнімнің шамамен 6%-ын және барлық салықтық түсімдердің шамамен 5% құрайды, бұл сонымен қатар басқа салалардың дамуын ынталандырады: құрылыс, сауда, ауыл шаруашылығы, тұтыну тауарларын өндіру және т.б. Орташа алғанда, қонақ үйде тұрған әрбір 10 туристке қызмет көрсету үшін тікелей үш жұмыс орны қажет. Қазіргі уақытта әлемнің барлық елінде қонақ үйлердің қоры жобамен 1718 млн. Орынды құрап отыр. Аталған әлемдегі қонақ үйлердегі қызмет көрсетудің сапасы тікелей орналасқан орны мен, сол орналасқан аймағының ғаламдық туризм секторының сұраныс мөлшеріне сәйкес болады. Әлемнің басқа елдері сияқты Қазақстандағы қонақ үй бизнесінің дамуы да жаһандану үрдістерімен тікелей байланысты. Бұл үрдіс әлемге әйгілі қонақ үй желілерінің таралуымен сипатталады. Аталған қонақ үй бизнесінің жаһандану үрдісі шет елдік басқару жүйесімен қатар, қызмет көрсету саласында жоғары сапа деңгейінің келуімен көрініс табады [1].

Сараптамалық бөлім. Қонақжайлылық саласындағы қонақ үйдің нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі мен экономикалық ахуалы ішкі сандық көрсеткіштерімен ғана емес, елдегі туристер ағынымен тікелей байланысты болып табылады. Пандемия жағдайындағы әлемдік және еліміздің нарығындағы туристер ағымының 2019-2020 жылдағы көрсеткіштерін квартал бойынша салыстырып қарайық.

1-кесте. 2019-2020 жылдардағы әлемдегі және Қазақстандағы туристер ағымы [2]

Тоқсан	2019 жыл	2020 жыл	Жылдық өсім
Әлемдік нарық бойынша (млн. адам)			
1	297,34	212,44	-28,6%
2	373,97	20,34	-94,6%
3	458,47	98,82	-78,4%
4	323,81	47,78	-85,2%
Қазақстан нарығы бойынша (млн. адам)			
1	1,64	1,41	-14,1%
2	2,20	0,13	-94,0%
3	2,60	0,24	-90,7%
4	2,07	-	-
Ескерту: Кесте [2] әдебиеттен алынды			

Әлем елдерінің қонақ үй бизнесінің экономикасына пандемияның қалай әсер еткендігін салыстыратын болсақ, АҚШ-та қонақ үйлердегі номерлік қордың толтырылымы 80%-ға дейін төмен түсіп (әр 10 бөлменің 7 бөлмесі бос болды), жалпы 7000-ға жуық қонақ үйлердің 10-15%-ы банкроттық жабылу жағдайына жеткен. Индеттің таралуынан бастап небәрі 6 ай ішінде АҚШ-та қонақ үй бизнесі \$23 млрд. көлемінде шығынға ұшырады. АҚШ қонақ үйлеріне келген шығынды нақтылап өтетін болсақ, күніне \$400 млн., ал аптасына \$2.8 млрд. шығындалды [3].

Еуропа елдеріндегі қонақ үй бизнесінің жағдайына тоқталатын болсақ, European Hotel Performance Update-тің 2019-2020 жылғы есебіне сәйкес Еуропа елдеріндегі қонақ үйлердің толтырылым деңгейі 4-5%-ға дейін түсті. Еуропа елдеріндегі қалыпты пандемияға дейінгі жағдайдағы қонақ үй бөлмелерінің толтырылымы орташа есеппен 70-80%-ды көрсететіндігін ескерсек, бұл Еуропа елдеріндегі қонақ үй бизнесі үшін ауыр болды. Швейцарияда дәл осындай жағдаймен банкроттық жабылу жағдайына жеткен қонақ үйлер 23%-ды құрады [4].

McKinsey мәліметтері бойынша Еуропа елдеріндегі қонақ үйдің бөлме толтырылымы 2020 жылдың мамыр айында 4-9%-ды құраса, қыркүйек айында 21%-ға дейін жетті. Аталған ақпараттарға сүйене отырып, Еуропа елдеріндегі қонақ үйлердің қалыпты жағдайға оралуы 2023 жылға дейін созылуы мүмкін деген болжамға келеміз [5].

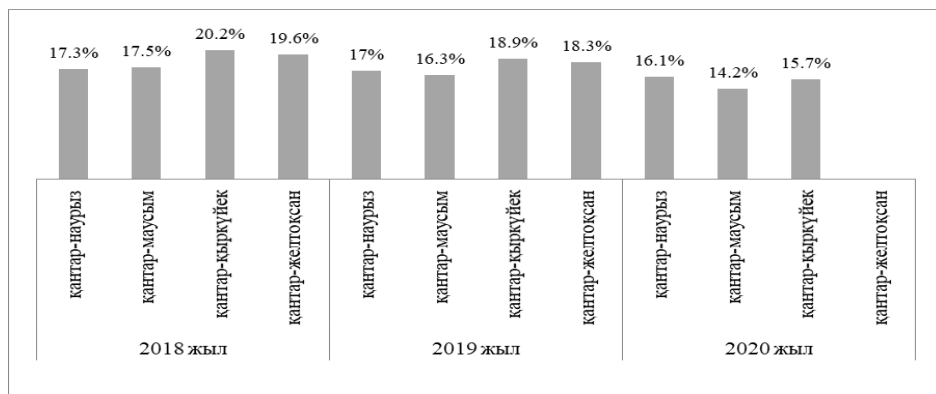
Әлем қонақ үйлерінде қонақтардың коронавирустық инфекция қаупінің аз екендігіне сенімді болуын қамтамасыз ету үшін жаңа санитарлық стандарттар енгізіле бастады. Мемлекеттік санитарлық ережелерден басқа, Американдық қонақ үйлер Қауымдастығы жаңаларын әзірледі: қонақтарды алты фут (1,8 м) қашықтықта ұстау, ауруларды бақылау және алдын алу орталықтарын жасау, сертификатталған тазалау құралдарын қолдану, бөлмелерді жинаудағы бақылауды күшейту т.б. Әлемнің 18 елде 33 қонақ үйі бар Avani Hotels желісі жоғары сапалы ауа тазартқыштарымен бірге есік тұтқалары мен лифт түймелеріне микробқа қарсы мыс пленкаларын орнатады. Hilton желісі дезинфекциялаушы тұман тудыратын ультрафиолетпен тазарту, контактісіз тіркеу және электростатикалық бүріккіш пистолеттерді қамтитын жаңа санитарлық ережелерді енгізді. Four Seasons Hotels желісі өзінің денсаулық сақтау саласындағы Lead With Care бағдарламасы арқылы Джонс Хопкинс халықаралық медициналық орталығымен серіктесіп қызмет атқарды. Желінің әрбір мекемесінде өзінің санитарлық инспекторы бекітіліп, ал бөлмелерді ультрафиолет сәулесімен дезинфекциялау шаралары жүргізілді [5].

Нәтижелер мен талқылаулар. COVID-19 індетінің еліміздің қонақ үй бизнесі қызметіне қалай әсер еткендігін сараптау үшін соңғы жылдардағы елге келген туристер ағыны мен қонақ үй бөлмелерінің толтырылым деңгейі туралы ақпараттарды талдап өтейік. Соңғы 2015-2019 жылдары Алматы қаласына келетін шет елдік туристердің саны жобамен 1,5 есеге дейін артқан, нақтылап өтетін болсақ, 2015 жылы – 301 000 турист келсе, 2019 жылы 435 600-ге жуық турист келген. Сонымен қатар, Алматы қаласына келетін ішкі туристер санының да артуын келесі көрсеткіштерден аңғаруға болады. 2015 жылы – 420 000 турист, 2015 жыл – 898 000 турист [6].

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша 2019 жылы туристік агенттіктер (250 мыңнан астам адам) қызмет көрсеткен келушілер санының динамикасы бойынша шығыс туризмі басым болды, 170 мыңға жуық адамға ішкі туризмде, 80 мың адамға кіру туризмінде қызмет көрсетілді. Қонақ үйлердің толу деңгейі 2019 жылы Қазақстан Республикасында 23,5% құрады. Ең жоғары толу деңгейі Маңғыстау облысында байқалды – 58,5%. Ең төменгі толу деңгейі Павлодар және Шығыс Қазақстан облыстарында болды – 12,8%. Алматы

қонақ үйлерінің толу деңгейі – 29,1%, Астанада 35,1% құрады. Әлемдік тәжірибеде қонақ үйлердің толу деңгейі кем дегенде 80% болуы керек деп атап көрсетілген [6]. Аталған көрсеткіштерден туристердің жалпы санының 85%-ға дейін артқанын көруге болады. 2020 жылы әлемді жайлаған коронавирус індетінің таралуы экономиканың туризм индустриясына үлкен кері әсерін туғызды. Атап айтатын болсақ, елге келетін жалпы туристер саны 40%-ға дейін төмендесе, ал өзге елден келетін туристер саны 63%-ға дейін азайды [7]. Аталған көрсеткіштер қонақ үйлердің номерлік қорының толтырылымына әсер етуші негізгі фактор болып табылады. Дегенмен, еліміздегі ірі қонақ үй кешендерінің барлығының дерлік негізгі табыс көзі номерлік қордың толтырымдылығы емес, банкет бөлімінің қызметімен байланысты. Атап өтетін болсақ, конференциялар мен банкеттер өткізу арқылы негізгі табысын табады. Әлемді жайлаған COVID-19 індеті біздің елдегі де қонақ үй саласының негізгі табыс көзінен айырылуына тікелей әсерін тигізді.

The Ritz Carlton Алматы қонақ үйінің бас менеджері Ян Гокташтың айтуы бойынша Алматы қаласында орналасқан 5 жұлдызды қонақ үйлердің негізгі табысының 75-80%-ы банкет бөлімінің қызметінен келеді [7]. COVID-19 індетінің таралуы Алматы қаласындағы қонақ үйлердің номерлік толтырылымына қатты әсер ете қоймағанымен, елдегі барлық той-жиындарға шектеудің қойылуы қонақ үйдің негізгі табыс көзінен айырылуына әсерін тигізді. Пандемияның таралуының қонақ үйдің номерлік қордың толтырылымына қалай әсер еткендігін төмендегі суреттен көрсек болады.



1-сурет. Алматы қаласындағы қонақ үйлердің номерлік толтырылымы

Ескерту: сурет [8] сілтемеден алынған ақпараттар бойынша автормен дайындалды, 2020 ж.

Жоғарыда суретте көріп отырғанымыздай, номерлік қордың толтырылымы пандемияның таралуынан кейін Алматы қаласы қонақ үйлерінде 1,2%-4,5% аралығында төмен түскен. Аталған жағдайларды салыстыра келе, Алматы қаласындағы қонақ үйлердің номерлік толтырылымына COVID-19 індетінің аса әсер етпегендігін көруге болады. Дегенмен негізгі табыс көзінен айырылуына тікелей әсерін тигізді. Алматы қаласында орналасқан 5 жұлдызды қонақ үйлердің негізгі табыс көзі

банкеттік бөлім екенін ескере отырып, сонымен қатар, конференциялар өткізуге қызметі бағытталған кешендер екенін есепке ала отырып, қонақ үйлерді халықаралық және дипломатиялық іс-шараларды өткізуші кешен ретінде агрессивті түрде насихаттау қажет деп есептейміз.

Қорытынды. Қорытындылай келе, еліміздегі қонақжайлылық саласы қызметінің сапасын арттыру мақсатында әлемде болған және болуы мүмкін пандемиялық жағдайларды ескере отырып, массалық іс-шаралардың санитарлық нормаларға сай өткізілуін алдын-ала жоспарлау ұсынылады. Сонымен қатар, әлемдегі пандемия жағдайында басқа да қонақ үйлердің жүргізген қашықтықтан тіркеу сынды жобаларын мысалға ала отырып, қонақ үйлердің өзіндік жобаларын іске асыруы тиіс деп есептейміз.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Хорст Шульце. Ritz-Carlton: правила бизнеса от основателя сети отелей высшего класса, 2019.

2. Петропавл жаңалықтары аудандық ақпараттық порталы, 2021., Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://pkzsk.info/pandemiya-ubijjca-turizma/#:~:text=%D0%97%>

3. Коронавирус: Влияние на отели и отрасль гостеприимства – исследование JLL, 2020 ж. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://welcometimes.ru/news/koronavirus-vliyanie-na-oteli-i-otrasl-gostepriimstva-issledovanie-jll>

4. Выживание без гостей. Грозит ли банкротство казахстанским отелям? Алматы. – 2020. Электронды ресурс. Кіру режимі: https://forbes.kz//finances/markets/sokraschenie_personala_i_zarplat_zakryitie_spa_i_restoranolov_i_daje_bankrotstvo_-_kak_covid-19_povliyal_na_gostinichnyiy_biznes?

5. Сангалова И., Отели подготовились к снятию карантина. Можно ли покупать их акции, 2020. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://quote.rbc.ru/news/article/5ec3f12f9a79472843904a72>

6. Туризм в Казахстане / Статистический сборник. – Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2017.

7. В Алматы посчитали туристов, приехавших в год пандемии COVID-19. – Алматы – 2020. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://www.zakon.kz/5048143-almaty.html>

8. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы – 2020.

D.A. Kunanbaeva¹, Doctor of Economy Science, Professor,
U.A. Sabyrbek², undergraduate
^{1, 2} Kazakh National University named after al-Farabi,
Almaty, Kazakhstan

The impact of the COVID-19 pandemic on the hotel business

Abstract. The aim of the study is to determine the impact of the pandemic on the hotel business by comparing the rates of tourist flow and hotel room occupancy in countries around the world as a result of the spread of the COVID-19 pandemic.

Methodology – in the process of research and analysis of information, methods of generalization, comparison, causal analysis, and economic evaluation of the results of analysis are used. Originality/value – of the study is that the impact of the pandemic on the hotel business, which caused a global problem, was determined by a comparative analysis of the activities of global hotel chains during the pandemic.

Conclusions – in order to improve the quality of services of the hospitality industry in the country, it is proposed to plan in advance the holding of mass events in accordance with sanitary standards, taking into account the existing and possible pandemic conditions in the world. At the same time, we believe that hotels should implement their own projects, taking as an example such remote check-in projects conducted by other hotels in the context of a pandemic in the world.

Keywords: hospitality industry, hotel business, pandemic, tourist flow, room filling, bankruptcy closure.

Д.А. Кунанбаева¹, и.о. доктора экономических наук, профессора
У.А. Сабырбек², магистрант специальности «Менеджмент»,
^{1, 2} Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Влияние пандемии COVID-19 на гостиничный бизнес

Аннотация. Выявить влияние пандемии на гостиничный бизнес, сопоставив показатели притока туристов и наполняемости гостиничных номеров в странах мира в результате распространения пандемии COVID-19.

Методология – в процессе исследования и анализа информации используются методы обобщения, сравнения, причинно-следственного анализа, экономической оценки результатов анализа. Ценность исследования – в статье определено влияние пандемии на гостиничный бизнес, вызвавшей глобальную проблему, по сравнительному анализу деятельности мировых гостиничных сетей в период пандемии. Выводы – в целях повышения качества услуг сферы гостеприимства в стране рекомендуется заблаговременно планировать проведение массовых мероприятий в соответствии с санитарными нормами с учетом имеющихся и возможных пандемических условий в мире. Вместе с тем, мы считаем, что в условиях пандемии в мире должны реализовываться собственные проекты гостиниц, на примере таких проектов, как дистанционная регистрация, проводимая другими гостиницами.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, гостиничный бизнес, пандемия, поток туристов, наполнение номеров, банкротство.

К.Б. Дауылбаев¹, доктор экономических наук, профессор
Т.К. Мадияр², магистрант

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

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РК

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами развития отраслей легкой промышленности на постсоветском пространстве, систематизируются регионы размещения предприятий, анализируются современные управленческие технологии, применяемые малыми предприятиями швейной промышленности. Целью статьи является анализ организационно-экономических аспектов деятельности легкой промышленности на примере швейных предприятий. Систематизировать основные регионы дислокации предприятий легкой промышленности: текстильной, обувной, швейной; охарактеризовать современное состояние предприятий швейной промышленности; показать значение развития малых швейных предприятий; исследовать необходимость внедрения гибких производственных систем (ГПС) на малых швейных предприятиях; проанализировать спектр научных разработок отечественных вузов в области исследования гибких производственных систем и дать их краткие характеристики.

Методологической основой статьи являются следующие научные методы: дедукции, сравнительного и группового анализа, кабинетных исследований. Результатом проведенного исследования стало выявление основных проблем и тенденций развития легкой промышленности, систематизация размещения предприятий отрасли на территории постсоветского пространства, определение наиболее востребованных управленческих технологий, применяемых на малых предприятиях швейной промышленности. Проведенный в статье анализ развития отраслей легкой промышленности позволил выявить основные тенденции и сформулировать проблемы, стоящие перед предприятиями. Новые условия требуют развития малых предприятий и внедрения современных технологий в производственные процессы и управления ими.

Ключевые слова: легкая промышленность, размещение предприятий, швейная отрасль, малое швейное предприятие, управление, гибкая производственная система.

Введение. Конкурентоспособность отрасли – характеристика, требующая многофакторного изучения, поэтому ни в одной методике невозможно охватить весь сектор задач по оценке конкурентоспособности. И в целом, построение одного универсального метода – нецелесообразно, т.к. не удастся охватить специфику разных отраслей и относительную базу их оценок.

Основополагающим принципом проведения оценки конкурентоспособности является определение цели. Исходя из задач исследования,

необходимо оценить конкурентоспособность отрасли швейной промышленности РК на мировой арене, но для построения модели оценки необходимо выявить основные параметры, по которым отрасль будет оцениваться. Для этого предлагается проанализировать ряд стран, входящих в ТОП-10 по экспорту швейной продукции в 2016 году (рис).

Экспериментальная часть. Были выбраны следующие страны: Китай, Бангладеш, Турция, США и страны Европейского союза – Италия и Румыния. Каждой из шести выбранных стран принадлежит разный уровень национального дохода, поэтому будет интересно рассмотреть общие черты этих стран и их различия.

Китай является крупнейшим производителем швейной продукции в мире, изготовив в 2018 году 43,6 млрд. единиц одежды [1], с экспортной стоимостью 161 млрд. долл. В 2018 году ВВП на душу населения в Китае составил 8 123,18 долл. США, в связи с чем страна относится к развивающимся со средним уровнем дохода. К 2017 году швейные изделия в структуре экспорта Китая составляют 6,4%, при этом в общемировой торговле китайский экспорт лидирует, занимая 39%.

