

ISSN 2413-4953

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

РА Н З И Т Н А Я

ЭКОНОМИКА

В НОМЕРЕ:

1  
2022

ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАНЫҢ ТҰРАҚСЫЗДЫҒЫ КЕЗЕҢІНДЕГІ  
АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ  
ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН ЖӘНЕ ОНЫҢ ДАМУ ЖОЛДАРЫН ТАЛДАУ

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ С ЦЕЛЬЮ  
УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ

IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT  
AGENDA IN KAZAKHSTAN: KEY CHARACTERISTICS AND  
PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

## 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 ALMNMKZKA, 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](http://www.tranzit-as.kz)  
E-mail: [tranzit\\_ek@mail.ru](mailto:tranzit_ek@mail.ru), [aijan1910@mail.ru](mailto: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 Сатмураев**

(Казахстан)

**Салима Барышева**

(Казахстан)

**Данагуль Тлеужанова**

(Казахстан)

**Валентина Бондаренко**

(Россия)

**Нина Дюлгерова**

(Болгария)

**Ерканат Темирханов**

(Казахстан)

**Жангельды Шимшиков**

(Казахстан)

**Петр Хайек** (Чехия)

Журнал  
зарегистрирован  
в Министерстве  
связи и информации  
Республики Казахстан

Свидетельство  
№ 14503-Ж

СОДЕРЖАНИЕ

**Асилова А.С.**  
Ұлағатты ұстазға 80 жас..... 4

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

**Касенова Г.Е., Кан К.И.**  
Развитие инноваций банковского сектора в  
Республике Казахстан..... 6

**Ашуров Р.**  
Методы управления отделом продаж с це-  
лью увеличения прибыли компании..... 13

**Ерниязова Д.Е., Бердимурат Н.,  
Нурмагамбетова А.З.**  
Инновациялық шағын кәсіпкерлік: қызмет  
ету ерекшеліктері және даму болашағы..... 28

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ  
ИНТЕГРАЦИЯ

**Базарбаев А.О., Калдыкоз Ж.Т.**  
«БЖЗК» АҚ Зейнетақы қорының инвести-  
циялық қызметінің тиімділігі..... 39

**Бактгереева А.Т., Момынқұлова С.М.**  
Органическое аграрное производство в Ка-  
захстане и мире..... 46

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ПОЛИТИКА

**Даулетбаков Б.Д., Накышева Н.М., Ку-  
лиманова М.Р., Бигазиева А.Т.**  
Оценки налоговых рисков и их влияния на  
налоговый потенциал хозяйствующего  
субъекта..... 52

**Нуркашева Н.С., Ахметбаева А.Б.,  
Кошенова Н.М.,**  
Әлемдік экономиканың тұрақсыздығы  
кезеңіндегі аграрлық сектордың инвестиция-  
лық тартымдылығын және оның даму  
жолдарын талдау..... 61

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](mailto:tranzit_ek@mail.ru),  
[aijan1910@mail..ru](mailto:aijan1910@mail..ru)

Отпечатано в  
издательском  
центре журнала  
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика  
2022

## **Kumarbayeva A.**

Implementation of the Sustainable Development Agenda in Kazakhstan: key characteristics and prospects for development..... 73

## **ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

### **Изатулла Г.Б.**

Инвестициялық ресурстар және инвестициялық қызметті қаржыландыру көздері..... 84

### **Исмаилова А., Сексембаева Ж., Мухамеджанова А., Қасымбекова Г.Р.**

Қазақстан Республикасындағы ипотекалық несиелеу жүйесі..... 91

### **Қожамұрат А.Б.**

Қаржылық сауаттылық. Қазақстандағы халықтың несиелену көлемі және оның қайтарымдылығы..... 99

### **Низамдинова А.К., Беккулиева А.Ж.**

Басқарушылық есепке алу құралдарының даму үрдістері..... 106

### **Алиева Б.М., Князов А.Г.**

Сақтандырушының қаржылық тәуекелінің математикалық бейнесі..... 113

### **Асилова А.С., Қарабаева Ж.С.**

**Патчаханова Ф.А.**  
Педагогикалық шеберлік білім сапасын арттырудың негізгі жолдарының бірі..... 119

### **Қарабаева Ж.С., Искендірова М.Е.**

Білімді жастар – болашақ бастауы..... 120

Сведения об авторах..... 121

Информация о членах редакционной коллегии..... 123

Требования к содержанию и оформлению статей..... 124

## ҰЛАҒАТТЫ ҰСТАЗҒА – 80 ЖАС



**Қазақтың белгілі  
ғалым-экономисті,  
еліміздің еңбек  
сіңірген қайраткері  
Ұзан Молдашұлы  
Ысқақовтың  
туғанына**

**80 ЖЫЛ**

Көрнекті ғалым-педагог, Қазақстан Республикасының еңбек сіңірген қайраткері, экономика ғылымдарының докторы, профессор 100-ден астам ғылыми еңбектердің, соның ішінде, оқулықтар, оқу құралдары, оқу-әдістемелік кешендер мен монографиялардың авторы Ысқақов Ұзан Молдашұлы 80 жасқа толып отыр.

Ұзан Молдашұлының шәкірттері өз кезегінде ұстаздан алған білімі мен тәжірибелерін бойларына сіңіре отырып, еліміздің экономикалық әлеуметтік дамуы үшін жаңа кадрларды дайындауда өз үлестерін қосуда.

Өзінің ерен еңбегінің арқасында өзі еңбегін сіңірген оқу орны Ысқақов Ұзан Молдашұлының 80 жылдығына арналған кезекті ғылым апталығы 28 ақпаннан 10 наурыз аралығында студенттерге арналған ғылыми конференция, кәсіби саладағы табысты адамдармен көптеген қызықты кездесулер, ұлттық экономика мен қаржы нарығының дамуы туралы өзекті пікірталастар, Нархоз университеті Ғылыми кеңес аясында арнайы дөңгелек үстел, шәкірттерінің қатысуымен дөңгелек үстел, ұйымдастырылды, сонымен қатар нағыз ұстаз, шығармашыл ғалым және кемеңгер тәлімгер, жоғары кәсіби маман, құрметті Ұзан Молдашұлының мерейтойын тойлау барысында жүргізілген қаржы апталығы әртүрлі форматта өтті.

Ұстаз әрі тәлімгер, еліміздің дамуына өлшеусіз үлес қосқан көрнекті ғалым, көрнекті қоғам және мемлекет қайраткері Ұзан Молдашұлы бүкіл ғұмырын экономика мен қаржы саласын дамытуға, білімді жастар даярлауға арнаған. Ол кісінің өмірі статистикалық зерттеулер саласындағы, қаржы нарығындағы және білім беру саласындағы тәжірибелік-ғылыми тәжірибесінен үлгі алуға тұрарлық. Ғылымның, адамгершілік пен инәбаттылықтың, мейірімділік пен жанашырлықтың нағыз шебері. Әріптестері мен шәкірттеріне үлгі, қаншама қаржыгерлер өнеге алып,

ғылыми атақтарын қорғаған, қаржыгерлердің тұтас галактикасын дайындаған – өмірден тоқығаны мол, кемел ойлы тұлға, нағыз ғалым, ұстаздың үлгісі. Әдептілік, шынайылық, ашықтық, ішкі үйлесімділік пен қайталанбастық – бәріне қамқор қолын ұсынып жүретін ғылымға қосқан үлесі зор азамат, адамгершілігі мол, парасатты, нағыз зиялы азамат!

Қаншама шәкірттерінің еңбек және ғылым саласындағы қалыптасуына үлесі ерекше, ол кісінің тәлімін алып, тәрбие-ілімін көрген шәкірттері өте көп. Осындай шәкірттерінің бірі ретінде өз атымнан Құрметті Ұзан Молдашұлы Сізді 80 жас мерейтойыңызбен шын жүректен құттықтаймын, Сіз әруақытта мен үшін зиялы, парасатты, өнегелі, шындықты сүйетін адамсыз, Сіз ғылымда өз орныңызды таба білген және елеулі үлес қосқан жансыз, Сізге мықты денсаулық, қажымас қайрат, отбасыңызға амандық, еңбегіңізге жеміс және ұзақ ғұмыр тілеймін. Шәкіртіңіз ретінде берген тәлім тәрбиенізге алғысым шексіз!

Білімнің биігіне жетеледің,  
Таусылмас қазынаның мекені едің.  
Ұстазым, өзің салған соқпақ жолдың,  
Бар жүгін дәл өзіндей көтеремін.

Алдыңнан талай асу бел көрінді,  
Тым ұзақ таусылмайтын шөл көрінді.  
Бәрінде білімнің берекесі,  
Бүгін ел бағалайды еңбегіңді.

Еңбекқор ерен ұлды сүйеді елі,  
Сенім артып елі оған сүйенеді.  
Бірегейі солардың Сіз боларсыз,  
Мақтанышы қазақтың, ерен ері.

Болашағым алдымнан кең көрінді,  
Шәкіріт үшін ұстаздың еңбегі ұлы,  
Бізге сізден шапағат талай тиді,  
Ұлылардың қашанда кең көңілі.

Ізгі ниеттермен шәкіртіңіз,  
экономика ғылымдарының кандидаты  
Асилова Айжан Сәрсенқызы

## ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

МРНТИ 06.73.55  
УДК 336.71

**Г.Е. Касенова**<sup>1</sup>, кандидат экономических наук, доцент  
**К.И. Кан**<sup>2</sup>, бакалавриат, Высшая школа экономики и бизнеса  
<sup>1,2</sup> Казахский национальный университет имени аль-Фараби,  
г. Алматы, Казахстан

### РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

**Аннотация.** Активные трансформационные процессы в условиях глобализации мировой финансовой системы, новые цели и задачи модернизации национальной финансовой системы определяют необходимость ее эффективного формирования в Республике Казахстан. Финансовый сектор является важным элементом экономики и зависит от скорости и качества изменений его состояния. В настоящее время электронные платежи и электронная коммерция являются неотъемлемой частью финансового сектора. Финансовый сектор является традиционным лидером по внедрению и использованию инновационных технологий и цифровых сервисов для взаимодействия с клиентами. Решение современных задач цифровизации и развития казахстанской экономики и финансового сектора обязательно связано с использованием зарубежного опыта. Современные технологические тренды кардинально меняют парадигму финансовых услуг – рождаются новые отрасли и направления, бизнес-модели, снижается стоимость финансовых услуг, снижаются риски, присущие белой индустрии. К 2022 году индустрия цифровых финансов в Казахстане прогнозирует формирование активного финансового сообщества с развитой инфраструктурой рынка платежных услуг, что будет играть ключевую роль в эффективном функционировании финансового сектора. Финансовый сектор находится в процессе преобразования с использованием таких технологий, как упорядоченные реестры, предоставление новых финансовых инструментов, упрощение и ускорение процедур за счет интеграции с государственными информационными системами. В то же время эти решения ограничены экосистемой поставщика услуг, что ограничивает их широкое использование населением. В данной статье рассматриваются основные аспекты внедрения инновационных технологий в РК, а также анализ активных трансформационных процессов.

**Ключевые слова:** экономика, финансы, образование, университет, банк, инновационные технологии, банковский сектор, цифровизация, модернизация.

**Введение.** Создание цифровых платформ для банковского сектора, их внедрение в финансовую сферу, создание единой цифровой среды для взаимодействия и коммуникации между финансовыми институтами, НКО

и государственными органами позволит повысить качество услуг в финансовой сфере. Все это соответствует мировому тренду цифровизации, трансформирует отрасль, создает условия для повсеместного доступа к финансовым и другим услугам. Таким образом, инициатива финансового сообщества заключается в поддержке банков, инфраструктурных компаний и компаний при поддержке регулятора (НБ) по внедрению открытых технологий («Open API») и снижению уровня мошенничества в онлайн-среде, внедрению услуг и продуктов, улучшению качества обслуживания клиентов и предполагает активное сотрудничество межведомственных секторов [1]. На основе принципов риск-ориентированного подхода к безопасности, упрощению и развитию цифровых сервисов, в том числе государственных, социальных и коммерческих, на данном этапе развития строится модель удаленной идентификации, в том числе на основе различных биометрических показателей. Модель предусматривает идентификацию клиентов с использованием баз данных государственных и коммерческих компаний, а также оказание услуг государственным органам, коммерческим компаниям и социальной сфере (образование, здравоохранение, перепись населения и др.). Внедрение механизма цифровой идентификации является основой инфраструктуры.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби является вузом, который осуществляет подготовку и обучение профессиональных специалистов в области финансов. По итогам независимой оценки, проведенной авторитетным международным рейтинговым агентством Quacquarelli Symonds (QS), Казахский национальный университет имени аль-Фараби удостоился высокой оценки и стал первым и единственным вузом в Центрально-Азиатском регионе, получившим «5 звезд» превосходства в международном рейтинге «QS Stars Rating System». Это означает, что КазНУ им. аль-Фараби имеет высокую международную репутацию и демонстрирует лидерские позиции в глобальном научно-образовательном пространстве.

Спектр финансовых услуг с каждым годом расширяется, на рынке постоянно появляются новые виды продуктов. Этот фактор обостряет конкуренцию между кредитными организациями за каждого клиента. Поэтому каждый банк строит свои отношения с клиентом, опираясь на принципы партнерства. Таким образом, кредитные организации заботятся не только о сохранении, но и о приумножении капитала своих клиентов, постоянно предлагая новые продукты и услуги, способствующие развитию деловой активности населения. На эволюцию банковских продуктов и услуг влияет множество экономических и социальных факторов.

Рынок постоянно предъявляет новые требования к работе кредитных организаций, тем самым вынуждая банки осваивать новые операции, в которых заинтересован клиент. Но, несмотря на это, инновационная политика банков должна содержать приемлемый уровень рисков и максимальную рентабельность. По этой причине изучение инноваций всегда актуально.

Базовые инновации уже сформировали современный технологический уклад начала XXI века в наиболее развитых странах мира. Его основу составляют микроэлектроника и информатика, составляющие его ядро,



которые, в свою очередь, сформировали взаимосвязанные производственные технологии [2].

Для того чтобы завоевать доверие клиентов, кредитным организациям недостаточно оказывать им только традиционный комплекс услуг. Необходимо изменить формы и методы обслуживания, расширить сервисные возможности, обеспечить комплексное банковское обслуживание.

В настоящее время одним из основных факторов успешной банковской деятельности является политика постоянных инноваций. Это утверждение следует из ряда предпосылок, характеризующих современное состояние экономики.

Во-первых, отношения банков с клиентами строятся на принципах партнерства. Это, в частности, означает, что банки проявляют постоянную заботу не только о сохранении, но и о приумножении капитала своих клиентов, предлагая им новые услуги, способствующие расширению финансово-хозяйственной деятельности, снижению издержек, развитию деловой активности и повышению ее прибыльности.

Второй причиной появления новых видов банковских услуг является конкуренция между банковскими учреждениями в рыночных условиях. Для выживания в рыночных условиях необходимы поливариантность и нестандартность бизнес-решений, оригинальность бизнес-операций, внедрение инноваций во все сферы деятельности банка.

Третья причина – развитие новых дорогостоящих банковских технологий. Именно научно-технический прогресс, признанный во всем мире важнейшим фактором экономического развития, все чаще связывают сейчас с понятием инновационного процесса.

Однако инновации в банковской сфере включают в себя не только технические или технологические разработки, но и внедрение новых форм бизнеса, новых методов работы на рынке, новых продуктов и услуг, новых финансовых инструментов. Они характеризуются более высоким технологическим уровнем, более высокими потребительскими качествами товара или услуги по сравнению с предыдущим товаром. Инновации являются важнейшим фактором конкурентоспособности банков и обеспечивают их экономический рост. Эффективность банка и его конкурентоспособность на рынке во многом зависят от внедрения новых банковских продуктов, технологий или процессов.

Понятие «инновация» впервые появилось в научных исследованиях культурологии в XIX веке. Процесс адаптации новой формы культуры или адаптивной нормы культуры получил название инновации. Технические новинки стали изучать только в начале 20 века [3].

В работе Э. Бараташвили и М. Чечелашвили авторы в трактовке понятия «банковская инновация» исходят из того, что она является частью финансовой инновации (инновационной деятельности в финансовой сфере). Банковская инновация – это конечный результат инновационной деятельности банка, реализованный в виде нового банковского продукта или операции [4].

**Экспериментальная часть.** Банковские инновации – это новые или радикально измененные услуги или продукты, доведенные до клиентов и принятые ими, современные технологии, в том числе информационно-

коммуникационные, внедряемые в банковский процесс, позволяющие изучить экономический или социальный эффект [6].

В последнее время к инновациям относятся разработка и внедрение новых типов организационных структур кредитных организаций. Современные банки развиваются в условиях глобализации средств телекоммуникаций, развития сетевой формы организации различных форм бизнеса. На этом фоне центральное место занимает вопрос о новых формах организации (структуры).

Проанализировав вышеперечисленные работы, а также работы, мы выявили общий признак, характеризующий банковские инновации. А именно, все авторы сходятся во мнении, что банковская инновация – это продукт, услуга или технология, внедрение которых приводит к качественным изменениям в банковской сфере и, как правило, приносит банку прямо или косвенно прибыль.

На наш взгляд, применительно к особенностям банковской сферы инновацию можно представить как создание банковского продукта или услуги, обладающих более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с ранее предложенным. Под инновацией также можно понимать создание качественно нового товара или услуги, способных удовлетворить ранее не охваченные потребности ее потенциального покупателя, либо использование более совершенной технологии.

Изучив работы Питера Друкера и других авторов, можно отметить, что термины «инновация» и «новое» не имеют четкого разграничения, многие ученые отождествляют эти понятия друг с другом. Мы придерживаемся точки зрения, что эти понятия близки по своему определению, но все же имеют определенные различия, а именно: инновация – это, по сути, практическое применение нововведений. Не всякое нововведение является инновацией, поскольку инновация подразумевает улучшение существующих механизмов. То есть инновация является результатом успешного внедрения и использования инновации [6]

При анализе внедренных инноваций в структуру АО ДБ «Альфа-банк», был сделан вывод о том, что инновации не должны происходить стихийно. Только при условии изучения нововведений можно добиться положительного эффекта от их внедрения в деятельность кредитной организации. В первую очередь необходимо различать инновации и модификации в продуктах и услугах кредитных организаций, технических и технологических процессах. Для того чтобы дать более точную оценку эффективности проводимых инновационных преобразований в кредитных организациях, необходимо четко разграничить виды инноваций. Для этого авторы дают подробную классификацию банковских инноваций. Он позволяет различать и разграничивать такие понятия, как «инновации» и «изменения в продуктах и услугах». Разнообразие банковских нововведений в современном банковском деле отражает их классификация.

На основе методологии, разработанной Просаловой В.С. и Никитиной А.А., нами дана более полная, расширенная классификация банковских инноваций для АО ДБ «Альфа-банк» [7]. Он позволяет более точно структурировать инновационные процессы в кредитной организации на практике, дает более четкое представление о том, что именно изменяется, в чем они заключаются и на что влияют, а также каков будет конечный резуль-

тат. Детальная классификация банковских инноваций необходима, так как инновационные процессы не должны протекать стихийно, с помощью классификации можно более точно рассчитать эффективность вводимых изменений, следовательно, создать необходимую для конкретной кредитной организации инновационную стратегию.

Таблица 1 – Классификация типов внедрения инноваций в АО ДБ «Альфа-банк» и их особенности

Характер инноваций	Особенности	АО ДБ «Альфа-банк»
1. По временному аспекту	Сверхновая и новая; Оперативная (текущая, краткосрочная); Перспективная (долгосрочная);	Долгосрочные
2. По причинам происхождения	Стратегическая; Реактивная;	Стратегическая
3. По объему воздействия	Точечная; системная;	Стратегическая
4. В зависимости от масштаба инноваций в банке	Информационно-технологическая; организационная;	ИТ
5. По влиянию нового продукта на поведение потребителей	Адаптивная; Функциональная; Фундаментальная;	Функциональная
6. По масштабу внедрения	Управленческая; Организационная; Социальная;	Организационная
7. По результату исследований и разработок	Научная; Техническая; Технологическая; Информационная;	Технологическая Информационная
8. По скорости реализации	Быстрая; Замедленная; Возрастающая; Демпфированная; Стабильная; Прерывистая	Стабильная
9. По эффективности	Высокая; Низкая; Умеренная	Умеренная
10. По полученной выгоде	Экономическая; Социальная;	Экономическая Социальная
11. По глубине изменений	Радикальная Частичная	Частичная

Приведенная выше классификация банковских инноваций позволяет выявить некоторые закономерности возникновения и прохождения инновационных процессов в АО ДБ «Альфа-банк». Дело в том, что преобладание того или иного вида инноваций определяет тип и

направление инновационной стратегии банка (т.е. возможна «привязка» определенных видов инноваций к определенным видам инновационных стратегий).

**Заключение.** Типология банковских инноваций позволяет разработать соответствующие экономические и управленческие механизмы, поскольку они определяются именно типом и стратегией внедряемых инноваций. При этом любой банк в процессе реализации системного подхода к определению своей инновационной стратегии с учетом собственной инновационной деятельности. Классификация банковских инноваций более узкая в отличие от инноваций в производственной сфере, так как во втором случае она будет зависеть от многих факторов, например: от отраслевой и организационно-правовой специфики, от региональной принадлежности, от места возникновения новой развитие в системе предприятия.

В отношении инновационной политики кредитных организаций также можно отметить, что в банковской сфере сложно создать совершенно новый продукт или услугу, чаще всего инновации заимствованы из другой области или модернизируются существующие предложения исходя из требований клиента и постоянно развивающегося рынка. Кроме того, кредитные учреждения сталкиваются с еще одной проблемой при внедрении инноваций. Дело в том, что банковские услуги нельзя запатентовать, можно только создать товарный знак. Поэтому инновационные продукты и услуги, внедренные в работу кредитной организации, быстро копируются конкурентами.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Демесинов Т.Ж., Конуспаев Р.К., Сатанбеков Н.А. Процесс развития инновационного банка // Вестник университета «Туран». – 2019. – № 2. – С. 267-270.
2. Бимагамбетова Б.К. Развитие финансовых инноваций в банковском секторе в целях стабилизации экономики Республики Казахстан. – 2019.
3. Жумагулова А.К., Бимагамбетова Б.К., Садыров Н. Преимущества цифровых технологий в развитии финансового сектора Республики Казахстан //Наука и реальность/Science & Reality. – 2021. – №. 4 (8). – С. 10-14.
4. Дуйсебаева А.М. Перспективы развития рынка банковских услуг Казахстана //Инновационные технологии управления социально-экономическими системами: сборник материалов международной научной конференции. – Волгоград, 20-22 мая 2013 г. – МЦНИП, 2013. – С. 84.
5. Baratashvili E., Chechelashvili M. Management of innovations // Textbook. Tbilisi, GTU Publishing House. – 2019.
6. Drucker P. Business and innovation / translating from English. – М.: Publishing House “Williams”. – 2009.

**Г.Е. Касенова<sup>1</sup>**, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент  
**К.И. Кан<sup>2</sup>**, Экономика және бизнес жоғары мектебінің бакалавриаты  
<sup>1,2</sup> ал-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

### **Қазақстан Республикасындағы банк секторындағы инновациялардың дамуы**

**Түйіндеме.** Әлемдік қаржы жүйесінің жаһандануы жағдайындағы белсенді трансформациялық процестер, ұлттық қаржы жүйесін жаңғыртудың жаңа мақсаттары мен міндеттері оның Қазақстан Республикасында тиімді қалыптасуының қажеттілігін айқындайды. Қаржы секторы экономиканың маңызды элементі болып табылады және оның жағдайындағы өзгерістердің жылдамдығы мен сапасына байланысты. Қазіргі уақытта электронды төлемдер мен электронды коммерция қаржы секторының ажырамас бөлігі болып табылады. Қаржы секторы клиенттермен өзара әрекеттесу үшін инновациялық технологиялар мен цифрлық қызметтерді енгізу және пайдалану бойынша дәстүрлі көшбасшы болып табылады. Қазақстан экономикасы мен қаржы секторын цифрландыру мен дамытудың заманауи міндеттерін шешу міндетті түрде шетелдік тәжірибені пайдаланумен байланысты. Заманауи технологиялық үрдістер қаржылық қызмет көрсету парадигмасын түбегейлі өзгертуде – жаңа салалар мен бағыттар, бизнес-модельдер дүниеге келуде, қаржылық қызметтердің құны төмендеуде, сондай-ақ салаға тән тәуекелдер азаюда. 2022 жылға қарай Қазақстандағы цифрлық қаржы индустриясы қаржы секторының тиімді қызмет етуінде шешуші рөл атқаратын төлем қызметтері нарығы үшін дамыған инфрақұрылымы бар белсенді қаржы қоғамдасуының қалыптасуын болжайды. Қаржы секторы онтайландырылған тізілімдер, жаңа қаржылық құралдармен қамтамасыз ету, мемлекеттік ақпараттық жүйелермен интеграциялау арқылы рәсімдерді оңайлату және жеделдету сияқты технологияларды пайдалана отырып, трансформациялау процесінде. Сонымен қатар, бұл шешімдер қызмет провайдерлерінің экожүйесімен шектеледі, бұл олардың халық арасында кеңінен қолданылуын шектейді. Бұл мақалада Қазақстан Республикасында инновациялық технологияларды енгізудің негізгі аспектілері, сондай-ақ белсенді трансформациялық процестерді талдау қарастырылған.

**Түйінді сөздер:** экономика, қаржы, білім, университет, банк, инновациялық технологиялар, банк секторы, цифрландыру, жаңғырту.

**G.E. Kassenova<sup>1</sup>**, Candidate of Economic Sciences, Acting Associate Professor

**K.I. Kan<sup>2</sup>**, bachelor's degree, Higher School of Economics and Business

<sup>1,2</sup> al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

### **Development of innovations in the banking sector in The Republic of Kazakhstan**

**Abstract.** Active transformational processes in the context of the globalization of the world financial system, new goals and objectives of the modernization of the national financial system determine the need for its effective formation in the Republic of Kazakhstan. The financial sector is an important element of the economy and depends on the speed and quality of changes in its state. Currently, electronic payments and e-commerce are an integral part of the financial sector. The financial sector is a traditional leader in the implementation and use of innovative technologies and digital services to interact with clients. The solution of modern tasks of digitalization and development of the Kazakhstani economy and the financial sector is necessarily associated with the use of foreign experience. Modern technological trends are radically changing the paradigm of financial services – new industries and directions, business models are being born, the cost of financial services is decreasing, and the risks inherent in the white industry are decreasing. By 2022, the digital finance industry in Kazakhstan predicts the formation of an active financial community with a developed infrastructure for the payment services market, which will play a key role in the effective functioning of the financial sector. The financial sector is in the process of transformation using technologies such as streamlined registries, the provision of new financial instruments, and the simplification and acceleration of procedures through integration with government information systems. At the same time, these solutions are limited to the service provider ecosystem, which limits their widespread use by the public. This article discusses the main aspects of the introduction of innovative technologies in the Republic of Kazakhstan, as well as the analysis of active transformational processes.

**Keywords:** economy, finance, education, bank, innovative technologies, banking sector, digitalization, modernization.

**Р. Ашуров**

ТОО «Kazakhstan Invest Construction», г. Алматы, Казахстан

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ С ЦЕЛЬЮ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ**

**Аннотация.** Актуальность исследования обусловлена изменением нужд современного отдела продаж коммерческих организаций от малого и среднего бизнеса до транснациональных корпораций. Будущее и доходы организации зависят не только от качества продуктов, но и от движения продаж. Именно поэтому владельцам бизнеса необходимо осуществлять быструю передачу продуктов или услуг компании за счет цифровой трансформации внутренних процессов. Цель статьи заключается в определении перспективных направлений в бизнесе, которые способствуют повышению эффективности отдела продаж. Для достижения поставленной цели были использованы такие научные методы, как анализ, синтез, абстрагирование и сравнение. Путем эмпирического обобщения этих методов нам удалось определить сущность управления отделом продаж и выявить тенденции его функционирования на торговом предприятии. В статье представлены основные цели, задачи и функции отдела продаж. Также раскрыта целесообразность планирования продаж и автоматизации коммерческого оборота. Как следствие, мы смогли выявить подходы к управлению и улучшению отношений между предприятием и его потенциальными клиентами. Практическая ценность работы заключается в возможности использовать заявленные способы управления отделом продаж с целью обеспечения прибыльности любого коммерческого предприятия. Таким образом, эта статья найдет отклик среди большинства предпринимателей, бизнесменов и менеджеров. В то же время практика внедрения новейших технологий в управление эффективностью продаж будет интересна специалистам, которые стимулируют инновации в организации. Наконец, статья содержит описание интеграции методов регулирования продаж со сторонними инструментами, что так же важно для вышеуказанных лиц.

**Ключевые слова:** бизнес, клиенты, торговля, отдел продаж, компания.

**Введение.** Как известно, на современных предприятиях существуют различные отделы, включая производственный отдел, отдел информационных технологий, отдел продаж и маркетинга и многие другие. Их работа ведется в иерархическом порядке, но главной целью любой структурной единицы является увеличение доходов и прибыли организации. Множество факторов, включая расположение производственных мощностей, плотность населения, количество прямых конкурентов и т.д., играют важную роль в прогнозировании продаж на следующие несколько месяцев.

Согласно результатам исследования, компании с точными прогнозами продаж имеют на 7% больше шансов получить нужный уровень квот в финансовом году [1]. Вместе с тем почти 80% организаций, занимающихся продажами, не выполняют свои прогнозы как минимум на 10% [2]. Это вызывает опасения не только со стороны потенциальных инвесторов, но и со стороны покупателей, поскольку они надеются на максимальное удовлетворение потребностей. Для более полной характеристики рассматриваемого вопроса были изучены последние работы отечественных и зарубежных ученых. В этом контексте представляется весьма убедительной следующая позиция: современный отдел продаж – один из самых важных отделов на производственных предприятиях [3]. По словам автора, он обеспечивает связь с клиентами, и от навыков и знаний сотрудников зависит, какие контракты будут подписаны компанией. Можно сказать, что от решений, принимаемых этим отделом, зависит и то, каким образом бизнес будет получать прибыль. В исследуемой проблематике управления отделом продаж центральным становится вопрос использования модели производственной системы, как показано на Рисунок 1 [4].

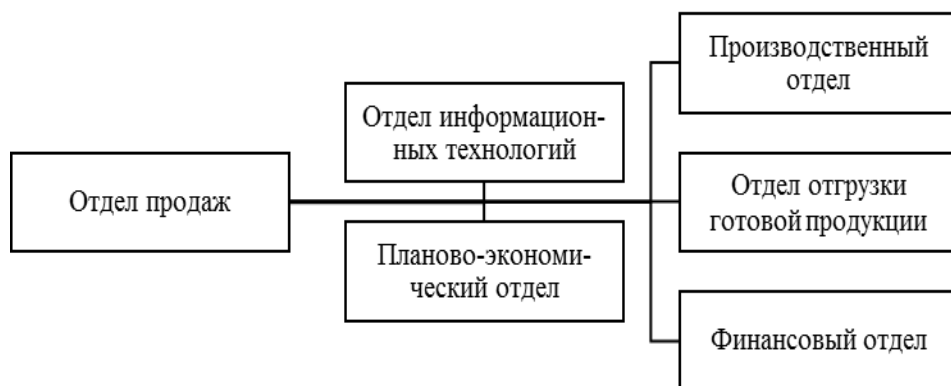


Рисунок 1. Структура производственного предприятия

Она представляет собой отдельную часть промышленного процесса и функционирует в несколько этапов [5]:

Клиент контактирует с отделом продаж или торговым представителем компании, в результате чего заказ принимается в компанию.

1. Полученный торговцем заказ далее обрабатывается на основе заявки, а планирование и закупка материалов происходит в соответствии с требованиями клиента; какой материал будет использован и в какие сроки будет произведен продукт, так же знают работники этого отдела.

2. Производственный отдел в соответствии с инструкциями выпускает продукт на специальных машинах в требуемом количестве, в требуемый срок, опираясь на технологические стандарты.

3. Товары, произведенные партией, упаковываются в соответствии с требованиями заказчика в отделе доставки, а затем отправляются согласно инструкциям с компанией.

1. Клиент получает требуемый товар, в необходимом количестве, требуемого качества и по согласованной цене, которая должна быть оплачена к определенному сроку.

2. Финансовый отдел получает «разделенную» оплату, и в виде заработной платы оценивает группы сотрудников в отделах.

В повседневных решениях (рисунок 2) сотрудники отдела продаж вынуждены принимать решения на основе полученных знаний [6]. Внешние знания в сочетании с сетевым положением, которое они занимают в своей фирме, позволяют предположить, что отдел продаж имеет большую ценность для развития организации. Информация и данные приобретаются путем общения с другими отделами и работниками, возможно, с использованием собственного опыта, или по правилам, установленным фирмой в виде регламентов, технологических процедур и тому подобного [7]. По мнению Т. Gregor, М. Krajčovič, D. Więsek [8], сотрудники этого отдела должны принимать решения быстро, правильно и преследовать цель максимизации прибыли. Решение трейдера имеет несколько вариантов применения, которые связывают наблюдаемые недостатки.



Рисунок 2. Процессы принятия решений в отделе продаж

Перспективу для решения данной проблемы открывает недавняя работа N. Daneshjo [9]. Исследователь утверждает, что недостатки в основном связаны с недостаточным использованием знаний в этом отделе:

1. Принятие контракта, который компания не в состоянии выполнить: в нужном количестве, качестве и к требуемому сроку, является результатом различных жалоб. Вскоре предприятию приходится их оправдывать в финансовом плане.

2. Принятие контракта, цена которого оценивается на самых дешевых машинах (заказчик получает выгодную цену и принимает ее в большинстве случаев). Однако контракт производится на других, более дорогих машинах, с дефицитом в сумме, которую должен заплатить заказчик, и сумме, предусмотренной контрактом.



3. Принятие нескольких заказов, со схожими производственными процессами, что делает производственный процесс неэффективным (некоторые машины не успевают производить, а некоторые не должны производить).

4. Принятие большого количества заказов из небольшого процента прибыли для предприятия.

Это приводит к получению заказов без воздействия и контроля его истинной рентабельности. Таким образом, мы приходим к выводу, что продажи переживают серьезный переходный период [10; 11]. Продавцы широко взаимодействуют с большим количеством участников как внутри, так и вне продающих организаций, отсюда возникает потребность в новой концепции управления продажами [12]. Отдавая должное тому, что было сделано предшественниками, мы тем не менее считаем, что нам необходимо дать разъяснение того, как различные субъекты участвуют в продажах, а также как технологии и другие изменения на рынках влияют на деятельность организации. Кроме того, остается мало разработанным вопрос природы и аспектов, способствующих трансформации продаж. Значит, наша работа должна выступить средством преодоления выявленных недостатков для определения объективных показателей роста продаж компании.

**Материалы и методы.** Правомерность ориентации нашего исследования подтверждается используемыми в работе методами. Так, мы выбрали одни из самых распространенных методов, которые оценивают объекты в комплексе: анализ, синтез, абстрагирование и сравнение. Благодаря первым двум было определено теоретические подходы к основным понятиям, связанным с продажной деятельностью. Кроме того, мы изложили авторское понимание процесса продаж на основе общей идеи об изучаемом объекте.