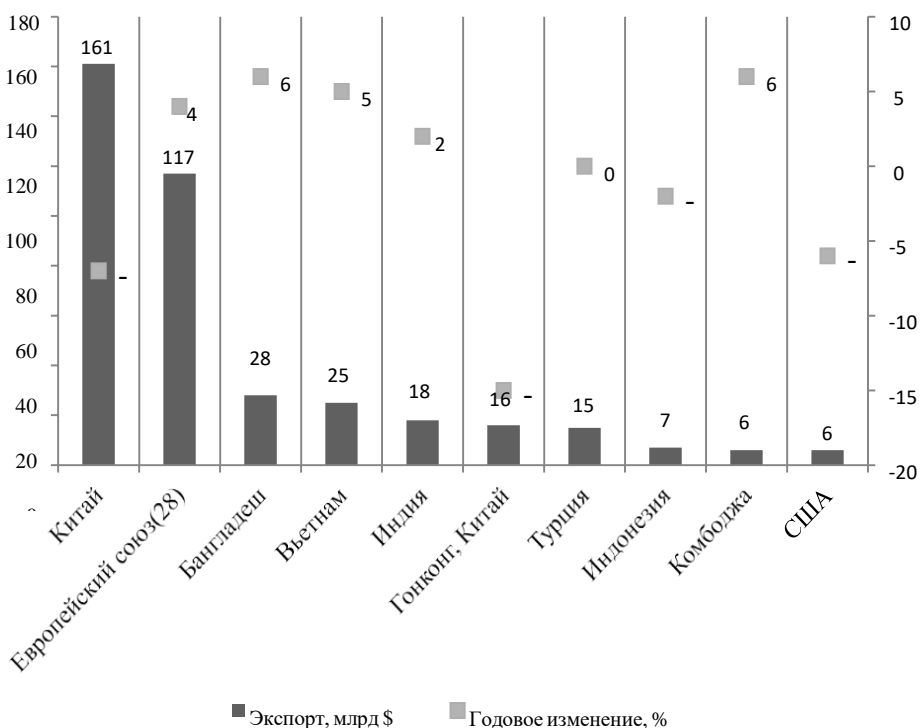


Рисунок – О бъемы экспорта швейных изделий в 2018 году

Источник: [1]

Взрывной рост китайской экономики получил название «китайского чуда». В результате проведенных в 1978 году реформ, ВВП на душу населения увеличился в 13 раз. Такому быстрому развитию промышленности способствовал ряд факторов:

Дешёвая рабочая сила, которая обеспечивает низкую себестоимость китайских товаров. В швейной промышленности, в зависимости от степени модернизации предприятий, крайне высокая доля ручного труда, а заработные платы в этой отрасли в Китае варьируются от 150 до 180 долл. США [2].

Низкий курс юаня. С 1994 года Пекин законсервировал курс юаня на уровне \$1/8,27 юаня, что служит инструментом стимулирования экспортно-ориентированного роста и даёт дополнительные конкурентные преимущества китайским товарам.

Технологическая преемственность. В начале 90-х годов власти КНР провозгласили политику «технология в обмен на рынок», которая предполагала уступку части отечественного рынка транснациональным корпорациям в обмен на передачу Китаю зарубежных технологий.

Устойчивость политической и экономической системы. Запуская системные реформы, Китай начал не с политических, а с рыночных преобразований, сохранив авторитарную политическую систему для минимизации политических рисков. Формы хозяйственной интеграции, свойственные развитым странам, постепенно внедрялись в реформирующуюся экономику, а не насаждались в принципиально новую среду. Формирование негосударственного сектора шло с нуля, а не в результате масштабной приватизации.

Экспортно-ориентированная промышленная политика. Предприятиям, осуществляющим торговлю с другими странами, предоставляются налоговые, кредитные, таможенные преференции. Экспортные таможенные пошлины на одежду равны нулю, а импортные составляют 130% при обычной таможенной пошлине и 17,5% при преференциальной.

Наличие необходимой инфраструктуры. Китай является крупнейшим в мире производителем хлопка, ткани, пряжи и натуральных волокон в связи с особым статусом его сельского хозяйства. Между тем, обилие натурального волокна и быстро растущий сектор производства химических волокон приносит выгодное положение для текстильной промышленности Китая. Это проявляется выходом волокна более, чем 10 млн. тонн и 1/4 от мирового производства волокна. Китай также является лидером по производству и потреблению хлопка, производства хлопка там составляет 25% от мирового объема. Производство пряжи Китая выросло более чем в четыре раза в течение 25 лет. Что касается производства ткани, то Китай занимает первое место в мире с 1985 года.

Привлечение и адаптация иностранных инвестиций. По оценке консалтинговой корпорации Linklaters LLP с 2007 по 2016 годы иностранные инвестиции в китайскую экономику достигли \$ 880 млрд.

Одной из особенностей производства в Китае является то, что из 100 производителей только у 30 есть зарегистрированная торговая марка. Хотя по официальной статистике к 2015 г. в отрасли их более 200 000, однако фактически половина из них не используется. Более 60% производителей текстиля и одежды в Китае шьют изделия не под собственными брендами [3].

Благодаря экономическим реформам 1978 года экономика Китая вышла на стадию быстрого роста, при этом уделялась большое внимание текстильной и швейной промышленности. Вступление в ВТО в 2001 году

облегчило доступ Китаю на международные рынки. Кроме того, поэтапный отказ от квот в 2005 году привел к быстрому укреплению доли рынка китайского текстиля и одежды на мировой арене.

Главный конкурент Китая – Бангладеш, показывающий быстрый и устойчивый рост в экспорте швейной продукции. Швейная промышленность в Бангладеше начала развиваться с 1977 года, толчком к развитию послужил не только интерес иностранных инвесторов, но и внутренняя поддержка местных фабрик правительством: кредиты с заниженными ставками, освобождение от импортных пошлин, предоставление бесплатных складских помещений. Рост бангладешской швейной промышленности еще больше ускорился в период с 1986 по 2004 годы, когда многие развитые страны устранили и смягчили свои квотные ограничения. В течение этого периода Бангладеш стал более привлекательным местом для перемещения производства, т.к. конкурирующие страны – Китай и Индия всё ещё сталкивались с ограничениями по квотам.

Перейдём к рассмотрению макроэкономических и отраслевых факторов, повлиявших на развитие швейной промышленности в Бангладеше.

1) Стоимость труда.

Население в Бангладеше достигает 163 млн. человек и при этом ежегодный прирост – 2 млн. человек. Ежегодно на рынок труда выходит около двухсот тысяч молодых людей. 70% населения Бангладеша моложе 40 лет, что дает огромную рабочую силу. Стоимость труда одна из самых низких среди других стран-поставщиков швейных изделий. Ежемесячная заработная плата в отрасли в 2016 году составляла около 80\$ (рисунок).

Поскольку модные бренды стремятся сократить издержки, а заработная плата продолжает расти в Китае, Бангладеш становится все более привлекательным местом для производства дешевой одежды.

2. Отсутствие регулятивных мер и попустительский контроль со стороны государства к социальной и трудовой защищенности сотрудников швейных фабрик.

Незначительное применение каких-либо механизмов безопасности создает опасные условия труда, но оказывает положительный эффект на себестоимость изделий. Бангладешская швейная промышленность изначально возглавлялась иностранными фирмами, в настоящее время в промышленности доминируют местные предприниматели. Например, в 2011 году количество полностью или частично принадлежащих иностранным компаниям составляло лишь 83 в сравнении с более чем 4000 отечественными фирмами. Возможно, это объясняется тем, что крупные бренды-дистрибьюторы опасаются скандалов, связанных с неблагоприятными условиями труда и катастрофами на фабриках.

2. Развитая инфраструктура.

В Бангладеше работает около 1430 текстильных фабрик. Производительность пряжи составляет 2100 млн. кг в год. Мощность производства тканей составляет 2800 млн. метров. А 85% спроса на ткани удовлетворяются локально [4].

3. Удачное географическое расположение.

Страна имеет 3 морских порта (Читтагонг, Монгла и Пайра), 3 международных аэропорта (Дакка, Читтагонг и Силхет) и 22 сухопутных порта.

4. Преимущества в пошлинах при экспорте.

Будучи наименее развитой страной [5], Бангладеш пользуется беспощинным доступом на рынки или уменьшает тарифные ставки экспорта одежды во многие развитые и развивающиеся страны мира. Также Бангладеш подпадает под Всеобщую систему преференций в 38 странах, включая страны ЕС (28 стран) и некоторые другие (10 стран). Страны ЕС импортируют 90% одежды из Бангладеша.

Италия – крупнейший экспортёр швейных изделий ЕС, экспорт достигает 10% от национального. В этом секторе занято 12% всех работников производственного сектора, а его оборот составляет 9% от оборота обрабатывающей промышленности. Основные импортёры Италии – Франция, Германия, США и Китай.

Итальянские производители выбрали нишу люкс и middle-up, которую продолжают придерживаться, они не конкурируют по цене, их сила лежит в области эстетики.

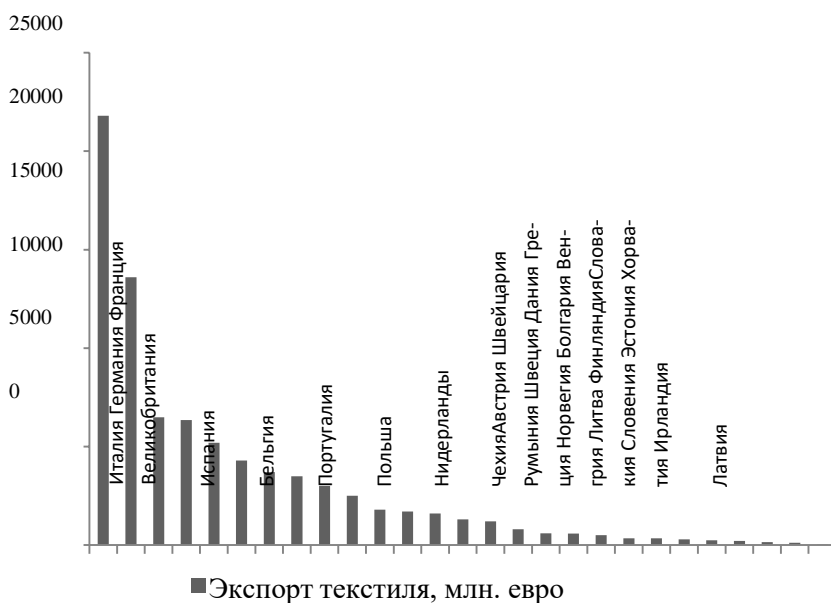


Рисунок 2 – Производство тканей в странах Евросоюза в 2018 году, млн.евро

Источник: [6]

Главным фактором, обеспечивающим процветание швейной промышленности в Италии, является наличие одной из самых развитых модных индустрий. Модные дома Prada, Gucci, Valentino, Versace, Roberto Cavalli отшивают 80% коллекций в Италии. При этом, fast-fashion начинает врываться и на итальянский рынок. В промышленном городе Прато находится около 4000 китайских фабрик по производству одежды. Они обеспечивают сбыт швейных изделий в азиатские страны с лейблом «made in Italy», что подрывает не только престиж этого бренда, но и ставит под угрозу существование исконно итальянских швейных фабрик, т.к.

нанимают нелегальных рабочих, могут позволить выплачивать низкую заработную плату и не соблюдать уровень условий труда.

Италия – мастерская по производству высококачественных тканей из натуральных материалов, обеспечивая 6,91% мирового экспорта тканей в 2018 году [6] и занимая первое место по производству тканей среди европейских стран (рисунок 2) в ценовом выражении.

В Румынии в 2015 году среднемесячная заработная плата в Румынии составляла около 345 долл. в секторе одежды и около 425 долл. в текстильной промышленности, что меньше заработной платы в других странах ЕС. Наличие в регионе недорогой рабочей силы привлекло в регион многочисленных иностранных производителей.

Еще одной особенностью развитых стран является размер предприятий, так, в 2015 году в ЕС в секторе текстильной и швейной промышленности работало 234 606 компаний, большинство из которых относятся к малому бизнесу. Менее 1% компаний используют более 250 сотрудников, в то время как 80% компаний работают только от 1 до 9 рабочих. Что подтверждает гипотезу об отсутствии ориентации производителей из развитых стран на массовое производство

Таблица 2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность отрасли

Макроэкономические факторы		Отраслевые факторы	
Фактор	Значимость	Фактор	Значимость
Стоимость труда	Очень значимо	Технологическая развитость	Очень значимо
Производительность труда	Средняя значимость	Соответствие международным стандартам труда	Средняя значимость
Налог на прибыль	Значимо	Время производственного цикла	Не значимо
Инфраструктура	Очень значимо	Коррупция	Не значимо
Свобода доступа на рынок	Значимо		
Курс валюты	Значимо		
Источник: [7]			

Таким образом, можно выделить ряд наиболее релевантных факторов, способствующих развитию швейной промышленности:

- дешевая рабочая сила;
- развитость инфраструктуры и кластера легкой промышленности;
- развитость модной индустрии;
- экспортно-ориентированная политика;
- устойчивость политической системы;
- низкий курс национальной валют страны, в которой размещается производство.

В исследовании [7], при оценке конкурентоспособности швейной промышленности, кроме прочего, фокусируются на производительности труда и налоге на прибыль. К отраслевым факторам относят: технологическое развитие, соответствие международным трудовым нормам, время производственного цикла, коррупцию.

Заключение. При этом, в исследовании [7] проводили опрос среди руководителей швейных предприятий о наибольшей значимости того или иного фактора. Удалось получить следующие данные: Таким образом, к факторам, влияющим на конкурентоспособность швейной промышленности можно отнести: стоимость труда, налоговую нагрузку, инфраструктуру комплекса лёгкой промышленности, свободу доступа на рынок, курс национальной валюты, уровень коррупции, объем инвестиций в отрасль и технологическую развитость.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Смолейчук И.М. Конкуренентоспособность легкой промышленности: методология и опыт / И.М. Смолейчук. – Владивосток: Дальнаука, 2019]. – 120 с.
2. Wages and working hours in the textiles, clothing, leather and footwear industries: Issues Paper for discussion at the Global Dialogue Forum on Wages and Working Hours in the Textiles, Clothing, Leather and Footwear Industries / Geneva, International Labour Office, Sectoral Activities Department: 2014]. – 42 с.
3. Guangdong province Garment Association [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rustm.net/catalog/article/1568.html> (дата обращения 20.05.2018).
4. Readymade Garment & Textile Industry in Bangladesh: World Textile Conference II – Mumbai: 2016. – 38 с.
5. United Nations Committee for Development Policy Development Policy and Analysis Division Department of Economic and Social Affairs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/ldc_list.pdf (дата обращения: 31.05.2018).
6. World integrated trade solution [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en> (дата обращения 10.05.2018).
7. Kaoru Natsuda, Md. Samsul Alam The Competitive Factors of the Bangladeshi Garment Industry in the Post-MFA Era // Center for Asia Pacific Studies. – 2018]. – № 5. – С. 24-56.

К. Дауылбаев¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор
Т.К. Мадияр², магистрант
^{1,2} Алматы Технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Қазақстан Республикасының тігін өнеркәсібінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау моделін әзірлеу

Түйіндеме. Мақалада посткеңестік кеңістіктегі жеңіл өнеркәсіп салаларын дамыту проблемаларына байланысты мәселелер қарастырылады, кәсіпорындарды орналастыру аймақтары жүйеленеді, тігін өнеркәсібінің шағын кәсіпорындары қолданатын заманауи басқару технологиялары талданады. Мақаланың мақсаты тігін кәсіпорындары мысалында жеңіл өнеркәсіп қызметінің ұйымдастырушылық-экономикалық аспектілерін талдау болып табылады. Жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындары орналасқан негізгі аймақтарды жүйелеу: тоқыма, аяқ киім, тігін; тігін өнеркәсібі кәсіпорындарының қазіргі жағдайын сипаттау; шағын тігін кәсіпорындарының дамуының маңыздылығын көрсету; шағын тігін кәсіпорындарында икемді өндірістік жүйелерді (GPS) енгізу қажеттілігін зерттеу; икемді өндірістік жүйелерді зерттеу саласындағы отандық университеттердің ғылыми әзірлемелерінің спектрін талдау және олардың қысқаша сипаттамаларын беру. Мақаланың әдіснамалық негізі келесі ғылыми әдістер болып табылады: шегеру, салыстырмалы және топтық талдау, кабинеттік зерттеулер. Зерттеудің нәтижесі жеңіл өнеркәсіптің негізгі проблемалары мен даму тенденцияларын анықтау, посткеңестік кеңістіктегі сала кәсіпорындарының орналасуын жүйелеу, тігін өнеркәсібінің шағын кәсіпорындарында қолданылатын ең танымал басқару технологияларын анықтау болды. Мақалада жеңіл өнеркәсіп салаларының дамуына жүргізілген талдау негізгі тенденцияларды анықтауға және кәсіпорындардың алдында тұрған проблемаларды тұжырымдауға мүмкіндік берді. Жаңа жағдайлар шағын кәсіпорындарды дамытуды және өндірістік процестерге заманауи технологияларды енгізуді және оларды басқаруды талап етеді.

Түйінді сөздер: жеңіл өнеркәсіп, кәсіпорындарды орналастыру, тігін саласы, шағын тігін кәсіпорны, басқару, икемді өндірістік жүйе.

K. Dauylbaev¹, Doctor of Economic Sciences, professor
T.Q. Madiyar², undergraduate

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

Development of a model for assessing the competitiveness of the clothing industry of the Republic of Kazakhstan

Abstract. The article deals with issues related to the problems of the development of light industry in the post-Soviet space, systematizes the regions where enterprises are located, analyzes modern management technologies used by small enterprises of the clothing industry. The purpose of the article is to analyze the organizational and economic aspects of the light industry on the example of clothing enterprises. To systematize the main regions of deployment of light industry enterprises: textile, footwear, clothing; to characterize the current state of clothing industry enterprises; to show the importance of the development of small clothing enterprises; to investigate the need for the introduction of flexible production systems (GPS) in small clothing enterprises; to analyze the range of scientific developments of domestic universities in the field of flexible production systems research and to give their brief characteristics. The methodological basis of the article is the following scientific.

Keywords: light industry, placement of enterprises, clothing industry, small clothing enterprise, management, flexible production system.

А.О. Базарбаев¹, профессор, экономика ғылымдарының кандидаты
А. Ибатуллақызы², магистрант
^{1,2} «Нархоз» университеті, Алматы қ., Қазақстан

ЖАҒАНДЫҚ ПАНДЕМИЯНЫҢ ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІК НАРЫҒЫНА ӘСЕРІ

Түйіндеме. Баспаналы болу – көптеген қазақстандықтар үшін жету қиын мақсат. Кейбіреулер өздерін рахаттанудан, жаңа киімнен және демалудан бас тартып, бірнеше жылдар бойы үнемдейді. Өткен жылғы пандемия мен оның жалғасуы жағдайында Қазақстанның барлық салалары дерлік елеулі құлдырауға ұшырады, бірақ құрылыс, керісінше, сақталып қалды және нақты өрлеуді бастан кешіруде. Оған бас қалаларда салынып жатырған зәулім ғимараттар, тұрғын үй кешендері дәлел. Мақалада 2020 жылы елімізде орын алған пандемияның жылжымайтын мүлік саласына әкелген өзгерістеріне талдау жасалынған. Тұрғын үй бағасының соңғы жылдардағы өңірлер тұрғысынан динамикасы көрсетіліп, сұраныстың, бағаның арту себептері қарастырылған. Сонымен қатар, соңғы жылда өз күшіне енген заңнамалық жобаларға байланысты өзгерістердің жылжымайтын мүлік нарығына ықпалына ерекше назар бөлінген. Биыл тұрғын үй бағасының қарқынды өсуі еліміздің тұрғындарын шетелден жылжымайтын мүлік іздеуге мәжбүр ететіндігі, өйткені шаршы метрге шаққандағы бағалар қол жетімсіз болып баратындығы жайлы атап өтілген. Осыған дейін баспананы «баптамай» жүрген адамдарды бұл нарық еріксіз сергелдеңге салды. Себебі, тұрғын үй нарығын айналасында ажиотаж көптен бері орын алмап еді.

Түйінді сөздер: пандемия, жылжымайтын мүлік, тұрғын үй, сұраныс, ипотека, зейнетақы бағдарламасы.