Вследствие использования сравнительного метода нам удалось рассмотреть новую концепцию управления продажами, которая ориентируется на взаимодействии с отделом маркетинга. Усиление внимания к проблеме интеграции разных отделов связано, прежде всего, с неоднородностью продавцов; различные меры контроля могут иметь разный эффект для разных типов людей. Это один из практических аспектов исследования, возникший по причине углубленного анализа управления отделом продаж. Стоит отметить, что главным результатом абстрагирования стало разделение различных элементов усилий по продажам – количества и качества. Мы изучили наблюдаемые количественные усилия по продажам (например, телефонные звонки), а также ненаблюдаемые качественные (например, отношение к клиенту) усилия. Таким образом, в работе было продемонстрировано компромиссы, присущие принятию решений продавцами, что расширяет понимание их поведения внутри организации.

Не вдаваясь в обсуждение взглядов всех исследователей на техники увеличения продаж, мы, тем не менее, пришли к выводу о необходимости комплексного изучения данной темы. Для лучшего восприятия характеристик рассматриваемого вопроса мы разделили исследование на несколько структурных частей.

На начальном этапе мы провели теоретический анализ литературы, который показал совокупность процессов планирования, анализа и изменения системы продажи товаров и услуг. Здесь же нам удалось обнаружить факторы, влияющие на эффективность управления продажами. Поскольку именно компания имеет над ними контроль, то нами было сформировано предложения по организации мониторинга деятельности продавцов. Во второй части исследования дано описание трансформации продаж в компаниях и повышения ценности, создаваемой функцией продаж. Так, если компании хотят успешно управлять процессами продаж, необходимы технологии и инструменты продаж. Этот процесс в основном называют управлением взаимоотношениями с клиентами (CRM), о котором подробнее говорится в следующих разделах. Завершающим этапом стал поиск наилучшего способа обеспечить единство действий отделов продаж и менеджеров по маркетингу. Если мы посмотрим на основные задачи отделов продаж и маркетинга, то они сводятся к следующему: маркетинг отвечает за разработку стратегии, а продавцы – за ее реализацию. Значит без надлежащих линий коммуникации, понимания и поддержки со стороны руководства, любая стратегия может провалиться и привести к конфликтам и разочарованию. В связи с этим, мы акцентировали внимание на развитии потенциала сотрудников и поддержании хороших взаимоотношений между ними. Дальнейшие исследования стоит направить на разработку мероприятий по повышению эффективности, определению критериев выбора маркетинговых стратегий, снижению и предотвращению рисков, связанных с реализацией продукции. Это поможет сформировать тесную взаимосвязь между сбытом и маркетингом, а также способствует созданию новой системы продвижения товаров и услуг на современном рынке.

**Результаты и обсуждение.** Управление продажами представляет собой последовательный процесс развития торгового персонала, координации операций по продажам и внедрения методов продаж, которые позволяют бизнесу постоянно достигать и даже превосходить целевые показатели деятельности.

Принято считать, что если бизнес приносит хоть какой-то доход, то стратегия управления продажами является обязательным условием. Когда речь идет о повышении эффективности продаж в компании любого размера, независимо от отрасли, секрет успеха всегда заключается в четких процессах управления продажами, которые начинаются с квалифицированного менеджера по продажам, знающего, как вдохновлять и вести за собой соответствующий отдел. Помимо того, что процесс управления продажами помогает любой компании достигать поставленных целей в области продаж, он также позволяет оставаться в курсе событий в отраслях по мере их развития в условиях растущей конкуренции на рынке. В целом сущность управления продажами сводится к трем основным аспектам:

1. Операции по продажам;
2. Стратегия продаж;
3. Анализ продаж.

Этот процесс может отличаться от бизнеса к бизнесу, особенно по мере диверсификации деятельности предприятия, но операции, стратегия и анализ являются тремя ключевыми отправными точками. Далее при наличии отдела продаж с четкими целями продвижения продукции, нам следует обратить внимание на то, как на самом деле осуществляются продажи.

Существует множество определений продаж, но, по сути, работники содействуют сделке между компанией и ее клиентами, продвигая их через процесс, который приводит к обмену. У каждого бизнеса есть цикл продаж, который представляет собой серию задач, помогающих продукту компании находить своих покупателей. Поэтому наличие конвейера продаж, или воронки продаж, облегчает маневрирование этими сделками до полного завершения [13].

Наряду с этим мы обращаем внимание на показатели, с помощью которых отслеживается динамика внутренней торговли. Владельцы бизнеса могут делать это одним из двух способов: ориентируясь на результаты или на деятельность. В первом случае они ориентируются на количество сделок в процессе подготовки, средний размер сделки, среднее время до закрытия сделки и общий доход от продаж. Среди показателей, основанных на деятельности, выделяют: количество отправленных электронных писем, сделанных звонков, время отклика лидов и др. При этом нужно сузить круг показателей до наиболее важных видов деятельности, основываясь на операциях и целях конкретного бизнеса. Конечно, анализ работает лучше всего, если специалисты сочетают показатели деятельности и результатов, чтобы выяснить, как работает каждый этап общего или конкретного процесса продаж. Такой подход позволяет им определить полноту реализации функций и соответствие системы управления продажами целевым задачам функционирования организации [14].

В свете сказанного целиком оправданы действия специалистов по продажам. Они, как известно, выполняют множество функций: взаимодействуют с существующими и потенциальными клиентами, удовлетворяют их потребности и реализуют стратегии продвижения продуктов и услуг организации. Более того, особенно во многих контекстах бизнеса, продавцы управляют текущими отношениями с клиентами, являясь единственным источником прямого контакта организации. Они регулярно совершают звонки с целью распространения продуктов и услуг компании, тем самым формируя доброжелательное отношение клиентов и, следовательно, поддерживая долгосрочные отношения. Опираясь на результаты иностранного исследования, один продавец в среднем генерирует 10 млн долларов и 8,8 млн долларов ежегодных продаж в обрабатывающей промышленности и сфере услуг США соответственно [15]. Сказанное заставляет полагать, что эффективное управление торговым персоналом является краеугольным камнем для долгосрочного роста и процветания организаций, ориентированных на продажи. В связи с этим стоит рассмотреть опыт международных компаний, которые успешно реализуют свою торговую политику. Это нужно, в первую очередь для того, чтобы сделать выводы о растущей мировой потребности в трансформации отдела продаж.

В целом бизнес нуждается в технологиях для того, чтобы генерировать продажи и иметь конкурентное преимущество перед другими игроками. Независимо от причины, для адекватного использования технологии в бизнесе, огромное значение имеет планирование и разработка стратегии продаж. Такого рода систематические действия имеют смысл только при условии повышения инновационности организации.

Новые типы веб-серверов, телекоммуникационные и мобильные приложения, приложения беспроводных технологий и программное обеспечение позволяют большинству компаний, таких как iProperty, делать то, что раньше считалось невозможным. Более десяти лет назад организация нарушила традиционные устои на рынке объявлений о продаже недвижимости и произвела революцию, перенеся поиск недвижимости в Интернет. Тем самым она открыла рынок и деловые возможности для индустрии недвижимости – агентов, агентств и застройщиков [16]. Новые и старые технологии до сих пор интегрируются iProperty для выполнения и предоставления продуктов и услуг клиентам. Более того, компания перешла на цифровые технологии, добавляя и расширяя объекты во всемирной сети [17].

В 2012 году компания приняла подход Mobile First к разработке своей продукции. Mobile First привлекает 30% всего трафика на веб-сайты компании, и очень важно, чтобы компания продолжала предоставлять потребителям, которые заходят на сайт с мобильных устройств, опыт мирового класса. Используя мобильные устройства, клиенты могут легко найти покупателей недвижимости и инвесторов, а также найти дом своей мечты. В 2012 году компания iProperty запустила четыре платформы приложений на iPad, Android, Windows и Windows Phone в четырех странах (Гонконг, Макао, Сингапур и Малайзия) на английском, традиционном китайском и упрощенном китайском языках [18]. Также компания активно внедряет систему обработки транзакций (TPS). Эта система предусматривает использование ряда баз данных, которые находятся на связи с главным центральным компьютером. Они включают в себя базу данных листингов, содержащую информацию о ряде объектов недвижимости, и базу данных о сделках с недвижимостью. Центральный компьютер предоставляет специализированные веб-сайты для отдельных лиц, которые являются участниками в сделках с недвижимостью (агенты, покупатели, продавцы и поставщики услуг). Доступ к индивидуальным сайтам может осуществляться через удаленные компьютеры, подключенные к центральному серверу с использованием Интернета. Каждый настроенный веб-сайт предоставляет средство связи для передачи и получения сообщений от настроенных веб-сайтов противоположных сторон. Настроенные веб-сайты далее предоставляют средство поиска в базе данных листингов объектов недвижимости, которые могут представлять интерес для покупателя.

В процессе переговоров и закрытия сделки на каждом из специализированных веб-сайтов находится инструмент заполнения форм, который позволяет сторонам получить доступ к различным формам сделки. Система автоматически заполняет соответствующие части каждой формы на основе информации, хранящейся в базе данных о конкретной

сделке. Такие услуги, как инспекция, например, могут быть заказаны у поставщиков услуг с помощью системы управления сделкой (TMS) [18].

В итоге рассмотрения данного вопроса можно сказать, что внедрение готовых IT-решений способствует цифровизации процессов сбора, обработки и анализа большого массива данных, на что не способен ни один человек. Одновременно увеличивается инструментарий подбора информации, поскольку могут использоваться различные виды материалов, например текст, видео, аудио и т.п. Значит, появляется возможность персонализации маркетингового предложения, поскольку данные технологии анализируют информацию отдельных целевых аудиторий, выделяя ее от всех остальных.

Для многих компаний привлечь и удержать новый бизнес не так просто, как раньше. Пандемия COVID-19 повлияла практически на все аспекты процесса торговли, от наличия товаров до задержек субподрядчиков, что привело к приостановке или даже прекращению многих проектов. В условиях растущего экономического давления компаниям приходится искать новые пути, чтобы оставаться прибыльными. Особенно это касается строительного бизнеса. Хотя эта отрасль традиционно не ассоциируется с передовыми технологиями, сейчас ситуация меняется. В поисках путей повышения эффективности и роста, строительные компании используют новые стратегии и технологии, о которых дальше пойдет речь. Самым ярким примером является использование инструментов продаж, таких как программное обеспечение для управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Управление взаимоотношениями с клиентами, или CRM, можно назвать основным инструментом, который связывает клиента с отделом продаж организации. CRM обеспечивает организованную платформу, на которой можно управлять текущими и перспективными отношениями с клиентами. Это ценность, которую организации придают отношениям между своим бизнесом и клиентами, и неважно, ориентирована ли организация на продукт или услугу, но весь бизнес-процесс должен быть задействован [19]. Цель состоит в том, чтобы помочь хранить и обмениваться информацией между различными отделами организации для обеспечения наилучшего обслуживания клиентов. Внедрение CRM может не только помочь в обеспечении лучшего понимания поведения клиентов, но и их значимости для бизнеса. Когда использование CRM тщательно спланировано и обучено сотрудниками, а также своевременно контролируется, легко увидеть, какие преимущества оно может принести компании. Однако важность усилий до, во время и после внедрения CRM все же необходимо подчеркнуть, поскольку компания, скорее всего, отправится по очень ухабистой дороге, если им не будет уделено достаточно внимания.

В применении свежих идей J.H.D.A. Santos [19], CRM можно разделить на три компонента: обслуживание клиентов, управление кампаниями и автоматизация продаж. Обслуживание клиентов – это первая точка контакта с клиентами, и каждый шаг на этом пути записывается и сохраняется в CRM-инструменте. Несмотря на название, эти решения не ограничиваются только управлением клиентами. Строительным компаниям приходится вести дела с широким кругом

заинтересованных сторон, таких как партнеры, генеральные подрядчики и другие специалисты в области строительства. Строительная система может использоваться для отслеживания всех этих отношений, чтобы гарантировать, что множество движущихся частей проекта остаются эффективными и ничего не потеряется по пути. В качестве дополнительного бонуса, многие CRM доступны через мобильное приложение, так что любая команда в полевых условиях может получить доступ к важной информации со своих мобильных устройств.

Сохранение эффективности и выполнение поставленных задач имеет решающее значение в строительной отрасли. Согласно исследованию, опубликованному в журнале *Building Engineering*, в ходе которого было изучено 2700 строительных проектов, маржа прибыли сокращалась в течение последних нескольких лет [20]. Кроме того, в том же исследовании сделан вывод, что строительные компании часто завершают проекты с гораздо более низкой прибылью, чем прогнозировалось в самом начале. Это часто связано с неточными подходами к оценке из-за отсутствия общепромышленных эталонов и невозможности учесть нюансы проекта и знания специфики проекта.

Внутригрупповые отношения и организация финансов являются ключевыми факторами, и строительные компании, которые используют программное обеспечение для управления этими отношениями и точного прогнозирования стоимости работ, доходов от продаж и прибыли, могут получить сильное конкурентное преимущество. Компании используют этот подход, чтобы обеспечить справедливую меру оценки, сохранить мотивацию продавцов и снизить накладные расходы на управление. Однако акцент только на результатах и присущее ему отсутствие направления провоцируют поведение продавцов, которое часто ориентировано на краткосрочную перспективу, что может нанести вред организации [21]. Более того, строительные проекты становятся все более сложными в то время, когда квалифицированные рабочие достигают пенсионного возраста [22]. Отсутствие интеграции при выборе программного обеспечения и приложений может привести к путанице, дезорганизации и неспособности правильно управлять рисками. Поэтому для того, чтобы легко делиться ключевой информацией и точно прогнозировать финансовые показатели, нужно позаботиться о внедрении системы в конкретную компанию. Даже при дополнительных расходах, технология, которая интегрируется для обеспечения связи между рабочими процессами и отделами для межфункциональных команд, является полезной. Бесперебойный обмен данными сокращает ручной ввод и дублирование, что делает интеграцию важнейшей функцией для современного строительства.

Развивая концепцию о том, что правильная CRM-система облегчает руководству отдела продаж отслеживание действий по сделкам, мы рассмотрим опыт внедрения инноваций в другую компанию. Наиболее полно отражает специфику нашей работы строительная компания «Строим Дом» [23]. Эта компания активно занимается строительством домов и коттеджей под ключ, а также возведением короба домов в Казахстане. Именно благодаря слаженной работе персонала их клиенты могут получить цены на строительство частных домов и коттеджей в

течение 15 минут. При этом можно выбрать проект под строительство дома на сайте компании либо в офисе.

Главным преимуществом сотрудничества с компанией является обеспечение полного строительного цикла, другими словами, все этапы строительства дома компания берет на себя. Еще один приятный бонус от «Строим Дом» – это возможность удаленного наблюдения в онлайн-режиме за процессом постройки дома с помощью мобильного телефона. Мы намеренно обращаем внимание на существующие механизмы коммуникации из-за того, что они способствуют управлению информационными потребностями компании.

Однако неспособность организации полностью наблюдать за усилиями по продажам (т.е. скрытые действия) порождает моральный риск работников отдела. При моделировании подходов к управлению продажами специалисты фокусируются либо на наблюдаемом количестве, либо на ненаблюдаемом качестве [24; 25]. Однако, не изучив совместно два различных аспекта усилий по продажам, мы можем упустить важные моменты. Например, когда фирма обязывает своих продавцов совершать больше звонков, они могут просто увеличить наблюдаемое количество звонков, жертвуя ненаблюдаемым качеством звонков. Проблема усложняется тем, что продавцы отличаются не только своими знаниями, но и темпераментом. Следовательно, применение разных форм контроля персонала могут по-разному восприниматься теми или иными людьми.

Дополнительные сложности возникают из-за динамики со стороны клиента. В реляционных продажах поведение клиентов часто является привычным (т.е. зависящим от состояния), благодаря чему прошлая история продаж сохраняется и влияет на текущие продажи. Следовательно, организации концентрируют усилия на продажах, которые создают долговременное расположение клиентов. Такая инертность клиентов в сочетании с вышеупомянутым моральным риском также влияет на поведение торговых представителей. В таком случае нужно принять меры, которые помогут агентам стать менее восприимчивыми к стимулам или другим способам контроля.

Вышеизложенное подчеркивает необходимость обстоятельного рассмотрения вопроса согласования действий разных отделов организации. Например, если специалист в области строительства ищет способы повысить итоговую прибыль, ему необходимо попытаться согласовать работу отделов продаж и маркетинга для общего роста компании. Любой отдел продаж обладает внутренней информацией, которая необходима отделу маркетинга. Особенно в строительной отрасли торговым представителям легко отдалиться от остальной команды. Они часто находятся в полевых условиях, общаясь и работая непосредственно с клиентами, и у них нет причин возвращаться в офис. Но отдел продаж может предоставить такие данные, которые помогут маркетинговому отделу определить болевые точки их клиентов. Таким образом, если руководитель принял решение о согласовании работы отделов продаж и маркетинга строительной компании, то использование опыта непосредственных клиентов отдела продаж станет хорошим началом.

После этого рекомендуется установить регулярный контроль продаж и маркетинга. Работники последнего отдела проверяют сайты с

вакансиями, беседуют с потенциальными клиентами, дают рекомендации по продуктам и стараются привлечь на работу тех, кто принесет наибольшую прибыль. Они пытаются придумать креативные способы вывести бренд компании на первое место среди конкурентов. Больше того, маркетологи регулярно создают электронные письма и брошюры, разрабатывают рекламные кампании и взаимодействуют с посетителями и потенциальными покупателями через чат-боты местного сайта. При разрыве между двумя ролями каждый из них может потерять из виду общую цель. Для того, чтобы сосредоточиться на привлечении и закрытии большего числа нужных клиентов, необходимо, чтобы обе команды находились в одном помещении [26]. Если это невозможно организовать в краткосрочной перспективе, то надо обеспечить свободный поток информации, который будет соответствовать целям бизнеса. Никакие личные проблемы, возникающие в ходе деловых операций, не должны игнорироваться, а решаться путем свободного обмена идеями. Это особенно актуально в случае с торговым персоналом любой организации.

Вместе с тем каждый продавец или заинтересованное лицо должен видеть будущее, планируя, что нужно сделать для компании. Их план должен быть основан на обширном исследовании рынка, и факты должны проверяться на каждом этапе. План также должен быть оценен после исследования общего рынка для конкретного вида продукции. Гибкость должна быть обеспечена путем создания специализированной производственной линии, позволяющей варьировать производство. План также должен подвергаться постоянному пересмотру. Детали плана должны быть обсуждены со всеми руководителями соответствующих отделов и их подчиненными, которые несут ответственность за выполнение своих частей плана. Следует отметить, что некоторые положения, описанные выше, носят практический характер и не исключают других точек зрения на интеграцию сотрудников внутри компании. Глубокое и всестороннее рассмотрение различных аспектов теории взаимодействия персонала дают работы [27].

Они считают, что сотрудники отдела продаж должны знать стратегию и видение, которыми делятся и управляют менеджеры команды. Менеджеры играют важную роль в контроле над усилиями команды; победы празднуются, а поражения превращаются в хорошие моменты обучения вместе с командой. Поэтому, когда компания рассматривает возможность перехода к формату взаимоотношений с клиентами, необходимо уделить особое внимание развитию потенциала собственного коллектива.

Анализируя содержательный аспект культуры продаж, мы приходим к выводу о том, что процесс продаж должен быть представлен в ясной и четкой форме. Это включает не только конкретное описание процесса продаж, но и четкие числовые цели и информацию о том, как измеряется эффективность, а также инструменты и процессы, которые легко использовать. Любые изменения стоит согласовывать с отделом продаж, так как если работники чувствуют себя обделенными при планировании или чувствуют, что процесс бесполезен, они вряд ли примут его к использованию.



**Заключение.** Результаты проведенного нами анализа позволяют сделать выводы, которые интересны для нашей статьи:

– управление продажами относится к числу управленческих задач, которые включает в себя руководство, координацию и поддержку деятельности компании по продажам; это стратегия продаж и организация операций по продажам в соответствии с видением и стратегией компании;

– менеджер по продажам должен регулярно проверять, движется ли деятельность по продажам в правильном направлении или нет. Он направляет, ведет и мотивирует подчиненных, чтобы достичь целей, запланированных для бизнеса. Он должен принимать меры для того, чтобы деятельность людей соответствовала планам и целям организации;

– функция продаж переживает процесс трансформации, развивающийся в различных отраслях и типах компаний. Эта трансформация переопределяет роль продавцов и организаций в рамках более широкой экосистемы услуг путем внедрения новых технологических решений и улучшения отношений с клиентами, внутренними и внешними заинтересованными сторонами.

Отметим, что в результате изучения был получен материал, полезный для представителей финансовых институтов: предприятий, бирж, коммерческих банков, пенсионных фондов и т.п. Указанные подсистемы управления продажной деятельностью компании на международном рынке составят необходимую основу будущих исследований во множестве научных сфер. Например, исключительный процесс продвижения готовой продукции на рынок и организации товарного обмена может быть рассмотрен, основываясь на огромных изменениях в связи с пандемией COVID-19.

Многим компаниям необходимо было быстро перейти от личных встреч с продавцами к онлайн-формату, независимо от того, были ли для этого созданы и подготовлены технические условия или нет. Операции по продажам столкнулись с серьезными проблемами; поскольку расходы значительно сократились, это неизбежно отразилось и на вышеперечисленных компаниях. Следовательно, в ближайшее время нам необходимо приступить к решению этого вопроса и предложить мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия в условиях неопределенности. Также мы должны обосновать целесообразность как локальных, так и интегральных показателей оценки эффективности управления продажами. Они, без сомнения, выступают надежным инструментом систематизации внутриорганизационных знаний. В ходе их использования владельцы бизнеса смогут определить реальный уровень удовлетворенности клиентов, что позитивно скажется на качестве клиентского обслуживания.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Salesforecasting// HubSpot. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://cdn2.hubspot.net/hub/76666/file-2123964942-pdf/SalesForecasting\\_infographic\\_v6.pdf?t=1418163069861](https://cdn2.hubspot.net/hub/76666/file-2123964942-pdf/SalesForecasting_infographic_v6.pdf?t=1418163069861) (дата обращения: 26.08.2021).

2. Salesforecasting101: Theultimateguide// Drift. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.drift.com/learn/sales-forecasting/> (дата обращения: 26.08.2021).
3. Fusko M., Rakyta M., Krajčovič M., Dulina L., Gašo M., Grznár P. Basics of designing maintenance processes in Industry 4.0. // MM Science Journal. – 2018. – Vol. 3. – P. 2252-2259.
4. Medvecká I., Biňasová V., Kubinec L. Planning and performance evaluation of the manufacturing organizations // Procedia Engineering. – 2017. – Vol. 192. – P. 46-51.
5. Fusko M., Rakyta M., Manling F. Reducing of intralogistics costs of spare parts and material of implementation digitization in maintenance // Procedia Engineering. – 2017. – Vol. 192. – P. 213-218.
6. Štefánik A., Grznár P., Mičieta B. Tools for continual process improvement – Simulation and benchmarking // Annals of DAAAM for 2003 & Proceedings of the 14th International DAAAM Symposium: Intelligent Manufacturing & Automation: Focus on reconstruction and development. – 2017. – Vol. 2017. – P. 443-444.
7. Mičieta B., Ďurica L., Biňasová V. New solution of abstract architecture for control and coordination decentralized systems // Tehnički Vjesnik. – 2018. – Vol. 25, No. 1. – 135-143.
8. Gregor T., Krajčovič M., Więcek, D. Smart connected logistics // Procedia Engineering. – 2017. – Vol. 192. – P. 265-270.
9. Daneshjo N., Rudy V., Štofková K., Mareš A., Kováč J., Jahnátek A., Krivosudská J., Šmajda N., Rusnák J. Intelligent industrial engineering – innovation potential. – San Antonio: Fed Ex Print & Ship Center, 2018.
10. Hartmann N.N., Wieland H., Vargo S.L. Converging on a new theoretical foundation for selling // Journal of Marketing. – 2018. – Vol. 82, No. 2. – P. 1-18.
11. Moncrief W.C. Are sales as we know it dying...or Merely Transforming? // Journal of Personal Selling & Sales Management. – 2017. – Vol. 37, No. 4. – P. 271-279.
12. Plouffe Ch.R., Bolander W., Cote J.A., Hochstein B. Does the customer matter most? exploring strategic frontline employees' influence of customers, the internal business team, and external business partners // Journal of Marketing. – 2016. – Vol. 80, No. 1. – P. 106-23.
13. Sales management definition, process, strategies and resources // Pipedrive – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pipedrive.com/en/blog/sales-management> (дата обращения: 26.08.2021).
14. Sales process: How to map your sales process steps // Pipedrive – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pipedrive.com/en/blog/sales-process> (дата обращения: 26.08.2021).
15. Selling power 500 largest sales forces // Selling Power. – 2019 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sellingpower.com/resources/2019/selling-power-500> (дата обращения: 26.08.2021).

16. Gettoknowus // *PropertyGuru* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.propertygurugroup.com/our-company/process> (дата обращения: 16.08.2021).
17. Nikoloski K. The role of information technology in the business sector // *International Journal of Science and Research (IJSR)*. – 2014. – Vol. 3, No. 12. – P. 26-31.
18. iProperty to Acquire #1 and #3 in Indonesia // *OnlineMarketplaces* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.onlinemarketplaces.com/articles/iproperty-to-acquire-1-and-3-in-indonesia/> (дата обращения: 26.08.2021).
19. Santos J.H.D.A. Customer relationship management: Strategic approaches in digital era. – Ashland: Society Publishing. – 2019.
20. CRM for construction: How to choose the right crm for your firm // *Pipedrive* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pipedrive.com/en/blog/crm-for-construction> (дата обращения: 26.08.2021).
21. Zoltners A.A., Lorimer S.E., Sinha P.K. Wells Fargo and the slippery slope of sales incentives // *Harvard Business Review*. – 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hbr.org/2016/09/wells-fargo-and-the-slippery-slope-of-sales-incentives> (дата обращения: 26.08.2021).
22. Why large contractors fail – A fresh perspective // *FMI*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fmicorp.com/insights/quarterly-articles/why-large-contractors-fail-a-fresh-perspective> (дата обращения: 26.08.2021).
23. Строительство домов в Алматы: дома под ключ. // *Стройдом* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stroimdom.kz/> (дата обращения: 26.08.2021).
24. Chung D.J., Kim B., Park B.G. The comprehensive effects of sales force management: A dynamic structural analysis of selection, compensation, and training // *Management Science (Forthcoming)*. – 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/SF\\_Management\\_2020\\_0430\\_Final\\_1866af08-e5ee-4b12-9d51-7e3074d47c5d.pdf](https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/SF_Management_2020_0430_Final_1866af08-e5ee-4b12-9d51-7e3074d47c5d.pdf) (дата обращения: 26.08.2021).
25. Kim M., Sudhir K., Uetake K. A structural model of a multitasking salesforce: Job task allocation and incentive plan design. – New Haven: The University of North Carolina. – 2020.
26. Construction Companies: 4 Ways to Align Sales and Marketing. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://evenbound.com/blog/construction-companies-align-sales-and-marketing> (дата обращения: 26.08.2021).
27. Rapp, A.A., Bachrach D.G., Flaherty K.E., Hughes D.E., Sharma A., Voorhees C.M. The role of the sales-service interface and ambidexterity in the evolving organization // *Journal of Service Research*. – 2017. – Vol. 20, No. 1. – P. 59-75.

**Р. Ашуров**

«Kazakhstan Invest Construction» ЖШС, Алматы қ., Қазақстан

### **Кәсіпорынның пайдасын арттыру мақсатында өткізу бөлімін басқару әдістері**

**Түйіндеме.** Зерттеудің өзектілігі шағын және орта бизнестен трансұлттық корпорацияларға дейінгі коммерциялық ұйымдардың заманауи сату бөлімінің қажеттіліктерінің өзгеруіне байланысты. Ұйымның болашағы мен табысы өнімнің сапасына ғана емес, сонымен қатар сату қозғалысына да байланысты. Сондықтан бизнес иелері ішкі процестерді цифрлық түрлендіру арқылы компания өнімдерін немесе қызметтерін жылдам тасымалдауы керек. Мақаланың мақсаты – сату бөлімінің тиімділігін арттыруға ықпал ететін перспективалық бизнес бағыттарын анықтау. Бұл мақсатқа жету үшін талдау, синтез, абстракция және салыстыру сияқты ғылыми әдістер қолданылды. Осы әдістерді эмпирикалық жалпылау арқылы біз сату бөлімін басқарудың мәнін анықтай алдық және оның коммерциялық кәсіпорындағы қызмет ету тенденцияларын анықтай алдық. Мақалада сату бөлімінің негізгі мақсаттары, міндеттері мен функциялары берілген. Сондай-ақ сатуды жоспарлаудың және коммерциялық айналымды автоматтандырудың мақсаттылығы ашылды. Нәтижесінде біз кәсіпорын мен оның әлеуетті тұтынушылары арасындағы қарым-қатынасты басқару және жақсарту тәсілдерін анықтай алдық. Жұмыстың практикалық құндылығы кез келген коммерциялық кәсіпорынның табыстылығын қамтамасыз ету мақсатында сату бөлімін басқарудың мәлімделген әдістерін қолдана білуінде жатыр. Осылайша, бұл мақала көптеген кәсіпкерлердің, бизнесмендердің және менеджерлердің көңілінен шығады. Сонымен қатар, сату тиімділігін басқаруда соңғы технологияларды енгізу тәжірибесі ұйымдағы инновацияларды ынталандыратын мамандарды қызықтырады. Соңында, мақалада жоғарыда аталған тұлғалар үшін маңызды болып табылатын үшінші тарап құралдарымен сатуды реттеу әдістерін біріктіру сипаттамасы бар.

**Түйінді сөздер:** бизнес, клиенттер, сауда, сату бөлімі, компания.

**R. Ashurov**

LLC “Kazakhstan Invest Construction”, Almaty, Kazakhstan

### **Methods of managing the sales department in order to increase the company's profits**

**Abstract.** The relevance of the study is due to the changing needs of the modern sales department of commercial organizations from small and medium-sized businesses to transnational corporations. The future and revenues of an organization depend not only on the quality of the products, but also on the sales movement. That is why business owners need to quickly transfer a company's products or services through digital transformation of internal processes. The purpose of the article is to identify promising business areas that improve the efficiency of the sales department. To achieve this goal, scientific methods such as analysis, synthesis, abstraction and comparison were used. By empirically generalizing these methods, we were able to determine the essence of the management of the sales department and identify the tendencies of its functioning in the trade enterprise. The article presents the main goals, objectives and functions of the sales department. The expediency of sales planning and automation of commercial turnover is also disclosed. As a result, we were able to identify approaches to management and improvement of relations between the company and its potential clients. The practical value of the work lies in the ability to use the declared methods of managing the sales department in order to ensure the profitability of any commercial enterprise. Thus, this article will resonate with most entrepreneurs, businessmen and managers. At the same time, the practice of introducing the latest technologies in sales performance management will be of interest to specialists who stimulate innovation in the organization. Finally, the article contains a description of the integration of sales regulation methods with third-party tools, which is also important for the above persons.

**Keywords:** business, clients, trade, sales department, company.

Д.Е. Ерниязова<sup>1</sup>, «7М04114 – Бағалау» мамандығының магистранты  
Н. Бердимурат<sup>2</sup>, PhD докторы

А.З. Нурмагамбетова<sup>3</sup>, экономика ғылымдарының кандидаты, PhD  
докторы

<sup>1, 2</sup> Қазақ Ұлттық аграрлық зерттеу университеті, Алматы қ., Қазақстан  
<sup>3</sup> әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

## ИННОВАЦИЯЛЫҚ ШАҒЫН КӘСІПкерлік: Қызмет Ету Ерекшеліктері Және Даму Перспективалары

**Түйіндеме.** Осы мақалада шағын бизнес кәсіпорындарын басқаруды жетілдіруді зерттеу, менеджерлер мен шағын бизнес иелерінің өздері пайдалануға жарамды менеджмент құралдарын қалыптастыру принциптері мен тәсілдерін әзірлеудің өзекті бағыттары келтірілген. Мақалада негізгі объектісі ретінде қарастыру үшін Қазақстан экономикасының нақты секторында жұмыс істейтін тұрақты негізде (нақты инновацияны әзірлеу және сату үшін белгілі бір кезеңге құрылған венчурлық кәсіпорындардан айырмашылығы) операциялық-нарықтық бағыттағы шағын кәсіпорындар таңдалды.

Мақалада қарастырылатын нақты бағыт экономиканың нақты секторының шағын бизнес кәсіпорындарында инновацияларды енгізуді ұйымдастыру, операциялық-нарықтық стратегиялық бағдарлауды басқару болып табылады және енгізіледі. Жалпы әлемдік экономикада технологиялық жабдықтар мен қаржылық капиталдың салыстырмалы түрде қол жетімділігі жоғары бәсекеге қабілеттілік фокусының білім мен шығармашылық адами ресурстарды басқару саласына ауысуын да анықтайды. Мақалада сонымен бірге, шағын бизнес кәсіпорынның өмірлік циклінің кеңейтілген кезеңдері контекстінде инновацияларды басқару процесі қарастырылады. Сонымен қатар, бұл мақалада шағын бизнес кәсіпорындарының қарызға алынған және басқарушылық инновацияларға жүгінуінің басымдығы да, сондай-ақ жалпы маркетингтік бағдарлауды қолдау үшін ұйымның білімін басқарудың ішкі жүйесін құрудың өзекті қажеттілігі анықталады.

**Түйінді сөздер:** шағын бизнес, инновациялар, инновациялық процесс, кәсіпкерлік.

**Кіріспе.** Шағын бизнес қазақстандық экономиканың, әлеуметтік өмірдің маңызды бөлігіне айналып, азаматтық қоғамның қалыптасуына үлкен үлес қосуда. Бірақ бірқатар объективті және субъективті себептерге байланысты бұл сектордың әлеуеті іске асырылмайды. Осыған байланысты шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытуға байланысты мәселелер Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру, базалық әлеуметтік процестерді қамтамасыз ету үшін зор маңызға ие болады. Бұл мәселелер ондаған жылдар бойы дамыған және дамушы елдердің халықаралық және мемлекеттік деңгейлерінде, сондай-ақ ғылыми-

академиялық қоғамдастықтарда, кәсіпкерлер арасында, БАҚ-та және қоғамдық бірлестіктерде белсенді пікірталастардың тақырыбы болып табылады. Бұл қызығушылық «Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V кодексінің (11.01.2022 жылғы жағдайы бойынша өзгерістермен және толықтырулармен) күшіне енуімен расталады [1].

Қарастырылған мәселенің ерекшелігіне байланысты (инновацияларды басқару) шағын кәсіпкерлік (ШК) классификациясында тағы бір критерий енгізу қажет. Оны «ұйымның негізгі мақсаты» деп атап кетуге болады. Бұл критерийбойынша шағын кәсіпорынның жиынтығын екі топқа бөлуге болады:

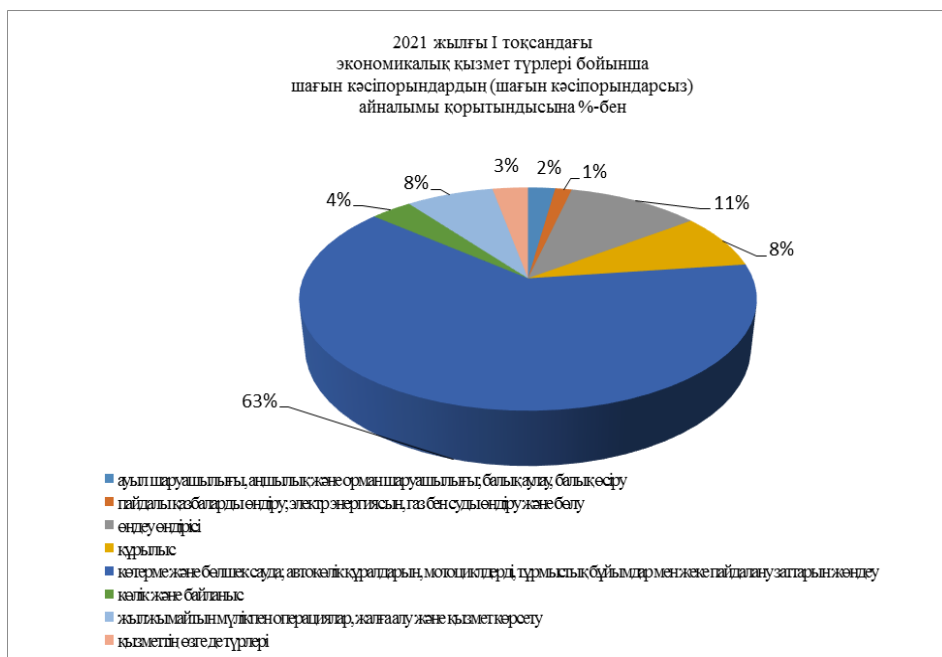
1. Меншік иелері мүлікті пайдаланудан, тауарларды сатудан, жұмыстарды орындаудан немесе тұтынушыларға қызмет көрсетуден жүйелі түрде пайда табуға бағытталған қызметті жүзеге асыру үшін құрылған шағын кәсіпорындар. Бұл ұйымдар ұзақ мерзімді (теориялық тұрғыдан – жалпы уақыты шектеусіз) қызметке бағытталған және негізгі экономикалық мақсаттар ретінде таңдалған нарықта бәсекеге қабілетті өнім шығаруды және ұзақ мерзімді кірістілікті қамтамасыз етуді анықтайды.

2. Венчурлік фирмалар ретінде құрылған шағын кәсіпорындар, олардың өнімі жоғары тәуекелмен байланысты әр түрлі инновациялар болып табылады: ғылыми зерттеулер, технологиялар, жаңа өнімдер жасау, өндірісті ұйымдастыру, маркетинг саласында. Әдетте, венчурлік фирма ғылыми немесе техникалық идеяны іріктеумен және әзірлеумен, оны сынаумен, кейіннен оларды өнеркәсіптік өндіріс сатысына беру үшін үлгілер мен модельдер құрумен айналысатын өнімді дамытудың бастапқы кезеңін ұйымдастыруға қызмет етеді.

Осы екі санаттағы шағын кәсіпорындарды құратын иелердің мақсаттары айтарлықтай ерекшеленеді; бұл тұтастай алғанда ұйымдарды басқару тәсілдеріндегі және атап айтқанда, инновациялардағы айтарлықтай айырмашылықты анықтайды.

Екінші санаттағы шағын кәсіпорындар (венчурлік) негізінен бір инновациялық өнім идеясын дамытуға бағытталған және көбінесе осы өніммен жұмыс аяқталғаннан кейін компания өз қызметін тоқтатады. Көпжылдық әлемдік статистикаға сәйкес, венчурлік фирмалар келіп түсетін жобалардың аз ғана бөлігін сәтті жүзеге асырады. Әзірлеуге қабылданған жобалардың көпшілігі тиімсіз болып шығады, фирмалардың едәуір бөлігі идеяны сәтті нарықтық іске асыру мақсаттарына жеткізілмей, өз қызметін тоқтатады. Сондықтан венчурлік капитал жоғары тәуекелді болып саналады. Оларды әлемдік тәжірибеде негізінен тікелей инвестицияларды жүзеге асыратын венчурлік қорлар шығарады. Мұнда венчурлік инвесторлар қаржыландырудың міндетті шарты ретінде тәуекелдерді төмендету мақсатында көп жағдайда өз өкілінің инновациялық ұйымның директорлар кеңесінің құрамына кіруін талап етеді, бұл ұйымның қалған жоғары менеджерлерінің іс-қимылдарының дербестігіне елеулі шектеулер қояды.

Шағын бизнес кәсіпорындары (ШБК) экономикалық қызметтің барлық түрлерінде жұмыс істейді (1-сурет) [2].



Сурет 1 – ҚР Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі агенттің ұлттық статистика бюросының шағын кәсіпорындар айналымы туралы деректері

Ескерту – [2] дереккөз негізінде жасалынды

Шағын кәсіпкерлікті дамытудың шетелдік және отандық тәжірибесін талдай отырып [3], тұтастай алғанда ел экономикасы үшін шағын бизнесті дамытудың келесі артықшылықтарын атап өтуге болады:

- меншік иелері санының көбеюі және соның салдарынан орта таптың қалыптасуына көмегі – ҚР демократиялық қоғамындағы саяси тұрақтылықтың негізгі кепілі;
- экономикалық белсенді халық үлесінің өсуі, бұл азаматтардың жеке кірісін арттырады және әртүрлі әлеуметтік топтардың әл-ауқатындағы теңгерімсіздікті тегістейді, әлеуметтік шиеленісті төмендетуге ықпал етеді;
- шағын бизнес экономикалық қызметті дамытудың бастауыш мектебіне айналатын ең жігерлі, қабілетті тұлғаларды таңдау және өзін-өзі жүзеге асыру;
- жаңа жұмыс орындарын құру, әсіресе салыстырмалы түрде төмен шығындарымен қызмет көрсету саласында, бұл әсіресе экономикалық құлдырау мен құлдырау кезеңінде өзекті;
- ірі бизнесте және мемлекеттік секторда босатылған қызметкерлерді, сондай-ақ халықтың әлеуметтік осал топтарының өкілдерін (мүгедектер, зейнеткерлер, жастар, «ыстық нүктелерден» келген босқындар, әйелдер) жұмысқа орналастыру;
- жұмыс орнында өз біліктілігін алатын шектеулі ресми білімі бар қызметкерлерді жедел кәсіби даярлау;

– ірі және орта бизнес жеткіліксіз деп санайтын жаңа нарықтарды игеру арқылы ірі компаниялардың өндірісін дамытуды кешіктірілген, бірақ өте тиімді ынталандыру. Өйткені, диверсиялық инновациялар, соның ішінде кейбір заманауи жоғары технологиялық салалар мен өндірістерді тудырады;

– ірі өндірушілердің монополиясын жою, ірі өндірушілер мен тұтынушылардың мүдделеріне зиян келтіретін картельдік келісімдерін қиындататын бәсекелестік орта құру;

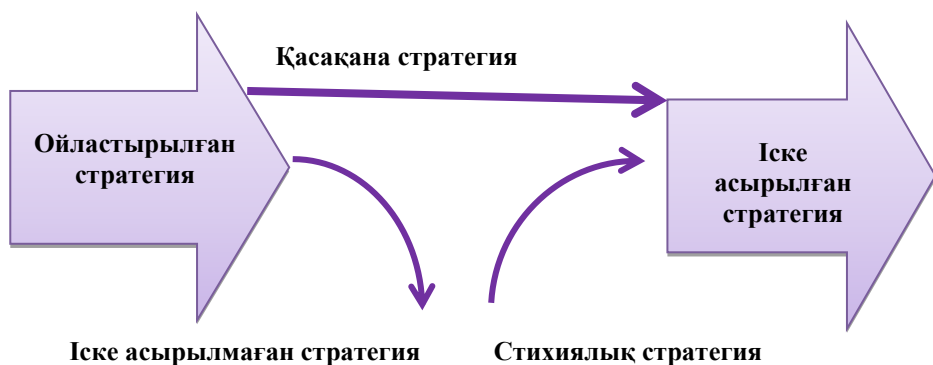
– бір ұйымның ауқымында және шағын болса да, тұтастай алғанда, ел экономикасы үшін өте маңызды қаржылық, материалдық, адами және табиғи ресурстарды жұмылдыру, олар басқаша талап етілмейді, сонымен қатар оларды тиімді және тиімді пайдалану;

– өнімді шығару кезінде капиталды көп қажет ететін және қормен жарақтандыруды төмендету, салымдардың тез өтелімділігі. Мысалы, АҚШ-та жұмыспен қамтылғандар саны 100 адамнан кем компаниялардың қызмет көрсету, көтерме сауда, қаржылық сақтандыру сияқты салаларда ғана емес, сондай-ақ көлікте, өңдеу өнеркәсібінде ірі компанияларға қарағанда активтерді бір долларға сату көрсеткіші жоғары;

– ел экономикасының секторлары арасындағы қарым-қатынасты жақсарту.

Сонымен қатар, шағын кәсіпорындардың иелері үнемдеуге және инвестициялауға белсендігін көрсетіп, олар, әдетте, нарықтық жетістікке жетудегі жеке мотивацияның жоғары деңгейіне ие, бұл тұтастай алғанда ұйымның қызметіне оң әсер етеді.

Питер Ф. Друкер кәсіпкерлік экономика кәсіпкерлік идеяларға негізделген инновациялардан мақтанышпен бас тарта алмайтынын айтады [4]. Өйткені, мұндай инновация қоғам қажет ететін қасиеттерді бейнелейді: бастамашылық, өршілдік және тапқырлық. Инновация тарихы шағын бизнес ортасында революциялық идеялардың пайда болуының мысалдарын көрсетеді.



Сурет 2 – Минцберг пен Уотерз жіктеу стратегиясының түрлері

Ескерту – [5] дереккөз негізінде жасалынды



Г. Минцбергтің идеялары осы айқын қарама-қайшылықты жеңуге көмектеседі [5], ол стратегияны ниеттер немесе жоспар жиынтығы ретінде түсіну және стратегияны іс-қимыл тәсілі ретінде түсіну арасындағы айырмашылықтың маңыздылығын атап өтті. Басшылықтың стратегиялық ниеттері іс жүзінде іске асырылмауы мүмкін, ал стратегия белгілі бір стратегиялық мақсаттарға сәйкес келетін нақты және келісілген іс-қимыл әдісі ретінде өздігінен пайда болуы мүмкін. Жоспарланған және іске асырылған стратегияларды салыстыру бізге мақсатты стратегияны, яғни басшылықтың ниетіне сәйкес жүзеге асырылатын стратегияны «стихиялық» стратегиядан ажыратуға мүмкіндік береді, яғни тиісті ниеттер болмаған кезде немесе тіпті басшылықтың ниетіне қайшы келеді. Жоғарыда 2-суретте стратегиялардың тиісті көрінісі графикалық түрде көрсетілген. Бұл идея жоспардың – басшылықтың өз түйсігі, пікірі, білімі, менталитеті негізінде қабылдағанын көрсетеді – стратегия ешқашан өзінің таза түрінде жүзеге асырылған стратегияға айналмайды. Шағын бизнес кәсіпорындарының тәжірибесіне қатысты стихиялық стратегияға қарағанда тенденциялар мен бағыттарды байқауға болады. Стихиялық стратегияның маңыздылығын шағын бизнес кәсіпорындарының ішкі ортасының келесі факторлары анықтайды [5]:

- басшылық ниетінің айқындылық дәрежесі;
- ұйым қызметкерлерінің осы ниеттерге сәйкес әрекет етуге дайындық дәрежесі;
- ұйым қызметіне басшылықты бақылау дәрежесі;
- сыртқы ортаның болжамдылық немесе бақылану дәрежесі.

Ірі ұйымдардың жоғарғы басшылығының әдейі, атап айтқанда жоспарланған стратегияға деген жиі шамадан тыс адалдығын атап өткен жөн. Бұл жағдайда жоғарғы басшылық өзінің стратегиялық құзыреттілігін өзінің ниеттерін (стратегиялық мақсаттарын) дәл тұжырымдау, тиісті стратегияларды айқындау, бюджеттер мен іс-қимыл кестелері форматтарында бүкіл ұйымды қамтитын егжей-тегжейлі жоспарлауды орындау, оларды лауазымдық нұсқаулықтар мен бақылау тетіктеріне енгізу және жоспарланған «тосын сыйларсыз» іске асыруды қамтамасыз ету қабілетімен байланыстырады [6].

Күтпеген «тосын сыйлардың» пайда болуы, жағымды болса да, басшылық оның құзыреттілігіне сынақ ретінде қабылданады. Біздің байқауымызша, бұл құбылыс, әсіресе, жақында МВА бағдарламаларын бітірген немесе беделді бизнес-мектептерде оқитын немесе оларға ұқсас орта және ірі бизнес ұйымдарының жас және өршіл басшыларына тән. Сонымен қатар, нақты ұйымдастырушылық тәжірибеде стратегиялар жоспарлау процесінде жобаланбайды, өйткені олар дайын шешімдердің «портфельдерінен» алынады: салалық, өтілген тәжірибе, МВА оқу бағдарламалары және т.б. Нәтижесінде, топ-менеджерлер «дайын» түрде игерген бұл стратегиялар өздігінен пайда болады және күтпеген нәтижелерді, соның ішінде оң нәтижелерді қабылдауға кедергі келтіреді. Шағын бизнесті басқарудың кәсіпкерлік тәсілі өзгерген сыртқы жағдайларға бейімделу үшін маневр жасау үшін кеңістік құруға негіз болады.

Қазіргі уақытта бәсекелестіктің күшеюіне, қаржы және жұмыс күші нарықтарының жаһандануына, әлемдік экономикалық дағдарыстың

салдарына және қоршаған ортаның динамикасы мен белгісіздігінің дәрежесін арттыратын басқа да тенденцияларға байланысты шағын бизнес стратегияларында стихия элементтерінің өсуі болуы сөзсіз. Бұл шағын бизнес үшін ішкі байланысты емес стратегиялардың пайда болуына және инновациядан бастап күнделікті өмірге дейінгі инновациялық процестің барлық кезеңдерінде шағын бизнес кәсіпорындарының қатысу қиындықтарының артуына әкеледі. Бұрын мұндай тәжірибе ұйымның бөліктеріне (бөлімге, топқа немесе жеке орындаушыларға) ұйымның тұтастығына нұқсан келтірместен іс-әрекет тәсілін таңдауға айтарлықтай еркіндік берілген кезде ғылыми мекемелерде кеңінен таралған болатын. Қазіргі уақытта байланыссыз стратегияларды жоғары білікті мамандарды біріктіретін көптеген ұйымдардан табуға болады. Атап айтқанда-консалтинг немесе жоғары технологиялар саласында. Мысалы, ұзақ уақыт бойы бұл тәсіл Microsoft-та қолданылады.

Бұл инновациялық бизнестің ішкі ұйымдастырушылық инкубаторларын құратын тапқыр синглдерді және «ақылсыз» топтарды ынталандыру үшін арнайы күш-жігерді көрсетеді. Бірақ мұндай идеялар пайда болғаннан кейін ірі ұйым инновацияны енгізудің экономикалық нәтижелерін толық игеру үшін барлық қол жетімді корпоративтік ресурстарды (қаржылық, әкімшілік, маркетингтік, өндірістік) қамтиды. Шағын бизнес кәсіпорындары (венчурлік емес, операциялық және нарықтық, экономиканың нақты секторынан) мұндай қолдаудың болмауына байланысты ұйым ішінде пайда болған инновациялардың қаржылық пайдасының көп бөлігін жоғалтуға мәжбүр. Бұл шағын бизнес басшылығына ең алдымен инновациялық процестің екінші жартысына, атап айтқанда диффузияға, яғни инновацияларды қарызға алуға назар аударуды ұсынуға мүмкіндік береді.

3. Сыртқы ортаға жоғары тәуелділік: мемлекеттік әкімшілік, банктер, ірі кәсіпорындар, пәтер иелері, ғылыми зертханалар, консалтингтік фирмалар.

Шағын бизнес кәсіпорындарының басшылығы ұйымның сыртқы ортасына өте нашар әсер етуі мүмкін. Сыртқы орта тенденциялары, әсіресе алыс экономикалық, саяси және әлеуметтік орта туралы хабардар болу, әдетте, көшбасшылықтың төмен біліктілігі мен қазіргі басқарудың шамадан тыс жүктелуіне байланысты жеткіліксіз. Бұл экономикалық жағдайлардың өзгеруіне және тәуекелдердің өсуіне сезімталдықтың жоғарылауына әкеледі. Нәтижесінде, шағын бизнес басшылары жеке кәсіпкерлікке байланысты тәуекелге баруға және жаңа жобаларды жүзеге асыруға бейім болғанына қарамастан, қауіпті инновациялық жобалардағы қателіктер олар үшін өлімге әкеледі. Осының салдарынан – басымдықтар инновацияның туындауынан гөрі қарыз алуға емес, абайлап көзқарас жағына қарай жылжылуы тиіс.

4. Қаржылық ресурстардың тапшылығы – меншіктік, қарыздық.

Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік бағдарламаларына қарамастан, қосымша қаржы қаражатын қарызға алу және несие алу қиындықтары шағын бизнес кәсіпорындары үшін өте маңызды болып қала береді. Ресурстардың қатаң шектеулері жағдайында ұйымның стратегиялық, ұзақ мерзімді дамуына бағытталған инновацияларды енгізу шағын бизнес кәсіпорындарына қатысты ағымдағы өтімділік пен төлем қабілет-

тілігін сақтау үшін қысқа мерзімді, тактикалық тәсілдермен айтарлықтай бәсекелеседі. Сонымен қатар, қызметкерлердің инновациялық күш-жігері басшылықтың оң реакциясын, негізінен, оларды арзан әзірлеу және енгізу мүмкін болған жағдайда қарсы алады. Бұл жағдайда қарыз алу және басқару инновациялары мүмкіндігінше сұранысқа ие болады.

5. Тұтынушыға жақын болу және нарық талаптарына жылдам бейімділік.

Шағын бизнес қызметкерлерінің көпшілігі тұтынушылармен тікелей немесе жанама түрде өзара әрекеттеседі. Әрине, ұйымның жалпы маркетингтік бағыты (тұтынушының сұранысына байланысты) дамиды. Осындай бағыттағы ірі ұйымдарда өндіріске, қаржылық көрсеткіштерге, өнімге, технологиялық дамуға және т.б. бағдарлану бәсекелеседі. Сондықтан, ішкі ортаның көрсетілген ерекшеліктеріне сүйене отырып, шағын бизнес кәсіпорындары тұтынушылардың тілектері, олардың қанағаттану дәрежесі, нарықтық ұсыныстар аясында әлі алынбаған пайдасы туралы ақпарат жинау үшін тиімді жағдайға тап болады. Бұл мынандай жағдайларға әкеледі:

- тұтынушы сияқты инновациялық идеялардың қайнар көзіне қолжетімділік;

- қарызға алынған инновацияларды нақты сұраныстары бар нарықтың тар сегменттерінің қажеттіліктеріне қатысты бірегей түрде бейімдеу мүмкіндігіне қарай, яғни осы сегменттерде тұрақты бәсекелестік артықшылықтар үшін негіз жасайды.

Сыртқы ортадағы өзгерістерді болжаудың әлсіз мүмкіндігімен үйлескенде, бұл парадоксалды түрде шағын бизнес үшін күтпеген сыртқы оқиға сияқты инновациялық мүмкіндіктердің практикалық көзін іске асыру ықтималдығының жоғарылауына әкеледі, бұл мүлде орындалмай қалатын күтпеген жерден сәттілікке әкеледі [7].

Бұл «келешегі жоқ» өнімді сатудың күрт өсуі, тұтынушылардың «профильді емес» сегменттерінің кенеттен қызығушылығы және бәсекелестердің «түсініксіз» әрекеттері болып саналады. Бұл дереккөзді шағын бизнес жетекшілері қарастыруы керек, себебі ол ең төменгі тәуекелмен табысты инновация мүмкіндіктерін уәде етеді. Күтпеген сәттілікпен байланысты мүмкіндіктерді пайдалану оларды ұйымда жүзеге асыруда ең аз қиындықтар тудыруы мүмкін. Ал озық іргелі ғылыми идеяларға негізделген инновацияларды әзірлеу жоғары тәуекелдері бар ұзақ мерзімді жобаларға айналуға мүмкін. Мысалы, термоядролық синтезді қолданатын электр станцияларының алдын-ала түсінілген үлкен нарықтық сәттілігімен әлемдік экономикаға қажетті қуаттың осындай электр станцияларының техникалық іске асырылуын күтуге он жылдан астам уақыт кетеді.

Бұл Қазақстан, Ресей, АҚШ, Еуропа және Жапонияның жетекші ғалымдарының үздіксіз қаржыландыруымен және жобаға қатысуымен болады. Ұқсас жағдай биотехнологияда көрінісін табады: клондау, бағаналы жасушаларды пайдалану және т.б. Көптеген нарықтарда тұтынушылардың талаптары уақыт өте келе әлеуметтік, экономикалық және технологиялық факторлардың әсерінен өзгереді. Бұл жағдайда күтпеген сәттілік тұтынушылар сегментінің ауырлық орталығы «келешегі жоқ» деп саналатын ұйымның өнімдеріне қолайлы жаққа ауысқанын білдіруі мүмкін. Сонымен қатар, сегменттің мөлшері тұтынушылардың ауысуына байланысты өзгеруі мүмкін. Мәселен, өткен ғасырдың 90-

жылдарының ортасында сейфтер мен металл шкафтардың отандық өндірушілері тұтынушылардың кішкентай өнімдерге деген қызығушылығының артқанын анықтады.

Ұйымдар бұрын корпоративтік клиенттерге ұсынылатын ірі габаритті сейфтер мен шкафтардың ассортиментіне «довеск» болып саналған шағын сейфтердің нарықтық табысына назар аударды. Жеке тұлғалардың есебінен тұтынушылар нарығы кеңейгенін жедел түсіне алғандар өз айналымын едәуір ұлғайтты және шкафтар мен сейфтердің кейбір серияларының желісін тез және елеулі шығындарсыз нарықтағы жағдайын жақсартты. Бұл мысал күтпеген сәттілік, әдетте, ұйым үшін түбегейлі инновацияны, абсолютті инновацияны, тұтынушылық мінез-құлықтың маңызды басқарылатын өзгерісін қажет етпейтінін тағы бір дәлелдейді. Тек «тұтынушыдан кейін» баруға маңызды. Демек, тәуекелдер, ең алдымен, қаржылық, шамалы, бұл шағын бизнес үшін өте маңызды. Осылайша, егер тұтынушыларға назар аудару, қарым-қатынас маркетингі ұйым үшін декларация ғана емес, нақты күнделікті тәжірибеге айналса және күтпеген сәттіліктің нәтижелерін толық пайдалануға мүмкіндік туады.

6. Басшылардың әлсіз құзыреттілігі және қызметкерлердің әртүрлі функцияларын біріктіру.

Нәтижесінде, жұмыс үшін қажетті ақпарат тез өзгереді және нашар жүйеленеді, әртүрлі адамдарда болады. Көптеген тәжірибелі қызметкерлер осы жағдайларда кез келген мәселені шешуге мүмкіндік беретін жасырын білімге ие болады. Мұндай білімді қалай рәсімдеу және беру, жаңадан бастаушылардың қажетті қабілеттерін дамыту түсініксіз болады. Кез келген негізгі қызметкердің кетуі (және олардың көпшілігі шағын бизнеске жатады) компанияның құзыреттілігінің бүкіл кластерін жоғалтуға әкеледі. Шағын бизнес кәсіпорындары үшін ұйымның білімін басқару жүйесін құру қажеттілігі өте жоғары.

Талдау нәтижелерін 1-кестеде қорытындылаймыз [8].

Кесте 1 – Шағын бизнес кәсіпорындарының жұмыс істеу ерекшеліктері және олардың инновацияларды басқаруға әсері

№	Шағын бизнес кәсіпорындары қызметінің ерекшеліктері	Инновацияларды басқару жүйесін құруға арналған қорытындылар мен ұсынымдар
1	Басқаруды орталықтандырудың жоғары дәрежесі	Тұтастай алғанда, шағын бизнес кәсіпорындарының инновацияларына сезімталдықтың ұйымның бірінші тұлғасының ашықтығына, бастамашылдығына және шығармашылығына қатты тәуелділігі ұйым ішінде шағын бизнес кәсіпорындарының ерекшеліктерін ескере отырып, инновациялық климатты қолдайтын атмосфера, мәдениет пен құрылым құру қажеттілігіне әкеледі

2	Тұрақты жұмыс істейтін стратегиялық басқарудың жоспарлы жүйесінің болмауы	Шағын бизнесті стратегиялық басқару көбінесе стихиялық стратегияларға сүйенеді. Бұл кездейсоқ «тапқыр» идеялардың пайда болуына ықпал етуі мүмкін. Алайда, олардың перспективалы нарықтық сұранысы жағдайында да, шағын бизнестің операциялық және нарықтық кәсіпорындары инновациялық процестің барлық кезеңдерін өз бетінше жүзеге асыра алмайды және ұйым ішінде пайда болған инновациялардың қаржылық пайдасының негізгі бөлігін жоғалтуға кепілдік беріледі. Бұл шағын бизнес басшылығына инновациялық процестің екінші жартысына, атап айтқанда диффузияға, яғни инновацияларды қарызға алуға назар аударуды ұсынуға мүмкіндік береді
3	Сыртқы ортаға жоғары тәуелділік	Тәуекелді инновациялық жобалардағы қателіктер шағын бизнестің операциялық және нарықтық кәсіпорындарының банкроттығына әкеледі. Сондықтан олар үшін басымдықтар мұқияттық көзқарастар жағына ауысады, инновациялар туындағанына карағанда, қарыз алу бағытына тезірек ауысуы болады. Инновациялық қызметке қатысты шағын бизнес кәсіпорындарының тәуекелдерін сәйкестендіру тәсілдерін және олардың алдын алу және теріс салдарын азайту әдістерін әзірлеу қажет
4	Қаржылық ресурстардың тапшылығы – меншіктік, сондай-ақ қарыздық	Шағын бизнес кәсіпорындарының операциялық және нарықтық сектордан өмір сүруі үшін күрестің қатаң жағдайларында негізінен қарызға алынған және басқарушылық инновацияларды енгізу саласында тәуелсіз мүмкіндіктер бар
5	Тұтынушыға жақын болу және нарық талаптарына жылдам әрекеті	Ірі және орта бизнеспен салыстырғанда тұтынушылардың қалаулары туралы, оның ішінде олардың позициялық ауытқуын ескере отырып, өзекті ақпаратқа қол жетімділігі олардың ортасында инновациялық идеяларды іздеуге мүмкіндік береді. Сондай-ақ қарызға алынған инновацияларды нарықтың тар мақсатты сегменттерінің ерекше қажеттіліктеріне бейімдеу. Бұл ұйымның жалпы маркетингтік бағытын құру және сақтауды, сонымен қатар тұтынушылар туралы ақпаратты нақты жеткізу және түсінуді қажет етеді
6	Менеджерлердің әлсіз құзыреттілігі және қызметкерлердің әртүрлі функцияларын біріктіруі	Қызметкерлердің жеке білімі мен дағдыларына жоғары тәуелділік. Ұйымдағы бейресми білімнің үлкен көлемі. Шағын бизнес кәсіпорындары үшін ұйымның білімін басқару жүйесін құру қажеттілігі өте жоғары
Ескерту – [8] дереккөз негізінде жасалынды		

**Қорытынды.** Осылайша, шағын бизнес кәсіпорындарының қарызға алынған және басқарушылық инновацияларға жүгінуінің басымдығы,

сондай-ақ жалпы маркетингтік бағдарлауды қолдау үшін ұйымның білімін басқарудың ішкі жүйесін құрудың өзекті қажеттілігі анықталды.

Шағын бизнес кәсіпорындарының анықталған ерекшеліктері қолдануға болатын ұсыныстарды қалыптастыруға мүмкіндік береді:

- инновациялық қызметті бағалау көрсеткіштерінің жүйесін қалыптастыру үшін;
- инновациялық жобаларды іріктеу үшін;
- шағын бизнес кәсіпорындарын дамыту стратегиясын әзірлеу үшін;
- инновацияларды ағымдағы жоспарлау және қызметкерлерді ынталандыру жүйесін әзірлеу үшін.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. «Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі» 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V Қазақстан Республикасының Кодексі (11.01.2022 ж. жағдай бойынша өзгерістермен және толықтырулармен).
2. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі агенттігінің ұлттық статистика бюросы, ресми сайты: <https://stat.gov.kz/> (өтініш берген күні: 19.02.2022).
3. Olive N.G., Roy J. & Wetter M. (1997). A practical guide to using the balanced scorecard: performance drivers (No. D10 271). John Wiley.
4. Drucker P.F. (2007). Business and innovation. Moscow: Williams.
5. Mintzberg G. (2004). First structure: creating an effective organization.
6. Ramaprasad H. (2004). Total performance scorecard. Routledge.
7. Kaplan R.S. & Norton D.P. (2005). The balanced scorecard: measures that drive performance. Harvard business review, 83(7), 172.
8. Christensen C.M. (2013). The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail. Harvard Business Review Press.

**D.E. Eriyazova**<sup>1</sup>, master's student of the specialty «7M04114 – Assessment»

**N. Berdimurat**<sup>2</sup>, PhD

**A.Z. Nurmagambetova**<sup>3</sup>, candidate of Economic Sciences, PhD

<sup>1, 2</sup> Kazakh National Agrarian Research University, Almaty, Kazakhstan

<sup>3</sup> al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

### **Innovative small business: features of functioning and development prospects**

**Abstract.** The article presents relevant directions for the development of principles and approaches to the study of improving the management of a small business, the formation of management tools suitable for use by managers and owners of small businesses. As the main object in the article for consideration, small enterprises of operational and market orientation are selected, on a permanent basis (as opposed to

venture capital, created for a certain period to develop and sell a specific innovation) operating in the real sector of the economy of Kazakhstan.

The specific direction considered in the article is the management of the introduction of innovations in small businesses in the real sector of the economy, with an operational-market strategic orientation. This emphasis is due to the fact that in the global economy as a whole, the relative availability of technological equipment and financial capital determines the shift in the focus of high competitiveness to the area of knowledge management and creative human resources. The article also discusses innovation management in the context of the enlarged stages of the life cycle of a small business. Thus, the priority of the appeal of small businesses to borrowed and managerial innovations is revealed, as well as the urgent need to build an internal knowledge management system of the organization to support the overall marketing orientation.

**Keywords:** small business, innovation, innovation process, entrepreneurship.

**Д.Е. Ерниязова**<sup>1</sup>, магистрант специальности «7M04114 – Оценка»

**Н. Бердимурат**<sup>2</sup>, доктор PhD

**А.З. Нурмагамбетова**<sup>3</sup>, кандидат экономических наук, доктор PhD

<sup>1, 2</sup> Казахский национальный аграрный исследовательский университет,  
г. Алматы, Казахстан

<sup>3</sup> Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

### **Инновационное малое предпринимательство: особенности функционирования и перспективы развития**

**Аннотация.** В статье представляются актуальными направления разработки принципов и подходов по исследованию совершенствования управления малым предприятием, формированию инструментов менеджмента, пригодных для использования самими менеджерами и собственниками малого бизнеса. В качестве основного объекта в статье для рассмотрения выбраны малые предприятия операционно-рыночной ориентации, на постоянной основе (в отличие от венчурных, созданных на определенный период для разработки и продажи конкретной инновации) действующие в реальном секторе экономики Казахстана.

Конкретным направлением, рассматриваемых в статье, является управление внедрением инноваций в предприятиях малого бизнеса реального сектора экономики, операционно-рыночной стратегической ориентации. Такой акцент обусловлен тем, что в целом в мировой экономике относительная доступность технологического оборудования и финансового капитала определяет смещение фокуса высокой конкурентоспособности в область управления знаниями и творческими человеческими ресурсами. В статье также рассматривается управление инновациями в контексте укрупненных этапов жизненного цикла малого предприятия. Таким образом, выявляется приоритетность обращения предприятий малого бизнеса к заимствованным и управленческим инновациям, а также актуальная потребность построения внутренней системы управления знаниями организации для поддержки общей маркетинговой ориентации.

**Ключевые слова:** малый бизнес, инновации, инновационный процесс, предпринимательство.

ХҒТАР 06.73.15  
ӘОЖ 336.13

**А.О. Базарбаев<sup>1</sup>**, экономика ғылымдарының кандидаты, профессор  
**Ж.Т. Калдыкоз<sup>2</sup>**, магистрант  
КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

## **«БЖЗҚ» АҚ ЗЕЙНЕТАҚЫ ҚОРЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІ**

**Түйіндеме.** Бұл мақалада Қазақстан Республикасының жалғыз Бірыңғай Жинақтаушы Зейнетақы Қоры АҚ-ның инвестициялық қызметінің тиімділігіне талдау жүргізілетін болады. Қай уақытта болсын зейнетақы жүйесі мемлекеттің маңызды экономикалық компоненттерінің бірі болып табылады. Кез келген мемлекет азаматы зейнет жасына жеткеннен кейін лайықты өмір сүргісі келеді. Әрине бұл зейнетақы көлеміне де байланысты. Зейнетақы тек салымшының аударымдарынан ғана емес, сонымен қатар инвестициялық табыстанда құралады. Осы мақалада БЖЗҚ қорындағы инвестициялық табыстылықтың деңгейі, қордағы жинақтар қандай қаржылық құралда және қандай көлемде салынғанын зерттелген. Жалпы инвестициялық қызметтің тиімділігіне талдау жасалынған, және осы талдау қорытындылары бойынша ұсыныстар мен шешімдер келтірілген. Мақалада қордың соңғы үш жылдағы инвестициялық табысы және оның құрылымы көрсетілген. Инвестициялық табысқа құрылымдық және уақыттық анализ жасалынған. Валютадағы салымдарға да талдау жасалынған. Валюта да қаржы құралы болып табылады. Одан сауда негізінде пайда немесе шығын көруге болады. Мақалада БЖЗҚ қоры Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің бақылауында бірнеше валютада салымдар жасағаны туралы ақпарат бар. Жалпы мақала инвестициялық табыстың зейнетақыға қандай тиімділік көрсететіні туралы зерттеу жүргізілді.

**Түйінді сөздер:** зейнетақы жүйесі, инвестициялық табыс, инвестициялық қызмет, қаржы құралдары, инвестициялық портфель, инфляция.

**Кіріспе.** Бұл зерттеменің өзектілігі әрқашанда болады. Себебі Қазақстан Республикасының әрбір тұрғыны болашақта зейнетке шыққанда, тұрақты түрде және жақсы мөлшерде зейнетақы алғысы келеді. Бұндай нәтижеге қол жеткізу үшін әрине теңдестірілген және тиімді зейнетақы жүйесін құру керек. Тиімділік деп БЖЗҚ қорының инвестициялық табыстарын арттыруды айтуға болады. Біздің ел осы 30 жылға жуық тәуелсіздік жылдарында бірнеше рет зейнетақы жүйесінің реформасын өткізді. Әлі күнге дейін де зейнетақы жүйесінде өзінің кемшіліктері бар.



Қазіргі таңда елімізде жалғыз бірыңғай зейнетақы қоры бар. Бұл қор салымшылардың қаражаттарын барынша тиімді пайдаланып, оны көбейтуге тырысып жатыр. Бірақ бұндай жағдай әрине әрқашан болмайды. Кейбір кезде осы қордан басқа компанияға инвестиция ретінде салынған қаржы пайда алып келмей тиімсіз қалып жатыр. Сонымен қатар мемлекет инвестициялық табысты инфляция мөлшерінен төмен болмауын кепілдендіріп отырады, алайда инфляция деңгейі нақты көрсеткіштен жоғары да болуы мүмкін. Жақында Парламент зейнет жасына дейін сабылшыларға өз қаражаттарының бір бөлігін, белгілі бір мақсаттарда пайдалану туралы заң жобасын мақұлдаған болатын. Бұл заңның да теріс әсері болуы әбден мүмкін. Кейбір сарапшылар бұл ел экономикасына оң өзгерістерден гөрі теріс әсер тигізуі мүмкін деп топшылайды. Жалпы зейнетақы жүйесі қазіргі кезде реформаларды талап етіп отыр.