Кіріспе. Ағымдағы дағдарыс Қазақстанның жылжымайтын мүлік нарығына жақсы әсер еткен жоқ. Бәрімізге белгілі, жаһандық пандемия біздің елімізге де елеулі әсер етті. Қазақстанда COVID-19 таралуының басынан бері бір жылдан аса уақыт өтсе де, экономика салаларынан бөлек, әсіресе, жылжымайтын мүлік нарығында ірі өзгерістер орын алды.

Осы уақыт ішінде пандемия жылжымайтын мүлік нарығының барлық сегменттерінің дамуына түзетулер енгізді. 2020 жылдың тамыз айында шыққан сараптамалық материалдарда Қазақстанның жылжымайтын мүлік нарығында «ҚР жылжымайтын мүлігі шыңында: тұрғын үй бағасы төмендеуде, кеңселерді жалға беру құлдырады» деп белгіленген трендтер байқалды. Бұл мақалада оларға оралуды және олардың қаншалықты тұрақты екенін тексеруді, сондай-ақ жылжымайтын мүлік нарығының жаңа тенденциялары мен болжамдарын қарауды ұсынамын.

Сараптамалық бөлім. Мақаламыздың тәжірибелік бөліміне кірісер болсақ, мен барлық деректерді ресми сайттардан алып отырдым. Бүкіләлемдік пандемияның жылжымайтын мүлік нарығына әсерін білу үшін маған соңғы екі жылдықтың мәліметі жеткілікті болды.

ҚР Әділет Министрліктерінің деректері бойынша 2020 жылы ҚР-да тұрғын үйді сатып алу-сату мәмілелерінің саны алдыңғы жылмен салыстырғанда орта есеппен 9,4%-ға қысқарды. Сұраныстың төмендеуі төтенше жағдай жариялаған кездегі көп адамдардың жұмысынан уақытша айырылуына байланысты төлем қабілетсіздігінде. Бәріміз білетіндей, ол кезде адамдардың тек мемлекет тарапынан берілетін 42 500 теңгеге ғана өтініш қалдыра алатын мүмкіндігі бар еді. Осы жағдайда ескере отырып, мемлекет басшылығы да несиесі бар жандардың төлемдерін кейінге шегеріп төлеуге рұқсат берген болатын. Суреттен көріп отырғанымыздай, сұраныстың төмендеу қарқыны бойынша ШҚО, СҚО, Нұр-Сұлтан және Ақтөбе облысы көш бастап тұр [1]. Ал, Қызылорда облысы мен Шымкент қаласында, керісінше, тұрғын үй нарығындағы мәмілелер саны өскен.

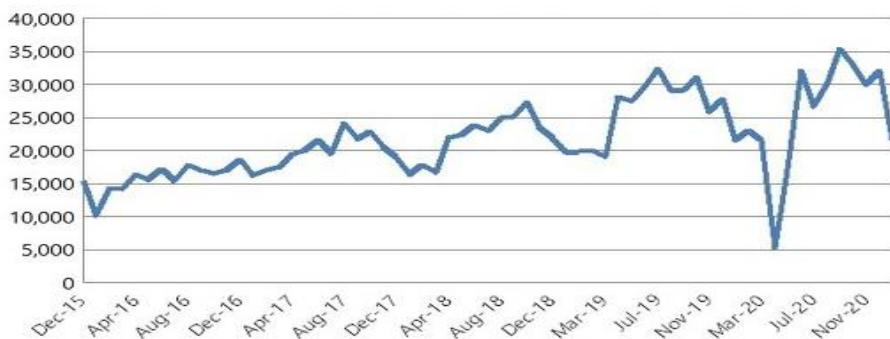
Нәтижелер мен талқылаулар. Қандай да бір жұмыс, жоба болмасын кәсіпкер алдына қоятын нәтижелік продукт міндетті түрде болады. Сол сияқты қандай да бір дәлел-дәйексіз, фактілерсіз келтірілген мысал талдаудың дұрыстығына кепіл бере алмайды.



1-сурет. 2020 жылы Қазақстан Республикасының тұрғын үй нарығындағы мәмілелер санының өзгеру қарқыны, 2019 жылға қарай %-бен

Ескерту: [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Пандемия мен карантин Маңғыстау және Атырау облыстарындағы мәмілелер санына әсер етпеді, ал Қызылорда облысы мен Шымкентте тиісінше 2,0% және 2,8% өсім тіркелді.



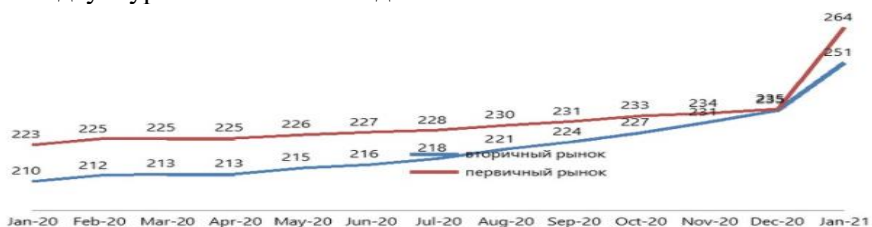
2-сурет. Қазақстан Республикасының тұрғын үй нарығындағы келісім-шарт санының динамикасы, бірлік

Ескерту: [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Суретте 2020 жылы тұрғын үйге сұраныстың жалпы динамикасы тұрақты өсу траекториясына ие болды, ал мәмілелердің сәтсіздігі наурыз-сәуір айларында төтенше жағдай режимінің енгізілуіне және шілде айының басынан бастап карантиннің енгізілуіне байланысты болды. Сондықтан ипотекалық кредиттеу жөніндегі талаптарды жеңілдету және зейнетақы жинақтарының бір бөлігін пайдалану мүмкіндігінің арқасында 2020 жылғы іске асырылмаған, кейінге қалдырылған сұраныс әлі де ағымдағы жылы нарыққа шығады деп негізді түрде болжауға болады. Сонымен қатар, 2021 жылы бірінші және екінші нарықта тұрғын үй бағасының күрт өсуіне байланысты сұраныстың өсу қарқыны 8-10%-ға дейін баяулайды деп болжануда.

Тұрғын үй бағаның төмендеп, тұрғын үйді жалға алу қолжетімді болады деген болжам орындалмады.

2020 жылдың 2 тоқсанында төтенше жағдай мен карантиндік шаралардың енгізілуіне байланысты Қазақстанның кейбір қалаларында тұрғын үй нарығындағы баға 2-5%-ға қысқарды. Осыған байланысты нақты кірістердің төмендеуіне байланысты тұрғын үй бағасының одан әрі төмендеуі туралы болжам жасадым.



3-сурет. Қазақстан Республикасының тұрғын үй нарығындағы орташа бағаның динамикасы, мың теңге / ш.м.

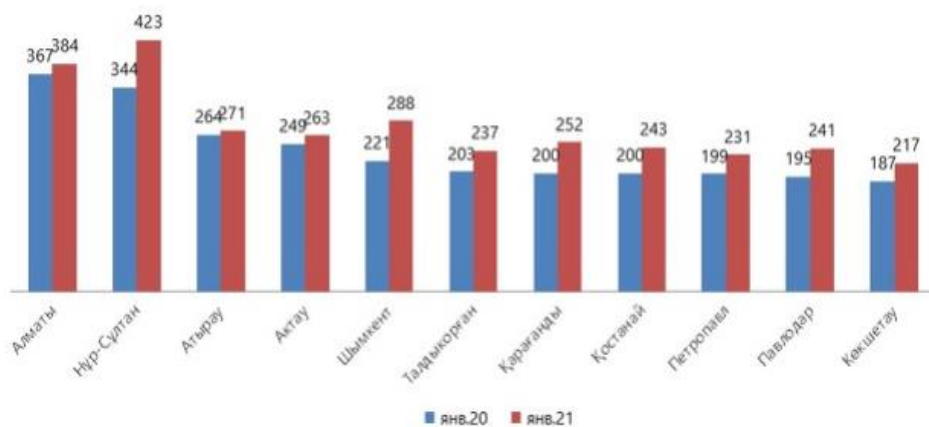
Ескерту: [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Алайда, соңғы жарты жылда құрылыс материалдары құнының өсуі алдымен бірінші, содан кейін екінші тұрғын үй нарығындағы бағаның

өсуіне әкелді. Бұдан басқа, ипотекалық кредит беру жөніндегі шарттарды жеңілдетуге және зейнетақы жинақтарының бір бөлігін тұрғын үй сатып алуға пайдалану мүмкіндігіне бағытталған мемлекеттік тұрғын үй саясатының шаралары екінші тұрғын үй бағасының өсуіне ықпал етті.

Статистикалық деректер бойынша, 2021 жылғы қаңтарда Қазақстанның бірінші және екінші тұрғын үй нарығындағы бағалар тиісінше 12,1%-ға және 7,1%-ға өсті.

2021 жылғы қаңтарда БЖЗҚ-мен бағдарламаның іске қосылуы екінші тұрғын үй бағасының өсуіне серпін берді. Сатушылар ақшаны пайдалану үшін шекті сома бойынша өтетіндердің санын көріп, құнын көтерді. Бұған бірнеше факторлар әсер етті: сіз тек екінші ғана емес, сонымен қатар жаңа ғимараттардағы пәтерлерді де сатып ала аласыз, қолданыстағы ипотекалық қарызды төлей аласыз, жеке тұрғын үй учаскесін сатып ала аласыз, сонымен қатар емделуге болады. Ағымдағы жылдың ақпан айында Отбасы Банкінің деректері бойынша зейнетақы бағдарламасы бойынша өткен азаматтардың 42%-ы өздерінің қолданыстағы ипотекалық кредиттерін өтеген. Сондай-ақ, үй сатып алуға ақшасы жетпейтін көптеген клиенттер бар. Көбісі сатып алуды кейінірек кейінге қалдырады, бұл зейнетақы бағдарламасының айналасындағы толқудың аяқталуын күтеді.



4-сурет. Екінші деңгейдегі тұрғын үй нарығындағы орташа бағалар, мың теңге / ш.м.

Ескерту: [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Көріп отырғанымыздай, бағаның төмендеуі туралы болжамдарға қайшы, тұрғын үй нарығындағы психология әлі де кері бағытта жұмыс істеді. Неліктен «екінші» деңгейдегі тұрғын үйлерді сатушылар экономикалық жағдайдың нашарлауына және кірістің төмендеуіне қарамастан ұсыныс бағасының өсуіне барады? Бұл парадокс біздің елімізде тұрғын үй нарығы төмен немесе теріс өсу жағдайында да инвестициялау мен капиталды сақтаудың негізгі құралдарының бірі болып қала береді деп болжайды.

Тұрғын үйге деген жоғары сұраныс көптеген жылдар бойы жалдау ставкаларының өсуін қолдайды, бұл соңғы 5 жылдағы орташа есеппен жылына 4,2% құрайды.

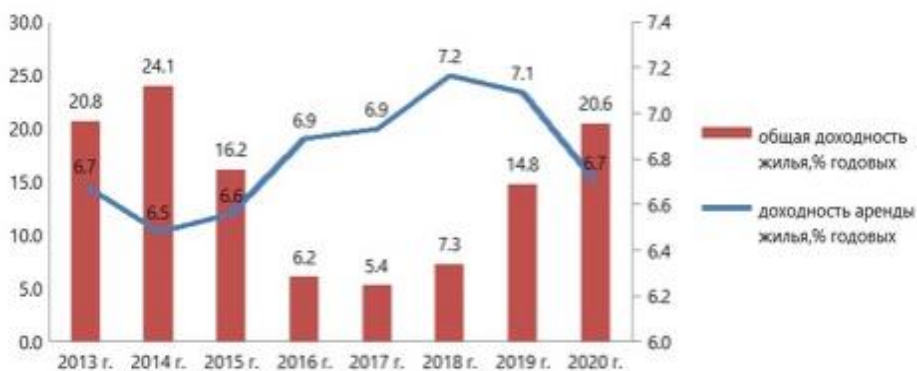


5-сурет. Қазақстан Республикасындағы тұрғын үйді жалдаудың орташа мөлшерлемесінің динамикасы, теңге / ш.м.

Ескерту: [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

2020 жылы ҚР бойынша тұрғын үйді жалдаудың орташа мөлшерлемесі бір жылда 10%-ға өсті, ал тұрғын үйдің жалпы табыстылығының көрсеткіші жылдық 20,6%-ға дейін ұлғайды (тұрғын үйдің жалпы табыстылығы тұрғын үйді жалдаудан түсетін табыстылықты және жылжымайтын мүлік құнының өсуін қамтиды).

Тұрғын үйге қаражат салу тиімді ме деген сұраққа соңғы 8 жылдағы тұрғын үйдің орташа кірістілігінің кестесі жақсы жауап береді. Кестеде жалға беруден түсетін кірістілік төмен және қарапайым банктік депозиттің кірістілігінен төмен екендігі көрсетілген. Бірақ, капитал құнының өсуі есебінен тұрғын үйдің жалпы кірістілігі соңғы 5 жылда жылдық шамамен 11%-ды құрайды.



6-сурет – Қазақстан Республикасындағы тұрғын үйлердің кірістілігінің динамикасы, екінші нарық

Ескерту: [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Бірінші нарықтағы тұрғын үйге инвестициялар қауіпті болып келеді, бірақ құрылыстың бірінші кезеңдерінде инвестициялар жылдық 15-20% әкелуі мүмкін. Жеке үйлер мен қала сыртындағы жылжымайтын мүлікке сұраныстың өсуі соңғы кездері белең алды.

Естеріңізге сала кетейік, COVID-19 пандемиясы және 2020 карантин-

дік шаралары тұрғын үйге сұраныстың жалпы төмендеуі аясында жеке үйлер сегментіндегі мәмілелердің күрт өсуіне әкелді. 2020 жылдың 1 жартыжылдығында жеке меншік үй иелігіне сұраныстың өсуі 2019 жылдың осындай кезеңімен салыстырғанда 4,8%-ды құрады.

Сұраныс жағдайының мониторингі 2020 жылдың 2-жартыжылдығында карантиннің әлсіреуіне және эпидемиологиялық қалпына келтірудің жақсаруына байланысты жеке үйлер нарығындағы мәмілелер үлесі қысқара бастағанын көрсетті. Осылайша, 2020 жылдың 2 жартыжылдығында жеке үйлерге сұраныс үлесі 29,7%-дан 27,9%-ға немесе 1,8%-ға қысқарды.

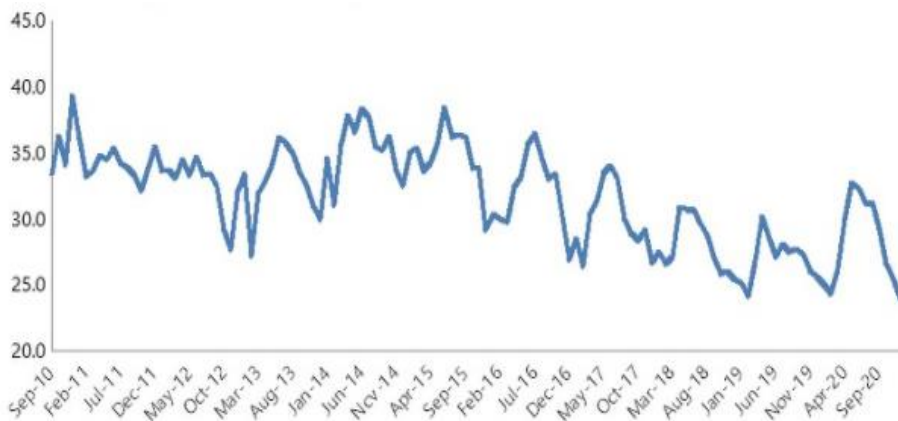
1-кесте. Жалпы сұраныстағы жеке үйлердің үлесі, %

Аймақтар	шілде-желтоқсан 2019	шілде-желтоқсан 2020	Өзгеріс, %
Қазақстан Республикасы	29,7	27,9	-1,8
Ақмола	40,5	39,7	-0,8
Ақтөбе	21,3	22,5	1,2
Алматы облысы	65,5	63,7	-1,8
Атырау	45,7	37,8	-8,0
Батыс Қазақстан	41,2	38,2	-3,0
Жамбыл	49,4	50,0	0,6
Қарағанды	18,8	17,7	-1,2
Қостанай	31,1	30,9	-0,2
Қызылорда	59,0	50,4	-8,6
Маңғыстау	26,0	21,4	-4,6
Павлодар	22,3	24,6	2,4
Солтүстік Қазақстан	43,8	46,9	3,1
Түркістан	91,4	72,2	-19,2
Шығыс Қазақстан	29,3	33,5	4,2
Нұр-Сұлтан	3,4	3,1	-0,3
Алматы	13,3	11,6	-1,6
Шымкент	56,1	38,2	-17,8
Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған			

Жалпы диаграммада көрсетілгендей, 2020 жылдың екінші жартыжылдығында жеке үйлерге сұраныстың төмендеуі белгілі маусымдық фактормен байланысты болды (жеке үйлерді халық қыс-көктем кезеңінде белсенді сатып алады [4]).

Ұзақ мерзімді перспективада көріп отырғанымыздай, 2015 басынан бастап жеке үйлерге деген сұраныс азаяды. Алайда, автордың пікірінше, бұл үрдіс азаматтардың үй сатып алуға деген ықыласының төмендеуімен байланысты емес. Бірінші кезекте мұндай тренд көппәтерлі тұрғын үй құрылысының жоғары қарқынына, қала сыртындағы жылжымайтын мүлік сегментін дамытудың және ЖТҚ қолдаудың болмауына байланысты [5].

Осылайша, шектеулі ұсыныс жағдайында жеке меншік үй мен қала маңындағы жылжымайтын мүлікке сұраныстың одан әрі өсуі туралы болжам жасау қиын, бірақ біз 2020 жылғы пандемия ЖТҚ сегменті мен ұйымдастырылған коттедж қалашықтарының дамуына қосымша серпін бола алады деген пікірге сүйенеміз.



7-сурет. Қазақстан Республикасындағы жеке үй шаруашылықтарына сұраныс үлесінің динамикасы, %

Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Қорытынды:

1. Тұрғын үйге деген сұраныс өсу үрдісіне ие, бірақ нарықтағы бағаның өсуіне байланысты оның өсу қарқыны 2021 жылы 8-10% дейін баяулайды деп күтілуде.

2. 2021 жылдың басында бірінші тұрғын үй бағасының өсуі құрылыс материалдарының қымбаттауына, ипотекалық кредит беру жөніндегі талаптардың жұмсартылуына және БЖЗҚ-ның жинақтарды ішінара пайдалану жөніндегі бағдарламасының іске қосылуына байланысты болды.

3. Тұрғын үйді жалға беру кірістілігі жылдық 6,7%-ға дейін қысқарды, ал жалпы кірістілік 2020 жылы 14,8%-дан 20,6%-ға дейін өсті.