1997 жылдың 12 мамырынан бастап, Қазақстанның зейнетақы жүйесінің қазіргі келбетінің негізі қаланды деп айтса болады. Бұл жылы зейнетақы жүйесін реформалау концепциясы пайда болған еді [2]. Әлемде зейнетақы жүйесін реформалау бойынша тенденция жүріп жатыр. Әсіресе бұл тенденция дамыған мемлекеттерде байқалады. Реформалау демографиялық себептерге байланысты жүргізіледі [3].

Қазақстан Республикасы тәуелсіздікті алғаннан кейін осы реформалауды бастаған еді. БЖЗҚ қоры 2013 жылы бірнеше жеке зейнетақы қорларының бірігуінен пайда болған бірыңғай қор. Оның негізгі міндеті салымшыларды зейнет жасына жеткенде зейнетақымен қамтамасыз ету. Осы негізгі мақсатына жету үшін зейнетақы қоры салымшылардың жинақтарын әртүрлі инвестициялық құралдарға пайдаланады. Яғни инвестициялық табыс табу үшін және жиналған жинақтың сомасын еселету үшін инвестициялайды. 2021 жылға дейін БЖЗҚ жинақтарды өзі әртүрлі инвестициялық құралдарға құятын. Олардың 99%-ы Ұлттық Банктің ноталары болатын. Бұл қаржы құралы тәуекелі төмен және табыстылығыда төмен болып келеді. 1998 жылғы реформадан кейін Қазақстандағы зейнетақы қорларының портфельдері өте әлсіз диверсификацияланған, яғни 2000 жылдары портфельдегі активтердің 77%-дан астамы мемлекеттік бағалы қағаздарға құйылған. Бірақ кейін портфель диверсификацияға ұшырап, 2007 жылы мемлекеттік бағалы қағаздардың үлесі 25% ғана құраған болатын. Ал қалған бөлігі шетелдің және Қазақстанның компанияларының үлестік бағалы қағаздарына құйылған. Өкінішке орай 2008 жылы қаржылық дағдарыстан кейін мемлекеттік бағалы қағаздардың үлесі қайтадан азая бастады. Қазақстанның зейнетақы қорларының инвестициялық табыстылығы 2000-2012 жылдары аралығында 0,86%-ды құраған [1].

2021 жылдан бастап, БЖЗҚ-ның салымшыларының жинақтары жеткілікті шектен асса, артқан соманы жеке инвестициялық басқару компанияларына сенімге бере алады. Инвестициялық портфельді басқарушы компаниялардың қатарына 6 компания жатады. Олар: BCC invest, Jusan invest, Halyk Global Markets, Halyk finance, First Heartland Capital, Centras Securities. Инвестициялық басқару компаниясына жеткілікті деңгейден асқан соманы салу үшін, ИПБ (инвестициялық портфельді басқару) компаниялары өз тарапынан Қазақстан республикасының қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің

талаптарына, ережелеріне сай болу керек және Бірыңғай жинақтаушы Зейнетақы қорымен шарттары болуы тиіс. Ал салымшыға қойылатын негізгі талаптардың бірі бұл ИПБ компаниясына жинағының бір бөлігін сенімге беру туралы өтініші және жеткілікті шектен асқан сома болу керек. Бұл жеткілікті сома салымшылардың жасына байланысты ұлғая береді. Осы ИПБ компаниялары зейнетақы жинақтарын арнайы бекітілген қаржы құралдарына ғана құя алады. Олардың қатарына ең негізгілердің бірі: мемлекеттік бағалы қағаздар, Қазақстандық компаниялардың бағалы қағаздары, шетел валюталары, шетел компанияларының бағалы қағаздары. Және бұл компаниялар Standards and Poor's агенттігінің халықаралық шкаласының ВВ деген бағасынан төмен болмау керек. Бұл талаптар барынша салымшылардың жинақтарын әртүрлі қаржылық тәуекелдерден қорғау және осы тәуекелдерді төмендету мақсатында қолданылады.

**Сараптамалық бөлім.** Жалпы компанияның қаржылық жағдайын білудің ең қарапайым әдістерінің бірі ол вертикальді және горизонтальді анализдер. Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының инвестициялық қызметінің нәтижелері негізінде осы екі әдісті пайдаланып анализ жасаймын.

Вертикальді анализ немесе құрылымдық анализ деп те атайды. Бұл әдіс арқылы біз Ұлттық Банктің қаржылық құралдырынан және операцияларынан түскен табыстардың үлесін анықтай аламыз. Мысалы кері РЕПО операциясы бойынша табыстардың жалпы табыстағы үлес салмағын анықтай аламыз. Сол арқылы жалпы компаниядағы бірнеше жылдағы көрсеткіштердің өзгеру динамикасын айқындауға болады. Бұл әдіс горизонтальді әдістен қарағанда компанияның қаржылық жағдайы жайлы сәл көбірек ақпарат береді.

Горизонтальді анализ деп белгіді бір уақыт аралығындағы инвестициялық қызметтің көрсеткіштердің абсолютті өзгерісі және өсу қарқыны. Яғни алдыңғы жылмен салыстырғанда қаншаға және неше пайызға өскенін байқауға болады. Бұл көрсеткіш арқылы біз компанияның жалпы көрсеткіштерінің өзгерісін көре аламыз, яғни тенденция өсуге қарай бет бұрды ма әлде төмендеуге бет бұрды ма, соны біле аламыз.

Бұл кестеден Кері РЕПО бойынша операциядан түскен табыстардың 2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда 92 пайызға өскенін байқауға болады. Шетел валютасы арқылы болатын операциялардан түскен табыстар 2018 және 2019 жылдары теріс көрсеткіштерге ие болса, 2020 жылы бұл көрсеткіш бойынша табыс 291 млрд теңгені құрады. 2021 жылы Кері РЕПО бойынша операциядан түскен табыс 2020 жылмен салыстырғанда 28 млрд теңгеге азырақ болды, бұл қатты өзгеріс емес алайда үш жылдағы өсімнен кейінгі түсім болып тұр. Дегенмен жалпы инвестициялық табыс 2021 жылы 1 трлн 380 млрд теңгені құрады бұл алдыңғы жылмен салыстырғанда 118 млрд теңгеге артық. 2022 жылдың 1 наурыздағы жағдайға байланысты инвестициялық табыс мөлшері күрт азайған, оның көлемі 534 млрд теңгені құраған болатын.

Ал енді осы Ұлттық Банктің басқаруындағы зейнетақы жинақтарының валюталардағы салымдарының сомасын анықтап, олардың үлесін зерттейік. Бұл кестеден біз зейнетақы жинақтарын ҚРҰБ көбінесе АҚШ долларына салғанын байқаймыз. Оған себеп АҚШ доллары халықаралық валюта болып саналады және ең берік валюталардың бірі.

Кесте 1 – БЖЗҚ қорының инвестициялық табыстарына құрылымдық талдау (млрд теңге)

Атауы	Инвестициялық табыс, 2020	Инвестициялық табыс 2019	2019-2020 (абсолютті өзгеріс)	2019-2020 (өсу қарқыны, %)	Инвестициялық табыс, 2019	Инвестициялық табыс 2018	2018-2019 (абсолютті өзгеріс)	2018-2019 (өсу қарқыны, %)
Кері РЕПО операциялары және салымдар бойынша сыйақы түрінде түскен табыстар	831,7	665,1	166,6	20,0	665,1	51,8	613,3	92,2
Нарықтық қайта бағалау бойынша бағалы қағаздардың табыстары	85,8	-35,4	121,1	141,2	-35,4	-6,5	-28,9	81,7
Шетел валютасын қайта бағалау бойынша табыс	291,0	-7,4	298,4	102,5	-7,4	-28,7	21,4	-289,8
Басқа да активтерді қайта бағалау бойынша табыс	-5,5	19,8	-25,3	460,7	19,8		19,8	100,0
Сыртқы басқарудағы активтерден түсетін табыс	50,3	12,9	37,3	74,2	12,9	0,3	12,6	97,4
Басқа да табыстар	9,3	44,7	-35,4	-381,6	44,7	1,7	43,0	96,3
Барлығы	1262,5	699,8	562,7	44,6	699,8	18,6	681,2	97,3
Ескерту – [4] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылған								

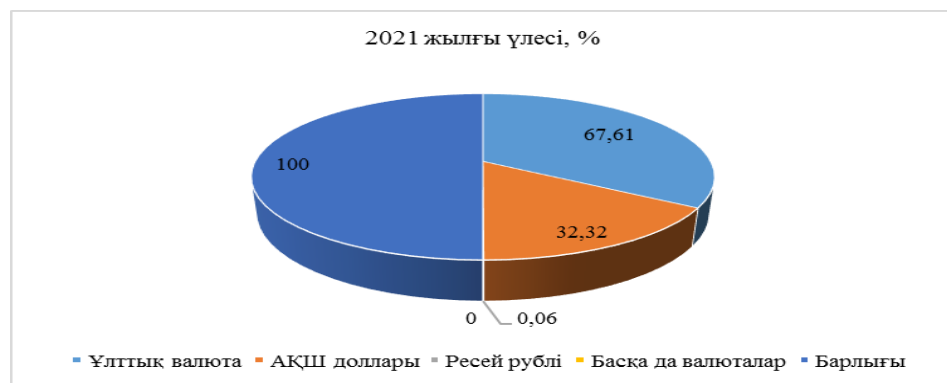
Ресей рублі екінші валюта болып тұр, оған себеп Ресеймен бірнеше экономикалық одақтарға мүшеміз, әрі Ресей елімен сауда көлемі өте үлкен. АҚШ долларындағы салымдар 2020 жылы 32%-ды құраса, 2018 жылы бұл көрсеткіш 28,9%-ға дейін төмендеді. Бұған негізгі себептердің бірі ретінде дедолларизация саясатын атаса болады.

Кесте 2 – ҚРҰБ басқаруындағы зейнетақы жинақтарының валютадағы салымдарының құрылымы (млрд теңге)

Валюта	2021 ж.	2020 ж.	2019 ж.	2018 ж.	2021 ж. үлесі %	2020 ж. үлесі %	2019 ж. үлесі %	2018 ж. үлесі %
Ұлттық валюта	9 037	9143	7201	6304	67,61	70,9	66,7	67,2
АҚШ доллары	4 320	3726	3261	3035	32,32	28,9	30,2	32,4
Ресейрублі	8,11	17	33	30	0,06	0,1	0,3	0,3
Басқа да валю- талар	0,55	7	302	7	0	0,1	2,8	0,1
Барлығы	13 366	12894	10798	9378	100	100	100	100

Ескерту – [4] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылған

Ұлттық валютадағы салымдар керісінше көбейіп барады. Инвестициялық тиімділік жағынан қарайтын болсақ, доллардағы салымдар 35%-ға дейін ұлғайтып, ресей рублінің орнына евро валютасына салымдар жасау керек. Яғни сыртқы факторларды ескере отырып, оперативті түрде инвестициялық саясатты өзгертіп отыру керек. 2021 жылы ұлттық валютадағы салымның үлесі 3%-ға дейін төмендеп, керісінше АҚШ долларындағы салымның үлесі 4%-ға артқан. Яғни портфельде өзгеріс жасалып, жылдан-жылға АҚШ долларында салымды ұстау тиімді болып келеді. 2022 жылдың 1 наурыздағы жағдай бойынша да бұл тенденция сақталған ұлттық валютадағы салым 2%-ға азайып, АҚШ долларындағы салымдар 2%-ға артқан. Кестені визуалды түрде көрсету мақсатында 1-суретке қараңыз.



Сурет 1 – ҚРҰБ басқаруындағы зейнетақы жинақтарының валютадағы салымдарының құрылымының диаграммадағы көрінісі

Ескерту – [4] әдебиет көзі негізінде құрастырылған

Бұл суреттен ҚРҰБ зейнетақы жинақтарының басым бөлігін ұлттық валютада екенін көруге болады. Зейнетақы активтерінің табыстылық деңгейі де алмастыру коэффициентіне әсер етеді. Зейнетақы қорындағы активтер, яғни салымшылардың салымдары инвестициялық портфель болып, әртүрлі қаржылық құралдарға салынып, одан пайда көреді. БЖЗҚ инвестициялық портфелі көбінесе мемлекеттік бағалы қағаздардан тұрады. Яғни, тәуекелі төмендеу, және де табысы да төмендеу. Қордың

инвестициялық портфелі көбіне консервативті басқару стилімен басқарылады. Портфельдің көп бөлігі тәуекелі төмен және табысы төмен бағалы қағаздармен қамтылып отыр.

Кесте 3 – БЖЗҚ қорының инвестициялық табысы мен инфляция деңгейі

Көрсеткіштер	2018 ж.	2019 ж.	2020 ж.	2021 ж.
Инвестициялық табыстылық, %	11,27	6,57	10,9	11,13
Инфляция деңгейі, %	5,3	5,4	7,5	8,4
Ескерту – [5] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылған				

Бұл кестеде инвестициялық табыстылық пен инфляция деңгейінің көрсеткіштерін көруге болады. Егер инфляция деңгейін есепке алатын болсақ жалпы зейнетақы активтерінен табыстылық деңгейінің төмендігін байқауға болады.

**Нәтижелер мен талқылаулар.** Инвестициялық басқарушы компанияларға салымшылардың шекті жеткілікті мөлшерден асқан сомаларын аударуы жалпы жекелеген түрде салымшылардың инвестициялық табыстарын арттыру мүмкін. Бірақ қазіргі кезде жеткілікті шек сомасына жеткен салымшылардың саны жалпы деңгейде аз болып саналады. Яғни басым салымшылардың жинақтары Ұлттық Банктің сенімгерлік басқаруында жатыр. Ұлттық Банк көбінесе жинақты мемлекеттік бағалы қағаздарға салған. Олардың инвестициялық табыстылығы өте төмен. Жылдық инфляция деңгейінен сәл ғана асып тұр. Бұл 3 керек. Қордың инвестициялық портфелінің табыстылығы төмендеуі болып тұр. Ал инвестициялық табыс деген салымшылардың зейнет жасына шыққандағы алатын зейнетақыға тікелей әсер ететіндіктен, оның табыстылығын арттыру керек. Портфельді барынша ребалансировка жасау керек. Портфель құрылымын жиі ауыстырып отыру керек. Сонымен қатар жеткілікте шек сомасы қазіргі таңда көптеген сұрақтар туғыздырып отыр. Яғни оның есептелуі дұрыс емес болуы мүмкін. Егер төменгі шекті қарастырып оны азайту жағына түзесе, халықта осы ИПБ компанияларына жинақтарын салу мүмкіндігі туып, өз жинақтарын еселеп, жәнede қаржылық сауаттылығын арттыра алады. Алмастыру коэффициентінде көтеру керек. Бұл зейнетақы жүйесіндегі негізгі көрсеткіш.

### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Инновации и инвестиции журналы, № 9 шығарылымы, Предпосылки реформирования пенсионной системы Казахстана мақаласы. – 21, 181-186 б., 2019. <https://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-reformirovaniya-pensionnoy-sistemy-kazahstana>.
2. ISBN 978-601-239-369-9/ Право социального обеспечения Республики Казахстан. – 21 100 б.
3. ISBN 978-5-7777-0672-0/ Пенсионные системы стран мира: Стратегии и опыт модернизации. – 21 б.
4. <https://www.enpf.kz/ru/> ресми сайты.
5. Ұлттық статистика бюросының ресми сайты <https://stat.gov.kz/official/dynamic>.

**А.О. Базарбаев<sup>1</sup>**, кандидат экономических наук, профессор

**Ж.Т. Калдыкоз<sup>2</sup>**, магистрант

<sup>1,2</sup> НАО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

### **Эффективность инвестиционной деятельности пенсионного фонда АО «ЕНПФ»**

**Аннотация.** В данной статье будет проведен анализ эффективности инвестиционной деятельности АО «Единый накопительный пенсионный фонд Республики Казахстан». Во все времена пенсионная система является одной из важнейших экономических составляющих государства. Любой гражданин государства хочет жить достойно после достижения пенсионного возраста. Конечно, это зависит и от размера пенсии. Пенсия формируется не только из отчислений вкладчика, но и из инвестиционного дохода. В данной статье изучен уровень инвестиционной доходности в фонде ЕНПФ, в каком финансовом инструменте и в каком объеме были вложены накопления в фонде. Проведен анализ эффективности инвестиционной деятельности в целом, и по итогам данного анализа приведены рекомендации и решения. В статье представлен инвестиционный доход фонда за последние три года и его структура. Разработан структурный и временной анализ инвестиционного дохода. Анализируются и вклады в валюте. Валюта также является финансовым инструментом. Из него можно увидеть прибыль или убыток на основе торговли. В статье содержится информация о том, что фонд ЕНПФ сделал вклады в нескольких валютах под контролем Национального Банка Республики Казахстан. В общей статье проведено исследование о том, какой эффект инвестиционный доход оказывает на пенсию.

**Ключевые слова:** пенсионная система, инвестиционный доход, инвестиционная деятельность, финансовые инструменты, инвестиционный портфель, инфляция.

**A.O. Bazarbayev<sup>1</sup>**, professor, candidate of economic sciences

**Z.T. Kaldykoz<sup>2</sup>**, undergraduate

<sup>1,2</sup> NJSC «Narхоз University», Almaty, Kazakhstan

### **Efficiency of investment activities of the pension fund” JSC «ENPF»**

**Abstract.** This article will analyze the effectiveness of the investment activities of JSC «Unified Accumulative Pension Fund of the Republic of Kazakhstan». At all times, the pension system is one of the most important economic components of the state. Any citizen of the state wants to live with dignity after reaching retirement age. Of course, this also depends on the size of the pension. The pension is formed not only from the deductions of the contributor, but also from the investment income. In this article, the level of investment profitability in the UAPF fund is studied, in which financial instrument and in what volume the savings in the fund were invested. An analysis of the effectiveness of investment activity as a whole was carried out, and recommendations and solutions were given based on the results of this analysis. The article presents the investment income of the fund over the past three years and its structure. A structural and temporal analysis of investment income has been developed. Foreign currency deposits are also analyzed. Currency is also a financial instrument. From it you can see the profit or loss based on the trade. The article contains information that the UAPF fund made deposits in several currencies under the control of the National Bank of the Republic of Kazakhstan. In a general article, a study was conducted on the effect of investment income on retirement.

**Keywords:** pension system, investment income, investment activity, financial instruments, investment portfolio, inflation.

**А.Т. Бактгереева**<sup>1</sup>, кандидат экономических наук, сениор-лектор  
**С.М. Момынкулова**<sup>2</sup>, лектор  
<sup>1, 2</sup> АО «Алматинский технологический университет»,  
г. Алматы, Казахстан

## ОРГАНИЧЕСКОЕ АГРАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В КАЗАХСТАНЕ И МИРЕ

**Аннотация.** Производство органической продукции становится одной из ведущих характеристик аграрного сектора развитых стран мира и представляет устойчиво расширяющийся сектор сельскохозяйственной экономики. Положительный международный опыт показывает, что органы государственного управления (разработка и реализация инструментов государственной поддержки), международные программы, проекты и местные профессиональные объединения (привлечение международной технической помощи, информационное сопровождение и защита интересов производителей, пропаганда и популяризация продукции органического производства) и научно-образовательные учреждения аграрного профиля (драйверы развития органического сельского хозяйства) являются драйверами развития органического сельского хозяйства. Повышение компетенций основных специалистов отрасли и подготовка кадров, технологическое сопровождение проектов производителей, в том числе разработка технологии производства органической продукции, Рассмотрены тренды органической диверсификации аграрного хозяйства в мире и экономически развитых странах, представлена возрастающая доля органических земель в общей площади пашни. Отмечено формирование концепции системы экологизации растениеводства в странах Евразийского экономического союза.

**Ключевые слова:** диверсификация, сельское хозяйство, растениеводство, органическая продукция, сельскохозяйственная культура, урожайность, посевная площадь.

Повышение экономической эффективности и конкурентоспособности организаций АПК на основе диверсификации является одним из наиболее применимых и эффективных инструментов адаптации к изменениям внешней среды, включая частичное изменение профиля деятельности на самых разных уровнях. Развитие диверсификации производства требует предвидения изменений и построения бизнес-моделей, ориентированных на будущее состояние экономики агропромышленного комплекса.

Последние десятилетия мировое сельское хозяйство двигалось в направлении интенсификации, начало которой положила «зеленая революция». Она базировалась на внедрении усовершенствованных, наиболее высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур и интенсивных способах земледелия с повышенным потреблением таких факторов как

орошение, удобрение, пестициды, технические средства увеличения производительности труда.

Понятие «зеленая революция» получило широкое распространение в 60-е годы XX века. Именно в это время в развивающихся странах вслед за экономически развитыми странами начинаются преобразования в сельском хозяйстве.

«Зеленая революция» – это преобразование сельского хозяйства на основе современной агротехники. Она представляет собой одну из форм проявления НТР. «Зеленая революция» включает следующие основные компоненты:

- выведение новых скороспелых сортов зерновых культур, которые способствуют резкому повышению урожайности и открывают возможность использования дальнейших посевов;
- ирригацию земель, так как новые сорта могут проявить свои лучшие качества лишь при условии искусственного орошения;
- широкое применение современной техники, удобрений.

В результате «зеленой революции» многие развивающиеся страны стали удовлетворять свои потребности за счет собственного производства сельскохозяйственной продукции. Благодаря «зеленой революции» урожайность зерновых возросла в два раза.

Вместе с тем необходимо отметить, что «зеленая революция» получила широкое распространение в Мексике, странах Южной и Юго-Восточной Азии, но мало затронула многие другие регионы. Кроме того, она коснулась только земель, принадлежавших крупным хозяевам и иностранным компаниям, почти ничего не изменив в традиционном потребительском секторе. «Зеленая революция» позволила увеличить производство продовольственных и фуражных культур, особенно в Южной Азии, сократить масштабы бедности, повысить продовольственную стабильность. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, анализ динамики изменения числа недоедающих в мире за период 2010-2020 гг. показывает, их количество в мире снизилось более чем на 200 млн чел., или примерно на 20%, доля недоедающих в мире снизилась с 18,7 до 11,3%, а в развивающихся регионах – с 23,4 до 13,5% [1].

Но негативные последствия интенсификации наряду с влиянием изменения климата превысили положительный эффект «зеленой революции». Сельское хозяйство нанесло огромный ущерб окружающей среде, усилило масштабы деградации и загрязнения земель, вод, распространение и устойчивость болезней и вредителей растений, сокращение биологического разнообразия. По оценкам, общее количество жителей планеты, страдающих от недоедания или постоянного отсутствия доступа к продовольствию, выросло с 804 млн в 2018 г. до почти 841 млн в 2020 году. Во второй половине XX столетия на базе новых познаний о природном земледелии сложилась альтернативная химизировано-индустриальному земледелию парадигма, получившая название «органическое сельское хозяйство». На сегодняшний день органическое аграрное производство приобрело признание во всем мире. Правительства многих государств определяют ведущим направлением аграрной политики экологизацию земледелия посредством органических технологий также правил его ведения.



По статистике Научно-исследовательского института органического сельского хозяйства и Международной организации движения органического сельского хозяйства ежегодно в процесс органической деятельности вовлекается все больше стран. По данным 2020 г., 181 страна мира создавала органические продукты. Прирост сертифицированных сельскохозяйственных угодий в 2020 г. по сравнению с 2009 г. составил 33,6 млн га, или возрос в 2,1 раза, объем рынка достиг 99 млрд долл. США и увеличился за тот же период почти в 2 раза.

Более значительными темпами органическая диверсификация совершается в развитых странах Европы. Доля сертифицированных земель в землях сельскохозяйственного назначения в 2020 г. достигла в Австрии 24%, в Италии – 15,4, в Германии – 8,2%. Более 10% этот показатель составил в 14 странах, а 5% в 31 стране. 93 страны мира имеют законодательство по органическому сельскому хозяйству. Отдельные государства совершают заявки и предпринимают меры для полного перевода аграрного хозяйства на концепцию органического ведения (например, Дания, страны Прибалтики и др.) [2].

Развитие органического производства в государствах-членах Евразийского экономического союза отнесено к числу стратегических и приоритетных задач. Законы в сфере органического сельского хозяйства приняты в четырех из пяти государств-членов: в Армении, Казахстане, Беларуси и России. В Кыргызстане закон подготовлен для рассмотрения в парламенте. Все эти страны включены в рейтинг Научно-исследовательского института органического сельского хозяйства и Международной организации движений органического сельского хозяйства, проводят работу по развитию нормативной правовой базы, формированию национальных систем аккредитации и сертификации в сфере органического сельского хозяйства с учетом национальных интересов и приоритетов.

Наиболее важный и развивающийся органический рынок России. В 2020 г. его объем составил 8 млрд руб. и увеличился за год на 10,2%. По оценке NeoAnalytics, емкость российского рынка экологической продукции оценивается в 300 млрд руб. Рынок заполнен лишь на 2% и имеет большой потенциал для роста [3].

Страны Центральной Азии имеют крупные возможности производства продуктов: Казахстан – мяса, пшеницы, фуражного зерна, бобовых и технических культур; Кыргызстан – мяса, хлопка, нута, фасоли, абрикоса, чернослива, орехова; Узбекистан – хлопка, ранних овощей, бахчевых культур, сухофруктов; Таджикистан – хлопка, фруктов, орехов. Сельскохозяйственные угодья данных государств в малой степени затронуты химизацией и требуют финансовых вложений.

Казахстан также декларирует большие потенциальные возможности органического земледелия и животноводства. Для их реализации в 2015 г. принят Закон Республики Казахстан от 27 ноября 2015 года № 423-V «О производстве органической продукции» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.10.2019 г.), утверждены Правила ведения реестра производителей органической продукции. Правила производства и оборота органической продукции. Утверждены и с 1 января 2019 г. вступили в силу стандарты по органической продукции. Закон регулирует отношения, возникающие между производителями органической продукции, иными

физическими и юридическими лицами, уполномоченными органами в области производства органической продукции.

Производители органической продукции и лица, осуществляющие ее оборот, обязаны обеспечивать безопасность производства органической продукции и соблюдать законодательство Республики Казахстан в области производства органической продукции [4].

В настоящее время реализовывают сертификацию в сфере органического производства в республике 10 компании из 7 стран: Армения – 1, Австрия – 2, Германия – 3, Франция – 1, Италия – 1, Украина – 1, Литва – 1.

В республике продолжается деятельность по диверсификации структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур. За счет уменьшения площадей пшеницы, водоемких культур (хлопчатник, рис) также внедрения и введения в оборот залежных земель достигнуто увеличение площадей востребованных культур, таких как зернофуражные, бобовые, масличные и кормовые культуры.

Так, в 2020 году площадь пшеницы по сравнению с 2011 годом сократилась на 0,9 млн га и составила 12,9 млн га с долей в общей структуре посевов 56,3% против 65,4% в 2011 году. При этом площади зернофуражных культур (ячмень, овес, кукуруза) против 2011 года возросли на 1,1 млн га, или 64%, крупяных (рис, гречиха, просо) – на 40 тыс га, или 19%, зернобобовых – на 322 тыс га, или в 3,9 раза.

Площади масличных культур по сравнению с 2011 годом увеличились на 1,3 млн га и составили в 2020 году 3,1 млн га. Аналогично площади кормовых культур возросли на 0,8 млн га и превысили 3,4 млн га [5].

Начиная с текущего года разработана и реализуется программа «Северная соя», которая направлена на обеспечение содействия сельхозтоваропроизводителям в производстве сои в северных регионах. В посевную – 2020 г. было засеяно 10,9 тыс га сои в Северо-Казахстанской области. Использовались суперэлитные и элитные раннеспелые семена иностранной селекции. Выращенный урожай будет применен как семенной материал уже на площади 150 тыс га.

В целом реализация программы «Северная соя» позволит за 5 лет довести площади посевов сои до 1,5 млн га, увеличить валовой сбор до 3,2 млн тонн, загрузить перерабатывающие мощности, способствовать увеличению экспорта, увеличить количество рабочих мест и, соответственно, повысить производительность труда [6].

Таким образом, вопреки некоторым скептическим оценкам, мировой опыт доказывает, что органическая диверсификация сельского хозяйства – это неизбежная процедура формирования сельскохозяйственной сферы. Органическая диверсификация растениеводства рассматривается как динамический процесс перемены технологий, структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур и других факторов в соответствии с требованиями правил и стандартов органического производства и его влияния на валовой сбор, издержки производства, прибыли товаропроизводителей.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зеленая революция. Материал из Википедии – свободной энциклопедии <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 18.02.22).
2. Григорук В.В. Тренды органической диверсификации сельского хозяйства в мире, развитых странах и Казахстане // Проблемы агрорынка. – 2019. – № 3. – с.18-27.
3. Анализ российского рынка органических продуктов: итоги 2018, прогноз до 2021 г. [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://marketing.rbc.ru/articles> (дата обращения: 18.02.22).
4. Закон Республики Казахстан О производстве органической продукции (с изменениями дополнениями по состоянию на 28.10.2019 г.) [Электронный ресурс]. [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=37002307&pos=3;-106#pos=3;-106](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37002307&pos=3;-106#pos=3;-106) (дата обращения: 18.02.22).
5. Уточненная посевная площадь сельскохозяйственных культур за 2020 г. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/14/statistic/7> (дата обращения: 18.02.22).
6. В Северном Казахстане начата реализация программы «Северная соя». <https://kazakh-zerno.net/149527-v-severnom-kazakhstane-nachata-realizatsiya-programmy-severnaya-soya/> (дата обращения: 18.02.22).

**А.Т. Бактгереева**<sup>1</sup>, экономика ғылымдарының кандидаты, сениор-лектор  
**С.М. Момынқұлова**<sup>2</sup>, лектор  
<sup>1,2</sup> «Алматы технологиялық университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

### Органикалық аграрлық өндіріс Қазақстанда және әлемде

**Түйіндеме.** Органикалық өнімдерді өндіру әлемнің дамыған елдерінің аграрлық секторының жетекші сипаттамаларының біріне айналуға және ауыл шаруашылығы экономикасының тұрақты түрде кеңейетін секторын білдіреді. Халықаралық тәжірибе көрсетіп отырғандай, мемлекеттік басқару органдары (мемлекеттік қолдау құралдарын әзірлеу және іске асыру), халықаралық бағдарламалар, жобалар және жергілікті кәсіби бірлестіктер (халықаралық техникалық көмекті тарту, өндірушілердің мүдделерін ақпараттық сүйемелдеу және қорғау, органикалық өндіріс өнімдерін насихаттау және танымал ету) және аграрлық бейіндегі ғылыми-білім беру мекемелері (Органикалық Ауыл шаруашылығын дамытудың драйверлері) Органикалық Ауыл шаруашылығын дамытудың драйверлері болып табылады. Саланың негізгі мамандарының құзыретін арттыру және кадрлар даярлау, өндірушілердің жобаларын технологиялық сүйемелдеу, оның ішінде органикалық өнім өндіру технологиясын әзірлеу, трансферттеу және бейімдеу және т.б.).

Дүние жүзіндегі және экономикалық дамыған елдердегі ауыл шаруашылығы экономикасын органикалық әртараптандыру тенденциялары қарастырылады, егістік алқаптарының жалпы көлемінде органикалық жерлердің үлес салмағының артуы ұсынылды. Еуразиялық экономикалық одақ елдерінде өсімдік шаруашылығын экологияландыру жүйесінің тұжырымдамасының қалыптасуы атап өтілді.

**Түйінді сөздер:** әртараптандыру, ауыл шаруашылығы, өсімдік шаруашылығы, органикалық өнімдер, ауылшаруашылық дақылдары, өнімділік, егістік алқабы.

**A.T. Baktgereeva**<sup>1</sup>, Candidate of Economic Sciences, Senior lecturer

**S.M. Momynkulova**<sup>2</sup>, lecturer

<sup>1,2</sup> JSC «Almaty Technological University», Almaty, Kazakhstan

### **Organic agricultural production in Kazakhstan and the world**

**Abstract.** The production of organic products is becoming one of the leading characteristics of the agricultural sector of the developed countries of the world and represents a steadily expanding sector of the agricultural economy. Positive international experience shows that public administration bodies (development and implementation of state support tools), international programs, projects and local professional associations (attraction of international technical assistance, information support and protection of producers' interests, promotion and popularization of organic products) and agricultural scientific and educational institutions (drivers of organic agriculture development) are the drivers of organic agriculture development improving the competencies of key industry specialists and training personnel, technological support of producers' projects, including the development of organic production technology. The trends of organic diversification of agriculture in the world and economically developed countries are considered, the increasing share of organic lands in the total area of arable land is presented. The formation of the concept of the system of ecologization of crop production in the countries of the Eurasian Economic Union is noted.

**Keywords:** diversification, agriculture, crop production, organic products, agricultural crop, productivity, sown area.

МРНТИ 06.73.15  
УДК 336.027

**Б.Д. Даулетбаков<sup>1</sup>**, профессор, доктор экономических наук  
**Н.М. Накышева<sup>2</sup>, М.Р. Кулиманова<sup>3</sup>, А.Т. Бигазиева<sup>4</sup>**, магистранты  
<sup>1, 2, 3, 4</sup>АО «Алматинский технологический университет»,  
г. Алматы, Казахстан

## ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЯ НА НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности методики и классификация налоговых рисков и более подробно методику практического применения предложенных методов для объективной оценки налоговых рисков и их влияния на налоговый потенциал хозяйствующего субъекта. В теории оценки налоговых рисков и их влияния на налоговый потенциал хозяйствующего субъекта с учетом мнений экспертов до сих пор не нашли должного отражения в отношении налогового потенциала хозяйствующего субъекта. Основное внимание ученых к данному экономическому исследованию концентрировалось исключительно на уровне территорий (региона) и отраслей.

В статье с помощью расчетно-аналитических методов, который основывается на изучении многолетних данных о влиянии и налоговых рисков на различные аспекты хозяйственной деятельности, исходя из информационной выборки по хозяйствующему субъекту сформирован группы рисков, коэффициент веса, прогнозируемая вероятность и их влияние на налоговый потенциал. На основе этих данных определяется суммарный ранг важности критерия, рейтинг суммарного ранга важности при полностью согласованных мнений экспертов, для которого осуществляется оценки налоговых рисков и их влияния на налоговый потенциал хозяйствующего субъекта на основе мнений экспертов.

**Ключевые слова:** хозяйствующий субъект, налоговый потенциал, налоговый риск, классификация, методика оценки, мнений экспертов.

**Введение.** В экономической литературе существует множество различных аспектов, характеристик, классификаций и даже терминологии, связанных с рисками, которые раскрывают рыночные механизмы. Расхождения в понятийном аппарате приводят к мысли, что категория «риск» и тем более категория «налоговый риск» требует серьезного изучения. В общей системе материальных рисков в особую группу выделяются экономические риски, которые в свою очередь играют важную роль в бизнес-рисках. Многие авторы относят бизнес-риски к операционным, финансовым и инвестиционным рискам. Среди финансовых рисков налоговые риски делятся в соответствии с тем, как

когда-то была отделена категория «налог» от категории «финансы». Налоговые риски связаны с событиями, в результате которых возникает налоговое обязательство, и их последствиями. Налогооблагаемые операции и сделки могут иметь место в операционной, финансовой и инвестиционной деятельности налогоплательщика.