4. 2020 жылдың 1-жартыжылдығында 4,8% өскеннен кейін 2020 жылдың 2-жартыжылдығында жеке меншік үй иелігіне сұраныс үлесі қайтадан төмендеді, ал 2020 жылдың жалпы өсімі 1%-дан сәл жоғары болды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. <https://www.gov.kz/memleket/entities/adilet?lang=kk>
2. <https://stat.gov.kz/>
3. <https://nationalbank.kz/kz>
4. <https://dauletten.kz/>
5. Квартиры снова подорожают в Казахстане из-за наплыва покупателей//<https://litter.kz/zhile-podorozhaet-v-2021-godu-eksperty/>
6. Эксперты рынка недвижимости об итогах года и прогнозах на 2021-й//<https://www.kn.kz/article/8568/>
7. COVID-19: Как рынок недвижимости изменится после пандемии и карантина//<https://kursiv.kz/news/kursiv-guide/2020-05/covid-19-kak-rynok-nedvizhimosti-izmenitsya-posle-pandemii-i-karantina>

А.О. Базарбаев¹, профессор, кандидат экономических наук
А. Ибатуллақызы², магистрант
^{1, 2} Университет «Нархоз», Алматы, Казахстан

Влияние глобальной пандемии на рынок недвижимости

Аннотация. Приобрести жилье трудная цель для многих казахстанцев. Некоторые люди экономят годы, отказываясь от удовольствия, новой одежды и отдыха. На фоне прошлогодней пандемии и ее продолжения практически все отрасли Казахстана претерпели серьезный спад, но, строительство, наоборот, сохранилось и переживает настоящий подъем. Об этом свидетельствуют высотные здания, жилые комплексы, строящиеся в мегаполисах. В статье проанализированы изменения, которые пандемия, произошедшая в стране в 2020 году, привела к сфере недвижимости. Показана динамика цен на жилье в разрезе регионов за последние годы, рассмотрены причины повышения спроса, цен. Кроме того, особое внимание уделено влиянию на рынок недвижимости изменений, связанных с вступившими в силу за последний год законодательными проектами. Отмечается, что стремительный рост цен на жилье в этом году заставит жителей страны искать недвижимость за рубежом, так как цены на квадратный метр становятся недоступными. А тех, кто до этого не заботился о покупке квартиры, этот рынок невольно насторожил. Это связано с тем, что ажиотажа вокруг рынка жилья давно не было.

Ключевые слова: пандемия, недвижимость, жилье, спрос, ипотека, пенсионная программа.

A.O. Bazarbayev¹, professor, candidate of economic sciences
A.Ibatullakzy², undergraduate
^{1, 2} «Narxoz» University, Almaty, Kazakhstan

The impact of the global pandemic on the real estate market

Abstract. Buying a house is a difficult goal for many Kazakhstanis. Some people save years by giving up pleasure, new clothes, and recreation. Against the background of last year's pandemic and its continuation, almost all sectors of Kazakhstan have undergone a serious decline, but construction, on the contrary, has survived and is experiencing a real upswing. This is evidenced by high-rise buildings, residential complexes being built in megacities. The article analyzes the changes that the pandemic that occurred in the country in 2020 led to the real estate sector. The dynamics of housing prices in the context of regions in recent years is shown, the reasons for the increase in demand and prices are considered. In addition, special attention is paid to the impact on the real estate market of legislative projects that have come into force over the past year. It is noted that the rapid growth of housing prices this year will force residents of the country to look for real estate abroad, as prices per square meter become unaffordable. And those who did not care about buying an apartment before, this market involuntarily alerted. This is due to the fact that there has been no excitement around the housing market for a long time.

Keywords: pandemic, real estate, housing, demand, mortgage, pension program.

ХҒТАБ 06.77.05

Қ. Дауылбаев¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор

Г.П. Жолдасова², магистрант

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

ҚР ХАЛЫҚҚА МЕМЛЕКЕТТІК ӘЛЕУМЕТТІК КӨМЕК КӨРСЕТУ ЖҮЙЕСІН ТАЛДАУ

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, индустриялық дамыған елдер үшін инновациялар ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттіліктің маңызды факторына айналуға. 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, индустриялық-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 индустриалды төңкеріс 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. «Индустриялық 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).

Қазіргі заманғы институционализмнің бағыттарының бірі индустриалдық 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 ролін 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 жарияланамы

«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.

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).

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

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

Индустриалды даму кезеңі	Сипаты
Дәстүрлі қоғам	Экономика ауыл шаруашылық сипатқа ие, қарапайым өндіріс тән, өндіріс ауқымы төмен (феодализмнің соңына дейінгі кезең – орта ғасырлық Еуропа, Қытай монархиясы)
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)
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)
Жедел жетілу кезеңі	Экономиканың орталық күші машина жасау, химиялық және электротехникалық өнеркәсіпке ауысады, әлемдік шаруашылық қалыптасады (Батыс Еуропа, XIX ғасырдың соңы)
Жаппай тұтыну кезеңі	Қазіргі заманғы капитализм, қоғам өндіруден тұтынуға және әл-ауқаттылыққа 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 – келесі әдебиет негізінде автормен құрастырылған: [9]	

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.

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

№	Даму кезеңі	Сипаты
1.	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.
2.	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.
3.	Постидстриалды 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 – келесі әдебиет негізінде автормен құрастырылған: [9]		

XX ғасырдың соңына қарай индустриалды қоғамның орнын пост-индустриалды қоғам ығыстыра бастады.

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 – әдебиет негізінде автормен құрастырылған: [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, 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.

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 бейімділік.

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

Ескерту – әдебиет негізінде автормен құрастырылған: [8]

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.

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 мен қызметтердің немесе осы тауарлар мен қызметтердің өндірісінде қолданылатын технологиялардың ассортиментін арттыруға бағытталған	Өндірістің тиімділігін арттыру, техника моделін, өндірістің технологиялық әдістерін ауыстыру әр түрлі қажеттіліктерді қанағаттандыру, тауарлар мен қызметтер нарығын жаңарту
4.	Экологиялық инновация	Табиғи ресурстарды рационалды, үнемді пайдалануға бағталған	Табиғи ресурстардың өндірісін тиімді әдіспен жүзеге асыру, қоршаған ортаға түсетін зиянды қалдықтарды азайту
5.	Экономикалық инновация	Ұйымдастырудың, мамандандудың, кооперация құрудың, шоғырландырудың, өндірісті әртараптандырудың, еңбекті ұйымдастырудың, тиімді нысандарын қолдануға бағытталған	Жаңа қаржы-кредиттік 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 – келесі әдебиеттердің негізінде автормен құрылған: [5]			

Негізінен, Шумпетерлік бағыттың инновациялық теориядағы орнын эндогенді өсудің неоклассикалық теориясы, экономикалық өсудің жаңа теориясы, неомаршаллдық кластерлік әдістеме, жүйелі институционалды әдістемеді көрініс тапқандығы дәлелдейді. 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.

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

- инновация теориясының фундамендалды 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).

4-кесте. Дүниежүзілік Банк әдістемесіне сәйкес индустриялық-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.	Айырмашылығы:	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 – келесі әдебиеттердің негізінде автормен құрылған: [5]

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

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

«Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Қазақстан Республикасының 2018 жылғы 9 қаңтардағы № 534-IV Заңының 1-бабының 4)-тармақшасына сәйкес «индустриялық-инновациялық қызмет – еңбек өнімділігін арттыру және экономиканың басым секторларын дамытуды ынталандыруды қамтамасыз ету мақсатында, экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етілуін ескере отырып, индустриялық-инновациялық жобаларды іске асыруға немесе отандық өңделген тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді ішкі және 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 кезенді 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 и 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 са-лаішілік құрылымдық ілгерілеу, олардың жоғары өсу қарқыны, жұмыс күшінің жоғары кәсіби біліктілігі, халықаралық еңбек бөлінісіндегі бел-сенді қатысуы, шетелдік капиталды кең қолдануы сипатты болып келеді.

ЖИЕ-дің экономкасын 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 бо-луына себеп болған факторларды шартты түрде сыртқы және ішкі деп топ-тастыруға болады.

Сыртқы факторлар:

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

Ішкі факторлар:

1. Саяси тұрақтылық және дамыған капиталистік мемлекеттерге лоялды саяси режим (инвестициялық қоалылық 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, бағытталып 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 импорталмастыруға бағытталып дамуы. Азиаттық ЖИЕ-ден айырмашылығы импортты ішкі өндіріспен алмастырумен іске асырды. Азиаттық моделдегідей мемлекет маңызды роль атқарды.

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, біліми, 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 тиімді 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) күшейеді;

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 сәттілігінң 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.htm?hl=ru&id=tkleAAAAIAAJ
3. Хайек Ф. Цены и производство (Prices and Production) / пер. с англ. – Челябинск: Социум, 2014. – 199 с.
4. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реори-

ентация 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. – Научная электронная библиотека. – 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>

8. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности / пер. с англ.; под ред. А.Г. Слуцкого. – 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). – 2005. // <http://www.socionauki.ru/journal/articles/126762/>

К.Б. Дауылбаев¹, доктор экономических наук, профессор
Г.П. Жолдасова², магистрант

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

Анализ системы государственной социальной помощи населению 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.

К. Dauylbaev¹, Doctor of Economic Sciences, professor
G.P. Zholdassova², undergraduate
^{1,2} Almaty Technological University, Almaty, Kazakhstan

Analysis of the system of state social assistance to the population 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.

А.А. Татаев, магистрант 1^{го} курса
Казахский университет технологии и бизнеса, г. Нурсултан, Казахстан

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ОТРАСЛЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В сложившихся сложных экономических условиях предприятия должны уделять особое внимание учету основных средств, так как в результате снижения объемов производства, общего падения платежеспособного спроса населения и других причин, резко снижается и эффективность использования основных средств. Кроме того, основные средства в условиях рыночной экономики, жесткой конкурентоспособности между производителями подвергаются постоянной переоценке, осуществление которой невозможно без достоверного, оперативного и точного бухгалтерского учета и отчетности по основным средствам.

Автор в статье раскрыл показатели эффективности использования основных средств. В отраслях перерабатывающей промышленности коэффициент экстенсивного использования должен быть оптимизирован в соответствие с оптимальными сроками, переработки данного сырья в зонах его выращивания. На уровень и динамику эффективности использования основных фондов влияют многочисленные факторы. Однако, пищевой промышленности к наиболее важным и определяющим относятся такие факторы как сырьевой, научно-технический прогресс, форды организации производства, размещение, организационно-экономический механизм агропромышленных систем и продуктовых подкомплексов.

Ключевые слова: основные средства, фондоотдача, резервы, схема Гуррари, сырьевые зоны.

Введение. Основные средства – это материальные активы, действующие в течение длительного времени (более одного года), как в сфере материального производства, так и в непроизводственной (социальной) сфере. Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства, сохранение первоначального внешнего вида (формы) в течение длительного периода. Для предприятий не безразлично, сколько собственных средств вложено в основные средства. В современных условиях увеличивается маневренность предприятий в отношении использования средств труда, повышается роль кредита в формировании основных средств.

Экспериментальная часть. Эффективность использования основных фондов характеризуется системой показателей: основного-критериального, дополнительных и вспомогательных. Основным, критериальным показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача. Фондоотдача характеризует объем произведенной продукции на единицу стоимости основных фондов:

$$\text{ФО} = \frac{\text{ТП}}{\text{ОФ}_{\text{СГ}}} \quad (1)$$

где, ФО – фондоотдача, тг.

ТП – объем продукции, тг.

ОФ_{СГ} – стоимость основных фондов в среднегодовом исчислении, тг.

Из всех измерителей объема продукции наиболее предпочтительным и общепринятым для расчета фондоотдачи является товарная продукция. Таким образом, экономический смысл фондоотдачи заключается в количестве произведенной за год товарной продукции на одно тенге основных фондов. Этот показатель используется в каждой отрасли, всей промышленности и народном хозяйстве в целом [1].

Дополнительными показателями, характеризующими полноту использования основных фондов, особенно их самой активной части – машин и оборудования в различных аспектах времени, являются следующие.

1. Коэффициент интенсивного использования:

$$K_{\text{И}} = \frac{O_{\text{Ф}}}{H}, \quad (2)$$

где, $K_{\text{И}}$ – коэффициент интенсивного использования (интенсивности)

$O_{\text{Ф}}$ – фактическая производительность по выпуску продукции или переработке сырья в единицу времени – час, смену, сутки

H – паспортная мощность в том же исчислении Этот показатель характеризует степень использования основных фондов в единицу времени и отражает резервы от недоиспользования суточной мощности.

2. Коэффициент, экстенсивного использования (экстенсивности):

$$K_{\text{Э}} = \frac{T_{\text{Ф}}}{T_{\text{К}}}, \quad (3)$$

где, $K_{\text{Э}}$ – коэффициент экстенсивного использования

$T_{\text{Ф}}$ – фактическое время работы в году (часы, смены, сутки)

$T_{\text{К}}$ – календарное время в году (часы, смена, сутки)

Данный показатель характеризует использование основных фондов по времени, в течение всего года и отражает резервы от недоиспользования календарного фонда.

3. Коэффициент интегрального использования (интегральности):

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{И}} K_{\text{Э}} \quad (4)$$

Коэффициент интегрального использования отражает резервы от недоиспользования основных фондов как в единицу времени, так и по времени в календарном периоде.

В отраслях перерабатывающей промышленности коэффициент экстенсивного использования должен быть оптимизирован в соответствие с оптимальными сроками, переработки данного сырья в зонах его выращивания. Для свеклосахарной промышленности Северного Кавказа, например, оптимальный период, переработки свеклы – 90-100 суток, а значит оптимальный коэффициент экстенсивности близок к 0,25, а первичном

виноделии – 30 суток (0,08). Для обрабатывающих отраслей пищевой промышленности он должен быть как можно выше.

Коэффициент интенсивного использования должен быть во всех отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности также высоким и никак не ниже 0,9 для стабильно работающих предприятий.

Вспомогательные показатели, как правило, характеризуют эффективность использования отдельных элементов основных фондов с учетом специфики той или иной отрасли. К ним, например, относятся выпуск продукции в расчете на один квадратный метр производственной площади, кубический метр емкости и т.п. Эти показатели весьма специфичны, но достаточно хорошо отражают загрузку фондов и имеющиеся в отрасли резервы. В мукомольной промышленности, скажем, нагрузка на квадратный метр рассевов или один сантиметр мелешей щели вальцевых станков вполне характеризует использование ведущего в этой отрасли технологического оборудования, которое и определяет величину производственной мощности.

Эти дополнительные и вспомогательные показатели помогают полнее и глубже вскрывать резервы в ходе анализа и, что самое важное, разработать меры по повышению эффективности использования основных фондов в конкретных отраслях с учетом их специфики.

Как подчеркивалось выше, фондоотдача в народном хозяйстве и его отраслях, в том числе пищевой и перерабатывающей промышленности сравнительно низка и имеет крайне отрицательную тенденцию к снижению. В 1990 году она снизилась на 30%, а в последующие кризисные годы её падение «ускорило» адекватно снижению объемов производства. Поэтому весьма важным и актуальным является знание факторов, резервов и конкретных путей повышения эффективности использования основных фондов с учетом отраслевой специфики [2].

Все резервы повышения эффективности использования основных фондов можно свести к двум группам резервов – интенсивным и экстенсивным в соответствии с показателями аналогичного характера. При этом важно помнить, что в каждой конкретной отрасли пищевой и промышленности возможности реализации резервов будут разными и требуют глубокого знания специфики отрасли. Нельзя, например, максимизировать коэффициент экстенсивности в свеклосахарной промышленности, а вот в сахаро-рафинадном производстве к этому надо стремиться.

На уровень и динамику эффективности использования основных фондов влияют многочисленные факторы. Однако, пищевой промышленности к наиболее важным и определяющим относятся такие факторы как сырьевой, научно-технический прогресс, форды организации производства, размещение, организационно-экономический механизм агропромышленных систем и продуктовых подкомплексов.

Факторы и резервы повышения эффективности производства определяют и конкретные пути их реализации.

В условиях рынка при наличии стабильного спроса на продукцию отрасли, что характерно для пищевой промышленности, и сырьевых ресурсов на их производство пути улучшения использования основных фондов определяются необходимостью реализации резервов наиболее полной загрузки оборудования. Резервы роста объема производства на основе по-

вышения коэффициентов. Интенсивного и экстенсивного использования основных фондов наглядно иллюстрируются схемой Гуррари (рисунок 1) [3].

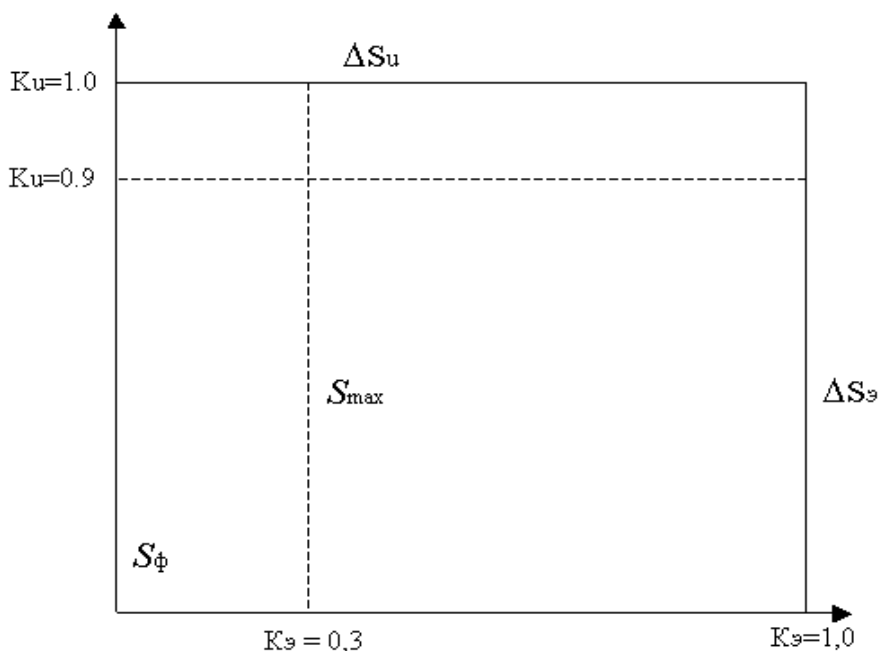


Рисунок 1 – Резервы роста объема производства

В этих условиях повышение эффективности использования основных фондов осуществляется путем всемерного увеличения коэффициентов интенсивности и экстенсивности на основе сведения к минимуму внутрисменных простоев, ликвидации «узких мест» в пропускной способности технологически взаимосвязанных групп оборудования, удлинения и оптимизации сезона переработки, преодоления сезонности, исключения целодневных простоев, увеличения сменности работы и др.

Направления повышения эффективности использования основных фондов будут разными в конкретных отраслях. Однако, для отраслей перерабатывающей и пищевой промышленности характерными будут следующие.

1. Повышение качества сырья, имея ввиду увеличение содержания полезных веществ в сырье и его технологичности, возможности извлечения продукта. С повышением сахаристости в свекле, винограде, крахмалистости в картофеле, сухих веществ в томате, выход товарной продукции повышается, а при тех же действующих основных фондах неизбежно повышается фондоотдача. С учетом достижений отечественной и зарубежной практики это позволит увеличить фондоотдачу в данных отраслях на 20-25%.

2. Максимальное снижение потерь сырья и полезных веществ в сырье при уборке, транспортировке и хранении. Потери сырья и продукта в нем,

естественно, снижают объемы производства перерабатывающей отрасли, а значит и фондоотдачу наличных основных фондов. Резервы роста фондоотдачи здесь велики и достигают порядка 30-35%.

3. Экономное расходование сырья в процессе промышленного хранения и переработки. Эти потери в среднем в два раза превышают показатели передовых предприятий страны и средних значений в аналогичных отраслях развитых стран. За счет этого возможно повышение фондоотдачи на 10-15%.

4. Уменьшение потерь полезных веществ в отходах и отбросах - патоке, жоме, выжимках, дрожжах и т.п.

Промышленная утилизация отходов и отбросов на месте их возникновения позволит в масштабах Казахстана увеличить объемы продукции до 20%, а значит и соответственно фондоотдачу на 10-15%.