**Экспериментальная часть.** Потенциальными субъектами налогового риска следует рассматривать только тех хозяйствующих субъектов, которые являются в соответствии с законодательством налогоплательщиками. Исследователи вкладывают различный смысл в понятие «налоговый риск». Так, Н.А. Пименов определяет налоговый риск как «вероятность финансовых и иных потерь по налоговым основаниям для участников налоговых правоотношений в ходе реализации ими своих прав и обязанностей по формированию бюджетов различных уровней бюджетной системы» [1]. В определении, которое представила Л.И. Гончаренко, субъекты налогового риска конкретизированы, и понятие трактуется как «возможное наступление неблагоприятных материальных (прежде всего финансовых) и иных последствий для налогоплательщика или государства в результате действий (бездействий) участников налоговых правоотношений» [2].

Однако следует отметить, что в научной литературе нет единого подхода к классификации обстоятельств, влияющих на налоговые риски. Кроме того, исследователи сосредотачиваются на выявлении факторов риска, а не на классификации факторов риска и факторов, влияющих на степень риска. Оценка налогового риска требуется для каждого хозяйствующего субъекта, являющегося налогоплательщиком. Многообразие рисков, комплексность характеристик и взаимозависимость ряда факторов требуют наличия методических решений, по оценке налоговых рисков.

**Результаты и обсуждения.** Основу методики оценки налоговых рисков (ОНР) и их влияние на налоговый потенциал – это комплекс мероприятий для оценки вероятности неисполнения и (или) неполного исполнения налогового обязательства налогоплательщиком, которые могут нанести ущерб государству. ОНР включает меры, которые применяют органы налоговой службы для выявления и предупреждения риска.

Согласно, Налогового кодекса Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» в системе учетно-аналитической информации, имеет место налог или несколько разных налогов: социальный налог, налог на добавленную стоимость, корпоративный подоходный налог, индивидуальный подоходный налог, социальный налог, социальные отчисления, обязательные пенсионные взносы работодателя, обязательные профессиональные пенсионные взносы, обязательные пенсионные взносы, единый совокупный платеж [3].

1. По нашему мнению, для оценки налогового потенциала группы предприятий, отрасли, региона и т.д. необходимо отнесение каждой организации, имеющей к ним отношение, отнести к определенной группе налогового риска определить критерии ОНР.

2. На основании критериев определить степени риска по каждому субъекту.

Для реализации системы ОНР и их влияние на налоговый потенциал предприятия нужно четко определить, кто на предприятии занимается риском: кто оценивает риск, кто готовит отчетность, кто устанавливает лимиты, кто их контролирует и т.д. С этой целью руководству предприятия нужно создать специальную группу, занимающуюся вопросами оценки рисков проектов и выработкой стратегии и тактики управления рисками, на которую возлагаются следующие задачи:

- разработка методики оценки налоговых рисков влияющие на налоговый потенциал предприятий;
- установление уровня приемлемого риска (компромисс «рискованность – доходность»);
- установление способов минимизации риска и постоянный мониторинг затрат на их реализацию;
- эффективное управление активами и пассивами предприятия, нахождение компромисса между рискованностью и доходностью инвестиционных проектов;
- разработка вариантов и принятие решений по выходу из кризисных ситуаций.

Предложенная выше система управления рисками представляет собой не только порядок действий в рамках конкретного проекта, но и в рамках предприятия в целом. Рассмотрим более подробно методику практического применения предложенных методов для целей оценки налоговых рисков и их влияния на налоговый потенциал хозяйствующего субъекта.

Инвестор, прежде чем вложить свой капитал в конкретное предприятие, *оценивает риски производимой продукции* (технический уровень по сравнению с другими хозяйствами, спрос на продукцию, наличие договоров на реализацию, объем в натуральном и в денежном выражении экспорта с указанием стран и др.). Далее им оцениваются *квалификационные (кадровые) риски*, то есть квалификация руководящего состава, стаж работы по специальности и др. Они приводят к потерям средств предприятия из-за низкого квалификационного уровня работников.

Следующим выступает *территориальный аспект риска* по инвестиционной привлекательности предприятия. Как известно земельные участки сельскохозяйственных предприятий неоднородны по своему качеству и отличаются не только по содержанию питательных веществ в почве, но и по рельефу, вызываемые воздействием природы на хозяйствующий субъект (связаны частичной или полной потерей имущества).

*Инновационные риски* возникают при внедрении новых технологий и техники как возможность не окупить вложенные финансовые ресурсы.

*Финансовые риски* для инвестора, так как финансовые показатели работы предприятия зависят от производимой продукции и применяемых ресурсов. Это вероятность потери денежных средств при заключении различных финансовых сделок и проведении финансовых операций.

Градация этих рисков по степени приемлемости (уровню восприятия) достаточно субъективна, как правило, определяется группой привлеченных экспертов или специалистов самого хозяйствующего субъекта и связывается с выраженной в процентном отношении вероятностью финансо-

вых потерь вследствие проявления ОНР. Исходя из эмпирической шкалы риска, представленной в [4] выделены следующие группы рисков:

- минимальный риск, с вероятностью потерь от 0% до 9%;
- приемлемый риск, с вероятностью потерь от 10% до 19%;
- допустимый риск, с вероятностью потерь от 20% до 39%;
- высокий риск, с вероятностью потерь от 40% до 59%;
- критический риск, с вероятностью потерь от 60% до 79%;
- недопустимый (катастрофический риск) с вероятностью потерь от 80% до 100%.

Методика прогнозирования ОНР с помощью расчетно-аналитических методов предполагает использование статистического метода, который основывается на изучении многолетних данных о влиянии ОНР на различные аспекты хозяйственной деятельности (продуктовый, квалификационный (кадровый), территориальный, инновационный, финансовый), исходя из информационной выборки по хозяйствующему субъекту, для которого осуществляется прогноз, либо информационной выборки по группе предприятий. При этом используются такие показатели, как:

- вероятность возникновения ОНР;
- коэффициент ОНР;
- стоимостная оценка возможных потерь.

*Вероятность возникновения ОНР ( $VR_{\Pi}$ )* рассчитывается, как отношение числа случаев наступления неблагоприятного события ( $\varphi_{\Pi}$ ) к общему числу случаев статистической выборки ( $\varphi_{\beta}$ ) по формуле:

$$VR_{\Pi} = \varphi_{\Pi} / \varphi_{\beta} \quad (1)$$

Коэффициент ОНР рисков ( $K_{\Pi R}$ ) рассчитывается, исходя из вероятности возникновения рисков ситуации ( $VR_{\Pi}$ ) и стоимостной оценки возможных потерь предприятия ( $K_{ЭП}$ ) по формуле:

$$K_{\Pi R} = VR_{\Pi} \times K_{ЭП} \quad (2)$$

Он позволяет сделать вывод об общей сумме возможных потерь. Исходя из классификации ОНР по специфике деятельности предприятия АПК на продуктовые, квалификационные, территориальные, инновационные и финансовые, показатель может рассматриваться, как сумма коэффициентов этих рисков ( $k_{\Pi Ri}$ ), скорректированных с учетом значимости, веса ( $g_i$ ) – прогнозируемого параметра в интегральном показателе ( $K_{\Pi Ri}$ ). Расчет производится по формуле (3):

$$K_{\Pi R} = \sum_{i=1}^n k_{\Pi Ri} \times g_i \quad (3)$$

Показатель ( $g_i$ ) устанавливается в пределах соответствующего вида ОНР согласно условиям, описанным уравнением (4):

$$\sum_{i=1}^n g_i = 1 \quad (4)$$



С целью увеличения адекватности прогноза в качестве величины стоимостной оценки возможных потерь ( $K_{ЭП}$ ) рекомендуется брать максимально высокий показатель, рассчитываемый на основе регрессионного анализа. Проведение экспертной оценки ОНР включает такие этапы, как:

- решение общеорганизационных вопросов;
- определение критериев и опрос экспертов;
- оценка и ранжирование результатов опроса;
- составление аналитического заключения по результатам прогноза.

На *первом этапе* принимают участие главные специалисты районных и областных сельскохозяйственных управлений. Из них создается группа специалистов – организаторов опроса. Они определяют цель экспертизы, обосновывают ее объект, отбирают независимых экспертов и проверяют их компетентность. Определение оценочных критериев на *втором этапе* связано с целевой направленностью исследования ОНР. Опросы проводятся с помощью анкетирования.

На *третьем этапе* проводится группировка полученных результатов и последующая обработка – расчет степени влияния отдельных критериев на общую ценность решения. При составлении аналитического заключения, содержащего рекомендации по принятию тех или иных управленческих решений по инвестиционной привлекательности проектов, учитывается значительная доля субъективности в оценке вероятности ОНР эвристическими методами, а также специфичные недостатки, присущие каждому из этих методов.

Прогнозируемая вероятность ОНР ( $VR_{П}$ ) для конкретного решения (или альтернативных решений) по результатам экспертных оценок рассчитывается по формуле:

$$VR_{П} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m vr_{nij}}{m} \quad (5)$$

где:  $vr_{nij}$  – вероятность возникновения  $i$ -го вида ОНР, прогнозируемая  $j$ -м экспертом;  $m$  – число экспертов.

Если состав экспертов неоднороден, то для увеличения адекватности прогноза нужно использовать показатель ( $h$ ), отражающий вес, авторитет, приписываемый  $j$ -му эксперту. Величина его может варьироваться от 0 до 1 в зависимости от: результатов предыдущей деятельности (рассчитывается как отношение числа достоверных прогнозов к общему числу экспертиз, в которых участвовал эксперт); самооценки экспертом своих навыков в области исследования инвестиционных процессов на микроуровне; квалификации эксперта и так далее. Таким образом, формула (5) будет преобразована в равенство:

$$VR_{П} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m vr_{nij} \times h_j}{\sum_{j=1}^m h_j} \quad (6)$$

Определить уровень согласованности действий экспертов, и, как следствие, достоверности их оценки позволяет *коэффициент конкордации* ( $K_w$ ), рассчитываемый, как отношение фактической дисперсии суммарных

оценок, данных экспертами ( $\sigma_{\phi}^2$ ), к дисперсии суммарных оценок в случае, когда мнения экспертов полностью совпадают ( $\sigma_{\max}^2$ ), по формуле:

$$K_w = \frac{\sigma_{\phi}^2}{\sigma_{\max}^2} = \frac{\sum_{i=1}^n (\lambda_i - \bar{\lambda})^2}{\sum_{i=1}^n (\lambda_{\max i} - \bar{\lambda})^2}, \quad (7)$$

где:  $\lambda_i$ , – суммарный ранг важности  $i$ -го вида ОНР;  $\bar{\lambda}$  – среднее значение суммарного ранга важности  $i$ -го ОНР ранга;  $\lambda_{\max i}$  – суммарный ранг важности  $i$ -го вида ОНР при полностью согласованных действиях экспертов. Среднее значение суммарного ранга важности  $i$ -го вида ОНР ( $\lambda_{\max i}$ ) рассчитывается по формуле:

$$\lambda_{\max i} = m \times (n + 1) / 2 \quad (8)$$

где:  $m$  – количество экспертов, участвующих в прогнозе;  $n$  – количество оцениваемых ОНР.

Поэтому формула (7) будет записана в виде равенства:

$$K_w = \frac{\sigma_{\phi}^2}{\sigma_{\max}^2} = \frac{\sum_{i=1}^n (\lambda_i - \bar{\lambda})^2}{\sum_{i=1}^n (\lambda_{\max i} - \bar{\lambda})^2} = \frac{\sum_{i=1}^n (\lambda_i - m \times (n + 1) / 2)^2}{\sum_{i=1}^n (\lambda_{\max i} - m \times (n + 1) / 2)^2} \quad (9)$$

Чем меньше величина коэффициента конкордации, тем хуже согласованность между экспертами, а при  $K_w = 0$  связь между оценками экспертов группы отсутствует и, следовательно, их суммарный прогноз может быть расценен как неадекватный. Так, в оценке вероятности ОНР при принятии определенного варианта управленческого решения участвовало 5 экспертов. Результаты их опроса отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Прогнозирование оценки налоговых рисков и их влияние на налоговый потенциал на основе мнений экспертов

Порядковый номер эксперта, участвующего в опросе	Вероятность оценки налоговых рисков и их влияние на налоговый потенциал					Коэффициент веса (авторитета) эксперта ( $h_i$ )	Прогнозируемая вероятность ОНР
	Продуктовых ( $vr_{1j}$ )	Квалификационных ( $vr_{2j}$ )	Территориальных ( $vr_{3j}$ )	Инновационных ( $vr_{4j}$ )	Финансовых ( $vr_{5j}$ )		
А	1	2	3		4	5	6
1	0,14	0,06	0,13	0,02	0,01	0,7	0,25
2	0,01	0,04	0,01	0,08	0,07	0,6	0,13
3	0,15	0,03	0,02	0,01	0,03	0,7	0,17
4	0,14	0,05	0,11	0,05	0,05	0,5	0,20
5	0,12	0,09	0,01	0,09	0,02	0,6	0,20
Среднее значение ряда	0,112	0,054	0,056	0,05	0,036		0,19

Как показывают данные расчетов, если рассматриваемое (анализируемое) управленческое решение будет принято, то наибольшая вероятность экономико-экологических рисков прогнозируется в продуктовой сфере деятельности и составляет 11%, наименьшая – в финансовой сфере (3%). Интегральный показатель прогнозируемой вероятности ОНР 19% (расчет произведен по формуле (9)). Для того, чтобы оценить согласованность действий экспертов и связанную с ней достоверность (адекватность) прогноза, произведено ранжирование значений экспертных оценок, с присвоением им баллов (мест) от «1» – для самых значимых с точки зрения экспертов критериев до «5» – для наименее значимых.

Подставив данные таблицы 2 в формулу (9), получим коэффициент конкордации, равный 0,74. Он показывает высокую согласованность мнений экспертов. Следовательно, прогноз вероятности ОНР (19%) можно расценивать, как адекватный. Выбор инструментов снижения ОНР определяется спецификой деятельности хозяйствующего субъекта, а также уровнем потерь, который считает допустимым его собственник.

В современных экономических условиях наиболее распространены: принятие риска и (или) создание резервов, запасов и самострахование; диверсификация и хеджирование; внешнее страхование и (или) разделение риска; избежание риска (см. таблицу 3).

Таблица 2 – Ранжирование значимости критериев экспертной оценки

Виды рисков	Эксперты					Суммарный ранг важности критерия (гр. 1+ гр. 2 +...+ гр. 5) $\lambda_i$	Рейтинг суммарного ранга важности	Суммарный ранг важности при полностью согласованных действиях экспертов (гр. 7*5) $\lambda_{maxi}$
	1	2	3	4	5			
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Продуктовые риски	3	2	3	2	3	13	2	10
Квалификационные риски	1	1	2	1	2	7	1	5
Территориальные риски	2	3	3	3	3	14	3	15
Инновационные риски	4	4	3	4	4	19	4	20
Финансовые риски	5	5	5	5	5	25	5	25

Из произведенных нами расчетов следует, что вероятность ОНР (19%) попадает в интервал от 10% до 19%, а ее уровень расценивается как приемлемый риск. Для снижения неблагоприятных последствий рекомендуется использовать критерий, позволяющий считать налогоплательщика добросовестным.

Таблица 3 – Группы налоговых рисков и критерии отнесения к ним налогоплательщиков

Оценочные показатели		Рекомендуемое управленческое решение
Вероятность	Уровень рисков	
А	Б	В
0% – 9%	Минимальный риск	Принятие риска без дополнительных специальных мер, сопровождающихся отвлечением ресурсов
10% – 19%	Приемлемый риск (позитивная)	Критерий, позволяющий считать налогоплательщика добросовестным
20% – 39%	Допустимый риск (адекватная)	Критерии, требующие формирования резервов и страхования от налоговых рисков
40% – 59%	Высокий риск	Разделение риска и внешнее страхование
60% – 79%	Критический риск	Внешнее страхование и (или) избежание риска
80% – 100%	Недопустимый риск (негативная)	Критерий, требующий принятия административных мер в отношении ликвидации налогоплательщика

**Заключение.** Предложенный нами подход оценки налоговых рисков и их влияние на налоговый потенциал организации, может послужить своевременной практической задачей налоговых органов для анализа налоговых рисков, возникающих в связи с разными обстоятельствами у налогоплательщиков и приводящих к недопоступлению налоговых платежей в бюджеты разных уровней. Этот подход может быть использован для решения макроэкономической задачи при реализации налоговой политики государства – обеспеченности формирования доходной части бюджета. В принципе страховые налоговые фонды могут быть созданы и централизованы по всем группам риска крупнейших налогоплательщиков.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пименов Н.А. Налоговый менеджмент: учебник для вузов / Н.А. Пименов. – М. Юрайт, 2020. – 315 с.
2. Никифорова Н.А. Налоговый анализ: учебник / Никифорова Н.А., Миловидова С.Н. – Москва: КноРус, 2020. – 417 с.
3. Кодекс Республики Казахстан О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.03.2022 г.). [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=36148637&show\\_di=1](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637&show_di=1).
4. Даулетбаков Б.Д. Методы анализа, оптимизации и управления интеграционными бизнес-процессами. Монография. – Алматы, 2016. С. 111-129.

**Б.Д. Дәулетбақов<sup>1</sup>**, экономика ғылымдарының докторы, профессор  
**Н.М. Нақышева<sup>2</sup>, М.Р. Құлиманова<sup>3</sup>, А.Т. Биғазиева<sup>4</sup>**, магистранттар  
1, 2, 3, 4 «Алматы технологиялық университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

### **Салық тәуекелдерін және олардың кәсіпкерлік субъектінің салық әлеуетіне әсерін бағалау**

**Түйіндеме.** Мақалада салықтық тәуекелдердің әдістемесі мен жіктелуінің ерекшеліктері және салық тәуекелдерін объективті бағалаудың ұсынылған әдістерін практикалық қолдану әдістемесі және олардың шаруашылық жүргізуші субъектінің салықтық әлеуетіне әсері толығырақ қарастырылады. Салықтық тәуекелдерді бағалау теориясында және олардың шаруашылық жүргізуші субъектінің салықтық әлеуетіне әсері мамандардың пікірлерін ескере отырып, олар шаруашылық жүргізуші субъектінің салықтық әлеуетіне қатысты әлі де толық зерттелмеген. Бұл экономикалық зерттеуге ғалымдардың негізгі назары тек аумақтар (аймақ) және салалар деңгейінде шоғырланды.

Мақалада экономикалық қызметтің әртүрлі аспектілеріне әсер ету және салықтық тәуекелдер туралы ұзақ мерзімді деректерді зерттеуге негізделген есептеу және талдау әдістерінің көмегімен экономикалық субъекті үшін ақпараттық үлгіге негізделген тәуекелдер топтары, салмақ коэффициенті, болжамды ықтималдық және олардың салықтық потенциалға әсері қарастырылады. Осы деректер негізінде критерий маңыздылығының жиынтық дәрежесі анықталады, сарапшылардың толық келісілген пікірлерімен маңыздылық дәрежесінің жалпы рейтингі, олар үшін салық тәуекелдері және олардың шаруашылық жүргізуші субъектінің салықтық әлеуетіне сарапшылардың пікірлері негізінде әсері бағаланады.

**Түйінді сөздер:** шаруашылық жүргізуші субъект, салықтық әлеует, салықтық тәуекел, жіктеу, бағалау әдістемесі, сараптамалық қорытындылар.

**B.D. Dauletbakov<sup>1</sup>**, Professor, Doctor of Economics  
**N.M. Nakysheva<sup>2</sup>, M.R. Kulimanova<sup>3</sup>, A.T. Bigazieva<sup>4</sup>**, undergraduates  
1, 2, 3, 4 JSC «Almaty Technological University», Almaty, Kazakhstan

### **Assessment of tax risks and their impact on the tax potential of a business subject**

**Abstract.** The article discusses the features of the methodology and classification of tax risks and in more detail the methodology for the practical application of the proposed methods for an objective assessment of tax risks and their impact on the tax potential of an economic entity. In the theory of assessment of tax risks and their impact on the tax potential of an economic entity, taking into account the opinions of experts, they have not yet been properly reflected in relation to the tax potential of an economic entity. The main attention of scientists to this economic study was concentrated exclusively at the level of territories (region) and industries.

In the article, with the help of calculation and analytical methods, which is based on the study of long-term data on the impact and tax risks on various aspects of economic activity, based on the information sample for an economic entity, groups of risks, a weight coefficient, a predicted probability and their impact on tax potential are formed. Based on these data, the total rank of the importance of the criterion is determined, the rating of the total rank of importance with fully agreed opinions of experts, for which tax risks and their impact on the tax potential of an economic entity are assessed based on the opinions of experts.

**Keywords:** business entity, tax potential, tax risk, classification, assessment methodology, expert opinions.

**Н.С. Нуркашева<sup>1</sup>**, экономика ғылымдарының кандидаты,  
қауымдастырылған профессор  
**А.Б. Ахметбаева<sup>2</sup>, Н.М. Кошенова<sup>3</sup>**, экономика және менеджмент жоғары  
мектебінің бакалаврлары  
<sup>1, 2, 3</sup> КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ. Қазақстан

## **ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАНЫҢ ТҰРАҚСЫЗДЫҒЫ КЕЗЕҢІНДЕГІ АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН ЖӘНЕ ОНЫҢ ДАМУ ЖОЛДАРЫН ТАЛДАУ**

**Түйіндеме.** Мақалада қазіргі әлемдік экономиканың тұрақсыздығы жағдайындағы Қазақстан Республикасының аграрлық секторының жағдайы мен оның инвестициялық тартымдылығы, сондай-ақ инвестициялық тартымдылық деңгейін даму жолдары қарастырылады. Аграрлық сектор ел экономикасының бастапқы фундаменті болып табылатындықтан ішкі және сыртқы инвесторлардан келіп түсетін инвестициялардың қазіргі таңда маңыздылығы өте жоғары. Республикамызға отандық және шетелдік инвестициялардың тартылуы көптеген табиғи, экономикалық және әлемдік деңгейде орын алып жатқан факторларға тәуелді екені белгілі. Соңғы бес жылдағы статистикалық мәліметтер агроөнеркәсіптік кешеннің салалары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар мерзімдік және аймақтық негізде, жалпы мал шаруашылығындағы мал саны мен аймақтар бойынша шаруа қожалықтарының саны және климаттық жағдайлар бойынша жинақталып, қажетті талдаулар орындалған болатын. Зерттелген статистикалық ақпараттарға сәйкес, елімізде аграрлық сектордың жағдайын жақсарту мақсатында көптеген бағдарламалар іске асырылып жатқандығы, мемлекет тарапынан қолдау шаралары орындалып жатқандығы аталып өтті. Аграрлық сектордың инвестициялық тартымдылығын әлемдік экономикада орын алып жатқан өзгерістер мен тұрақсыздықтардың кезеңінде қалай дамытуға болатыны мен аграрлық саясат бойынша бірқатар күшейтулер енгізу керектігі жайлы ұсыныстар қарастырылды.

**Түйінді сөздер:** аграрлық сектор, агроөнеркәсіптік кешен, инвестиция, инвестициялық тартымдылық, ауыл шаруашылығы, өсімдік шаруашылығы, шаруа қожалықтары, мемлекеттік қолдау, бәсеке қабілеттілік.

**Кіріспе.** Аграрлық-өнеркәсіптік кешенде жүргізіліп жатқан нарықтық қайта құрулар аграрлық секторды қалыптастыратын салалардың теңгерімді және тұрақты дамуын қамтамасыз ететін экономикалық механизмді әзірлеуге байланысты белгілі бір өзекті проблемаларды туындатты. Нарықтық орта жағдайында ауыл шаруашылығының тұрақты жұмыс істеуі үшін аграрлық азық-түлік саласының жұмыс істеуі мен дамуын анықтайтын табиғи, әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың әсерімен байланысты ауылшаруашылық өндірісінің тәуекелдеріне бейімделу ерекше маңызға ие.

Қазіргі таңда аграрлық сектор ел экономикасында стратегиялық маңызды сала болып табылатындықтан оның даму перспективалары мен басты назарды талап етуші проблемалары өзекті тақырып болып табылады. Заман талабына сай шаруашылық салаларының индустриялық-инновациялық дамуы, техника мен технологияның дамуына көптеген қаржылар бөлінуімен байланысты елдің негізін құраушы ауыл шаруашылығының дамуы бәсеңдеуі осы секторға тартылатын инвестициялардың азаюына алып келді. Инвесторлар өз қаржыларын бұл салаға салмауы агроөнеркәсіптік кешеннің сыртқы орта факторларына тікелей тәуелді болуынан, тәуекелдіктердің көптігімен байланысты болып келеді. Аграрлық сектор проблемаларын шешу көбінесе оның қаржылық жағдайына байланысты. Үкімет бюджеттік субсидиялар мен қаражат есебінен өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығы салаларында тиімді бәсекеге қабілетті өндірісті қайта құрылымдау және қалыптастыру үшін ауыл экономикасын қаржылық сауықтыру шараларын ұсынады. Ауыл шаруашылығы ұйымдарының басшы персоналына олардың нарықтық жағдайларда тиімді жұмыс істеу құзыреттілігі мен қабілетін айқындау үшін мемлекеттік аттестаттау жүргізіледі. Экономиканың аграрлық азық-түлік секторының инновациялық дамуын арттыру мемлекеттік саясатты іске асырудағы басты міндет болып табылады. Жүргізілетін нарықтық реформалар негізінде ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімді жұмыс істеуі ауылдың әлеуметтік деңгейінің өсуіне алып келеді. Мемлекет тарапынан жүргізіліп жатқан реформалар мен іс-шаралардың орындалуы ішкі және сыртқы инвестицияларды тартуға тікелей байланысты болып табылады.

Қазақстанда соңғы жылдары мал шаруашылығында да, өсімдік шаруашылығында да қуаңшылық мәселелерінің кері әсерінен еліміздің батысында мал санының азайып, шаруаларға өте ауыр соққы болуда.

**Сараптамалық бөлім.** Зерттеу жұмысының басты мақсаты Қазақстан Республикасының аграрлық секторының әлемдік экономиканың тұрақсыздығының әсерінен соңғы бес жылдық статистикалық мәліметтерін пайдалана отырып, агроөнеркәсіптік саланың инвестициялық тартымдылығын және оның даму жолдарын талдау.

Ғылыми-зерттеу жұмысының объектісі болып Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешені, яғни аграрлық сектордың барлық салалары табылады.

«Қазақстан-2030» Стратегиясында ауыл шаруашылығы мен тамақ өнеркәсібі басым салалардың қатарында атап өтілген. Қазақстанның ДСҰ-ға кіруі жалпы экономиканың да, жекелеген салалардың да дамуына қатты әсер етеді. Сондықтан бәсекелестікті күшейту және экономиканы ырықтандыру жағдайында экономиканың осы саласын дамытудың ықтимал трендтері мен бағыттарын бағалау қажет. Бұл Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамыту стратегиясын әзірлеудің және оның бәсекеге қабілеттілігіне, демек, тұтастай алғанда елдің ауыл шаруашылығына әсер ететін факторларды жүйелі зерттеудің өзектілігін негіздейді.

Қазақстан бәсекеге қабілетті өндірістерді әртараптандыру және дамыту негізінде экономика өсімінің тұрақты қарқыны үшін жағдай жасауы қажет. Сондай-ақ отандық өнімнің бәсекелестік артықшылық-

тарын дамыту, оның өндірісін әртараптандыру, ғылымды қажетсінетін салаларды дамыту есебінен аграрлық индустриялық салалар өнімділігінің өсуі, бәсекеге қабілеттілігі негізінде агроөнеркәсіптік кешенді дамытуды қамтамасыз ету қажет. Тартылған инвестициялардың негізінде дамыту еліміздің шет мемлекеттермен байланысын күшейте отырып, еліміздің басты мақсаты дамыған елдердің қатарына енуін жүзеге асыруда көп септігін тигізеді деген ойдамыз.

Инвестициялардың тартымдылығын арттыру мақсатында Nur Otan партиясының бастамасымен шетелдік инвестицияларды экономикалық салалар мен аймақтарға тартудың маңыздылығы жайында кезекті отырыс өткізілген болатын. Мәжіліс депутаты Ю. Кучинскаяның айтуынша, Қазақстан Республикасы Орталық Азия мемлекеттері бойынша 180 елмен өзара сауда және экономикалық байланыстар орната отырып, тәуелсіздігіміздің 30 жылының ішінде экономикасы қарқынды түрде күннен-күнге дамып жатыр. Партияның сайлауалды бағдарламасы негізінде алдағы 2025 жылға қарай шетелдік инвесторлардан тартылатын қаржылардың көлемі 30 млрд теңгені құрауы керек деген мақсат қойылған болатын. Сонымен қатар, әлем елдерінің қатарында инвестициялық тартымдылық бойынша Whiteshield Partners 2020 жылғы жаһандық инвестициялық мүмкіндіктер индексі, әлем елдерінің инвестициялық тартымдылық деңгейінің жаһандық көрсеткішін жасады. Индекс Covid-19 дәуірінде «қайда» және «қандай» инвестициялық мүмкіндіктердің бар екенін анықтау үшін елдегі қауіп факторларын, мемлекеттік саясатты және нарықты қамтиды. Индекс елдің ішкі экономикасымен де, ұзақ уақыт локдаунға байланысты тәуекелдермен де байланысты 29 көрсеткіш негізінде 111 елді бағалайды. Қазақстан инвестициялық тартымдылық көрсеткіштері бойынша басқа елдер арасында осы индексте 89-орында тұр. Негізгі факторлар: жұмыссыздықтың жоғары деңгейі, ЖІӨ-нің төмен көрсеткіштері және нарықты капиталдандыру, сондай-ақ макроэкономикалық тұрақсыздық болып табылады [1].

Жұмыстың мақсатына сәйкес, әлемде орын алған пандемияның теріс әсерінен еліміздің аграрлық секторының жалпы жағдайы мен дамуы, ішкі және сыртқы инвесторлардың қаржыларын негізгі капиталға тартуында қандай өзгерістер орын алғанын және басты мәселелерді шешуге ұсыныстар келтіреміз.

**Нәтижелер мен талқылаулар.** Агроөнеркәсіптік өндірістің маңызды проблемаларының бірі оны инвестициялаудың жеткіліксіздігі болып табылады. Жалпы АӨК салаларының төмен рентабельділігі, кредиттелуі және өз қаражатының тұрақты жетіспеушілігі, сондай-ақ өтімді кепіл мүлкінің болмауы оның салаларына күрделі салымдардың тартылуына кедергі болып отыр. Сондықтан соңғы жылдардағы агроэкономикалық зерттеулер орталығында Агроөнеркәсіптік кешендегі инвестициялау және өндірісті тұрақты көтеру мәселелері тұр. Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруге мамандандырылған өңірлердің экономикалық жүйелерінде жұмыс істей отырып, инвестициялау мамандану секторының жалпы бәсекеге қабілеттілігін едәуір арттыруға, сұраныс пен ұсыныс, еңбек нарығындағы жағдайды тұрақтандыруға, өмір сүру деңгейінің жалпы оң серпініне ықпал етуге объективті қабілетті.



Ұлттық экономиканың нарықтық модернизациясы жағдайында инвестициялау өте маңызды, өйткені ол аймақтардың дамуындағы дағдарыстық құбылыстарды жеңуге, қолданыстағы өндірісті көтеру және кеңейту арқылы қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге, әртүрлі әлеуметтік мәселелерді шешуге белсенді қатысуға мүмкіндік береді.

АӨК экономикасы өңірлік жағдайларды, аграрлық мамандандыру аумақтарындағы өндірістің инвестициялық тартымдылығы тетігінің даму ерекшеліктері мен салдарларын тиісті есепке алуды да көздейді, аумақтың мамандануын, ондағы қазіргі экономикалық сәйкессіздіктер мен проблемаларды ескеретін оны қалыптастыруға, реттеуге және қолдауға бейімделген тәсілді талап етеді.

Инвестициялау тетігін қалыптастыру мен дамыту аграрлық бағыттағы өңірлердің экономикасы үшін ерекше маңызға ие болып отыр. Аймаққа инвестиция салудың негізгі шарттары аграрлық салада қолайлы инвестициялық климаттың болуы болып табылады, оны инвестициялық қызметті жандандыруға ықпал ететін әлеуметтік-экономикалық, қаржылық, ұйымдастырушылық-құқықтық және басқа факторлардың жиынтығы, сондай-ақ мемлекеттің инвестициялық процесті жандандыруға қолайлы жағдайларды қамтамасыз етуі деп түсіну керек.

Еліміздің аграрлық секторының инвестициялық тартымдылығы жайында көптеген зерттеулер мен ағымдық жылдың соңында алынған нәтижелер жайында көптеген ресми сайттар материалдар жинаған болатын. Ресми сайттардың бірі [Ranking.kz](http://Ranking.kz) сайтының зерттеуі бойынша 2020 жылдың қаңтар-қыркүйек айларында Ауыл, орман және балық шаруашылығына инвестициялық салымдар өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 16,7%-ға ұлғайды және 380,6 млрд теңгені құрады. ҚР АӨК-дегі инвестициялардың үлесі ел бойынша жалпы көлемнен 4,6%-ды құрады, бұл соңғы жылдардағы ең жоғары мән болып табылады. Ауыл шаруашылығының негізгі капиталына салынған инвестициялардың 88%-ға жуығы бір немесе екіжылдық дақылдарды өсіру саласына 61,3%-ы, сондай-ақ мал шаруашылығын дамытуға 26,6%-ы бағытталды.

Негізгі астық егетін өңірлерде – Солтүстік Қазақстан, Ақмола және Қостанай облыстарында салаға 170,9 млрд теңге инвестицияланды, бұл сектордағы жалпы күрделі қаржы көлемінің 45,1%-ын құрады. Ал 2021 жылы негізгі астық егетін өңірлер – Солтүстік Қазақстан, Ақмола және Қостанай облыстары осы салаға 341,1 млрд теңгені бағыттады, бұл ауыл, орман және балық шаруашылығына салынған инвестициялардың жалпы көлемінен 44,1%-ды құрады. АӨК-ке инвестициялар соңғы бес жылда жылына орта есеппен 26,8%-ға өсуде. Саладағы инвестициялық белсенділікті жандандыруда «ҚазАгро» ЕҰ, Аграрлық несие корпорациясы маңызды рөл атқарды. Сектордағы инвестициялық белсенділіктің тиімділігі мен өсуін арттыру үшін корпорация 2019 жылдың бірінші жартыжылдығында Даму стратегиясына түзетулер енгізіп, ауыл шаруашылығы мен азық-түлік өндірісіне инвестиция салуға қатысты қызметтің екі жаңа негізгі көрсеткішін қосты.

Жалпы, Аграрлық несие корпорациясының инвестициялық бағдарламасы АӨК саласындағы жобаларды қаржыландыруға бағытталған. Ағымдағы жылы корпорация 41,6 млрд теңгеге 48 инвестициялық жобаны қаржыландырды. Ал 2019 жылдың қорытындысы бойынша компания 117

инвестициялық жобаны іске асыруға 53 млрд теңге бөлді. Негізгі капиталға салынған инвестициялардың өсуі агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасының негізгі көрсеткіштерінің бірі болып табылады. 2021 жылы ауыл шаруашылығындағы негізгі капиталға салынған инвестициялардың нақты көлем индексі 2015 жылғы деңгейге қарағанда 516%-ды, ал тамақ өнімдері өндірісіне салынған инвестициялардың нақты көлем индексі 2015 жылғы деңгейге қарағанда 221,9%-ды құрауы тиіс болды [2].

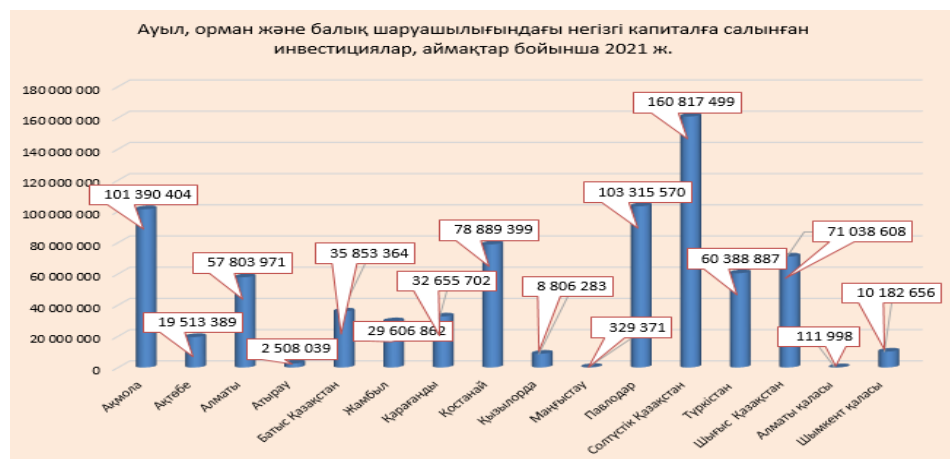


Сурет 1 – Ауыл, орман және балық шаруашылығындағы негізгі капиталға салынған инвестициялар, теңгемен

1-суретте аграрлық сектордың негізгі капиталына салынған инвестициялар көлемінің 2017-2021 жылдар аралығындағы статистикалық көрсеткіштер көрсетілген. Аталмыш көрсеткіштер ұлттық валюта теңгемен көрсетілген. Мәліметтер қатарынан АӨК-нің негізгі капиталына салынған инвестициялардың көлемінің жылдан жылға өсіп жатқанын байқаймыз. 2017 жылдан 2021 жылға дейінгі 5 жылда агроөнеркәсіптік кешеннің негізгі капиталына салынған инвестициялардың көлемі 2,19%-ға артқан. Бұл дегеніміз 2017-2021 жылдар аралығына арналған бағдарлама бойынша еліміздің аграрлық секторының инвестициялық тартымдылығы артып жатыр деген ойдамыз.

2-суретте бірінші суреттегі 2021 жылғы ауыл, орман және балық шаруашылығының негізгі капиталына салынған инвестиция көлемін аймақтар бойынша ашып көрсеттік. Суретке сәйкес, инвестициялардың тартымдылығы бойынша ең тартымды аймақ Солтүстік Қазақстан облысы болып табылады. Себебі, 2021 жылы бұл аймақтың негізгі капиталына салынған инвестициялар көлемі 160817499 теңгені құраған болатын. Келесі ең тартымды аймақтар ретінде Павлодар облысы мен Ақмола облысы суретте көрініс беріп тұр. Байқағанымыздай, Қазақстанның аймақтары бойынша ең тартымды Солтүстік Қазақстан экономикалық ауданы болып табылады. Ал тартымдылық деңгейі төмен аймақтар қатары Батыс Қазақстан облысында орналасқан Маңғыстау, Атырау, Ақтөбе облыстары екен. Қанық көк түспен берілген аймақтарда ауыл шаруашылығы бойынша өнім шығарылымдары мен шаруа қожалықтарының сәйкес

жоғары көрсеткіштерімен инвестициялар осы өңірлерге тартылған болатын. Ал ашық көк түспен көрсетілген аймақтардың жалпы үлесі 9-11% аралығын қамтыған болатын. Яғни бұл облыстарға тартылатын инвестициялардың көлемі тартымдылығы жоғары облыстарға қарағанда төмен көрсеткішті көрсетеді. Ал ашық көгілдір түспен берілген өңірлерде 2-суретке сәйкес негізгі капиталдарына тартылатын инвестиция көлемдері өте төменгі деңгейде екендігін сипаттап тұр [4].



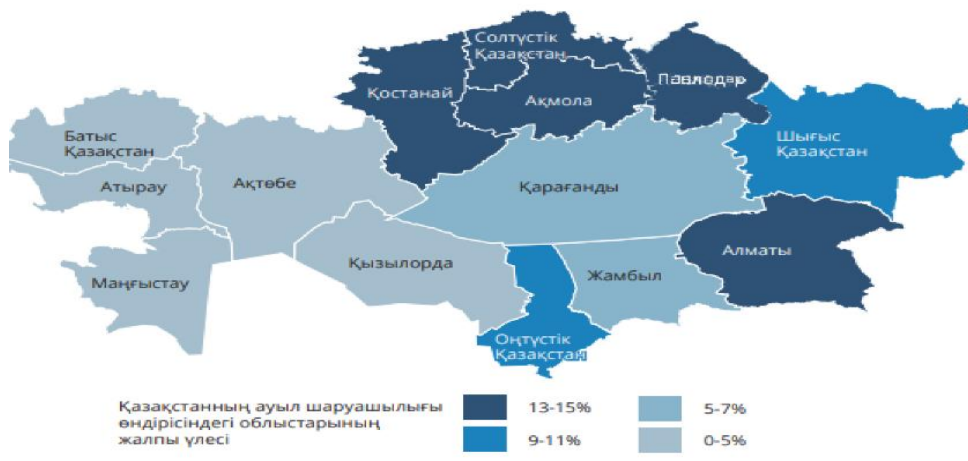
Сурет 2 – Ауыл, орман және балық шаруашылығының негізгі капиталына салынған инвестициялар көлемі, аймақтар бойынша 2021 ж. [2]

Жоғары инвестициялық тартымдылық – кез келген елдің экономикалық тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігінің кепілі. Мемлекетке инвестициялар ағыны неғұрлым көп болса, әл-ауқат пен даму перспективалары соғұрлым жоғары болады. Әлемдік бизнес-қоғамдастықты өзінің бәсекеге қабілеттілігіне сендіру үшін объективті саяси және экономикалық факторлардан басқа, мемлекеттік деңгейде аграрлық сектордың инвестициялық тартымдылығының имиджі мен беделін құру қажет. Яғни, кез келген агроөнеркәсіп кешенінің бөлігіне капиталдың едәуір көлемін тартуға тырыспас бұрын, әлеуетті инвесторларға ол туралы жалпы ақпарат беру қажет. Бұл сізге қажетті деректерді алуға, өз көзқарасыңызды қалыптастыруға және кейіннен сайтқа қызығушылық танытуға көмектеседі. Және елімізде инвестициялық саясаттың тұрақтылығын қамтамасыз ету қажет.

Соңғы жылдары мемлекеттік деңгейде инвестициялық саясаттың айтарлықтай өзгеруі байқалады, бұл, атап айтқанда, мал шаруашылығы мен өсімдік шаруашылығы саласындағы инвестициялық жобаларды тікелей бюджеттік қаржыландыруды, әртүрлі меншік және шаруашылық жүргізуші субъектілерге жеңілдетілген несие беруді көздейтін Агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың басым ұлттық жобасын іске асыруда көрінеді. Өндірістік ресурстық әлеуеттің төмендеуі аясында қаржыландыру көлемінің жеткіліксіздігіне қарамастан, аграрлық сала мемлекеттік басымдыққа айналғанын, бұл өз кезегінде АӨК

инвестициялық тартымдылығын арттыруға ықпал етуі мүмкін екенін сеніммен атап өтуге болады.

3-суретте (картада) жоғарыда берілген 2-суретке сәйкес өңірлер бойынша Қазақстанның ауыл шаруашылығы өндірісіндегі жалпы үлестері көрсетілген.



Сурет 3 – Ауыл, орман және балық шаруашылығының негізгі капиталына салынған инвестициялар көлемі, аймақтар бойынша 2021 ж. [2]

Агроөнеркәсіптік кешендегі инвестициялық процестің дамуын анықтайтын негізгі факторларға кешен кәсіпорындарының қаржылық-экономикалық жағдайы, кәсіпорындардағы ұйымдастыру және басқару деңгейі, материалдық-техникалық базаның жағдайы, шаруашылық жүргізуші субъектілер арасындағы өндірістік қатынастар жүйесі, кадрлармен қамтамасыз ету және басқалар жатады. Сонымен қатар, қазіргі жағдайда инвестициялық қызметке оң әсер ететін келесі белгілерді атап өтуге болады: мамандандырылған нарықтық инфрақұрылымды құру және жандандыру; бағалы қағаздар бойынша кірістілікті төмендетуге мемлекеттік саясатты жүргізу, бұл қаржы ұйымдарының салымдарын экономиканың өндірістік секторының пайдасына қайта бағдарлауға және т. б. ықпал етеді [5].

АӨК инвестициялық қызметіне теріс әсер ететін факторларды да атап өткен жөн. Аймақтың инвестициялық тартымдылығы оның перспективасының, кірістілігінің және оның экономикасына салынған инвестициялардың қауіпсіздігінің ажырамас сипаттамасы болып табылады. Ол инвестициялық әлеуетпен және инвестициялық коммерциялық емес тәуекелдердің деңгейімен анықталады. Аймақтағы инвестициялық тартымдылық пен инвестициялық белсенділіктің жиынтығы оның инвестициялық климатын білдіреді. Қазақстандағы инвестициялық қызметтің әртүрлі аспектілерін зерттеу өңірлерге жалпы республика үшін сияқты проблемалар тән екенін көрсетті, бірақ сонымен қатар бірқатар ерекшеліктер бар. Теріс сипаттағы факторларға мыналар жатады [3]:

- минералдық-шикізат ресурстарының тапшылығы;
- табыс деңгейінің төмендігі және халықтың өмір сүру деңгейінің төмендігі;
- әлеуметтік-экономикалық саланың жеткіліксіз дамуы;
- барлық деңгейдегі бюджеттердің дотациялық сипаты;
- бюджеттен тыс қорлардың әлсіздігі және қаржылық жағдайының нашарлауы;
- өндірістік аппарат тозуының жоғары дәрежесі;
- басқару мен реттеудің әкімшілік әдістерін қолдану.

Аймақтың инвестициялық тартымдылық дәрежесін анықтайтын олардың негізгі факторларының бірі оның билік органдары жүргізетін инвестициялық саясат болып табылады. Экономикалық өсу мақсаттарына қол жеткізу құралдарының бірі ретінде ол экономиканы басқаруда маңызды рөл атқаруға және осы әлеуметтік-экономикалық жағдайларда мемлекеттік мүдделерге сәйкес қаржы қаражатының ағындарымен байланысты мәселелерді шешуге тиіс. Аймақтағы инвестициялық ресурстар әрдайым шектеулі және есептелген шығындарды талап етеді, ал оларды тиімді пайдалану экономиканы тұрақтандырудың, көтерудің және дамытудың жетекші факторы болып табылады.

Сонымен қатар, мемлекетте орын алып жатқан форс-мажорлық жағдайларда аграрлық сектордың табыстылығына деген күмәнділікті арттырып, инвесторлардың меншік қаржыларын осы салаға салуларына кедергі келтіріп отыр. Мысалы, жоғарыда берілген суреттерде көрсетілгендей Батыс Қазақстан экономикалық аймағының аграрлық секторы инвестициялық тартымдылығы бойынша өте төмен деңгейді көрсетіп отыр. Себебі, бұл аймақтың климаттық жағдайы мал шаруашылығына да, өсімдік шаруашылығына қолайсыз болып келеді. Климаттық жағдайдың қолайсыздығы және форс-мажорлық оқиғалар 2021 жылы Батыс Қазақстанда қуаңшылықтың кең етек жаюына алып келген болатын.

Батыс Қазақстан экономикалық ауданында орналасқан Маңғыстау облысы бойынша аграрлық сектордың теріс әсерлі факторлары мен мәселелері айқын көрініс беруде. 1-кестеде Маңғыстау облысындағы аграрлық секторындағы соңғы оқиғаларға байланысты мал басының статистикалық мәліметтері көрсетілген [1].

Кесте 1 – Маңғыстау облысының 2018-2021 жылдың тамыз айы аралығы бойынша мал шаруашылығының статистикасы

№	Маңғыстау облысының мал шаруашылығы	Жылқы	Түйе	Сиыр	Қой
1.	2018	77491	64404	20362	439631
2.	2019	78365	71370	21409	432859
3.	2020	91145	72362	23830	455672
4.	2021 (сәуір)	124068	85893	30649	614361
5.	2021 (тамыз)	95684	73530	23916	436206
6.	2021 (сәуір-тамыз) кемуі	28384	12363	6733	178055

Жоғарыда атап өткеніміздей, республикамыздың солтүстік өңірі мен оңтүстік өңірі өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығына қолайлы болғандықтан, солтүстік пен оңтүстікте орналасқан аймақтарда шаруа қожалықтарының саны көп. Ал Батыс Қазақстан экономикалық ауданы бойынша ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының саны өте аз.

Аграрлық секторға инвестицияларды көптеп тарту үшін еліміздік экологиялық жағдайы мен климаттық мәселелер бойынша алдын алу шараларын көптеп жүзеге асыру қажет деген ойдамыз.

Агроөнеркәсіп кешенінің дамуы басты екі бағыт мазмұнында ұйымдық және технологиялық болды. Бірақта, оларды жүзеге асыру үшін экономикалық және әлеуметтік-құқықтық жағдайлар қажет. Сондықтан да қазіргі уақытта шын мәніндегі экономикалық тәуелсіздікке және шынайы азық-түлік қауіпсіздігіне қол жеткізу, агробизнесі дамыту үшін экономикалық реформаларды дамыту және кеңейту қажеттілігі туып отыр.

Әрине, нарықтық экономика заңмен тыйым салынбайды қызметтің кез келген түрімен айналысатын іскерлердің бостандықтағы қарым-қатынастарына негізделеді. Агроөнеркәсіптік кешен үшін мемлекеттік реттеу жағдайында ғана шешілетін мәселелері ерекше бөлігі болып табылады. Олардың қатарында шаруашылық жүргізу нәтижелерінің адам бақылауына көнбейтін табиғи және әсіресе ауа райы жағдайларына тәуелді болуымен өндіріс қоры мен қызмет көрсетудің бағалық конъюнктурасымен анықталатын ауыл шаруашылық өндірісінің төмен рентабельділігін, ірі, бірақ өзін-өзі баяу ақтайтын күрделі қаржыны игеру қажеттілігін және басқа факторларды айтуға болады.

Сонымен бірге мемлекеттік ұйымдардың агробизнеске шамадан тыс араласуы жағымсыз жағдайларға алып келуі мүмкін. Сондықтан да, мемлекеттік реттеу ең қажетті шаралармен шектелуі тиіс. Олардың қатарына мыналар жатады [6]:

- нарықтық қатынастарды дамытуға ынталандыратын заң мен нормативтік актілер жасау және қабылдау жолымен құқықтық базаны қалыптастыру және олардың жүзеге асырылуы мен орындалуына бақылау жасау;

- баға белгілеу, салық салу, қаржылық-несиелік қарым-қатынас, қамсыздандыру және басқа мәселелерді дұрыс шешуді қарастыратын аграрлық саясатты жасау және жүзеге асыру;

- агроөнеркәсіп өндірісін тұрақтандыру, тауар өндірушілердің табысын қолдау және ғылым мен техниканың жетістіктерін кеңінен пайдалану есебінен өндірістің сапалық қайта құрылуын жеделдету үшін жекелеген салалар мен аймақтарды дамыту жөніндегі мемлекеттік құрылымдық саясатты жүзеге асыру;

- халықаралық экономикалық және ғылыми-техникалық ынтымақтастық саласындағы қызметті үйлестіру;

- ауыл шаруашылық және жер ресурстарын бөлу, жер реформасын жүзеге асыру;

- шаруалардың әлеуметтік қорғалу жүйесін агроөнеркәсіп кешенінде әлеуметтік саясатты реттеу;

- шаруалардың зейнетақысының қамтамасыз етілуіне, тұрғын үй, әлеуметтік-мәдени және тұрмыстық құрылысқа қатысу, ауылдық жерлерде

фермерлік үлгідегі шағын елді мекендерді дамыту, республиканың аз табысын тұрғындарын мемлекеттік бюджет есебінен азық-түлікпен қамтамасыз ету, ауыл шаруашылық өндірісінен босап қалған еңбекке жарамды тұрғындарды еңбекпен қамту және басқа проблемаларды шешуге қатысу;

- ғылыми зерттеу, селекциялық және асылдандыру ісін қаржыландыру және ұйымдастыру, ғылым мен техника жетістіктерін өндіріске енгізу;

- ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілерді ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру мен өткізу жөніндегі шынайы ақпаратпен қамтамасыз ету;

- азық-түлік пен ауыл шаруашылығы шикізатының мемлекеттік ресурсын қалыптастыру;

- табиғи ресурстарды пайдалануға, қоршаған ортаның жай-күйі мен қауіпсіздік техникасын сақтауға, азық-түлік сапасына бақылау жасау, санитарлық бақылау, жерге орналастыруға, өсімдіктерді қорғауға және ветеринарлық жағдайға бақылауды жүзеге асыру;

- жекешелендіруге жатпайтын мемлекеттік ауыл шаруашылығы кәсіпорындарын басқару;

- агробизнеске заңдық қызмет көрсету және оларды құқықтық тұрғыдан қорғау.

Әртүрлі елдерде экономикалық дамудың мүмкіндіктері әртүрлі болып келеді, осыған байланысты мемлекеттік қолдау түрлері де әр түрлі болып көрсетілген. Дамыған елдерде көмек табыстың теңдей болуын сақтауға және экологиялық шараларға бағытталған. Ал дамушы елдерде, дамудың жаңа жолына енді түскен, біздің еліміз сияқты елдерде, қаражаттар тыңайтқыштар алуға, гербецидтер, пестицидтер алуға, ЖЖМ арзандатуға, асыл тұқымды мал өсіруді дамытуға жұмсалынады. Мысалы, шет мемлекеттердің ішінен Голландияны алып қарасақ, бұл мемлекетте тыңайтқыштар қолданатын субъектілерге қосымша салықтар салынады.

**Қорытынды.** Жерінің көлемі бойынша әлем елдерінің арасында 9-орынды алатын, ал халқының саны бойынша 57-орындағы Қазақстан ірі аграрлық-индустриялық мемлекеттердің қатарына кіреді. Агроөнеркәсіп кешені ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру және оларды тұтынушыға жеткізуге қатысатын барлық шаруашылық салаларын біріктіреді. Әлемдік экономиканың тұрақсыздығына қарамастан еліміз аграрлық секторды барынша дамыта түсті. 2020 жылы кең етек алған пандемияға қарамастан 2021 жылы инвестициялар 2020 жылмен салыстырғанда шамамен 150-200 миллиондай артқан болатын.

Қазіргі жағдайда елдің агроөнеркәсіптік кешенінің дамуы біркелкі емес. Бір жағынан, оң нәтижелер бар: бірқатар салаларда өндірістің өсуі байқалды, пайдамен жұмыс істейтін кәсіпорындар саны өсуде. Бірақ екінші жағынан, оң өзгерістерден басым болатын теріс процестер қалып, дамуды жалғастыруда, бұл тұтастай алғанда саладағы жағдайды күрделі, экономикалық даму міндеттеріне сәйкес келмейтін деп бағалауға мүмкіндік береді.

Жоғарыда айта кеткендей, әлем мемлекеттерінің қатарында инвестициялық тартымдылық бойынша Whiteshield Partners 2020 жылғы

жаһандық инвестициялық мүмкіндіктер индекcін, әлем елдерінің инвестициялық тартымдылық деңгейінің жаһандық көрсеткішін жасаған болатын. Индекс Covid-19 дәуірінде «қайда» және «қандай» инвестициялық мүмкіндіктердің бар екенін анықтау үшін елдегі қауіп факторларын, мемлекеттік саясатты және нарықты қамтыды. Қазақстан инвестициялық тартымдылық көрсеткіштері бойынша басқа елдер арасында осы индексте 89-орында тұр. Алдағы уақытта осы рейтинг бойынша 50 елдің қатарына енеміз деген үміттеміз.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының Ұлттық статистика бюросы. <https://stat.gov.kz/>.
2. Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы қаулысы: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1800000423>.
3. Инвестиция негіздері: Оқулық / А.С. Асилова. – Алматы: «Master Print» баспасы. – 2019.
4. Анализ хозяйственной деятельности АПК: Учебное пособие / Ю. Додобаев и др. – Алматы: Экономика. – 2007. – 476 с.
5. «Инвестиции в сельское хозяйство РК. Январь-август 2020». Ақпараттық ресурс. URL: <http://ranking.kz/ru/a/infopovody/investicionnaya-privlekatelnost-apk-zametno-rastyot-summa-investicij-v-osnovnoj-kapital-v-selskom-hozyajstve-uvelichilas-na-17-za-god>.
6. Шуленбаева Ф., Карбетова З., Карбетова Ш. Қазақстанның аграрлық секторының инвестициялық тартымдылығы. – 2019. Ақпараттық ресурс. URL: <https://www.jpgra-kazniiapk.kz/jour/article/view/228>.
7. Кекчебаев Е., Жакупова Г. Маркетинговые исследования сельского хозяйства Казахстана. – 2021. Ақпараттық ресурс. URL: <https://marketingcenter.kz/20/gynok-selskoe-khoziaistvo-kazakhstan.html>.
8. Байұзақов Қ. Жұт: мал саны 225 мыңға азайған. – 2021. Ақпараттық ресурс. URL: <https://adyrna.kz/post/82291>.
9. Турекулов С.А. Диссертация: «Повышение конкурентоспособности продукции в аграрном секторе». РК – Алматы. – 2020.
10. Инвестициялар тарту жөніндегі «2018-2022 жылдарға арналған Ұлттық инвестициялық стратегия» бағдарламасы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 22 тамыздағы № 498 қаулысымен бекітілген.

N.S. Nurkasheva<sup>1</sup>, Candidate of economic sciences, Associate Professor  
A.B. Akhmetbayeva<sup>2</sup>, N.M. Koshenova<sup>3</sup>, Bachelor's degree from the Higher School of  
Economics and Managem  
<sup>1, 2, 3</sup> NJSC «Narxoz University», Almaty, Kazakhstan

### **Analysis of the investment attractiveness of the agricultural sector and ways of its development during the instability of the world economy**

**Abstract.** The article examines the state of the agricultural sector of the Republic of Kazakhstan and its investment attractiveness in the conditions of instability of the



modern world economy, as well as ways to develop the level of investment attractiveness. Since the agricultural sector is the initial foundation of the country's economy, investments from domestic and external investors are currently of very high importance. It is known that the attraction of domestic and foreign investments in the republic depends on many natural, economic and global factors. Statistical data for the last five years on the branches of the agro-industrial complex investments in fixed assets have been summarized on a periodic and regional basis; in general, on the number of livestock in animal husbandry and on the number of farms by region and climatic conditions, the necessary analysis has been performed. It is noted that, according to the studied statistical information, in order to improve the state of the agricultural sector in the country, a large number of programs are being implemented; state support measures are being implemented.

The proposals on how to develop the investment attractiveness of the agricultural sector in the period of ongoing changes and instability in the world economy and to make a number of improvements in agricultural policy are considered.

**Keywords:** agricultural sector, agro-industrial complex, investments, investment attractiveness, agriculture, crop production, peasant farms, state support, competitiveness.

**Н.С. Нуркашева**<sup>1</sup>, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор  
**А.Б. Ахметбаева**<sup>2</sup>, **Н.М. Кошенова**<sup>3</sup>, бакалавры Высшей школы экономики и менеджмента

<sup>1, 2, 3</sup> НАО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

### **Анализ инвестиционной привлекательности аграрного сектора и пути его развития в период нестабильности мировой экономики**

**Аннотация.** В статье рассматриваются состояние аграрного сектора Республики Казахстан и его инвестиционная привлекательность в условиях нестабильности современной мировой экономики, а также пути развития уровня инвестиционной привлекательности. Поскольку аграрный сектор является исходным фундаментом экономики страны, то инвестиции от внутренних и внешних инвесторов в настоящее время имеют очень высокую значимость. Известно, что привлечение отечественных и иностранных инвестиций в республику зависит от многих природных, экономических и мировых факторов. Статистические данные за последние пять лет по отраслям агропромышленного комплекса инвестиции в основной капитал были обобщены на периодической и региональной основе, в целом по поголовью скота в животноводстве и по количеству крестьянских хозяйств по регионам и климатическим условиям, выполнен необходимый анализ. Отмечается, что, согласно изученной статистической информации, в целях улучшения состояния аграрного сектора в стране реализуется большое количество программ, выполняются меры государственной поддержки.

Рассмотрены предложения о том, как можно развивать инвестиционную привлекательность аграрного сектора в период происходящих изменений и нестабильности в мировой экономике и внести ряд усиления по аграрной политике.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, агропромышленный комплекс, инвестиции, инвестиционная привлекательность, сельское хозяйство, растениеводство, крестьянские хозяйства, государственная поддержка, конкурентоспособность.

**A.T. Kumarbayeva**, master student in Local Development  
University of Padua, Department of Historical and Geographic Sciences and the  
Ancient World, Padua, Italy

## **IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT AGENDA IN KAZAKHSTAN: KEY CHARACTERISTICS AND PRO- SPECTS FOR DEVELOPMENT**

**Abstract.** The surge of industrial capitalism has successfully lifted billions out of poverty, extended human lives, and connected a global community. Our societies now confront existential questions about ecological safety and social equity that arise with that success. The challenge of sustainability – carving out “a safe and just operating space for humanity” on a planet with finite resources – is the defining issue of the 21st century. In recent decades, the study of the problem of sustainable development has become a significant problem all over the world. According to the reports of the World Wide Fund for Nature (WWF), the scale of consumption of natural resources in the world, especially in emerging economies, is becoming so large that a new planet will be needed to meet the needs of the world's population by 2050. Governments and States all over the world understand that the irrational use of natural resources must stop. The paper discusses Kazakhstan's experience of implementation of the Sustainable Development agenda. The purpose of the article is to analyze how the Sustainable Development Goals are being implemented in Kazakhstan, what achievements Kazakhstan has in this area, what problems there are and how to move forward.

**Keywords:** innovation in sustainable development, SDGs, SDG Index, strategy, green economy.

**Introduction.** The acceptance of the 2030 Agenda for Sustainable Development serves as a significant moment for countries to act towards a direction of steady sustainable development. Moreover, it demonstrates a considerable challenge for countries to adopt a systematic and unified way to streamline policy design and implementation.

Kazakhstan is one of the countries that has been actively implementing a sustainable development policy in all sectors of the economy and the development of society over the past years. Despite the fact that Republic of Kazakhstan is a relatively young country, which this year Kazakhstan celebrates the 30th anniversary of independence, Kazakhstan is smoothly moving from the old model of development, the so-called raw materials economy, based on the state balance takes into account mineral reserves for 102 types of mineral raw materials, including 40 types of solid minerals, to more sustainable and innovative development [1].

The first President and leader of nation N. Nazarbayev noted that the multifaceted agenda of the SDGs is well-suited to address the challenges that Kazakhstan faces to “achieve quality and sustainable economic growth that con-

tributes to improved living standards for people, comparable with OECD countries, and that is underpinned by increased competitiveness of business and human capital, technological modernisation, improvement of institutional environment and minimised negative impact on nature” [2]. The new President also emphasised the fundamental principle of the reform agenda: “successful economic reforms are no longer possible without the modernisation of the country’s socio-political life” [3].

This paper focuses on analyzing Kazakhstan's implementation of sustainable development policy. The main scientific question of the paper is how effectively the Sustainable Development Goals are being implemented in Kazakhstan, what problems there are what are the prospective for future development. The paper consists of three chapters. The first chapter analyzes the plans, programs and projects of the state for sustainable development. The second chapter is dedicated to describing the main stakeholders, tools for implementation, the budget sources used to implement the sustainable development agenda. The third chapter is intended to analyze the current state and the problems of implementing sustainable development.

**SDG in National Programmes, Plans and Projects.** The UN Member States, including Kazakhstan, committed themselves to achieving the Sustainable Development Goals by 2030 in 2015. Kazakhstan has started its work on SDGs implementation by adopting global SDGs indicators, and today the monitoring system includes 280 indicators – 205 of which are global and 75 of which are national [4]. More than 79% of the target’s tasks are reflected in the documents of the government planning system of Kazakhstan [5].

The main strategic document at the national level, the Strategy Kazakhstan – 2050, was launched in 2012 and focuses on making a ‘modernization leap’ by 2030 to become one of the top 30 most developed countries in the world. The long-term development trajectory of Kazakhstan is characterised by a gradual transition from an overreliance on extractive industries toward a more diversified economy.

The government’s vision and priorities are outlined in several strategic documents including the Kazakhstan 2050 Strategy, the “100 Concrete Steps” plan to achieve the five institutional reforms and the State Nurly Zhol Programme (2020-2025).

The five institutional reforms initiated in March 2015 and supported by the national reform plan “100 Concrete Steps” include: 1) formation of a modern, professional and independent state apparatus, focusing on a professional civil service ensuring quality implementation of economic programmes and the provision of public services; 2) rule of law that guarantees access to justice for all, far-reaching judicial reform and enforceable ownership rights that create the conditions for entrepreneurship; 3) industrialisation and sustained economic growth based on diversification; 4) forging a nation with a common future; and 5) transparent and accountable government with independent local government budgets, empowering citizens to be engaged in decision-making [6]. The implementation of the new Nurly Zhol State Programme (2020-2025) for development of the transport and logistics industry should create 551 thousand jobs, increase labor productivity by 20% from the level of 2019 (from 8.7 to 10.4 million tenge per person) and increase the income from transit from \$2.4 billion to \$4.2 billion per year [6].

The Strategic Plan 2025 aims at modernizing the economy, institutions and society and includes specific indicators of achievement for 2021, 2025 and 2050. The plan also contains important gender initiatives to be implemented through gender-sensitive programming. The government is keenly promoting several flagship policy areas, notably increasing renewable energy supply, improving water efficiency and reducing greenhouse gas emissions [7].

The agenda of the «green economy» is reflected in the Concept of the «Green Economy» until 2050, which was adopted in 2013. Kazakhstan joined the Green Economy Action Partnership (PAGE) in 2018 with the overall goal of achieving the goals set out in «Kazakhstan 2050» and a Concept that serves as a comprehensive green economy roadmap for the country and includes several ambitious goals, such as obtaining 30% of energy from renewable sources by 2030 and as much as 50% by 2050. The concept is aimed at improving the efficiency of resource use, proposes measures to modernize existing infrastructure and protect the environment, and more broadly, to improve the country's energy security [8].

As for the social aspect of sustainable development, Kazakhstan is carrying out important reforms, such as improving the quality of life by increasing spending and improving the quality of education and healthcare; creating comfortable living conditions through affordable housing and improving territorial development. Social priorities emphasize the need for income growth through higher wages, as well as by supporting the business environment, export-oriented industries, labor productivity and modern technologies for agriculture and innovation.

Kazakhstan employs a comprehensive set of social protection policies which include both social insurance programs, such as pensions and unemployment benefits, and social assistance. In 2018, the targets social assistance system was improved to provide better benefits for low-income families, families with four or more children, children under 18, and targeted assistance for families with incomes below 50% of the subsistence minimum (previously 40%). The government of Kazakhstan has approved the National Program for Health Development of Kazakhstan for 2020-2025 that sets out the national vision of the long-term development trajectory for health services in Kazakhstan including for HIV/AIDS [9].

Since the start of Kazakhstan's work, together with UNDP, more than 200 projects have been implemented in a wide range of thematic areas worth more than 200 million US dollars. I especially want to highlight program “El Onimi” together with the Ministry of Labor, which is aimed at developing one type or two types of services or goods in each village [10]. One village – one product. In North Kazakhstan region so that whole villages grow apple orchards. In the Turkestan region, these are vineyards [11]. Another very important project is Ana Uyi [12], a social project sponsored by Kazakh businesspersons, helps single mothers overcome difficulties to prevent leaving children in orphanages, that saved hundreds of newborns and mother's life (Forbes Kazakhstan 2020). The social project «Green TAL» is aimed at a systematic solution to the issues of socialization and employment of socially vulnerable groups of the population [13]. Table 1 shows main programs and initiatives.

Table 1 – Programs and initiatives in Kazakhstan to implementation of SDGs

Focus areas	Government initiatives
Strategies	Strategy «Kazakhstan-2050» Strategy «Kazakhstan-2025» Strategic plans of relevant ministries
Programs	State program for the development of regions for 2020-2025; State program of infrastructural development of the RK «Nurly Zhol» for 2020-2025 State program for the development of healthcare of the Republic of Kazakhstan for 2020-2025; State program of industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2020-2025; State program «Digital Kazakhstan»; State program for the development of education and science of the Republic of Kazakhstan for 2020-2025; State program for the development of the agro-industrial complex of the Republic of Kazakhstan for 2017-2021; State program of housing and communal development «Nurly Zher» for 2020-2025; State program for the development of productive employment and mass entrepreneurship for 2017-2021 «Enbek».
Laws	Environmental Code Law “On Energy Saving and increase of Energy Efficiency” Law «On support for the use of renewable energy sources” Land Code; Water Code Forest Code Tax Code Code of Administrative Offences; Entrepreneurial Code Law «On local governance and self-governance in the Republic of Kazakhstan» Law «On state regulation of the development of the agri-Industrial complex and rural areas»
Other initiatives	Adoption by the Astana International Financial Centre (AIFC) of the Green Bond Issue and Circulation Rules developed on the basis of the Principles of Green Bonds of the International Capital Market Association and provisions of the Climate Bonds Initiative; United Republican Media Plan for Informational Support of the Implementation of the Concept on the Transition of the Republic of Kazakhstan to Green Economy; EXPO-2017; Establishment of the International Green Technologies and Investment Projects Center (IGTIPC); Establishment of the «Green Finance Centre (GFC)» at AIFC
Note – compiled by the author	

### **The main stakeholders, policy instruments used to implementation of SDGs, and budgeting**

Achieving SDGs requires the concerted effort of both public authorities and the quasi-public sector. The National Coordination Structure of the SDGs was established in 2018 by the decree of the Prime Minister of the Republic of Kazakhstan on the recommendation of the UN. It consists of the Coordination Council for the SDGs, chaired by the First Deputy Prime Minister, 5 interde-

partmental working groups on the 5 main areas of the SDGs (People, Planet, Prosperity, Peace and Partnership). The Ministry of National Economy acts as the leading state body for coordinating the implementation of the SDGs in Kazakhstan, and the Institute of Economic Research JSC serves as the Secretariat providing expert and analytical support to 5 working groups. Among the enterprises of the quasi-public sector, Samruk Kazyna Sovereign Wealth Fund and Baiterek National Managing Holding also participate in SDG implementation. As early as 2019, the Development Bank of Kazakhstan (DBK), a subsidiary of Baiterek National Holding, approved a sustainable development policy.

Kazakhstan has strong potential to become the regional leader on mainstreaming and accelerating SDG attainment in Central Asia and beyond. It has already established several regional and global hubs on issues related to sustainable development. In 2013, Kazakhstan founded the Astana Regional Civil Service. The mission of the Hub is to assist in promoting civil service effectiveness by supporting the efforts of governments of countries of the region and beyond in building institutional and human capacity. The Hub is viewed by participating countries as an effective platform to create triangular and South-South Partnerships and it can play an effective role to assist member states in reaching their SDG commitments [14].