5. Внедрение достижений современного научно-технического прогресса и, в первую очередь, безотходных, малоотходных, ресурсосберегающих технологий и техники для их осуществления. Это увеличивает выход продукции из того же объема переработанного сырья, а значит и фондоотдачу [4].

6. Замена действующего устаревшего оборудования. На новое, более производительное и экономичное. При нормально функционирующей экономике по условиям агрегатной концентрации с удвоением мощности машин цена возрастает лишь в полтора раза. Это и обуславливает в данном случае рост фондоотдачи.

7. Повышение уровня концентрации производства до оптимальных размеров. По закону концентрации производства с удвоением объемов производства стоимость основных фондов возрастает лишь в полтора раза. Это и следствие увеличения доли активной части основных фондов, эффекта агрегатной концентрации и увеличения масштабов производства. Ведь экономическая эффективность концентрации производства во многом обусловлена снижением фондоемкости, а это обратная величина фондоотдачи:

$$\Phi_E = \frac{ОФ}{ТП} = \frac{1}{ФО} \quad (5)$$

В перерабатывающих отраслях чрезмерный рост размеров предприятия, несоразмерный с сырьевыми возможностями чреват недогрузкой основных фондов со всеми отрицательными последствиями, в том числе и по показателю фондоотдачи.

8. Развитие комбинирования производства. При вертикальной форме комбинирования с каждым переделом, как правило, стоимость обработки удваивается. Стоимость же основных фондов растет при этом не более чем в полтора раза за счет более эффективного использования объектов вспомогательного и части основного производства. В результате существенно возрастает и фондоотдача. При горизонтальных формах комбинирования за счет переработки части или всех отходов основного производства увеличивается также выход продукции при незначительном росте стоимости основных фондов. Как видно, и в этом случае повышается фондоотдача. На комбинатах с несколькими переделами или комплексным использова-

нием сырья фондоотдача в полтора и более раза выше, чем на специализированных отдельных предприятиях.

9. Диверсификация и межотраслевая концентрация производства. Оперативное реагирование на быстро меняющиеся запросы рынка, преодоление сезонности путем загрузки основных фондов и персонала производством продукции других отраслей увеличивает выпуск продукции, полнее и эффективнее использует производственный потенциал, а значит и повышает фондоотдачу. Значительный опыт диверсификации и межотраслевой концентрации был накоплен в 2000-х годах в свеклосахарной, спиртовой, масло-жировой, винодельческой, ликеро-водочной и пивобезалкогольной промышленности, когда удавалось на этой основе повысить фондоотдачу а 1,5-2 раза и улучшить существенно ряд основных экономических показателей – себестоимость продукции, прибыль, рентабельность производства, производительность труда и др.

Этот опыт надо обязательно воссоздать как важнейший фактор конкурентоспособности предприятий отрасли в условиях рынка.

10. Оптимизация уровня специализации и кооперирования производства. В частности, при кооперированном строительстве предприятий перерабатывающих и пищевых отраслей, родственных по характеру размещения, фондоотдача возрастает на 20-25% за счет совместного, более эффективного использования объектов вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств. В этом случае сказывается также эффект централизации и смягчения сезонности.

11. Рационализация размещения отрасли. Совершенно очевидно, что предприятия отрасли, размещенные в лучших сырьевых зонах, имеют более высокую фондоотдачу. Так, на сахарных заводах Южного Казахстана или Юго-Восточного Казахстана фондоотдача в 1,5-2 раза выше, чем на аналогичных предприятиях Жамбылской области за счет лучшего качества свеклы и большой загрузки заводов. Поэтому мощности отрасли должны быть преимущественно в зонах, где для этого имеются наилучшие природно-климатические и социально-экономические условия. Так, разработанные учеными кафедры экономики, финансов и налогов Кубанского Государственного технологического университета норм маржи для хозяйств и свеклосахарных заводов Кубани разных зон значительно повысили эффективность производства на этих предприятиях.

12. Создание экономических стимулов повышения эффективности использования основных фондов. Рынок в этом плане является универсальным механизмом. Ведь в рынке все хозяйствующие субъекты функционируют на условиях самофинансирования, а их конкурентоспособность обеспечивается наименьшим ресурсопотреблением, в том числе и основных фондов. Высокая степень загрузки оборудования, ускоренная их амортизация и замена на более современные высокопроизводительные и экономичные является непременным условием выживаемости и процветания предприятий и отраслей [5].

Заключение. В своеобразных условиях рыночной экономики для эффективной загрузки предприятий перерабатывающих и пищевых отраслей жизненно важное значение имеет создание действенного механизма экономических взаимоотношений производителей и переработчиков сырья в рамках агропромышленных систем и продуктовых подкомплексов. При

этом весьма важно установление научно-обоснованной маржи для пищевых перерабатывающих предприятий в зависимости от их конкретных условий работы, а не установление административно фиксированных норм, сдерживающих производство, а значит снижающих эффективность использования основных фондов.

В определение и утверждение научно-обоснованной маржи взаимозаинтересованы как производители сырья, так и переработчики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, Е.Г. Москалева, Л.А. Челмакина [и др.]. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 430 с.
2. Гарифуллина А. А. Различные подходы к определению понятий «основные средства», их «оценка» и «амортизация» // Молодой ученый. – 2014. – № 7. – С. 324-327.
3. Каджаметова Т.Н., Асанова А.Ш. Методы начисления амортизации по основным средствам в бухгалтерском учете / Т.Н.Каджаметова, А.Ш. Асанова. Таврический научный обозреватель. – 2016. – № 5-1 (10)
4. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 352 с.
5. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие. Для студентов заочной и очной форм обучения. Направление. – 38.03.01. «Экономика», профиль «Финансы и кредит». – г. Саратов, 2016.-132с

Тамақ өнеркәсібі салаларында негізгі қорларды пайдалану тиімділігін арттыру жолдары

Түйіндеме. Күрделі экономикалық жағдайда кәсіпорындар негізгі құралдарды есепке алуға ерекше назар аударуы керек, өйткені өндіріс көлемінің төмендеуі, халықтың төлем қабілетті сұранысының жалпы төмендеуі және басқа себептер нәтижесінде негізгі құралдарды пайдалану тиімділігі күрт төмендейді. Бұдан басқа, нарықтық экономика, өндірушілер арасындағы қатаң бәсекеге қабілеттілік жағдайындағы негізгі құралдар тұрақты қайта бағалауға ұшырайды, оны жүзеге асыру Негізгі құралдар бойынша сенімді, жедел және дәл бухгалтерлік есеп пен есептіліксіз мүмкін емес.

Мақалада Автор негізгі құралдарды пайдалану тиімділігінің көрсеткіштерін ашты. Өңдеуші өнеркәсіп салаларында экстенсивті пайдалану коэффициенті осы шикізатты оны өсіру аймақтарында Өңдеудің оңтайлы мерзімдеріне сәйкес оңтайландырылуға тиіс. Негізгі құралдарды пайдалану тиімділігінің деңгейі мен динамикасына көптеген факторлар әсер етеді. Алайда, тамақ өнеркәсібінің неғұрлым маңызды және айқындаушы факторларына шикізат, ғылыми-техникалық прогресс, өндірісті ұйымдастыру факторлары, орналастыру, агроөнеркәсіптік жүйелер мен азық-түлік кіші кешендерінің ұйымдық-экономикалық тетігі жатады.

Түйінді сөздер: негізгі құралдар, қор шығару, резервтер, Гуррари схемасы, шикізат аймақтары.

A.A. Tataev, 1st year Master's student
Kazakh University of Technology and Business, Nursultan, Kazakhstan

Ways to improve the efficiency of the use of fixed assets in the food industry

Abstract. In the current difficult economic conditions, enterprises should pay special attention to the accounting of fixed assets, since as a result of a decrease in production volumes, a general drop in the effective demand of the population and other reasons, the efficiency of the use of fixed assets is also sharply reduced. In addition, fixed assets in a market economy, tight competitiveness between producers are subject to constant revaluation, the implementation of which is impossible without reliable, operational and accurate accounting and reporting on fixed assets.

The author in the article disclosed the performance indicators of the use of fixed assets. In the processing industries, the coefficient of extensive use should be optimized in accordance with the optimal terms for processing this raw material in the areas of its cultivation. The level and dynamics of the efficiency of the use of fixed assets are influenced by numerous factors. However, in the food industry, the most important and determining factors are such as raw materials, scientific and technological progress, forms of production organization, location, organizational and economic mechanism of agro-industrial systems and product subcomplexes.

Keywords: fixed assets, capital return, reserves, Gurrari scheme, raw material zones.

МРНТИ 06.71.15

Ежебеков М.М., 2-курс магистранты
«Нархоз» университеті, Алматы қ., Қазақстан

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ САУДАНЫҢ ДАМУЫНА ӘСЕРІ

Түйіндеме. Шағын және орта бизнес экономикалық дамудың қозғаушы күштерінің бірі. Шағын және орта бизнес белсенділігінің деңгейі елді демократияландыру мен оның экономикасының ашықтығын анықтайды. Шағын бизнесті қолдау арқылы мемлекет халықтың әл-ауқатын жақсарту мәселелерін шешеді. Шағын және орта бизнестің тауар саудасының дамуына әсер ететін көптеген факторлар, мысалы, кәсіпкерлікті қабылдау, кәсіпкерлердің білімі, уақыт пен қаражат шығындары, әкімшілік процестер мен кедергілер Халықаралық экономикалық агенттіктердің рейтингтерінде зерттелуде. Бизнес – мүмкіндіктерді дамыту елдің немесе өңірдің жалпы экономикалық деңгейінің өсуіне әсер етеді. Мақала елдегі кәсіпкерлік бастамалар мен бизнестің дамуы халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайларын жақсартуына бағытталған. Осы мәселелерді алға қойып, Қазақстан және Ресей елдерінің тауар саудасына әсер ететін шағын және орта бизнес индикаторлары салыстырмалы түрде талдау жүргізіліп, нәтижесінде әр елдің индикаторларының әсер ету деңгейі бағаланды.

Түйінді сөздер: шағын және орта бизнес, салыстырмалы статистикалық талдау, корреляция-регрессиялық талдау, индикаторлардың маңыздылығы, модельдің сапасы.

Кіріспе. Шағын және орта кәсіпкерлік кез келген елдің экономикасында маңызды рөл атқарады, ол елдің бәсекелестік ортаны сақтауға және дамытуға қабілетті. Шағын кәсіпорындар өндірістік және қаржы секторларында, саудада, инновация саласында жұмыс істейді, алайда олардың ең маңызды бөлігі сауда, көлік, денсаулық сақтау, білім беру, сақтандыру саласында шоғырланған. Тауарлар саудасы индикаторының өсуі еліміздің бәсекеге қабілеттілігін, ШОК дамуына, халықтың жұмыспен қамтылуына және халықтың тұрмыс деңгейін көтерілуіне тікелей әсер ететіндігі өзекті мәселе екендігі айқын.

«Бизнестің жол картасы-2025» бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасында, жалпы елдің орнықты экономикалық дамуын қамтамасыз ету жеке кәсіпкерліктің және бірінші кезекте шағын және орта кәсіпкерліктің жай-күйі мен даму деңгейіне тәуелді [1].

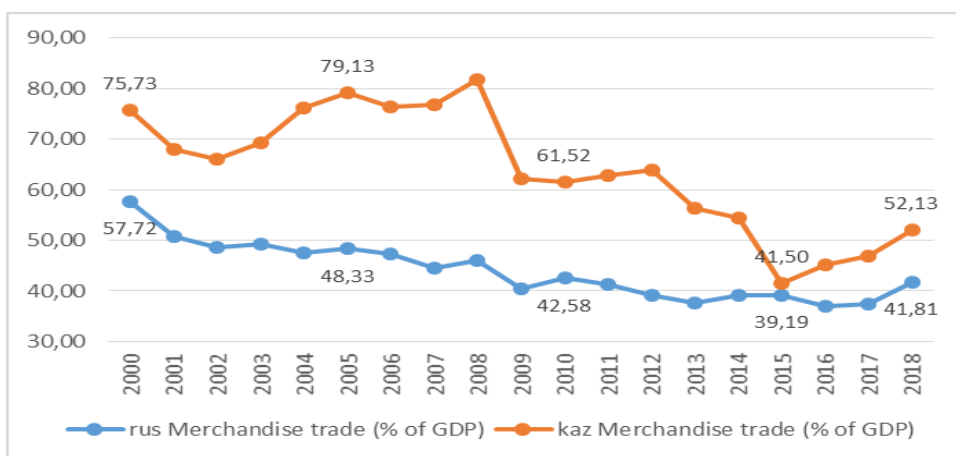
«Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасын іске асыру кезеңінде экономиканың шикізаттық емес секторларының даму көрсеткіштерінде оң

үрдіс байқалды. Проценттік мөлшерлемелерді субсидиялау құралдарын пайдалану және кредиттерге кепілдік беру есебінен мемлекеттің екінші деңгейдегі банктерді өңдеу өнеркәсібі, көлік және байланыс сияқты салаларды кредиттеу көлемін ұлғайтуға ынталандыруына мүмкіндік туды [1].

Сараптамалық бөлім. Бизнес – мүмкіндіктерді дамыту елдің немесе өңірдің жалпы экономикалық деңгейінің өсуіне әсер етеді. Елдегі кәсіпкерлік бастамалар мен бизнестің дамуы халықтың әлеуметтік экономикалық жағдайларын жақсартуға бағытталған. Осы мәселелерді алға қойып, Қазақстан және Ресей елдерінің тауар саудасына әсер ететін шағын және орта бизнес индикаторлары салыстырмалы түрде талдау жүргізіліп, нәтижесінде әр елдің индикаторлардың әсер ету деңгейі бағаланды. Қазақстан және Ресей елдерінің data.worldbank.org сайтынан 2000-2018 жылдар аралығындағы төменде көрсетілген индикаторлардың динамикалық мәліметтері жиналды. Осы мәліметтерге:

- 1) статистикалық талдау салыстырмалы түрде жүргізілді;
- 2) корреляция-регрессиялық талдау әдісімен факторлар арасындағы байланыс тығыздығы, тәуелді факторға әсер ететін индикаторлардың коэффициенттері маңыздылығы және модельдің сапасы тексерілді [2].

Графикалық талдаудың зерттеулерде маңызды. Өйткені график қарапайым көрнекі нысанда үлкен көлемде ақпарат бере алады, айнымалылардың арасындағы маңызды қарым-қатынастар, деректер кестелік немесе сандық формада ұсынылған кезде әлдеқайда жеңілрек табылуы және бағалануы мүмкін [3].

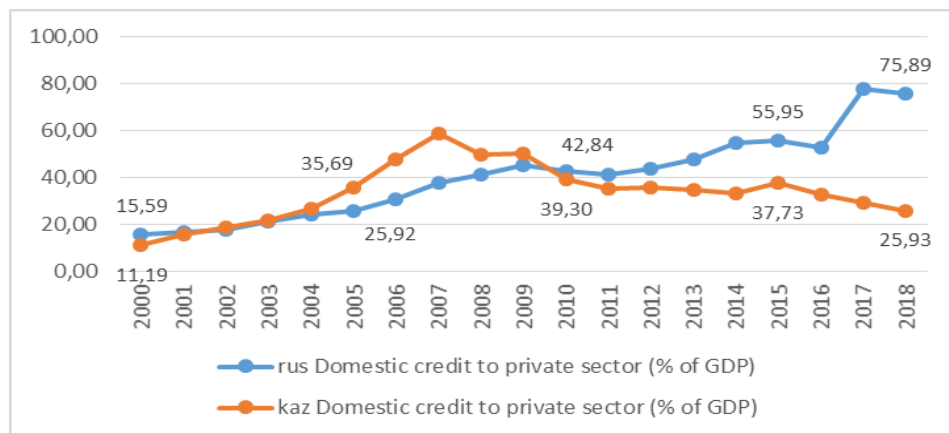


1-сурет. 2000-2018 жылдар аралығындағы Қазақстан және Ресей елдерінің «Тауарлар саудасы ЖІӨ-ден %» динамикасы

Ескерту: Сурет data.worldbank.org базасынан алынып, автормен құрастырылған

Суретте көрсетілгендей ЖІӨ-дегі тауарлар саудасының ҚР бойынша 2000 жылы 75,73%, 2005 жылы 79,13%, 2000 жылға қарағанда 2005 жылы 4% өскен. 2010 жылы 61,52%, ал 2005 қарағанда 18% азайған. 2015 жылы 41,50%, 2010 жылмен салыстырғанда 20% төмендеген. 2018 жылы 52,13%, 2015 жылмен салыстырғанда 11% өскенін байқаймыз. Жалпылама айтқанда соңғы жылдары ЖІӨ-дегі тауарлар саудасы төмендегенін көреміз.

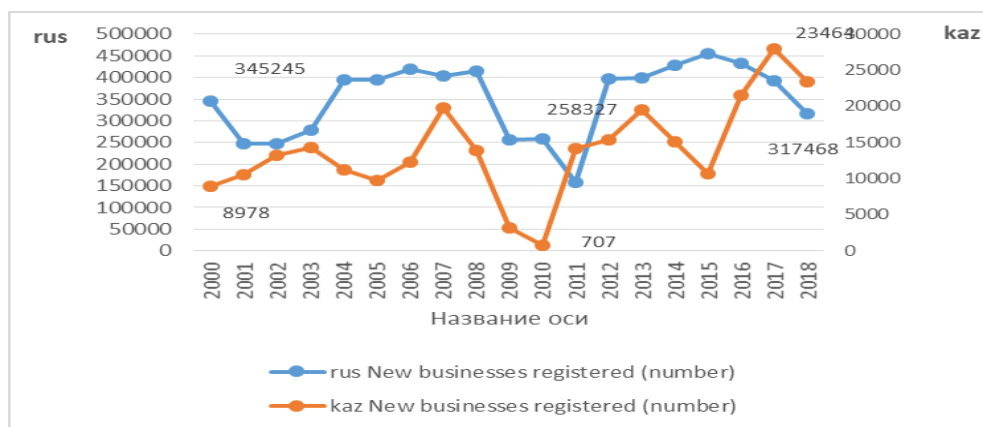
ЖІӨ тауарлар саудасының Ресей бойынша 2000 жылы 57,72%, 2005 жылы 48,33%, 2000 жылға қарағанда 2005 жылы 9% азайған. 2010 жылы 42,58%, ал 2005 қарағанда 6% азайған. 2015 жылы 39,19%, 2010 жылмен салыстырғанда 3% төмендеген. 2018 жылы 41,81%, 2015 жылмен салыстырғанда 3% өскенін байқаймыз. ҚР мен Ресейді салыстыратын болсақ, 2000 жылы 19%, 2005 жылы 31%, 2010 жылы 19%, 2015 жылы 2%, 2018 жылы 11%-ға ҚР-ның ЖІӨ-дегі тауарлар саудасы жоғары екендігі белгілі.