In order to support SDG among enterprises such policy instruments are implemented as tax preferences (0% corporate income tax, land tax, property tax) for special economic zones and industrial zones; exemption from customs duties on imports; provision of a free land plot; priority right to purchase land. Currently in Kazakhstan there are 13 Special economic zones (Astana-New city, Estatehere, Turkestan, the Port of Aktau, the Park of innovative technologies Ontustik, national Petrochemical Industrial Park, Saryarka district, Pavlodar, Khorgos – Eastern gate Chemical Park Taraz, International Centre of boundary cooperation “Khorgos», Kuzular) and 31 Industrial area [15]. Also, government support public-private partnership projects, since 2020, all small businesses have been exempted from income tax for three years [16].

The programs are financed from budgetary funds, as well as funds from other sources of financing not prohibited by the legislation of the Republic of Kazakhstan. Taking into account the limited financing opportunities in Kazakhstan (due to its upper middle-income status), the UNCT has been fostering new partnerships and diversifying its resource base. While the Government of Kazakhstan continues to be the largest donor for many UN agencies, most agencies use their own financial resources. In some cases, the Government co-finances programmes through tied grants and other mechanisms. Despite the ongoing challenges brought by the COVID-19 pandemic, the UNCT in Kazakhstan mobilized resources for other programmes, including partnerships with the Government of Kazakhstan and other non-UN actors.

In November 2020, with the support of the UN, the Government of Kazakhstan was able to unlock over \$1 million in new funding for SDGs from the Joint SDG Fund to scale up and support its future efforts towards developing a gender responsive, integrated national financing framework (INFF) in Kazakhstan. Another example was the UN mobilization of \$6.5 million from the adaptation Fund for the implementation of the regional ‘Reducing vulnerabilities of populations of Central Asia from glacier lake outburst floods (GLOFs) in a Changing climate’ project in 2020. Also, the European Union mobilized \$4.2

million for the implementation of the spotlight Initiative Regional Programme for Central Asia and Afghanistan, which focuses on employing innovative approaches to understand, prevent and respond to sexual and gender-based violence and harmful practices [17].

**Current situation and key challenges.** Kazakhstan jumped six spots reaching 59th place in a new global ranking of countries that assessed their progress in achieving Sustainable Development Goals (SDGs) by 2021.

According to the Report in Kazakhstan one of the 17 goals has been achieved – goal 1 “Poverty eradication”. For two goals (goal 3 “Good Health and Well-Being”, and Goal 6 “Clean Water and Sanitation”) the support for SDGs is noted. For five goals (goal 7, “Affordable and Clean Energy”, goal 8 “Decent Work and Economic Growth”, goal 9 “Industry, Innovation and Infrastructure”, goal 11 “Sustainable Cities and Human Settlements”, and goal 16 “Peace, Justice and Strong Institutions”) the moderate improvement is noted. For six goals (goal 2 “Poverty eradication”, goal 5 “Gender Equality”, goal 13 “Climate Action”, goal 15 “Life on Land”, and goal 17 “Partnerships for the Goals”) there is stagnation. Despite the overall positive trend of Kazakhstan in the SDGs Index 2021, there are indicators with negative shifts. These indicators mainly relate to goal 5 “Gender Equality” and goal 15 “Life on Land” (Table 2).

Table 2 – Indicators where Kazakhstan’s position has worsened

Name of Indicator	Value in Index 2021	Value in Index 2020
Goal 3. Good Health and Well-Being		
Under-Five Mortality Rate (per 1,000 live births)	10.5 (2019)	9.9 (2018)
Goal 5. Gender Equality		
The demand for family planning is met by modern methods (% of women aged 15-49 married or in relationship)	73.2 (2018)	79.4 (2018)
Ratio of average years of education between women and men, (%)	91.6 (2019)	101.7 (2018)
Goal 8. Decent Work and Economic Growth		
Unemployment rate (% of the total labor force)	6.1 (2020)	4.6 (2019)
Goal 12. Responsible Consumption and Production		
Electronic waste (kg per capita)	9.2 (2019)	8.2 (2016)
Goal 13. Climate Action		
CO <sub>2</sub> emissions from fossil fuel combustion and cement production (tCO <sub>2</sub> /per capita)	16.9 (2019)	14.9 (2017)
Goal 15. Life on Land		
Average area of protected land areas important for biodiversity, (%)	11.1 (2019)	15.7 (2018)
Average area of protected freshwater areas important for biodiversity, (%)	10.1 (2019)	17.0 (2018)
Goal 16. Peace, Justice, Strong Institutions		
Press Freedom Index (best 0-100 worst)	54.1 (2020)	52.8 (2019)
Goal 17. Partnership for Sustainable Development		
Government spending on health and education (% of GDP)	4.4 (2018)	5.1 (2016)
Source: Sustainable Development Report 2021		

At the same time, the improvement of Kazakhstan's position in the SDGs Index 2021 was mainly due to the improvement of goal 3 “Good Health and Well-Being” and goal 9 “Industry, Innovation and Infrastructure”. The positive trend is associated with an improvement in life expectancy and Internet accessibility (Table 3).

Table 3 – Indicators where Kazakhstan’s position has improved

Name of Indicator	Value in Index 2021	Value in Index 2020
<b>Goal 3. Good Health and Well-Being</b>		
Neonatal mortality rate (per 1,000 live births)	4.7 (2019)	5.6 (2018)
Traffic accident deaths (per 100,000 population)	12.7 (2019)	17.6 (2016)
Life expectancy at birth (years)	74.0 (2019)	71.1 (2016)
Adolescent fertility rate (births per 1,000 women aged 15 to 19)	29.4 (2018)	29.8 (2017)
<b>Goal 4. Quality Education</b>		
Net primary school enrolment ratio, (%)	90.4 (2020)	86.9 (2019)
Percentage of incomplete secondary school graduates, (%)	117.9 (2019)	113.6 (2018)
<b>Goal 7. Affordable and Clean Energy</b>		
CO2 emissions from the combustion of fuel for electricity and heating for total electricity generation (MtCO <sub>2</sub> /TWh)	2.1 (2018)	2.6 (2017)
<b>Goal 8. Decent Work and Economic Growth</b>		
Import-related fatal industrial accidents (per 100,000 population)	0.2 (2015)	0.3 (2010)
<b>Goal 9. Industry, Innovation and Infrastructure</b>		
Population using the Internet, (%)	81.9 (2019)	78.9 (2018)
Mobile broadband subscribers (per 100 people of the population)	90.3 (2019)	77.6 (2018)
The Times Higher Education Universities Ranking: average score of the Top 3 universities (worst 0-100 best)	17.7 (2021)	16.4 (2020)
<b>Goal 11. Sustainable cities and settlements</b>		
The average annual concentration of solid particles is less than 2.5 microns in diameter (PM <sub>2.5</sub> ) (µg / m <sup>3</sup> )	13.6 (2019)	13.8 (2017)
<b>Goal 16. Peace, Justice, Strong Institutions</b>		
Corruption Perceptions Index (worst 0-100 best)	38 (2020)	34 (2019)
Source – Sustainable Development Report 2021		

However, implementation of the ambitious national agenda that is aligned with achievement of the SDGs is an overall challenge, and it largely depends on the ability of the government of Kazakhstan to address several cross-cutting issues: policy coherence including funding for sustainable development, robust data systems and monitoring and evaluation, effective capacity building at all levels, better stakeholder engagement and continued international cooperation, high level of corruption, citizens' distrust in the effectiveness of programs, as



well as citizens' unawareness of the importance of sustainable development policy. Improvement of policy coherence that addresses the need to balance the social, economic and environmental dimensions is essential to achieve positive progress in sustainable development of the country. In this regard, all three dimensions must be integrated and balanced within national policies.

Financing sustainable development is another challenge to achieve the SDGs. Total available development finance has decreased significantly as a share of GDP, from 64% in 2010 to 39% in 2018. The composition of total development finance also evolved away from a reliance on international capital inflows towards an increasing reliance on domestic public revenue, mostly from taxes.

Kazakhstan needs a clear long-term vision on resource needs and their allocation strategies for achievement of the Kazakhstan 2050 Strategy and SDGs. Access to disaggregated data remains the main obstacle to improving inclusive policies aimed at reducing inequalities in access to human development opportunities, incomes and between regions, as well as achieving gender equality, increasing social mobility and easing social tensions [18].

Kazakhstan is considered a country with a high level of corruption. According to the results of 11 months of 2021, 1,576 corruption crimes were registered in the republic, Transparency International has only 38 points in the rating, which negatively affects all aspects of development [19].

For effective decision-making, for the effective operation of all programs and the achievement of initially set goals, it is necessary to develop and improve institutional capacity, that is, to improve governance. Program monitoring bodies should be clearly instructed, their responsibilities are divided, since in Kazakhstan there is a problem of chaotic work of bodies, which leads to unnecessary costs and poor results.

**Conclusion.** The paper analyzed legal, institutional, economic, social framework of implementation of the SDGs in Kazakhstan. The article shows that despite the novelty of the concept of Sustainable development, Kazakhstan has an institutional, legal, and economic basis for achieving global sustainable development goals. On the other hand, there are problems that need to be solved for further development. Thus, analyzing different sources, it is recommended to promote more open, transparent governance; improve institutional and social capacity; promote result-orientated monitoring of implementation of SDGs. It is worth noting that experts say that the cardinal political, institutional and economic reforms that have begun in Kazakhstan this year will have a positive impact on the overall well-being of the country.

Thus, the scale and ambition of the 2030 Agenda requires active global engagement in supporting the implementation of all Sustainable Development Goals and Targets (SDGs), bringing together Governments, the private sector, civil society, the United Nations system and other actors, and mobilizing all available resources. The implementation of the 2030 Agenda and the achievement of the SDGs will depend on concrete actions, including strengthening international cooperation, undertaken by all stakeholders at the global, regional, national and subnational levels.

## REFERENCES

1. Yerkebulanov Y., Bekzhanov B. and Daumov A. 2021. "Mining in Kazakhstan, Global Practice Guide, Definitive law guides offering comparative analysis from top-ranked lawyers", GRATA International: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/mining-2021>.
2. Address by the President of the Republic of Kazakhstan, Leader of the Nation, N. Nazarbayev "Strategy Kazakhstan-2050": new political course of the established state". [https://www.akorda.kz/en/addresses/ddresses\\_of\\_president/address-by-the-president-of-the-republic-of-kazakhstan-leader-of-the-nation-nnazarbayev-strategy-kazakhstan-2050-new-political-course-of-the-established-state](https://www.akorda.kz/en/addresses/ddresses_of_president/address-by-the-president-of-the-republic-of-kazakhstan-leader-of-the-nation-nnazarbayev-strategy-kazakhstan-2050-new-political-course-of-the-established-state).
3. President of Kazakhstan K. Tokayev's State of the Nation Address, September 2, 2019. [http://www.akorda.kz/en/addresses/addresses\\_of\\_president/president-of-kazakhstan-kassym-jomart-tokayevs-state-of-the-nation-address-september-2-2019](http://www.akorda.kz/en/addresses/addresses_of_president/president-of-kazakhstan-kassym-jomart-tokayevs-state-of-the-nation-address-september-2-2019).
4. The Astana Times. 2021. "Kazakhstan Jumps 6 Points in New Global Sustainable Development Goals Rating". <https://astanatimes.com/2021/10/kazakhstan-jumps-6-points-in-new-global-sustainable-development-goals-rating/>.
5. Voluntary National Review of the Republic of Kazakhstan On the implementation of the Agenda 2030 in the area of development. New York 2019. [https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/28857VNR\\_PPT\\_Presentation\\_for\\_Madiyev\\_14](https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/28857VNR_PPT_Presentation_for_Madiyev_14). Juli 19. pdf.
6. The 100 concrete steps set out by President Nursultan Nazarbayev to implement the five institutional reforms. Nur-Sultan. 2015. [https://www.akorda.kz/ru/official\\_documents/strategies\\_and\\_programs](https://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs)
7. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan "On approval of the Strategic Plan for the Development of the Republic of Kazakhstan up to 2025" (dated February 15, 2018, No.636).
8. Concept for transition of the Republic of Kazakhstan to Green Economy. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan on May 30, 2013. <https://policy.asiapacificenergy.org/sites/default/files/Concept%20on%20Transition%20towards%20Green%20Economy%20until%202050%20%28EN%29.pdf>.
9. State program for the development of healthcare of the Republic of Kazakhstan for 2020-2025. Nur-Sultan. 2020. <https://primeminister.kz/ru/gos-programmy/gosudarstvennaya-programma-razvitiya-zdravoohraneniya-respubliki-kazahstan-na-2020-2025-gody-9112319>.
10. The state program of development of regions for 2020-2025 approved by the Order of the Government of the Republic of Kazakhstan of December 27, 2019 No. 990. <https://cis-legislation.com/document.fwx?rgn=121948>.
11. "El Onimi" Pure Natural Production is a Guarantee of a Healthy National Generation. Nur-sultan. 2020. <https://greenkaz.org/index.php/press-centr/novosti-v-strane/item/2922-el-nimi-taza-tabii-ndiris-ltty-salauatty-rpa-kepili>.
12. The goal of the "Mom's House" project is to close all orphanages in Kazakhstan. Forbes.kz. [https://forbes.kz/life/observation/tsel\\_proekta\\_dom\\_mamyi\\_-\\_zakryit\\_vse\\_detskie\\_doma\\_v\\_kazahstane/](https://forbes.kz/life/observation/tsel_proekta_dom_mamyi_-_zakryit_vse_detskie_doma_v_kazahstane/).

13. Green TAL Social Enterprise at the Best for Kids Public Foundation Founded and managed by Emin Askerov. <http://greental.kz/blog/post/otkrytie-shkoly-socialnogo-predprinimatelstva>.

14. The Astana Civil Service Hub is an initiative of the Government of Kazakhstan and the United Nations Development Programme. Nur-Sultan. 2021. [https://www.astanacivilservicehub.org/uploads/brochure/26\\_10\\_2021/broch\\_eng\\_\\_STANDART%2010.10.2021.pdf](https://www.astanacivilservicehub.org/uploads/brochure/26_10_2021/broch_eng__STANDART%2010.10.2021.pdf).

15. List of special Economic zones. Kazakh Invest National Company. Nur-Sultan. 2021. <https://invest.gov.kz/doing-business-here/fez-and/the-list-of-sez-and/>.

16. Khassenkanova, G., 2020. “Kazakhstan exempts micro and small businesses from taxes for three years”. The Astana Times. <https://astanatimes.com/2020/01/kazakhstan-exempts-micro-and-small-businesses-from-taxes-for-three-years/>.

17. United nations in Kazakhstan. Annual Report. <https://kazakhstan.un.org/en/resources/publications>.

18. United Sustainable Development Cooperation Frameworkcountry Kazakhstanyear 2021-2025. <https://kazakhstan.un.org/en/89567-un-sustainable-development-cooperation-framework-2021-2025>.

19. Shayakhmetova Zh. 2021. “Kazakhstan Ranks 94 in 2020 Corruption Perceptions Index, Jumps Up 19 Positions”. The Astana Times. <https://astanatimes.com/2021/01/kazakhstan-ranks-94-in-2020-corruption-perceptions-index-jumps-up-19-positions/>.

**А. Т. Құмарбаева**, магистрант  
Падуа Университеті, Падуя, Италия

### **Қазақстандағы дамудың басымды шешімдерін іске асыру: негізгі сипаттамалары мен даму перспективалары**

**Түйіндеме.** Өнеркәсіптік капитализмнің өсуі миллиардтаған адамдарды кедейліктен сәтті шығарды, адам өмірін ұзартты және әлемдік қауымдастықты біріктірді. Біздің қоғам қазір осы жетістікке байланысты туындайтын экологиялық қауіпсіздік пен әлеуметтік әділеттіліктің экзистенциалды мәселелерімен бетпе-бет келді. Соңғы онжылдықтарда тұрақты даму мәселесін зерттеу бүкіл әлемде маңызды проблемаға айналды. Дүниежүзілік табиғат қорының (WWF) есептеріне сәйкес, әлемдегі табиғи ресурстарды тұтыну мөлшері, әсіресе экономикасы дамып келе жатқан елдерде, соншалықты үлкен болғандықтан, 2050 жылға қарай ғалам тұрғындарының қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жаңа планета қажет болады. Бүкіл әлемдегі мемлекеттер табиғи ресурстарды тиімсіз пайдалануды тоқтату керек екенін түсінеді. Тұрақты дамудың міндеті – ресурстары шектеулі планетада «адамзат үшін қауіпсіз және әділ жұмыс кеңістігін» құру – 21 ғасырдың айқындаушы проблемасы болып табылады. Мақалада тұрақты даму саласындағы күн тәртібін іске асырудың

қазақстандық тәжірибесі қарастырылады. Мақаланың мақсаты – Қазақстанда тұрақты даму мақсаттарының қалай іске асырылып жатқанын, Қазақстанның осы салада қандай жетістіктері бар екенін, қандай проблемалар бар екенін және оларды шешу жолдарын талдау.

**Түйінді сөздер:** тұрақты дамудағы инновациялар, ТДМ, ТДМ индексі, стратегия, жасыл экономика.

**А.Т. Кумарбаева**, магистрант  
Университет Падуи, Падуя, Италия

### **Реализация приоритетных решений в области развития Казахстане: ключевые характеристики и перспективы развития**

**Аннотация.** Всплеск промышленного капитализма успешно вывел миллиарды людей из нищеты, продлил человеческие жизни и объединил мировое сообщество. Наше общество сейчас сталкивается с экзистенциальными вопросами экологической безопасности и социальной справедливости, которые возникают в связи с этим успехом. В последние десятилетия исследование проблемы устойчивого развития стало значимой проблемой во всем мире. Согласно отчетам Всемирного фонда природы (WWF), масштабы потребления природных ресурсов в мире, особенно в странах с развивающейся экономикой, становятся настолько большими, что для удовлетворения потребностей населения Земли к 2050 году понадобится новая планета. Правительства и государства во всем мире понимают, что нерациональное использование природных ресурсов должно прекратиться. Задача устойчивого развития – создание «безопасного и справедливого рабочего пространства для человечества» на планете с ограниченными ресурсами – является определяющей проблемой 21 века. В статье рассматривается казахстанский опыт реализации повестки дня в области устойчивого развития. Цель статьи – проанализировать, как реализуются Цели устойчивого развития в Казахстане, какие достижения есть у Казахстана в этой области, какие есть проблемы и пути их решения.

**Ключевые слова:** инновации в устойчивом развитии, ЦУР, Индекс ЦУР, стратегия, зеленая экономика.

ГТАХР 06.81.30  
ӘОЖ336.663

Г.Б. Изатулла, магистрант  
КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

## ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ РЕСУРСТАР ЖӘНЕ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ КӨЗДЕРІ

**Түйіндеме.** Мақалада кәсіпорынның инвестициялық қызметі бойынша теориялық және практикалық материалдар, инвестицияларды қаржыландыру көздері келтірілген. Зерттеудің мақсаты компанияның инвестициялық ресурстары мен қаржыландыру көздерінің анықтамаларын нақтылау және талдау болып табылады. Мақсатқа қол жеткізу үшін зерттеудің келесі міндеттері орындалды: «инвестициялық ресурстар» және «инвестицияларды қаржыландыру көздері» анықтамалары қаралды; инвестициялық ресурстардың жіктелуі келтірілді; инвестициялық жобаларды қаржыландыру әдістері зерттелді; «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ мысалында компанияны қаржыландыру көздерінің құрамы мен құрылымына талдау жасалды. Компанияның инвестициялық ақша ағындарының қозғалысына талдау жүргізілді. Кәсіпорынның қарыз қаражатының үлесі 67,06%-дан 67,66%-ға дейін құрайтыны анықталды, бұл өнеркәсіптік дамыған елдердің (АҚШ, Канада, БЭЖ, Жапония) тәжірибесімен салыстырғанда өзін-өзі қаржыландырудың өте төмен деңгейін көрсетеді. «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның инвестициялық қызмет бойынша ақшалай шығындарының ішінде қаржы активтерін орналастыру (депозиттер, авторепө), негізгі құралдарды сатып алу және акционерге берілген қаржылық көмек сомасы басым бөлігі болып танылды. 2021 ж. көбінесе еншілес компанияларды сатып алу, қаржы активтерін орналастыру (депозиттер, авторепө), негізгі құралдарды сатып алу және материалдық емес активтерді сатып алу сомалары танылады. Инвестициялық қызмет бойынша ақшалай кірістерде пайыздық сыйақылар сомалары, қаржы активтерін (депозиттер, авторепө) алу, үшінші тараптан қаржылық көмекті қайтару, байланысты тараптан қаржылық көмекті және депозиттерге қайтару, акционерден қаржылық көмекті қайтару, үшінші тараптан қаржылық көмекті қайтару және инвестициялық қызмет бойынша өзге де операциялар басым бөлік деп танылады.

Қарастырылған инвестициялық қызмет туралы ақпарат және олардың өзгерістері негізінде кәсіпорынның инвестициялық қызметі туралы қорытындылар негізінде ұсыныстар беріледі.

**Түйінді сөздер:** инвестиция, инвестициялық қызмет, инвестициялық ресурстар, қаржыландыру, компанияны инвестициялау, ақша ағындары.

**Кіріспе.** Қазіргі жағдайда кәсіпорындардың қызметі өндірісті кеңейту және жаңарту, қызметтің қаржылық тиімділігін арттыру үшін қажетті инвестициялармен тікелей байланысты. Шынында да, инвестиция неғұрлым қарқынды болса, көбею процесі және нарықтық қайта құру процесі соғұрлым тез жүреді. Сондықтан экономикалық өсудің негізгі факторы ұйымдардың инвестициялық қызметін жүзеге асырудың оңтайлы жағдайларын жасау болып табылады.

**Сараптамалық бөлім.** Еремейчук К.М., өз еңбегінде «кәсіпорындарда инвестицияларды іс жүзінде жүзеге асыру бизнес иелерінің экономикалық мүдделерін іске асыруға мүмкіндік беретін инвестициялық қызметпен қамтамасыз етіледі» – деп атаған. Инвестициялық қызметтің мазмұны іске асырылатын инвестициялық жобалардың ерекшеліктерімен негізделген. Олар жүзеге асырылған кезде инвестициялық қызмет кәсіпорынның таза пайда алу қабілетін сақтай отырып, әртүрлі нысандарда экономикалық қызметті бастайды [1].

Инвестициялық ресурстарды қалыптастырудың негізгі мақсаты – қажетті инвестициялық активтерді сатып алу қажеттілігін қанағаттандыру және тиімді қаржы-шаруашылық қызмет үшін олардың құрылымын оңтайландыру. Отандық автор Омарова А.А. инвестициялық ресурстарға келесідей анықтама берген «... ол нақты және қаржылық инвестициялау объектілеріне салынатын мемлекеттің, кәсіпорындардың қаржы қаражаты» [2]. Бұл анықтама макро- деңгейдегі инвестициялық ресурстарға берілген, ал микро- деңгейде, инвестициялық ресурстар – бұл инвестициялау объектілеріне инвестиция салуға бағытталған кәсіпорынның, ұйымның немесе жеке тұлғаның қаржылық ресурстарының бөлігі. Маховикова Г.А., Бузова И.А. макроэкономикалық деңгейде инвестициялық ресурстар деп мыналар қарастырған:

- 1) халықтың жинақтары;
- 2) жеке және заңды тұлғалардан алынатын салық төлемдері;
- 3) кәсіпорындар мен ұйымдардың, оның ішінде қаржы институттарының жинақтары;
- 4) даму институттарының қаржы ресурстары және бюджеттік;
- 5) шетелдік инвестициялар;
- 6) халықаралық қаржы ұйымдарының қарыздары мен кредиттері;
- 7) бейрезиденттерден гранттар, қайырымдылық жарналар түрінде төленеді [3].

Кәсіпорынның инвестициялық ресурстары келесі суретте ұсынылғандай сыныпталады (1-сурет). Суретте, материалдық нысандағы инвестициялық ресурстарға жылжымалы және жылжымайтын мүлік, атап айтқанда ғимараттар, құрылыстар, жабдықтар және басқа да материалдық құндылықтар жатады. Материалдық емес нысандағы инвестициялық ресурстарға техникалық құжаттама түрінде ресімделген технологиялық, техникалық және басқа да білім, жерді, суды, ресурстарды, ғимараттарды, құрылыстарды, жабдықтарды пайдалану құқығы, сондай-ақ басқа да мүліктік құқықтар мен құндылықтар жатады. Нақты инвестициялауға арналған инвестициялық ресурстарға нақты жобаларды, өндірістерді қаржыландыру жатады. Қаржылық инвестициялауға арналған инвестициялық ресурстарға қаржы құралдарына салымдар – банктік депозиттер, бағалы қағаздар, бағалы металдар және т.б. жатқызуға болады.

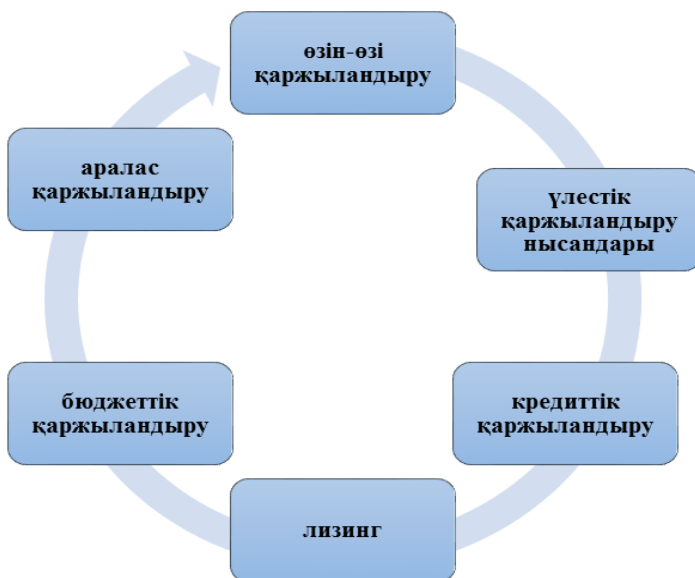


Сурет 1 – Кәсіпорынның инвестициялық ресурстарының сыныптамасы

Ескерту – автормен құрастырылған [1] дерек көз негізінде

Инвестициялық жобаларды қаржыландыру әдісі – бұл жобаның қаржылық орындалуын қамтамасыз ету үшін инвестициялық ресурстарды тарту әдісі.

Қаржыландырудың негізгі әдістері 2-суретте ұсынылған (2-сурет).



Сурет 2 – Инвестициялық жобаларды қаржыландыру әдістері

Ескерту – автормен құрастырылған

Индустриялық дамыған елдердегі инвестицияларды қаржыландырудың негізгі көздері корпорациялардың бөлінбеген пайда мен амортизациялық аударымдар нысанындағы меншік қаражаты болып табылады. Олар меншікті бағалы қағаздарды (акциялар мен облигацияларды) сатудан түскен кірістердің және несие капиталы нарығынан алынған кредиттердің белгілі бір үлесімен толықтырылады.

Өзін-өзі қаржыландырудың тиімділігі және оның деңгейі корпорациялардың қаржы ресурстарының жалпы көлеміндегі меншікті көздердің үлесіне байланысты. Өнеркәсіптік дамыған елдердің (АҚШ, Канада, БЭЖ, Жапония) тәжірибесінде егер меншікті қаражаттың үлесі қаржыландырудың жалпы көлемінің (ішкі және сыртқы) 60%-ынан асатын болса, ол жоғары деп есептеледі [4].

**Нәтижелер мен талқылаулар.** «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның мысалында инвестициялық қызметі бойынша ақпараттарды қарастырамыз.

Кәсіпорында қаржыландыру көздері бойынша баланс құрылымы 1-кестеде қарастырылды.

Кесте 1 – «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның баланстағы қаржыландыру көздерінің құрамы және құрылымы

	30.09.2020	30.09.2021	2020-2021 жж.,		Құрылымы, %	
	жыл	жыл	өзгеріс		30.09.20	30.09.21
	мың теңге	мың теңге	мың теңге	%		
Меншікті капитал	123 535 093	141 274 794	17 739 701	14,36	32,94	32,34
Қысқа мерзімді міндеттемелер	123 473 709	99 751 561	-23 722 148	-19,21	32,93	22,83
Ұзақ мерзімді міндеттемелер	128 001 501	195 870 360	67 868 859	53,02	34,13	44,83
Қарыз қаражаттары	251 475 210	295 621 921	44 146 711	17,56	67,06	67,66
Баланс жиыны	375 010 303	436 896 716	61 886 413	16,50	100,0	100,0

Ескерту – автормен құрастырылған «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның қаржылық есебі [5]

«Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның қаржыландыру көздерінде басым бөлікті қарыздар алады. Олардың ішінде 30.09.2020 жылы қысқа мерзімділер 123 473 709 мың теңгені құрап, -23 722 148 мың теңгеге (-19,21%) азайып 30.09.2021 жылы 99 751 561 мың теңге құрады. Олардың үлесі 30.09.2020 жылы 32,93%, ал 30.09.2021 жылы 22,83% болды. Ұзақ мерзімді қарыздар 30.09.2020 жылы 128 001 501 мың теңгені құрап, 23 53,02 мың теңгеге (34,13%) өсіп 30.09.2021 жылы 195 870 360 мың теңге құрады. Олардың үлесі 30.09.2020 жылы 34,13%, ал 30.09.2021 жылы 44,83% болды. Яғни кәсіпорынның қарыз қаражаттары 30.09.2020 жылы 251 475 210 мың теңгені құрап, 44 146 711 мың теңгеге (17,56%) өсіп 30.09.2021 жылы 295 621 921 мың теңге құрады. Олардың үлесі 30.09.2020 жылы 67,06%, ал 30.09.2021 жылы 67,66% болды. «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы»



АҚ-ның меншік қаражаттарының үлесі 30.09.2020 жылы 32,94%, ал 30.09.2021 жылы 32,34% болды. Ол өнеркәсіптік дамыған елдердің (АҚШ, Канада, БЭЖ, Жапония) тәжірибесімен салыстырғанда өзін-өзі қаржыландыру деңгейі өте төмен екендігін көрсетті.

Инвестициялық қызмет бойынша ақша қаражаттарының қозғалысы 2-кестеде ұсынылған.

Кесте 2 – «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның инвестициялық қызметі бойынша ақша қаражаттарының қозғалысы

	30.09.2020 ж.	30.09.2021 ж.
Материалдық емес активтеді сату	0	94 149
Депозиттер бойынша түскен пайыздық сыйақылар	135 831	76 530
Берілген қаржылық көмек бойынша түскен пайыздар	22 780	18 079
Қаржылық активтерді (депозиттер, авторепо) алып қою	53 458 302	21 229 321
Негізгі құралдар сатып алу	(8 870 321)	(5 605 798)
Материалдық емес активтеді сатып алу	(9 049)	(179 575)
Еншілес компанияларды сатып алу	0	(7 981 841)
Кепілдік жарналарды қайтару (шығу)	(21 931)	0
Қаржы активтерін орналастыру (депозиттер, авторепо)	(53 202 847)	(25 914 467)
Акционерден қаржылық көмекті қайтару	33 000	5 481 883
Байланысты тараптан қаржылық көмекті қайтару	136 904	0
Үшінші тараптан қаржылық көмекті қайтару	942 155	719 936
Акционерге берілген қаржылық көмек	(3 545 300)	0
Үшінші тарапқа берілген қаржылық көмек	0	(140 000)
Негізгі құралдарға берілген аванстардағы өзгеріс	1 450	0
Инвестициялық қызмет бойынша өзге де операциялар	0	90 340
Инвестициялық қызметтен түскен ақшаның таза қозғалысы	(10 919 026)	(12 111 443)
Ескерту – «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның қаржылық есебі [5]		

Кестеде «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның инвестициялық қызметі бойынша ақшалай шығындары 30.09.2020 жылы 54 730 422 мың теңге, ал 30.09.2021 жылы 27 710 238 мың теңге болған, ол -27 020 184 мың теңгеге, яғни -49,37%-ға азайған. Олардың ішінде басымды бөлікті болып 30.09.2020 жылы қаржы активтерін орналастыру (депозиттер, авторепо), негізгі құралдар сатып алу және Акционерге берілген қаржылық көмек сомалары танылған. 30.09.2021 жылы басым бөлікте еншілес компанияларды сатып алу, қаржы активтерін орналастыру (депозиттер, авторепо), негізгі құралдар сатып алу және материалдық емес активтеді сатып алу сомалары танылған.

Инвестициялық қызметі бойынша ақшалай кірістері 30.09.2020 жылы

-65 649 448 мың теңге, ал 30.09.2021 жылы -39 821 681 мың теңге болған, ол 25 827 767 мың теңгеге, яғни -39,34% азайған. Олардың ішінде басымды бөлікті болып 30.09.2020 жылы қаржылық активтерді (депозиттер, авторепө) алып қою, үшінші тараптан қаржылық көмекті қайтару, байланысты тараптан қаржылық көмекті қайтару және депозиттер бойынша түскен пайыздық сыйақылар сомалары танылған. 30.09.2020 жылы басымды болған Қаржылық активтерді (депозиттер, авторепө) алып қою, акционерден қаржылық көмекті қайтару, үшінші тараптан қаржылық көмекті қайтару және инвестициялық қызмет бойынша өзге де операциялар.

Әлемнің дамыған елдері және экономикадағы дағдарысты дамушы немесе бастан кешіретін елдер үшін инвестициялық шешімдер қабылдауды және халық шаруашылығының техникалық-технологиялық жай-күйін әлемдік деңгейде ұстап тұруды немесе оған қол жеткізуді қамтамасыз ететін инвестициялық жобалардың орындалуын ынталандыратын инвестициялық саясат, осы бағыттағы экономикалық күш-жігер тәуелсіз ішкі және сыртқы саясатты табысты жүзеге асырудың маңызды құралдарының бірі болып табылады. Бұл инвестициялар мен инвестициялық шешімдер қабылдаудың жалпы экономикалық маңызы.

**Қорытынды.** Инвестициялар компания құндылығының өсуіне, демек, оның тұтастай дамуына әсер ететін маңызды фактор екенін атап өткен жөн. Дәл осы инвестициялар фирманың активтері мен оның материалдық емес активтерін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Осылайша, кәсіпорынның инвестициялық қызметі оның мақсатты және шығармашылық функциясы деп айту заңды болып көрінеді. «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның меншік қаражаттарының үлесі 30.09.2020 жылы 32,94%, ал 30.09.2021 жылы 32,34% болды. Ол өнеркәсіптік дамыған елдердің (АҚШ, Канада, БЭЖ, Жапония) тәжірибесімен салыстырғанда өзін-өзі қаржыландыру деңгейі өте төмен екендігін көрсетті. Сондықтан, аталған компанияда қаржы тұтқасының нәтижесін анықтап қарыз көздерін тарту барысында тиімділігіне көңіл бөлу қажет.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Еремейчук К.М. Особенности инвестиционной деятельности предприятий <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-investitsionnoy-deyatelnosti-predpriyatiy>.
2. Омарова А.А. Организация финансирования инвестиций: Учебное пособие. /А.К. Омарова. – Алматы: «Қазақ университеті», 2019. – 165 с.
3. Маховикова Г.А. Бузова И.А., Коммерческая оценка инвестиций. Учебник / С. – П., «Питер», 2013. – 414 с.
4. Илюшкина Е.С. Классификация источников финансирования инновационно-инвестиционных проектов//Современные тенденции в экономике и управлении. 2016. – № 40-2. – С.151-157.
5. «Орталық-Азия Электроэнергетикалық Корпорациясы» АҚ-ның қаржылық есебі // <https://kase.kz/ru/issuers/CAEP/#g3y2021>.