2-сурет. 2000-2018 жылдар аралығындағы Қазақстан және Ресей елдерінің «Жеке секторға бөлінген ішкі кредит (ЖІӨ %)» динамикасы

Ескерту: Сурет data.worldbank.org базасынан алынып, автормен құрастырылған

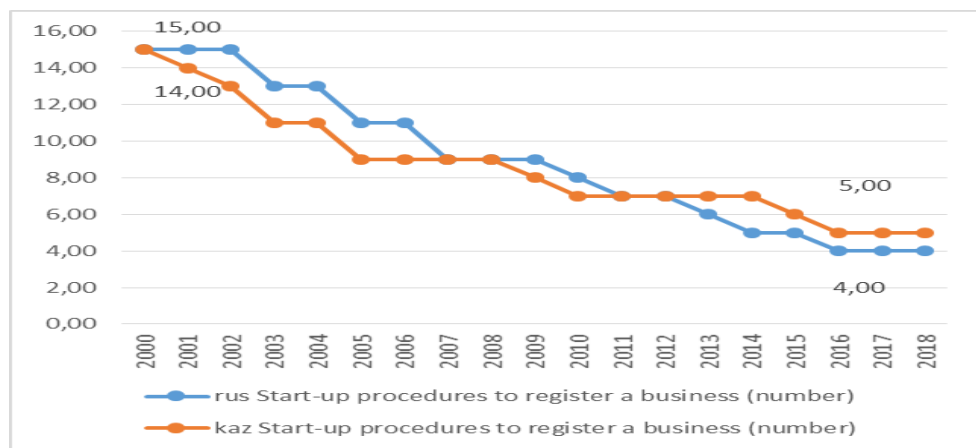
2-суретте көрсетілгендей ЖІӨ-дегі ішкі кредиттің жеке секторға әсері. ҚР мен Ресейді салыстырғанда 2000 жылы 4%, 2005 жылы 10%, 2010 жылы 3%, 2015 жылы 18%, 2018 жылы 50%-ға ҚР-ның ЖІӨ-дегі ішкі кредиттің жеке секторға жоғары екендігін байқаймыз.



3-сурет. 2000-2018 жылдар аралығындағы Қазақстан және Ресей елдерінің «Тіркелген жаңа бизнес (саны)» динамикасы

Ескерту: Сурет data.worldbank.org базасынан алынып, автормен құрастырылған

Жан басына шаққанда тіркелген жаңа бизнес 2010 жылы Ресейде 0,238%, ҚР-да 0,004%. 2015 жылы Ресейде 0,266%, ҚР-да 0,060%, ал 2018 жылы Ресейде 0,279%, ҚР-да 0,128%. Бұл жерде Ресейде ҚР-на қарағанда жан басына шаққанда тіркелген жаңа бизнес көбірек екенін көреміз.



4-сурет. 2000-2018 жылдар аралығындағы Қазақстан және Ресей елдерінің «Бизнесті тіркеу үшін бастапқы рәсімдер (саны)» динамикасы

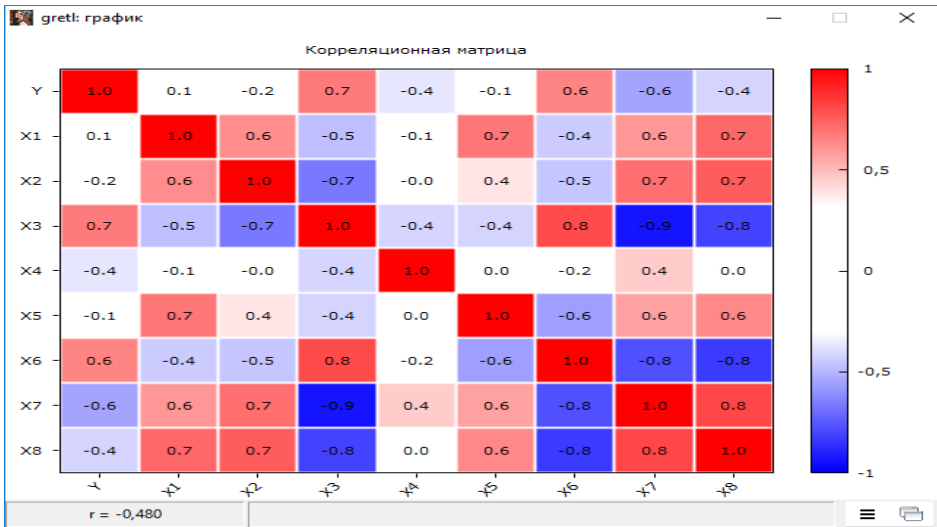
Ескерту: Сурет data.worldbank.org базасынан алынып, автормен құрастырылған

Бизнесті тіркеу үшін бастапқы рәсімдер екі елде де жеңілдетілген, бір терезе әдісі қолданылады.

Индикаторлар арасындағы байланыстарды зерттеу үшін корреляция-регрессиялық талдау қолданылды. Талдау екі елге бірдей индикаторлармен салыстырмалы түрде жасалынды. Талдау жүргізу үшін тәуелді және тәуелсіз индикаторлар анықталды. Тәуелді және тәуелсіз айнымалылар төменде көрсетілген.

Merchandise trade.% of GDP	Y
Domestic credit to private sector.% of GDP	X1
Fuel exports.% of merchandise exports.	X2
Start-up procedures to register a business.number	X3
New businesses registered.number	X4
Foreign direct investment, net inflows.BoP, current US\$	X5
GDP per capita growth.annual%	X6
Energy use.kg of oil equivalent per capita	X7
Population growth.annual%	X8

Корреляция-регрессиялық талдау алынған индикаторлар негізінде Gretl бағдарламасы арқылы енгізіліп, нәтижелері алынды. Факторлар арасындағы корреляциялық коэффициенттер факторлардың бір-бірімен байланыс тығыздығын көрсетеді [4].



5-сурет. Индикаторлар бойынша Қазақстан Республикасының корреляциялық матрицасы

Ескерту: Сурет data.worldbank.org базасынан алынып, автормен құрастырылған

5-суретте көрсетілгендей ҚР бойынша Y факторына X3, X6, X7 индикаторларының әсері тығыз. Ал X1, X2, X4, X5, X8 индикаторлары калыпты әсер ететіндігін байқаймыз.

Факторлардың әсер етуіне байланысты ары қарай регрессиялық талдау жүргізілді. Регрессиялық талдаулардың қорытындылары төменгі кестеде көрсетілген.

Бағалау әдісі – МНК
Тәуелді айнымалы: Y

	Модель (1)	Модель (2)	Модель (3)	Модель (4)
const	0,9282 (52,43)	40,20 (25,62)	11,63 (9,234)	41,66*** (6,368)
X1	0,5849* (0,2806)		0,5687*** (0,1522)	
X2	0,5420 (0,5431)	0,1206 (0,3435)		
X3	2,343 (2,495)		3,846*** (0,6292)	
X4	0,0001688 (0,0004227)	-0,0003864 (0,0003225)		
X5	2,817e-010 (5,608e-010)	9,378e-010* (4,693e-010)		1,023e-09** (4,568e-010)
X6	0,6672 (1,133)	2,501*** (0,6493)		2,596*** (0,5881)
X7	-0,004189 (0,009642)			
X8	-4,498 (9,673)			
n	19	19	19	19
Испр. R ²	0,6158	0,4837	0,6678	0,4943
lnL	-59,19	-65,19	-62,27	-66,26

Жақша ішінде стандартты қателер көрсетілген

* significant at the 10 percent level

** significant at the 5 percent level

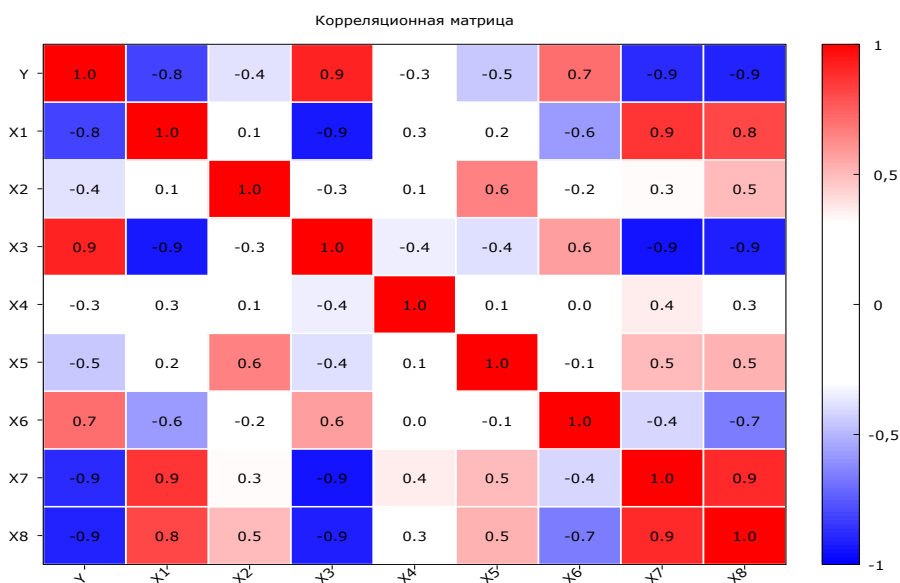
*** significant at the 1 percent level

Регрессиялық талдау негізінде 4 модель алынды. Бірінші модельдің коэффициенттерінің ішінен X1 факторының статистикалық маңызды екендігін көреміз. Ары қарай модельді жақсарту үшін жан-жақты талдау жасалынды. Сапалы модельдер ішінен 3 және 4 екі факторлы көптік регрессиялық модельді алуға болады.

3-модель бойынша Y тәуелді факторға әсер ететін X1 және X3 факторларының коэффициенттері статистикалық маңызды. Олай болса «Тауарлар саудасы ЖІӨ-нен %» өзгеруі «Жеке секторға бөлінген ішкі кредит (ЖІӨ %)) және «Бизнесті тіркеу үшін бастапқы рәсімдер (саны)» индикаторларының өзгеруіне тікелей тәуелді.

4-модель бойынша Y тәуелді факторға әсер ететін X5 және X6 факторларының коэффициенттері статистикалық маңызды. Онда «Тауарлар саудасы ЖІӨ-нен %» өзгеруі «Тікелей шетелдік инвестициялар, капиталдың таза ағыны, АҚШ доллары» және «Жан басына шаққандағы ЖІӨ өсуі %» индикаторларының өзгеруіне тәуелді екендігін.

Осы жүргізілген талдаулар Ресей мемлекетіне де жасалынды.



6-сурет. Индикаторлар бойынша Ресей корреляциялық матрицасы

6-суретте көрсетілгендей Ресей бойынша Y факторына X1, X3, X5, X6, X7, X8 индикаторларының әсері тығыз. Ал X2, X4 индикаторлары қалыпты әсер ететіндігін байқаймыз.

Регрессиялық талдау жүргізіліп 4 модель алынды. Бірінші модельдің коэффициенттерінің ішінен X1, X7 факторларының статистикалық

маңызды екендігін көреміз. Ары қарай модельді жақсарту үшін талдау жасалынды. Сапалы модельдер ішінен 4-модельді алуға болады.

4-модель бойынша Y тәуелді факторға әсер ететін X_6 және X_7 факторларының коэффициенттері статистикалық маңызды. Онда «Тауарлар саудасы ЖІӨ-ден %» өзгеруі «Жан басына шаққандағы ЖІӨ өсуі %» және «Энергияны пайдалану жан басына шаққандағы мұнай баламасының кг» индикаторларының өзгеруіне тәуелді екендігін көре аламыз. Факторлардың әсер етуіне байланысты корреляциялық талдау негізінде регрессиялық талдау жүргізіледі. Регрессиялық талдаулардың нәтижесі төменгі кесте көрсетілген.

Бағалау әдісі – МНК
Тәуелді айнымалы: Y

	(1)	(2)	(3)	(4)
const	93,90**	100,3***	32,34**	100,5***
	(34,68)	(28,06)	(13,33)	(6,581)
X1	0,06400		0,03663	
	(0,08908)		(0,1055)	
X2	-0,009071		-0,08143	
	(0,09381)		(0,08929)	
X3	0,4553	0,05101	1,458**	
	(0,7417)	(0,4623)	(0,5243)	
X4	6,129e-07		5,660e-06	
	(6,177e-06)		(7,491e-06)	
X5	-2,662e-011	-3,012e-011		
	(3,125e-011)	(2,485e-011)		
X6	0,6415**	0,6078***		0,5300***
	(0,2070)	(0,1787)		(0,1041)
X7	-0,01204*	-0,01215**		-0,01227***
	(0,005885)	(0,005249)		(0,001341)
X8	4,783	2,709		
	(7,094)	(5,709)		
n	19	19	19	19
Испр. R ²	0,8765	0,8990	0,8041	0,9081
lnL	-33,68	-34,26	-41,26	-35,33

Жақша ішінде стандартты қателер көрсетілген

* significant at the 10 percent level

** significant at the 5 percent level

*** significant at the 1 percent level

Қорытынды. Қазақстан Республикасы бойынша тұрғызылған модельдердің негізінде тауарлар саудасының айналымына «Жеке секторға бөлінген ішкі кредит (ЖІӨ %)», «Бизнесті тіркеу үшін бастапқы рәсімдер (саны)», «Тікелей шетелдік инвестициялар, капиталдың таза ағыны, АҚШ доллары» және «Жан басына шаққандағы ЖІӨ өсуі %» индикаторларына тәуелді екені бағаланып анықталынды. Ал Ресей мемлекеті бойынша тауарлар саудасының айналымына «Жан басына шаққандағы ЖІӨ өсуі %» және «Энергияны пайдалану жан басына шаққандағы мұнай баламасының кг» индикаторларына тәуелді екені бағаланып анықталынды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. «Бизнестің жол картасы-2025» бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасы.
2. Дуброва Т.А., Агемян Э.А., Ключко Ю.С. Эконометрическое исследование факторов развития малого предпринимательства в регионах россии. Статистика и Экономика. 2014;(5):130-136.
3. Литвиненко Н.Ю. Построение графиков в EXCEL: Тонкости Москва. Солон-пресс, 2009.
4. Малова А.С. Основы эконометрики в среде gretl. Учебное пособие. Москва. Проспект, 2016.
5. <https://data.worldbank.org/>

М.М. Ежебеков, магистрант 2^{го} курса
Университет Нархоз, Алматы, Казахстан

Влияния малого и среднего бизнеса на развитие торговли

Аннотация. Малый и средний бизнес – одна из движущих сил экономического развития страны. Уровень активности малого и среднего бизнеса определяет демократизацию страны и открытость ее экономики. Поддерживая малый бизнес, государство решает задачу повышения благосостояния населения. Многие факторы, влияющие на развитие торговли в малом и среднем бизнесе, такие как восприятие предпринимательства, знания предпринимателей, затраты времени и денег, административные процессы и барьеры, изучаются в рейтингах международных экономических агентств. Развитие деловых возможностей влияет на рост общего экономического уровня страны или региона. Статья направлена на улучшение социально-экономических условий для развития предпринимательства и бизнеса в стране. Поднимая эти вопросы, был проведен сравнительный анализ показателей малого и среднего бизнеса в Казахстане и России, которые влияют на торговлю товарами, в результате чего была оценена степень влияния показателей каждой страны.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, сравнительный статистический анализ, корреляционно-регрессионный анализ, значимость показателей, качество модели.

М.М. Yezhebekov, Master's student
Narhoz University, Almaty, Kazakhstan

The impact of small and medium-sized businesses on the development of trade

Abstract. Small and medium-sized businesses are one of the driving forces of the country's economic development. The level of activity of small and medium-sized businesses determines the democratization of the country and the openness of its economy. Supporting small businesses, the state solves the problem of improving the well-being of the population. Many factors that influence the development of trade in small and medium-sized businesses, such as the perception of entrepreneurship, the knowledge of entrepreneurs, the cost of time and money, administrative processes and barriers, are studied in the ratings of international economic agencies. The development of business opportunities affects the growth of the overall economic level of a country or region. The article is aimed at improving the socio-economic conditions for the development of entrepreneurship and business in the country. Raising these issues, a comparative analysis of the indicators of small and medium-sized businesses in Kazakhstan and Russia, which affect the trade in goods, was carried out, as a result of which the degree of influence of the indicators of each country was assessed.

Keywords: small and medium-sized businesses, comparative statistical analysis, correlation and regression analysis, significance of indicators, model quality.

А.Х. Иткусова, магистрант 1^{го} курса
Казахский университет технологии и бизнеса, г. Нур-Султан, Казахстан

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. Данная статья раскрывает основы государственной финансовой поддержки сельского хозяйства. В Казахстане сегодня большое значение имеет государственная финансовая поддержка сельского хозяйства. Для организации государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в Республике Казахстан применяется целая система мер, которая направлена на разумное сочетание использования механизма стимулирования, управления и контроля процессами.

Автор раскрывает основной элемент государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в Республике Казахстан, как кредитование сельхозпроизводителей. Казахстан активно кредитует сельское хозяйство, поскольку видит в отрасли реальную поддержку национальной экономики.

Не маловажное значение имеют и методы финансовой поддержки. Одним из основных методов является прямой метод государственной поддержки. Прямой метод государственной поддержки аграрного сектора осуществляется в форме предоставления межбюджетных субсидий, которые представляют собой безвозмездные поступления целевого характера для долевого финансирования совместно-расходных обязательств, и которые распределяются по конкретным направлениям.

В статье рассматривается государственная программа по развитию сельского хозяйства. Государством для обеспечения финансовой поддержки была создана Программа по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020».

Ключевые слова: сельское хозяйство, финансирование, кредитование, субсидий, национальный холлдинг.

Введение. Агропромышленный комплекс Казахстана (АПК) является одним из важнейших секторов его экономики, где производится общественно важная продукция. Центральным звеном АПК является сельское хозяйство, которое занимает особенное место, как в агропромышленном комплексе, так и во всем национальном хозяйстве. В то же время сельское хозяйство не обладает финансовой самостоятельностью и самодостаточностью. Такое качество отрасли объясняется ее специфическими особенностями [1, с. 65].

В Казахстане сегодня большое значение имеет государственная финансовая поддержка сельского хозяйства. Для организации государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в Республике Казахстан применяется целая система мер, которая направлена на разумное сочетание использования механизма стимулирования, управления и контроля процессами [2]. Государственная поддержка сельского хозяйства Казахстана осуществляется посредством прямых и косвенных методов экономического воздействия государства [3, с. 48].

Экспериментальная часть. Прямой метод государственной поддержки аграрного сектора осуществляется в форме предоставления межбюджетных субсидий, которые представляют собой безвозмездные поступления целевого характера для долевого финансирования совместно-расходных обязательств, и которые распределяются по конкретным направлениям. Такая форма государственной финансовой поддержки называется субсидиарной формой. Структура субсидиарной формы государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в РК представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура субсидиарной формы государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в РК, 2020 г.

Направления субсидиарной формы государственной поддержки	Удельный вес в общем объеме в финансировании
Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства	33,20%
Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства	37,20%
Поддержка малых форм хозяйствования	6,34%
Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие	1,75%
Устойчивое развитие сельских территорий	7,75%
Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения	4,54%
Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства	4,29%
Развитие финансово-кредитной системы АПК	4,92%
Примечание – составлено автором на основании источника 3, с. 69	

В настоящее время в Казахстане наибольший удельный вес в общем объеме финансирования сельского хозяйства приходится на развитие подотраслей животноводства (37,2%) и растениеводства (33,2%). А именно на развитие переработки и реализации продукции животноводства; переработки и реализации продукции растениеводства.

Также в Казахстане планируется увеличить объемы финансирования на техническую и технологическую модернизацию и инновационное развитие в сельском хозяйстве. Сегодня, согласно статистике, объемы финансирования этих статей занимают наименьший удельный вес – 1,75%, от общих объемов финансирования сельскохозяйственного комплекса Казахстана.

Кроме того, одним из элементов государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в Республике Казахстан является кредитование сельхозпроизводителей. Казахстан активно кредитует сельское хозяйство, поскольку видит в отрасли реальную поддержку национальной экономики. За январь-сентябрь 2019 индекс физического объема ВВП составил 100,4%. В то же самое время производство продукции в сельском хозяйстве за тот же период увеличилось почти на 5% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. В сельском хозяйстве кредиты за год (2019) выросли на 10% за счет государственных вливаний [4].

Государством для обеспечения финансовой поддержки была создана Программа по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020». Она предусматривает выделение из государственного бюджета в общей сложности 3,12 трлн. тенге. В 2019 году общая сумма средств, на финансирование сельского хозяйства составила около 800 млрд. тенге.

Разработанная программа «Агробизнес-2020» предусматривает увеличение объемов господдержки сельского хозяйства по поручению Главы государства к 2020 году более чем в 4,5 раза, внедрение новых рыночных инструментов, таких как инвестиционные субсидии, страхование и гарантирование займов, модернизация системы обязательного страхования в растениеводстве, субсидирование ставок вознаграждения по кредитам и лизингу и т.д.

Согласно информации МСХ РК, общая сумма на реализацию программы в 2013-2020 годах составит 3 122,2 млрд. тенге.

Новая программа АПК позволит увеличить физические объемы производства сельскохозяйственной продукции в 1,5 раза; повысить производительность труда на одного занятого в сельском хозяйстве в 3 раза; увеличить экспортную выручку от реализации продукции агропромышленного комплекса на 20%. Кроме того, «Агробизнес-2020» позволит обеспечить продовольственной независимости по основным продуктам питания на уровне 80% внутреннего рынка и привлечь более 10 трлн. тенге частных денежных средств в отрасль.

Реализация программы позволит создать благоприятные условия для развития бизнеса на селе, будет способствовать притоку инвестиций в отрасль, повысит эффективность выделяемых бюджетных средств.

Для организации государственной финансовой поддержки сельского хозяйства Казахстана был создан АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» [5]. Целью создания АО КазАгро является реализация государственной политики по стимулированию развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан. Основные показатели деятельности «КазАгро» по состоянию на 01.07.2020 года, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности «КазАгро» по состоянию на 01.07.2020 года

Финансирование АПК, млрд. тенге	163,8
В т.ч. кредитование субъектов АПК, млрд. тенге	123,9
Доля МСБ в общем объеме кредитования	85,1%
Инвестиционный портфель	530 проектов
	323,9 млрд. тг
Количество выданных кредитов, ед.	5854
Количество заемщиков, тыс.	49
Обеспечено занятостью и создано новых рабочих мест, тыс. чел.	18,2
Примечание – составлено автором на основании источника 5	

По состоянию на 01.07.2020 наблюдается рост всех основных показателей деятельности АО Казагро. Так, при общем объеме финансирования АО Казагро – АПК РК в 280,6 млрд. тенге, объем кредитования АПК составил 232,9 млрд. тенге (рост 15% к уровню 2019 года); объем кредитования МСБ составил 208 млрд. тенге (рост 17% к уровню 2019 года); объем финансирования закупа сельхозпродукции составил 22,2 млрд. тенге.

Заключение. При этом кредитный портфель АО Казагро составляет 585 млрд. тенге; количество заемщиков в кредитном портфеле – 50 000 ед.; обеспечено занятостью и создано новых рабочих мест 35 098 ед. (рост 19% к уровню 2019 года); получено кредитов субъектами АПК – 17 079 ед. (рост 10% к соответствующему уровню 2019 года).

АО Казагро, являясь финансовым оператором важнейших стратегических проектов развития сельского хозяйства, создан, чтобы обеспечивать доступное, целевое и эффективное использование государственных и привлеченных ресурсов, осуществляет дальнейшее развитие производственной, информационной и сервисной инфраструктуры АПК.

В Казахстане продолжается дальнейшее развитие сельского хозяйства, связи, с чем совершенствуются методы и инструменты, и институты государственной финансовой поддержки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Айлыбаева А.Б. Условия реализации аграрных реформ / А.Б. Айлыбаева // Реформирование казахстанской экономики: уроки, теория и практика: Сб. научных трудов. – Алматы: Экономика. – 2014. Выпуск № 3. – 139 с.
2. Минсельхоз совершенствует механизм субсидирования сельхозтоваропроизводителей / Официальный интернет-ресурс//Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан. Сайт. <http://mgov.kz>.
3. Финансирование сельского хозяйства в РК. Сайт. <http://www.agro.vko.gov.kz/ru/crediting2.htm>.
4. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес – 2020». Правительство Республики Казахстан. Сайт. <http://www.government.kz/ru/>.
5. КазАгро. Национальный Управляющий Холдинг. Сайт. <http://www.kazagro.kz/history>.

А.Х. Иткусова, 1-курс магистранты
Қазақ технология және бизнес университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

Қазақстан Республикасында ауыл шаруашылығын мемлекеттік қаржылық қолдаудың маңызы

Түйіндеме. Бұл мақала ауыл шаруашылығын мемлекеттік қаржылық қолдаудың негіздерін ашады. Қазақстанда бүгінде ауыл шаруашылығын мемлекеттік қаржылық қолдаудың маңызы зор. Қазақстан Республикасында ауыл шаруашылығын мемлекеттік қаржылық қолдауды ұйымдастыру үшін процестерді ынталандыру, басқару және бақылау тетігін пайдалануды орынды үйлестіруге бағытталған тұтас шаралар жүйесі қолданылады.

Автор Қазақстан Республикасында ауыл шаруашылығын мемлекеттік қаржылық қолдаудың негізгі элементін ауыл шаруашылығы өндірушілеріне кредит беру ретінде ашады. Қазақстан ауыл шаруашылығына белсенді кредит беруде, өйткені бұл салада ұлттық экономиканың нақты қолдауын көріп отыр.

Қаржылық қолдау әдістері маңызды емес. Негізгі әдістердің бірі мемлекеттік қолдаудың тікелей әдісі болып табылады. Аграрлық секторды мемлекеттік қолдаудың тікелей әдісі бірлесіп, Шығыс міндеттемелерін үлестік қаржыландыру үшін нысаналы сипаттағы өтеусіз түсімдер болып табылатын және нақты бағыттар бойынша бөлінетін бюджетаралық субсидиялар беру нысанында жүзеге асырылады.

Мақалада ауыл шаруашылығын дамыту жөніндегі мемлекеттік бағдарлама қарастырылады. Мемлекет қаржылық қолдауды қамтамасыз ету үшін ҚР-да агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасын құрды.

Түйінді сөздер: ауыл шаруашылығы, қаржыландыру, несиелеу, субсидиялар, ұлттық холдинг.

A.Kh. Itkusova, 1st year master's student
Kazakh University of Technology and Business
Kazakh University of Technology and Business, Nursultan, Kazakhstan

Abstract. This article reveals the basics of state financial support for agriculture. In Kazakhstan today, state financial support for agriculture is of great importance. To organize state financial support for agriculture in the Republic of Kazakhstan, a whole system of measures is applied, which is aimed at a reasonable combination of the use of the incentive mechanism, management and control of processes.

The author reveals the main element of state financial support for agriculture in the Republic of Kazakhstan, as lending to agricultural producers. Kazakhstan actively lends to agriculture, as it sees the industry as a real support for the national economy.

Not unimportant are the methods of financial support. One of the main methods is the direct method of state support. The direct method of state support for the agricultural sector is carried out in the form of inter-budget subsidies, which are gratuitous receipts of a targeted nature for the shared financing of joint expenditure obligations, and which are distributed in specific areas.

The article examines the state program for the development of agriculture. The State has created the Program for the development of the agro – industrial complex in the Republic of Kazakhstan for 2013-2020 «Agribusiness-2020» to provide financial support.

Keywords: agriculture, financing, lending, subsidies, national housing.

A.K. Tussayeva¹, Candidate of Economic Science, Associate Professor

A.S. Assilova², Candidate of Economic Science

¹ Eurasian Technological University, Almaty, Kazakhstan

² al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ISLAMIC FINANCE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract. The article is devoted to the main trends in the development of Islamic finance in Kazakhstan, as well as the main problems regarding this area. The article discusses the differences between Islamic finance and traditional finance. Despite the development of Islamic products in Kazakhstan, there are misconceptions that hinder the development of Islamic finance.

The distinctive features of Islamic and traditional banks are analyzed. The features of Islamic finance are described, and the main obstacles to the functioning of Islamic financial companies in the market are considered. The main problems of the development of Islamic finance include low awareness and incorrect beliefs about Islamic finance. Also, it is possible to include a risk factor for the population, since deposits in Islamic banks are not guaranteed by the state. Human capital, the lack of qualified specialists is also a problem for the development of this segment in Kazakhstan.

The article analyzes the activities of the Zaman bank, which was transformed from a traditional to an Islamic bank. The analysis of the bank's assets showed that despite the pandemic, the bank's assets have grown, and the bank shows steady growth. This phenomenon once again proves to us that during the crisis, Islamic banks are more stable.

Keywords: Islamic finance, Islamic financial institutions, problems of development of Islamic finance.

Introduction. The financial market consists of financial institutions and instruments. In this market, the interests of different participants come into contact. On the one hand, these are investors who invest their money. On the other hand, financial institutions offering their services as financial intermediaries. The goal of any commercial organization is to make a profit. Every year, participants in the financial market introduce new products and services. Competitive advantage is an important criterion in the market. Each financial institution strengthens its position due to competitive advantage.

Unfortunately, there are misconceptions in the financial market that interfere with the development of financial services. Therefore, marketing should be carried out not only by organizations, but also by the state. It also deals with the problems of financial literacy of the population. Therefore, government measures to improve the financial literacy of the population and the implementation of marketing activities for financial services and products will affect the further development of the market as a whole.

In conditions when the access of the domestic economy to investments of Western countries depends on foreign economic factors, Kazakhstan has created the legislative framework for the functioning of Islamic financial institutions.

One of the problems of the modern Kazakhstani economy is the lack of a stable source of financial resources for long-term investments. This determines the strengthening of the interaction of the domestic economy with the countries of the Islamic world, which have significant financial resources. Obtaining resources from Middle Eastern oil countries is largely due to the functioning in the Kazakhstan economy of elements of the Islamic financial system that do not contradict the provisions of Islamic law.

Literature review. In modern conditions, the global segment of Islamic finance is estimated at 1.2-2 trillion dollars and is the fastest growing. All over the world, and not only in Muslim countries, financial institutions are opened that comply with Sharia economic principles.

One of the basic principles of the Islamic economy is the financing provided by real assets. Islamic securities must be provided with goods and services, which distinguishes them from securities issued by traditional financial institutions. Money in Islam is not an object of trade, they play the role of an intermediary in the exchange, but they do not have their own value.

Over the past ten years, the assets of Islamic financial institutions around the world have shown steady growth, and the global crisis of 2008 had virtually no negative impact on them. But despite steady growth, Islamic finance is still in its infancy. The full integration of Islamic financial institutions in the world market is hindered by a number of factors.

The main one is the lack of uniform international standards in the field of Islamic finance and, as a result, the absence of a single Islamic financial market. Also a significant problem is the delay in some countries of the regulatory framework conducive to the implementation of Islamic finance. For example, the Republic of Turkey began changing its legislation only in 2005, the Government of Oman legally introduced Islamic finance from 2013, and in some countries, banking laws hinder the development of Islamic finance.

In Kazakhstan, the decision on the need for the development of Islamic finance was based on the following specific grounds. One of the first reasons is to attract constant flows of long-term investments from outside, they will be used to implement the development of industrial areas. The second reason is the management of diversification of investment flows, which are aimed at reducing the dependence on a single source of financing. As a third reason, economic sustainability and regulation of the functions of Islamic finance systems based on:

- to attract investment capital for the formation of real value added, as well as the direction of these investment flows in real areas of the economy;
- to simplify interest rates;
- prohibitions of speculation on transactions involved in risky enterprises;
- on the partner risks section involved in the transaction;
- orientation of activity in social spheres of activity.

Research methods. The reasons for the introduction and development of Islamic finance in the Republic of Kazakhstan are: the need to reduce dependence on one source of financing, i.e. diversification of investment flows; attraction of external long-term investments for the implementation of industrial development plans; the need to tap into the country's economy the financial resources of the population that are not used due to the lack of Islamic finance [1].

The first step was taken back in 2010, when, by agreement of the Governments of the Republic of Kazakhstan and the UAE, the first Islamic bank Al Hilal appeared in the region. The presence of a functioning Islamic bank helped to improve and improve the legislation of Kazakhstan, adapting it to the requirements of Islamic financing principles, which ultimately contributed to the emergence and development of players in this niche.

The second important step was taken last year. The fact is that for 7 years Islamic finance instruments have been available only to the corporate sector. But, in the second half of 2017, the Islamic bank Al Hilal introduced Islamic banking products for the population, opening a retail branch in Almaty, Astana and Shymkent. This showed other players that Islamic tools are suitable not only for business, but for the country as a whole.

Now two Islamic banks operate in Kazakhstan - Al Hilal and Zaman Bank. There are a number of Islamic financial organizations; in addition, international organizations such as the Islamic Development Bank and the Islamic Corporation for the Development of the Private Sector carry out their activities.

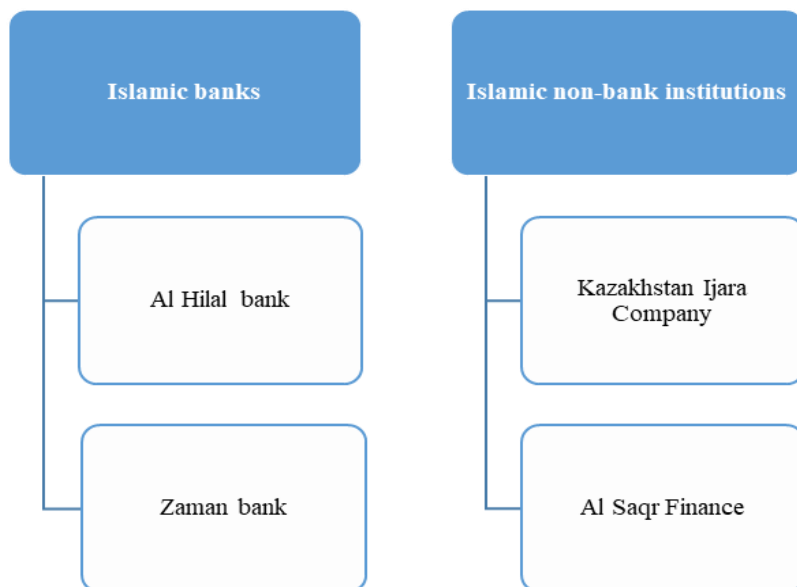


Figure 1. Islamic Financial Institutions of the RK

How successful the third step will be, time will tell, here a lot depends on the AIFC actions. Firstly, from what conditions will be created inside the site to attract new players both in Kazakhstan and from the region as a whole, Secondly, from attracting investments from the international Islamic finance market.

Thirdly, how successful the issue of Islamic sukuk bonds from the Ministry of Finance will be, which is planned to be completed before the end of the year. All this should contribute to the development of Islamic finance in the country [2].

The total assets of both banks (Al Hilal bank, Zaman bank) amounted to 72.4 billion tenge, an increase of 33.2% compared to the same period last year (54.3 billion tenge). Over the past five years, the assets of Islamic banks have grown by an average of 14% per year. Despite this remarkable growth, the share of Islamic banking in the total assets of the country's banking sector is at a low level – only 0.24%. In recent years, the indicator has changed only slightly, ranging from 0.15-0.24%. At the same time, according to the «Concept of development of the financial sector of the Republic of Kazakhstan until 2030», the share of assets of Islamic banks in the total volume of the banking sector was supposed to be 3-5% by 2020. At the same time, we can observe that the development of Islamic banking in the country is still at the initial stage, although by this time, based on the concept of the development of the financial sector, the segment should have already been actively functioning [4].

Table 1 – Analysis of the «Islamic Bank Zaman-Bank» JSC's assets for 2018-2019 [5]

Indicators	Thousand tg			
	2019	2018	Absolute deviation, 2019/18	Growth rate, %
Cash and cash equivalents	5 165 428	1 836 786	3 328 642	281,2
Islamic finance receivables	10 923 146	11 886 847	-963 701	91,89
Loans to customers	26 252	44807	-18 555	58,58
Investments in Wakala and Mudaraba pools	2 805 502	756 247	2 049 255	370,97
Fixed assets	48616	22669	25 947	214,46
Intangible assets	9134	5564	3570	164,16
store	190 565	216 766	-26201	87,91
Current corporate income tax assets	56277	53621	2656	104,95
Deferred income tax assets	31 910	7577	24 333	421,14
Assets in the form of right of use	196314	-		
Other assets	581329	244527	336802	237,73
Assets	20 034 473	15 075 411	4 959 062	132,895

In the Republic of Kazakhstan, «Islamic Bank Zaman-Bank» JSC was reorganized from a classical bank to an Islamic bank. In 2020, the bank received a license from the Agency for Regulation and Development of the Financial Market of the Republic of Kazakhstan. The transition took several years. The main indicators of the bank are growing every year, as evidenced by the analysis of the bank's activities.

The bank's assets increased by 4.9 billion tenge, which is an increase of 32.89%. In terms of assets, cash, investments in wakala and mudaraba, and deferred income tax assets have seen the greatest growth. Of all the indicators, the amount of assets was affected by investments in Wakala and Mudaraba, which amounted to an increase of 270.97%, in second place – cash, which increased by 181.221%.

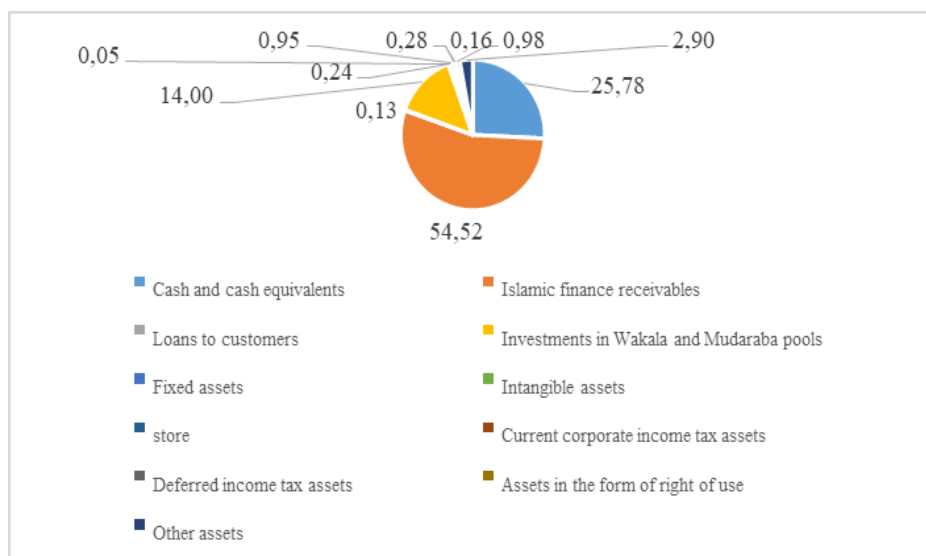


Figure 2. Structure of the bank's assets for 2019

Islamic finance receivables are the largest share. It accounts for 54.52% of all assets. Cash and cash equivalents occupy the next place (25.78%), followed Investments in Wakala and Mudaraba pools (14%).

The structure and growth of assets shows that the bank's financial position is growing. This example showed us that Islamic banks in Kazakhstan have the ability to compete with traditional banks.

Islamic finance is a new approach for our state. With the development of Islamic finance in the world, the financial market has been divided into 2 areas – traditional finance and Islamic finance. Traditional finance refers to economic relations built between market participants in the west. Western, Russian and Kazakhstan banks and financial organizations work on this principle.

Financial institutions, including banks, raise money by accepting deposits and/or placing securities. Attracted money is placed in the form of loans to individuals and legal entities. As a result, the bank makes a profit due to the monetary difference in value (in this case, the difference in interest).

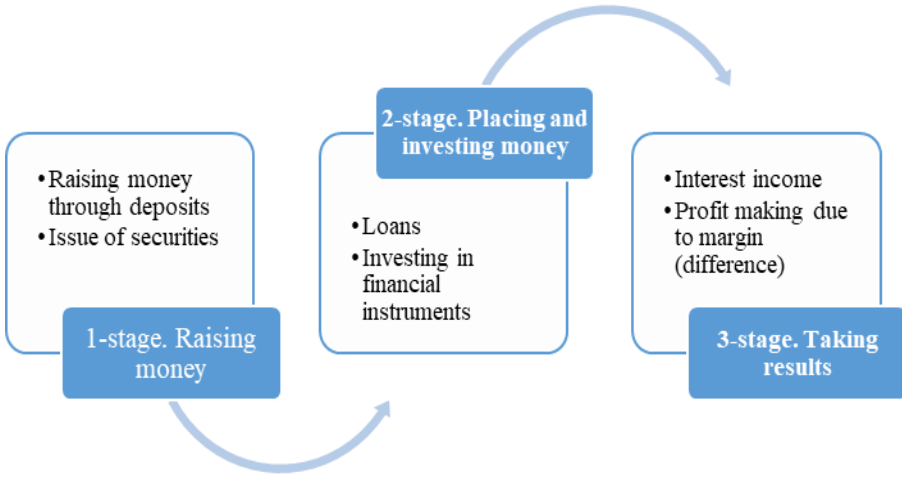


Figure 3. Cash turnover in financial institutions according to the traditional system [3]

Traditional approaches are so “rooted” in the minds of our society that many have a misconception about Islamic finance.

Conclusion. The term “Islamic financial system” appeared in the middle 1980s. Islamic financial system is often described as a financial system that does not involve the collection of interest. However, the principles of Islamic finance are much broader than the rejection of interest rates. They are based on Sharia – a set of rules and laws relating to economic management, social, political and cultural aspects of Islamic society. Use of generally accepted financial instruments in the Muslim world due to inconsistency with these laws associated with significant difficulties.

In the last decade, the concept of “Islamic bank” has been firmly entrenched in the vocabulary of financiers in many developed countries.

This financial institution functioning in Muslim countries, gradually begins to play an increasing role in traditional financial systems. Many believe that Islamic banks do not make a profit. Like any bank, an Islamic bank aims to make a profit. Islamic Bank is not a charity. The ban on interest («riba») is perceived by many that an Islamic bank does not make a profit. How does a bank make a profit? The bank’s profit consists of various sources: obtaining a share of the profit from investing in the project; purchase and resale of an object; taking fee as an agent, trustee, etc.

There are a lot of misconceptions about Islamic finance and we would like to present the most common of them.

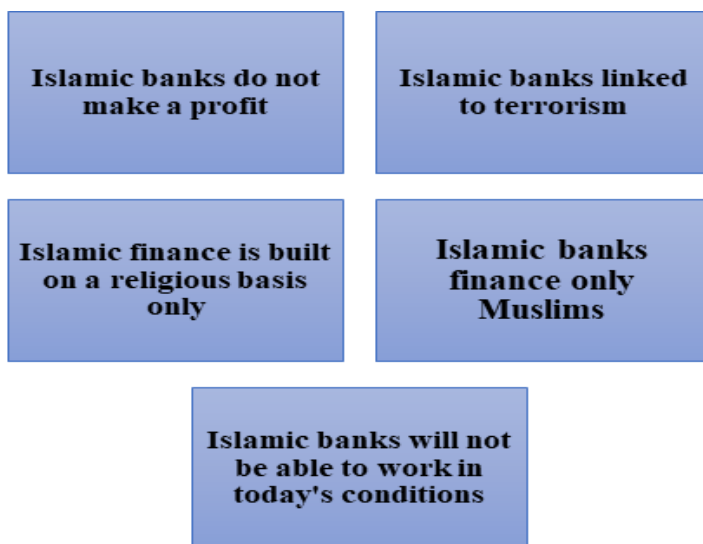


Figure 4. The most common misconceptions about Islamic finance [3]

finance in the world community is called «ethical finance» or «alternative finance.» These names reveal the essence of this area. All participants work according to the norms. “Win-win” is the main core of Islamic finance. An incorrect understanding of the work of Islamic banks inhibits the development of the financial market of our republic.

There are several factors that hinder the development of Islamic finance in Kazakhstan:

- low financial literacy and poor awareness of the population and business in the field of Islamic finance;
- a certain lack of confidence in the financial products of Islamic banks;
- lack of guarantee of deposits of the Islamic bank by the state;
- lack of qualified personnel with experience in working with Islamic products [4].

Currently, Islamic banks are gradually occupying an increasing market share in the global banking system. They are present in many countries of the world, not only Muslim, but also European. Islamic finance differs from traditional mechanisms in that it is based on equal responsibility and equal right to income in proportion to the share of ownership of the bank and the client. The development potential of Islamic banks continues to increase due to increased demand for Islamic financial services.

REFERENCES

1. The role of Islamic financial institutions in the Kazakhstan economy //kursiv.kz/news/finansy/2018-09/kak-razvivaetsya-islamskoe-finansirovanie-v-kazakhstanе
2. How is Islamic finance developing in Kazakhstan // kursiv.kz/news/finansy/2018-09/kak-razvivaetsya-islamskoe-finansirovanie-v-kazakhstanе
3. A.K.Tussayeva. The role and need for marketing in the financial market in modern conditions // Сборник трудов международной научно-практической заочной конференции «Актуальные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга в современных условиях». – Алматы, ААЭС. – 2019. – С. 537-541
4. Проблемы исламского банкинга в РК: какие факторы сдерживают развитие сектора? //inbusiness.kz
5. Financial statements of «Islamic Bank Zaman-Bank» JSC // www.zamanbank.kz

А.К. Тусаева¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

А.С. Асилова², экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

¹ Еуразиялық Технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

² әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Қазақстан Республикасында исламдық қаржылардың даму мәселелері

Түйіндеме. Мақала Қазақстандағы исламдық қаржыландыруды дамытудың негізгі тенденцияларына және осы саладағы негізгі проблемаларға арналған. Мақалада исламдық қаржыландыру мен дәстүрлі қаржыландырудың айырмашылықтары қарастырылады. Қазақстанда исламдық қызметтердің дамуына қарамастан, исламдық қаржыландырудың дамуына кедергі келтіретін кәте түсініктер бар.

Ислам және дәстүрлі банктердің ерекшеліктері талданды. Ислам қаржысының ерекшеліктері сипатталған, нарықтағы ислам қаржы компанияларының жұмыс істеуінің негізгі кедергілері қарастырылған. Ислам қаржысын дамытудың негізгі проблемаларына ислам қаржысы туралы хабардарлықтың төмендігі және дұрыс емес сенімдер жатады. Сондай-ақ, халық үшін тәуекел факторын жатқызуға болады, өйткені Ислам банктеріндегі депозиттерге мемлекет кепілдік бермейді. Адами капитал, білікті мамандардың жетіспеушілігі де Қазақстанда осы сегменттің даму проблемасы болып табылады.

Мақалада дәстүрлі банктен ислам банкіне ауыстырылған Заман банктің қызметі талданады. Банк активтерін талдау пандемияға қарамастан Банк активтері өскендігін көрсетті, банк тұрақты өсуді көрсетіп отыр. Бұл құбылыс бізге дағдарыс кезінде ислам банктерінің тұрақты екенін тағы да дәлелдейді.

Түйінді сөздер: исламдық қаржыландыру, исламдық қаржы институттары, исламдық қаржыландыруды дамыту мәселелері.

А.К.Тусаева¹, кандидат экономических наук, доцент

А.С. Асилова², кандидат экономических наук, доцент

¹ Евразийский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

² Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Проблемы развития исламских финансов в Республике Казахстан

Аннотация. Статья посвящена основным тенденциям развития исламских финансов в Казахстане, а также основным проблемам касательно данной области. В статье рассмотрены отличия исламских финансов от традиционных финансов. Несмотря на развитие исламских продуктов в Казахстане существуют заблуждения, которые мешают развитию исламских финансов.

Проанализированы отличительные особенности исламских и традиционных банков. Описаны особенности исламских финансов, рассмотрены основные препятствия для функционирования исламских финансовых компаний на рынке. К основным проблемам развития исламских финансов можно отнести низкую осведомленность и неверные убеждения об исламских финансах. Также, можно отнести фактор риска для населения, так как депозиты в исламских банках не гарантируются государством. Человеческий капитал, нехватка квалифицированных специалистов так же является проблемой развития данного сегмента в Казахстане.

В статье анализируется деятельность Заман банка, который был преобразован с традиционного на исламский банк. Анализ активов банка показал, что несмотря на пандемию активы банка выросли, банк показывает устойчивый рост. Данное явление еще раз нам доказывает, что во время кризиса более устойчивы исламские банка.

Ключевые слова: исламские финансы, исламские финансовые институты, проблемы развития исламских финансов.

Патчаханова Ф.А., «Қаржы» мамандығының 1-курс студенті
Асилова А.С., экономика ғылымдарының кандидаты
Карабаева Ж.С., экономика ғылымдарының магистрі
әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЖОО-ДАҒЫ ОНЛАЙН БІЛІМ

Әлемді алаңдатқан пандемия бүкіл әлемнің білім беру жүйесін үлкен күйзеліске ұшыратты. Соның кесірінен мектептер, жоғары оқу орындары карантинге жабылып, оқушылар мен студенттер қашықтықтан оқуға мәжбүр болып отыр. Бұл жағдай білім алушылардың білім сапасына, белсенділігіне әсер етпей қоймайды.

Коронавирус індетінің алдын алу және сақтық шараларын жүзеге асыру мақсатында біздің білім ордамыз әл-Фараби атындағы ҚазҰУ де алдыңғы қатарлы цифрлық технологияларды қолдана отырып толықтай қашықтықтан оқыту жүйесіне көшкен болатын. Әрине, бұл жағдай басында студенттерді қуантпағаны рас, әсіресе, университет табалдырығын аттап көрмеген 1-курс студенттері үшін күтпеген жағдай болды.

Онлайн оқу кезінде кейбір адамдар тарапынан «Университетке барып оқығанға жетпейді ғой, білім сапаларың төмендейтін болды» деген секілді пікірлер айтылды. Бұл тұста бірінші пікірмен келіспеске болмас, университетке барып ұстаздардың дәрістерін көзбе-көз тыңдағанға не жетсін... Білімнің сапалы не сапасыз болуы тікелей студенттің өзіне және университеттің білім сапасына байланысты. Яғни оқу жағдайы онлайн немесе офлайн болсын «оқимын», «жетістікке жетемін» деген студентке ештеңе кедергі болмайды, сонымен қатар университеттің көрсететін бағыт бағдары да маңызды. Осы тұста әл-Фараби атындағы ҚазҰУ білім алушылардың білім сапасын арттыруда, студенттерге дұрыс бағдар көрсетуде аянып қалып жатқан жоқ. Онлайн форматта түрлі жарыстар, ғылыми жобалар, конференциялар, дебаттар ұйымдастырып отыр. Атап айтсам, таяуда ғана ең ірі «Фараби әлемі» атты студенттер мен жас ғалымдардың халықаралық ғылыми конференциясы басталды. Жыл сайын аталған форум бүкіл Қазақстаннан және алыс-жақын шетелдерден 6 мыңнан астам қатысушылардың басын қосады. Бұл жоба аясында түрлі байқаулар жарияланды. Соның бірі – университеттің студенттік бизнес-инкубаторларының үздік студенттік инновациялық жобаларының жыл сайынғы байқауы. Студенттер тарапынан да белсенділік танытып, Қайырымдылық қоры, Айналаңды нұрландыр, 100 кітап, Green Campus, Денсаулық мәдениеті, 1-желтоқсан, Наурыз, Қаржыгерлер күні, Биржалық стимулятор т.б. түрлі шараларға қатысып, белсенді түрлі мерекелік онлайн шаралар ұйымдастырылуда.

Қорыта айтсақ, онлайн форматтың өзінде студенттердің білім алуына бар жағдай жасалған, олардың білім алуға деген қызығушылығын арттырып отырған әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-нің басты бағыт бағдары да айқын, жарқын болашаққа жол ашар сапалы білім беру болып табылады.

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

ӘЛ-ФАРАБИ АТЫНДАҒЫ ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІМЕН МАҚТАНАМЫН!

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті (ҚазҰУ) – Қазақстан Республикасының жоғары оқу орны. Университет 180 сала бойынша мамандар дайындайды. QS World University Rankings Results 2011 және Top Universities сайтының келтірген деректеріне қарағанда университет 2009 жылы 600 орынан төмен болған, ал 2010 жылы 501-550 аралығында болса, 2011 жылы 401-450 аралығына дейін көтерілген. 2012 жылғы әлемдік үздік 390 шы университет. Сонымен қатар, 72 ірі компания жетекшілері мен кадр бөлімі мамандары арасында жүргізген сауалнама негізінде жасалған «Рейтинг.kz» зерттеу орталығы жүргізген зерттеудің қорытындысы бойынша әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті – 41,7 пайыз жинап, 5-орында тұр.

Қазіргі кезде университет 37 мамандық бойынша кадрлар даярлайтын жоғары оқу орны және ғылыми-зерттеу орталығына айналды. Университетте екі мыңнан астам жоғары білікті оқытушы жұмыс істейді, соның ішінде 1000-нан астам ғылым докторы мен кандидаты, 100 академик пен елу философия докторы бар. Университетте білім беру ісі Болон реформасына сәйкес жүргізіледі, оқытудың кредиттік жүйесі толық күшіне енген, оқу үдерісінің жапсырмасыз ашықтығы, білім алушылардың академиялық ілкімділігі, «бакалавр – магистр – PhD» түрінде үш сатылы мамандар дайындау қамтамасыз етілген. Университеттің жаңа даму кезеңінде әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-дың жаңа Академиялық саясаты іске асырылды, білім тексерудің қуатты корпоративтік Интернет жүйесі жолға қойылған.

Қаз ҰУқалашығының жаңадан салынған нысандар көп. Әсіресе ҚазҰУ дың табиғаты өте әдемі болып табылады. Студенттерге барлық жағдай жасалған. Яғни кітапхана, жатахана, спорт, түрлі курстар, асхана, көп балалы отбасыларға тегін тамақтар қарастырылған және т.б. жағдайлар жасалған. Шет елден тәжірибе алмасуға көптеген ғалымдар келеді.

Жалпы оқу орны туралы айтатын болсақ, университет құрамында 16 факультет, 67 кафедра, 32 ғылыми-зерттеу институты мен орталықтар, технопарк қызмет атқарады: 2000-нан астам профессор, доктор, ғылым кандидаты мен философия докторлары, 100-ден астам академиялардың академиктері, 40-тан аса Қазақстан Республикасына еңбек сіңірген қайраткерлері, 40-қа жуық Қазақстан Республикасының мемлекеттік және атаулы сыйлығының лауреаттары, сондай-ақ 40 жас ғалымдар сыйлығының лауреаттары мен 47 мемлекеттік ғылыми стипендиялардың стипендианттары еңбек етеді. Университет қабырғасында 25 мыңнан астам білімгер мен магистрант білім алуда және олардың әрқайсысы ең ірі 418 халықаралық жоғарғы оқу орнымен орнатылған ынтымақтастық аясында мұхит пен ел асып, шет елдерге шыға алады. Айта кететін жайт, университет әлемнің ең үздік 210 университеттер құрамына енеді.

Еліміздің түкпір-түкпірінен келген, бір-біріне мүлдем ұқсамайтын адамдарды біріктіре отырып, өзінің құшағындағы студенттерге сапалы біліммен қатар саналы тәрбие бере білген ҚазҰУ қашан да әр студенттің жүрегінде болмақ.

87 жылдық тарихы бар әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті – еліміздің қоғамдық өмірі мен білім, ғылым, жалпы оқу ағарту саласының қалыптасуы мен дамуы кезеңдерінің куәгері. Университет – ұлағатты ұстаздардың даналығы мен жастардың жалынды істерін, білім мен ғылымға деген ізденісі мен құштарлығын бойына сіңірген, таусылмас білім ордасы. Қасиетті қарашаңырақ тарихының әрбір кірпіші оның белгілі ғалымдары, оқытушылары мен студент жастарының творчестволық талмас қайраты мен күнделікті еңбегінің арқасында қаланған.

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

Әділбаева К. – студент, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Базарбаев А.О. – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, «Нархоз» университеті, Алматы қ., Қазақстан

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

Гумар Н.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Ежебеков М.М. – магистрант, «Нархоз» университеті, Алматы қ., Қазақстан

Есенқұл Ш.Ф. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Жолдасова Г.П. – магистрант, Алматы технологиялық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Ибатов А. Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Ибатуллақызы А. – магистрант, «Нархоз» университеті, Алматы қ., Қазақстан

Итқусова А.Х. – Қазақ технология және бизнес университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

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

Құнанбаева Д.А. – экономика ғылымдарының докторы, профессор м.а., әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Қыйлыбаева Д. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Мадияр Т.К. – магистрант, Алматы технологиялық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Патчаханова Ф.А. – студент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сабырбек Ұ.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сарсекеева Д.Е. – магистрант, Қазақ технология және бизнес университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

Смағұлов Р.С. – магистрант, Қазақ технология және бизнес университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

Татаев А.А. – магистрант, Қазақ технология және бизнес университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

Тусаева А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, доцент, Еуразиялық Технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Цыренов А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Шығыс Сібір мемлекеттік технологиялар және басқару университеті, Ресей Федерациясы

Сведения об авторах

Адилбаева К. – студент, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Асилова А.С. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Әби А. – магистрант, Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Базарбаев А.О. – кандидат экономических наук, профессор, АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

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

Гумар Н.А. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Дауылбаев К., – доктор экономических наук, профессор, Алматинский Технологический Университет, Казахстан

Ежебеков М.М. – магистрант, АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Есенкул Ш.Г. – магистрант, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Жолдасова Г.П. – магистрант, Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Ибатов А. Б. – магистрант, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Ибатуллақызы А. – магистрант, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Итқусова А.Х. – магистрант, Казахский университет технологии и бизнеса, г. Нур-Султан, Казахстан

Карабаева ЖС. – магистр экономических наук, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Кунанбаева Д.А. – доктор экономических наук, и.о. профессора, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Кыйлыбаева – магистрант, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Мадияр Т.К. – магистрант, Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Патчханова Ф.А. – студент, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Сабырбек Ұ.А. – магистрант, Казахский университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Сарсекеева Д.Е. – магистрант, Казахский университет технологии и бизнеса, г. Нурсултан, Казахстан

Смагулов Р.С. – магистрант, Казахский университет технологии и бизнеса, г. Нурсултан, Казахстан

Татаев А.А. – магистрант, Казахский университет технологии и бизнеса, г. Нурсултан, Казахстан

Тусаева А.К. – кандидат экономических наук, доцент, Евразийский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Цыренов А.Т. – кандидат экономических наук, доцент, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Российская Федерация

Информация о членах редакционной коллегии

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

Алиев Мурат Капбарович – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Сатмурзаев Асан Адамбекович – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Барышева Салима Кожаметовна – кандидат экономических наук, доцент, Казахстан

Тлеужанова Данагуль Амангелдиновна – 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

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 РКП «Институт Экономики» КН МОН РК, 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.