### Investment resources and sources of financing of investment activities

**Abstract.** The article presents theoretical and practical materials on the investment activity of the enterprise, sources of investment financing. The purpose of the study is to clarify the definitions and analyze the investment resources and sources of financing of the company. To achieve the goal, the following research tasks were performed: the definitions of «investment resources» and «sources of investment financing» were considered; the classification of investment resources was given; methods of financing investment projects were studied; the analysis of the composition and structure of the company's financing sources was carried out on the example of JSC Central Asian Electric Power Corporation; the analysis of the flow of investment cash flows of JSC Central Asian Electric Power Corporation was carried out. – Asian Electric Power Corporation». It is determined that the share of borrowed funds of the enterprise ranges from 67.06% to 67.66%, which indicates an extremely low level of self-financing compared to the experience of industrialized countries (USA, Canada, EEC, Japan). Among the monetary expenses of Central Asian Electric Power Corporation JSC for investment activities, the priority part is the amount of placement of financial assets (deposits, auto repo), acquisition of fixed assets and financial assistance provided to the shareholder. In 2021 for the most part, the amounts of acquisition of subsidiaries, placement of financial assets (deposits, auto repo), acquisition of fixed assets and acquisition of intangible assets are recognized. In cash income from investment activities, the priority part is the amount of interest remuneration, withdrawal of financial assets (deposits, auto-repo), return of financial assistance from a third party, return of financial assistance from a related party and deposits, return of financial assistance from a shareholder, return of financial assistance from a third party and other operations on investment activities. Based on the considered information about investment activities and their identified changes, a recommendation is given based on the conclusions about the investment activity of the enterprise.

**Keywords:** investments, investment activity, investment resources, financing, company investment, cash flows.

Г. Б. Изатулла, магистрант  
НАО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

### Инвестиционные ресурсы и источники финансирования инвестиционной деятельности

**Аннотация.** В статье приведены теоретические и практические материалы по инвестиционной деятельности предприятия, источники финансирования инвестиций. Целью исследования является уточнение определений и анализ инвестиционных ресурсов и источников финансирования компании. Для достижения цели выполнены следующие задачи исследования: рассмотрены определения «инвестиционные ресурсы» и «источники финансирования инвестиций»; приведена классификация инвестиционных ресурсов; изучены методы финансирования инвестиционных проектов; на примере АО «Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация» осуществлен анализ состава и структуры источников финансирования компании; проведен анализ движения инвестиционных денежных потоков АО «Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация». Определено, что доля заемных средств предприятия составляет от 67,06% до 67,66%, что свидетельствует о крайне низком уровне самофинансирования по сравнению с опытом промышленно развитых стран (США, Канада, ЕЭС, Япония). Среди денежных затрат АО «Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация» по инвестиционной деятельности приоритетной частью признаны суммы размещения финансовых активов (депозиты, авторепо), приобретения основных средств и предоставленной акционеру финансовой помощи. В 2021 г. в большей части признаны суммы приобретения дочерних компаний, размещения финансовых активов (депозиты, авторепо), приобретения основных средств и приобретения нематериальных активов. В денежных доходах по инвестиционной деятельности приоритетной частью признаны суммы процентных вознаграждений, изъятие финансовых активов (депозитов, авторепо), возврат финансовой помощи от третьей стороны, возврат финансовой помощи от связанной стороны и депозитам, возврат финансовой помощи от акционера, возврат финансовой помощи от третьей стороны и иные операции по инвестиционной деятельности. На основе рассмотренной информации об инвестиционной деятельности и выявленных их изменениях, дана рекомендация на основании выводов об инвестиционной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционные ресурсы, финансирование, инвестирование компании, денежные потоки.

**А. Исмаилова<sup>1</sup>, Ж. Сексембаева<sup>2</sup> А. Мухамеджанова<sup>3</sup>**, бакалаврлары  
**Г.Р. Қасымбекова<sup>4</sup>**, PhD докторы, қауымдастырылған профессор  
<sup>1, 2, 3, 4</sup> «Тұран» университеті, Алматы қ., Қазақстан

## **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІ**

**Түйіндеме.** Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы ипотекалық несиелеу жүйесі жайлы зерттелді. Екінші деңгейдегі банктердің ипотекалық несие беру көлемі, ипотекалық несиелердің мемлекеттік бағдарламалары, ипотекалық портфель көрсеткіштері және басқа елдермен салыстырулар қарастырылған. Жыл сайын Қазақстанда миллиондаған шаршы метр тұрғын үй пайдалануға беріледі, олардың бір бөлігі ипотекалық кредиттеу бойынша сатуға жіберіледі. Бүгінгі таңда бүкіл әлемде ипотекалық несиелеу дамып келеді және ұзақ мерзімді қаржыландыру нысаны ретінде қызмет етеді. Қазіргі уақытта ипотекалық несиелердің көптеген түрлері әзірленді, беру және өтеу схемаларына байланысты ерекшеленеді. Әрқайсысы түрлері дамыған елдерде қолданылады. Қазақстанда қарыз алушы ипотеканы тұрғын үйге немесе жер учаскесіне рәсімдей алады. Ипотека – бұл қарыз алушы жылжымайтын мүлікті сатып алуға несие алатын және сонымен бірге сатып алынған жылжымайтын мүлікті немесе оның меншігіндегі басқа жылжымайтын мүлікті кепілге беретін несие түрі. Кредитор үшін мұндай кепіл несиені қайтарудың кепілі болып табылады. Осылайша, ипотека шартына қол қою арқылы сіз жылжымайтын мүлікті сатып алуға ақша аласыз және несие берушіге шартта көрсетілген соманы ай сайын төлейсіз. Ипотекалық несиелеу – бір жағынан, шешім қабылдауға ықпал ететін елдің бірқатар әлеуметтік және экономикалық проблемалары және ең алдымен, тұрғын үймен қамтамасыз ету мәселелері, екінші жағынан – инфляцияны төмендету. Қазақстанда ипотекалық кредит беру осы республикада орналасқан лайықты жылжымайтын мүлік объектісін сатып алуға мүмкіндік береді. Ипотека шарттары, мысалы, қарыз алушыға қойылатын талаптар, несие мерзімі, пайыздық мөлшерлемелер әр түрлі банктерде әр түрлі және үнемі өзгеріп отырады. Жаңа ипотекалық бағдарламалар пайда болады, қарыз алушыларға қойылатын талаптар өзгереді, пайыздық мөлшерлемелер төмендейді немесе керісінше артады. Ипотеканы рәсімдеудің барлық сәттерін түсіну үшін ипотекалық несиелеу туралы барлық ұсынылған ақпаратты мұқият қарау тиімді. Ипотеканың негізгі артықшылықтары: көп жылдық күтусіз бірден өз баспанаңызды алу мүмкіндігі. Жеке тұрғын үй алаңы жалдау ақысын төлеу қажеттілігін жояды. Тұрғын үймен бірге несие беруші банктен міндетті сақтандыру алады. Бірден ипотека сатып алған пәтерде тіркеле алуы. Сонымен бірге, ипотекалық несиелеудің кемшіліктері де бар: ипотека шартының мерзімі аяқталғанға дейін меншік иесі банктің келісімінсіз тұрғын үймен ешқандай операцияларды жүзеге асыра алмайды. Ипотекалық төлемді

уақтылы енгізу мүмкін болмаған жағдайда меншік иесі сатып алынған тұрғын үйді жоғалту тәуекеліне ұшырайды. Келісім-шарт бойынша бірнеше ондаған жылдар бойы ай сайын төлеуге тура келеді. Шартты ресімдеу кезінде банктің шартты ресімдеуі, сақтандыру, нотариус қызметтері үшін қосымша төлемдер сөзсіз.

**Түйінді сөздер:** ипотека, несие, тұрғын үй, тәуекел, инфляция, пайыз.

**Кіріспе.** Бүгінде көптеген адамдар ипотека туралы шешім қабылдауда. Бұл жеткілікті ақпарат пен жақсы дайындықты қажет ететін өте маңызды мәселе. Ипотека – бұл жылжымайтын мүлік кепілімен берілетін несие. Ипотекалық кредит беру кезінде қарыз алушы жылжымайтын мүлік сатып алуға кредит алады және оны банкке кепілге ресімдейді. Ипотека арқылы сатып алынған жылжымайтын мүлік сатып алынған сәттен бастап қарыз алушының меншігі болып табылады.

Қазақстандағы коммерциялық банктер талаптарды қатаңдату жолымен ипотекалық кредиттеуді қысқартуды жалғастыруда. Бүгінде бүкіл әлемде ипотекалық кредиттеу тұрғын үй бағдарламаларын ұзақ мерзімді қаржыландыру нысаны ретінде дамып, жұмыс істейді. Банк жүйесін дамытудың осы кезеңінде банктер тұрғын үй несиелерін беруге мүдделі емес және қарыз алушыларға қойылатын талаптарды қатаңдату арқылы қосымша шектеулер қояды – тұрақты жоғары табыс, жоғары ақы төленетін жұмыстың болуы, жасы және тағы басқа талаптар, бұл ипотекалық несиелендірудің қазіргі жағдайына байланысты қажеттілік деп түсінуімізге болады.

**Сараптамалық бөлім.** Баспананы тікелей, делдалдарсыз және несие үшін ең төменгі пайыздар оны сатып алу құнын төмендетеді. Бастапқы жарнаның болмауы және ипотека үшін төмен пайыздар баспананы қолжетімді ете түседі. Қазақстанда жылжымайтын мүлікке кредит беру нарығы қарқынды даму кезеңінде.

Кесте 1 – Барлық екінші деңгейдегі банктер бойынша алынған ипотекалық кредиттер

Кезең (жыл)	Алынған сома (млнТГ)	Өсу үлесі (%)
2017	39,321	8,6
2018	52,607	8
2019	75,859	7,8
2020	133,165	7,5
2021	244,114	8,6
Ескерту – [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған		

Жоғарыдағы кестеден көріп отырғанымыздай, 2021 жылға ипотекалық кредиттердің көлемі Қазақстандағы екінші деңгейдегі банктер берген барлық несиелерінің жалпы көлемінің 8,6%-ын құрайды. Тұрғын үйдің қолжетімділігі мәселесінде ипотека маңызды рөл атқарады. Қазақстанда ипотекалық кредиттеуді дамытудың драйверлеріне «Нұрлы жер», «7-20-25» және басқа да кредиттеудің мемлекеттік бағдарламалары жатады.

Қазақстандық банктік ипотеканы мемлекет тұрғын үй проблемаларын шешудің ең қолайлы тәсілдерінің бірі ретінде қарастырады. 01.01.2021

жылғы жағдай бойынша Екінші деңгейлі банктер ипотекалық кредит беру көлемі 2373,2 млрд теңгені құрады, оның ішінде 2367,1 млрд теңге – ұлттық валютада (немесе жалпы көлемнің 99,7%), 6,1 млрд теңге – шетелдік валютада (0,3%). Көрсеткіштің өсуі 2019 жылмен салыстырғанда 34%-ды құрады, оны төмендегі диаграммдан көруге болады:

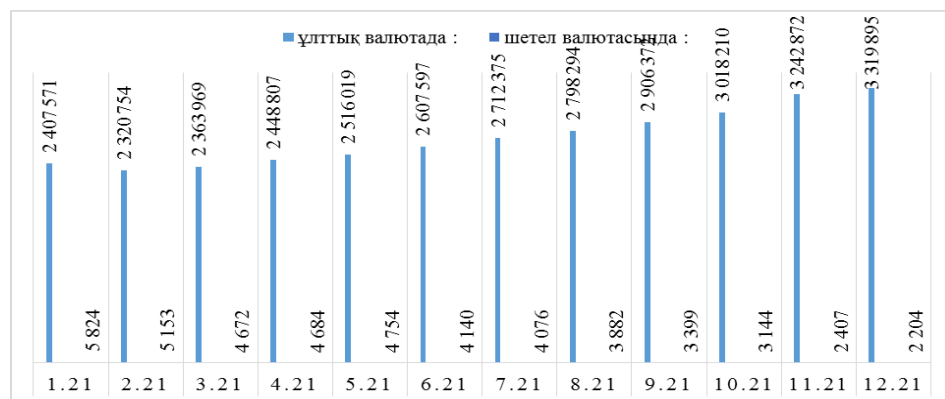


Сурет 1 – Ипотекалық кредит беру көлемінің серпіні (млрд тг)

Ескерту – [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Диаграмманы қарастыратын болсақ, 01.01.2021 жылғы жағдай бойынша екінші деңгейдегі банктердің ипотекалық кредит беру көлемі 2856,7 млрд теңгені құрады, оның ішінде 2847,8 млрд теңге – ұлттық валютада (немесе жалпы көлемнің 99,7%), 7,7 млрд теңге – шетелдік валютада (0,3%).

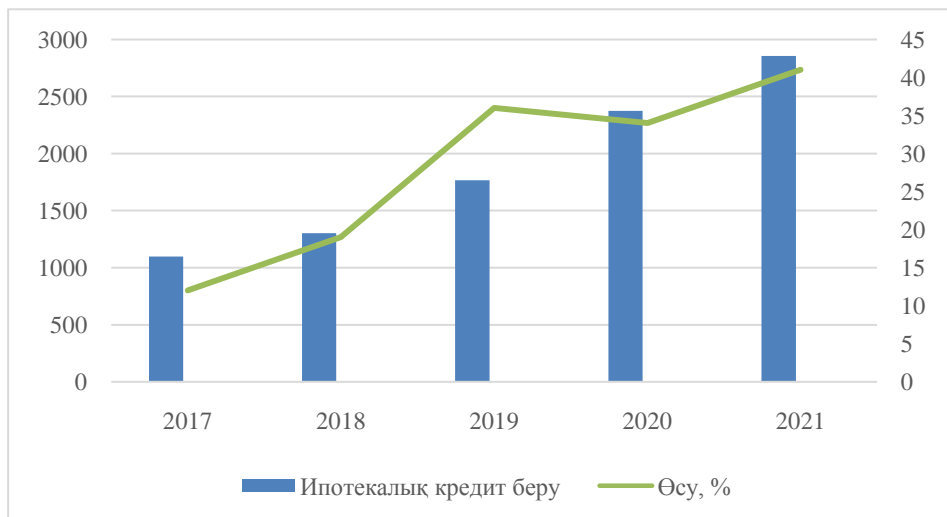
Көрсеткіштің өсуі 2020 жылмен салыстырғанда 41%-ды құрады. Қазақстан Республикасының ипотекалық кредитеудің қазіргі жай-күйіне одан әрі талдау жүргізу үшін ипотекалық кредит беру екі валютада ресімделуін қарастырайық, яғни ұлттық валютада және шетел валютасында.



Сурет 2 – Отандық және шет ел валюталар бойынша берілген ипотекалық кредиттер

Ескерту – [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Диаграмманың деректеріне сәйкес, халық ипотекалық несиелерді ұлттық валютада рәсімдеуді жөн көреді деген қорытынды жасауға болады, оның үлесі бүгінгі күні берілген ипотекалық кредиттердің жалпы көлемінің 3319895 теңгені құрайды. Мұны қазіргі уақытта халық үшін қолайсыз АҚШ доллары бағамының өсу тенденциясы сақталуымен дәлелдеуге болады.



Сурет 3 – Ипотекалық кредиттеу

Ескерту – [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

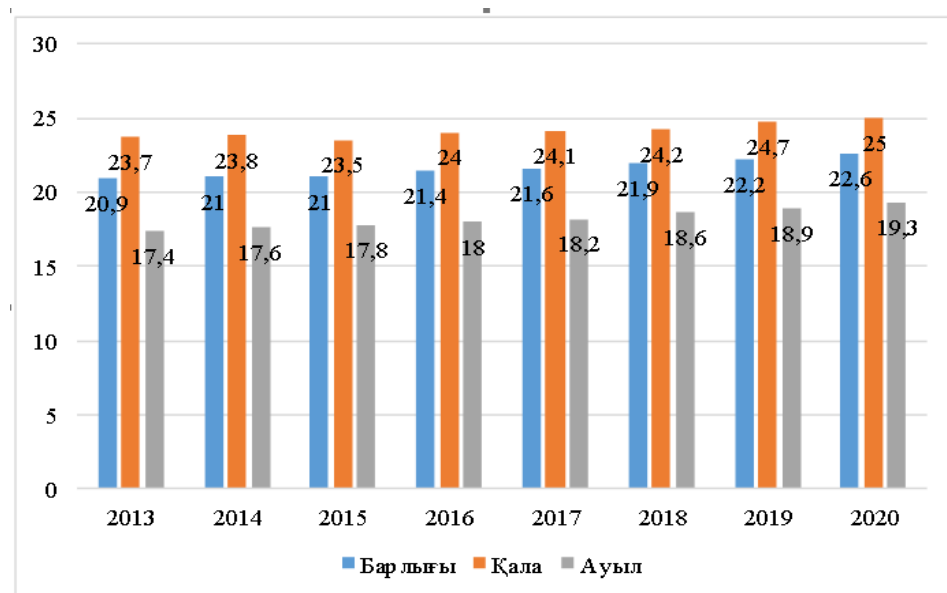
**Нәтижелер мен талқылаулар.** Жоғарғыда көрсетілген көрсеткіш бойынша ҚР қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің деректері бойынша 2019-2020 жылдары банктердің ипотекалық портфелінің өсу қарқыны 30%-дан астам деңгейде болғанын көруге болады. Ағымдағы жылдың сәуір айының соңындағы жағдай бойынша ипотекалық портфель бір жыл ішінде 32,2%-ға ұлғайып, 2,45 трлн теңгені құрады.

Бүкіл әлемде жеңілдікті ипотекалық несиелендірудің бірқатар бағдарламалары жұмыс істейді. Ең танымал бағдарламалар – Отбасылық ипотека. Сонымен қатар, Ресей Федерациясындағы бағдарламалармен қазақстандық бағдарламаларды салыстырғанда айырмашылықтар бар. Қазақстан Республикасындағы жеңілдікті бағдарламалардың ішінде барлық азаматтарға қолжетімді бағдарламалары. Мысалы, «7-20-25» бағдарламасы. Халықтың әлеуметтік топтарының әртүрлі санаттарына келетін болсақ, елімізде «Нұрлы жер» мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кредиттеудің арнайы құралдары көзделген.

Ресейде бүкіл ел бойынша халықтың әлеуметтік топтарына арналған жеңілдетілген ипотеканың арнайы бағдарламалары тек екі немесе одан да көп баласы немесе мүгедек балалары бар отбасылар үшін жарамды. Қазақстанда ипотека бойынша мөлшерлемелер Қазақстан Республикасының Ұлттық банктің базалық мөлшерлемесінен айтарлықтай төмен, яғни мөлшерлеме 9%-ға тең, ал Ресейде олар көбінесе негізгі мөлшерле-

месінен жоғары, ол 5%. Тағы бір маңызды мәселе – бағдарламаның мерзімі. Ресейде бағдарламалар шектеулі мерзімге ие, атап айтқанда отбасылық ипотека – 1 наурыз 2023 жылға дейін, ал «6,5% ипотека» – 1 шілде 2023 жылға дейін жұмыс жасайды.

Қазақстанда ипотекалық бағдарламалардың белгіленген аяқталу мерзімі жоқ. Мысалы, «7-20-25» бағдарламасы – мерзімсіз және 1 трлн теңге сомасындағы қаражат толық игерілгеннен кейін аяқталады. 2020 жылы осы бағдарлама бойынша 429,9 млрд теңгеге 35,5 мың өтінім мақұлданды, оның ішінде 333,3 млрд теңге сомасына 27,9 мың адамға қарыз берілді. Тиісінше, ағымдағы сәтте жоспарланған қаржыландырудың 33%-ы игерілді. Бағдарлама нысаналы сомаға қол жеткізгенге дейін қолданыста болады [4].



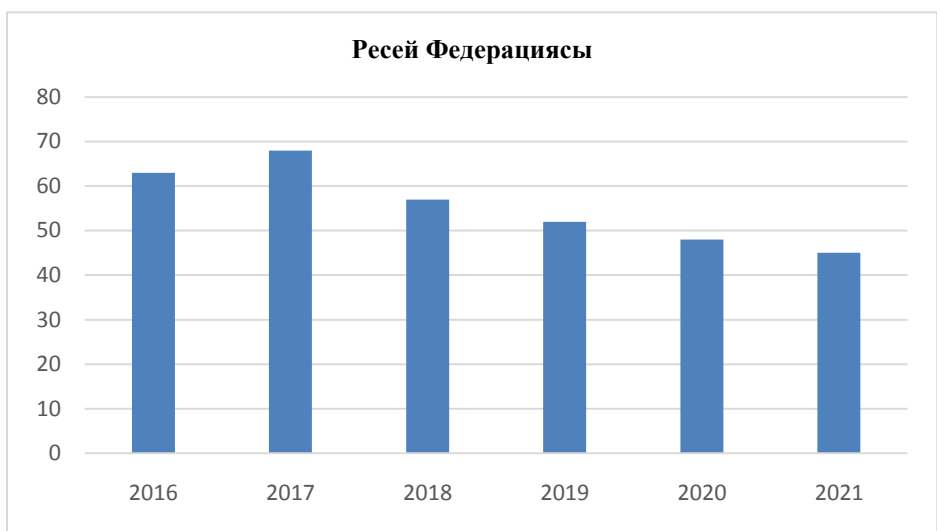
Сурет 4 – Тұрғын үймен қамтамасыз ету көрсеткіші

Ескерту – [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Жалпы, жоғарыда көрсетілген диаграммада жеңілдетілген ипотекалық несиелеу бағдарламалары Қазақстан Республикасының халқының тұрғын үймен қамтамасыз етілуіне айтарлықтай әсер еткенін байқауға болады. Мәселен, 2020 жылы көрсеткіш бір адамға 22,6 шаршы метрге дейін өсті. Қалаларда 2020 жылы көрсеткіш 25 шаршы метрге дейін, ауылдарда – бір адамға 19,3 шаршы метрге дейін өсті, бұл ретте оң динамика дағдарыс кезеңдерін қоса алғанда, жылдан жылға тұрақты ұсталып келеді [5].

Диаграмманы қарастыратын болсақ, тұрғын үйге қолжетімділік рейтингінде Қазақстан 2020 жылы 47-орында, ал ағымдағы жылда 35-орында, бірнеше позициядан айырылған еді. Ресей елімен салыстыратын болсақ, ол керісінше, 48-орынға көтерілді. Ал бір жыл бұрын 45-орында болған [6].





Сурет 5 – Ресей және Қазақстан тұрғын үйге қолжетімділік рейтингісі бойынша салыстыру көрсеткіші

Ескерту – [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

**Қорытынды.** Ипотека – миллиондаған қазақстандықтардың өз пәтерінде өмір сүруінің жалғыз мүмкіндігі, сондықтан банк қызметінің бұл түріне деген сұраныс әрқашан болады. Соңғы жылдары ипотека қоғамның тұрғын үй мәселесін шешудің маңызды бағытына айналды. Қазақстанда ипотеканы пайдаланудың ең көп таралған жағдайы – несиеге пәтер сатып алу. Ипотекалық несие беру шарттарын әр түрлі банктер береді. Қазақстандық банктерде ипотекалық несие беру шарттары әртүрлі, бірақ әрбір қарыз алушы білуі қажет кейбір белгілері бар. Яғни, тұрғын үйдің қолжетімділігі мәселесінде ипотека маңызды рөл атқарады. Қазақстандағы мемлекеттік бағдарламалардың арқасында 2021 жылы мемлекетіміз тұрғын үйге қолжетімділік рейтингісі бойынша 35-орынға ие болды. Мақаланы жазу барысында қазіргі кезде ипотекалық несиелеу тұрақты екеніне көз жеткіздік.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/activities/789?lang=ru>
2. <https://www.nationalbank.kz/kz/loans/kredity-bankov>
3. <https://www.nationalbank.kz/kz/news/tekushchie-scheta-v-bankah-v-regionalnom-razreze-/rubrics/20>
4. [https://kapital.kz/real\\_estate](https://kapital.kz/real_estate)
5. Банк ісі: Оқулық / ред. Ұ.М. Искаков. – Алматы: Экономика, 2013.
6. Воробьев Ю. Кепілдік несиелеу: шетелдік тәжірибесі, Мәскеу, «экономика мәселелері», № 11. – 2012.

**A. Ismailova<sup>1</sup>, Zh. Seksembaeva<sup>2</sup>, A. Mukhamejanova<sup>3</sup>**, bachelors  
**G.R. Kasembekova<sup>4</sup>**, PhD, Associate Professor  
<sup>1, 2, 3, 4</sup>Turan University, Almaty, Kazakhstan

### **Mortgage lending system in the Republic of Kazakhstan**

**Abstract.** This article examines the system of mortgage lending in the Republic of Kazakhstan. The volumes of mortgage lending by second-tier banks, state mortgage loan programs, mortgage portfolio indicators and comparisons with other countries are provided. Every year, millions of square meters of housing are put into operation in Kazakhstan, some of which are sent for sale on mortgage loans. Today mortgage lending is developing all over the world and serves as a form of long-term financing. Currently, many types of mortgage loans have been developed, which differ depending on the issuance and repayment schemes. Each of the types is used in developed countries. In Kazakhstan, the borrower can apply for a mortgage for housing or land..A mortgage is a type of loan in which the borrower takes a loan for the purchase of real estate and at the same time transfers the acquired real estate or other real estate owned by him as collateral. For the lender, such a pledge is a pledge of repayment of the loan. Thus, by signing a mortgage agreement, you receive money for the purchase of real estate and pay the lender the amount specified in the contract on a monthly basis. Mortgage lending is, on the one hand, a number of social and economic problems of the country that contribute to decision-making, and, above all, housing issues, on the other hand, a reduction in inflation.Mortgage lending in Kazakhstan will allow you to purchase a decent real estate object located in this republic. Mortgage lending in Kazakhstan will allow you to purchase a decent real estate object located in this republic. Mortgage conditions, such as requirements for the borrower, loan term, interest rates, vary in different banks and are constantly changing. New mortgage programs appear, requirements for borrowers change, interest rates decrease or, conversely, increase. In order to understand all the aspects of mortgage registration, it is advantageous to carefully consider all the information provided about mortgage lending. The main advantages of a mortgage: the ability to immediately get your own home without long-term expectations, eliminates the need to pay rent. Together with housing, the lender receives mandatory insurance from the bank. Together with housing, the lender receives mandatory insurance from the bank. The opportunity to immediately register in an apartment purchased with a mortgage. At the same time, mortgage lending has drawbacks: before the expiration of the mortgage agreement, the owner cannot carry out any operations with housing without the consent of the bank. If it is impossible to

make a mortgage payment in a timely manner, the owner is exposed to the risk of losing the purchased housing. According to the contract, you will have to pay monthly for several decades. When making a contract, additional payments for the execution of the contract by the bank, insurance, notary services are inevitable.

**Keywords:** mortgage, loan, housing, risk, inflation, interest.

**А. Исмаилова<sup>1</sup>, Ж. Сексембаева<sup>2</sup> А. Мухамеджанова<sup>3</sup>**, бакалавры  
**Г.Р. Қасымбекова<sup>4</sup>**, доктор PhD, ассоциированный профессор  
<sup>1, 2, 3, 4</sup> Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

### **Система ипотечного кредитования в Республике Казахстан**

**Аннотация.** В данной статье изучена система ипотечного кредитования в Республике Казахстан. Предусмотрены объемы ипотечного кредитования банками второго уровня, государственные программы ипотечных кредитов, показатели ипотечного портфеля и сравнения с другими странами. Ежегодно в Казахстане вводятся в эксплуатацию миллионы квадратных метров жилья, часть из которых направляется на продажу по ипотечному кредитованию. Сегодня ипотечное кредитование развивается во всем мире и служит формой долгосрочного финансирования. В настоящее время разработано множество видов ипотечных кредитов, различающихся в зависимости от схем выдачи и погашения. Каждый из видов используется в развитых странах. В Казахстане заемщик может оформить ипотеку на жилье или земельный участок. Ипотека – это вид кредита, при котором заемщик берет кредит на покупку недвижимости и одновременно передает в залог приобретенную недвижимость или другую недвижимость, находящуюся в его собственности. Для кредитора такой залог является залогом возврата кредита. Таким образом, подписав договор ипотеки, вы получаете деньги на покупку недвижимости и ежемесячно выплачиваете кредитору сумму, указанную в договоре. Ипотечное кредитование – это, с одной стороны, ряд социальных и экономических проблем страны, способствующих принятию решений, и, прежде всего, вопросы обеспечения жильем, с другой – снижение инфляции. Ипотечное кредитование в Казахстане позволит приобрести достойный объект недвижимости, расположенный в этой республике. Условия ипотеки, такие как требования к заемщику, срок кредита, процентные ставки, различаются в разных банках и постоянно меняются. Появляются новые ипотечные программы, меняются требования к заемщикам, снижаются или, наоборот, повышаются процентные ставки. Чтобы разобраться во всех моментах оформления ипотеки, выгодно внимательно отнестись ко всей представленной информации об ипотечном кредитовании. Основные преимущества ипотеки: возможность сразу получить собственное жилье без многолетних ожиданий, устраняет необходимость в оплате арендной платы. Вместе с жильем кредитор получает обязательное страхование от банка. Вместе с жильем кредитор получает обязательное страхование от банка. Возможность сразу прописаться в квартире, купленной в ипотеку. При этом у ипотечного кредитования есть и недостатки: до окончания срока действия ипотечного договора собственник не может без согласия банка осуществлять какие-либо операции с жильем. В случае невозможности своевременного внесения ипотечного платежа собственник подвергается риску утраты приобретенного жилья. По договору придется платить ежемесячно в течение нескольких десятков лет. При оформлении договора неизбежны дополнительные выплаты за оформление договора банком, страховку, услуги нотариуса.

**Ключевые слова:** ипотека, кредит, жилье, риск, инфляция, процент.

**А.Б. Қожамұрат**, магистрант  
КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

### **Қаржылық сауаттылық. Қазақстандағы халықтың несиелену көлемі және оның қайтарымдылығы**

**Түйіндеме.** Бұл зерттеуде Қазақстан Республикасы халқының қаржылық құзыреттілігі сияқты тақырыптар қарастырылады. Қаржылық сауаттылық пен екінші деңгейлі банктердің несиелік портфельдерінің қанықтылығы арасында қандай байланыс бар. Статистикалық деректер негізінде тұтынушылық мақсаттағы несиелер мен қарыздарды рәсімдеудің жетекші бағыты айқындалады. Қазіргі уақытта Қазақстанда тұтынушылық несиелеудің өсуі көптеген сұрақтар мен шағымдарды тудырады. Өйткені халықтың қарыздық жүктемесінің артуы банктерде ғана емес, микроқаржы ұйымдарында да байқалады. Сарапшылардың пікірінше, бұл несиеге қызмет көрсету сапасының нашарлауына және кешіктірудің артуына алып келуі мүмкін, бұл өз кезегінде ел экономикасына кері әсерін тигізеді. Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі ұсынған халықтың қаржылық сауаттылығы деңгейінің статистикалық деректері қаралып, 2020-2024 жылдарға арналған жол картасына сәйкес халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру бойынша үкімет қабылдаған бағдарламалар зерделенді.

**Түйінді сөздер:** қаржылық сауаттылық, несие, микроқаржы ұйымдары, өмір сүру деңгейі, экономика, тәуекел.

**Кіріспе.** Қазіргі таңда адамдар өздерінің жеке қаржысы үшін бұрынғыдан да жауапты. Жастардың қаржылық білімі сауатты шешімдер қабылдауға ықпал етеді, тәуекелдерді азайтады және осылайша жастардың қаржылық қауіпсіздігін арттырады. Орта және егде жастағы адамдардың қаржылық сауаттылығы балаларды тәрбиелеуде өз жемісін береді, сондай-ақ қолда бар экономикалық ресурстарды тиімді басқару, зейнетақыға шығу үшін жинақтаудың оңтайлы стратегиясын таңдауға мүмкіндік береді. Ең бастысы, қаржылық сауаттылық – ақша пирамидаларында ақша жоғалтудан сақтайды. Цифрланған қоғамда – дағдылар маңызды рөл атқарады. Қазіргі жағдайда қаржы қызметтерінің қарқынды дамуы, бөлшек өнімдерді онлайн-форматқа және жана цифрлық технологияларға ауыстыру, күрделі және сонымен бірге тәуекелді қаржы құралдарына сұранысты арттыру, халықтың қаржылық сауаттылығы мәселелері талап етіледі. Осы мақала арқылы еліміздегі қаржылық сауаттылық деңгейін анықтап, соңғы кездері қандай өзгерістерге ұшырағанын анықтауға тырысамын.

**Сараптамалық бөлім.** Жұмысымның бағытын халықтың несиелік портфельі арқылы зерттегім келеді.

Осы жұмыстың мақсаты ретінде келесілерді көремін:

– еліміздегі екінші деңгейлі банктер мен микроқаржы ұйымдарымен берілетін қарыз портфелі және оның қайтарымдылығының динамикасын бағалау;

- перспективті болжам, сауатты халық – ілгерлі экономика;
- мемлекет тарапынан іске асырылып жатқан жобалар.

Менің ойымша еліміздегі халықтың қаржылық сауаттылығы мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясатының элементі ретінде азаматтардың әл-ауқаты мен өмір сүру сапасын жақсартуға алып келеді, тұтынушылар үшін ақпаратқа қол жетімділікті кеңейтеді, сондай-ақ халықтың қаржылық қызметтермен көбірек қамтылуын және қолжетімділігін қамтамасыз етеді. Бұл мәселе Қазақстан үшін ғана емес, бүкіл әлем үшін қызу талқылануда. Қаржылық сауаттылық қаржылық білім берудің үздіксіз процесі арқылы іске асырылады, ол халықтың жеке немесе отбасылық бюджетті басқару бойынша дұрыс және салмақты шешімдер қабылдауға көмектесетін хабардарлығын, қаржылық білімі мен іскерлігін, мінез-құлық үлгілерін жақсартуға бағытталған.

Еліміздегі қаржылық сауаттылық мәселесімен мемлекет те, жеке сектор да жұмыс атқарып, әр түрлі бағдарламалар ойлап табуда. Ғаламторды шарлай отырып, көптеген эксперттердің ойын оқыдым, сондағы ең басты түйген ойым: Қазақстан нарықтық экономикаға көшу барысында – еліміз де, халқымыз да мұндай құбылысқа толық дәрежеде дайын болған жоқ. Өйткені, көпшілігінде жеке меншік, капиталды көбейтіп инвестициялау деген ой болмады. Шынын айтатын болсақ, адамдар күнделікті қажеттіліктерін өтеу үшін ғана жұмыс істеді және істеп келеді деуге болады. Соңғы онжылдықта қаржылық технологиялар қарқынды дамыды. Соның нәтижесінде микронесиелік ұйымдардың ашылып, кеңінен қолданыста екенін байқаймыз. Біздің азаматтарымыз ақшаны оңай алуға болатынын біледі, бірақ алғаннан кейінгі үстіне қосылатын пайыздық мөлшерлеменің үлкен болатыны жайлы ойламайтын тәрізді. Біреуін жабу мақсатында, екінші несиені алып, осы әрекет сағат тілі тәрізді айналып қайталана береді. «Бай әке, кедей әке» кітабында Роберт Киосаки осындай қозғалысты егеуқұйрық жарысы деп айтқан болатын.

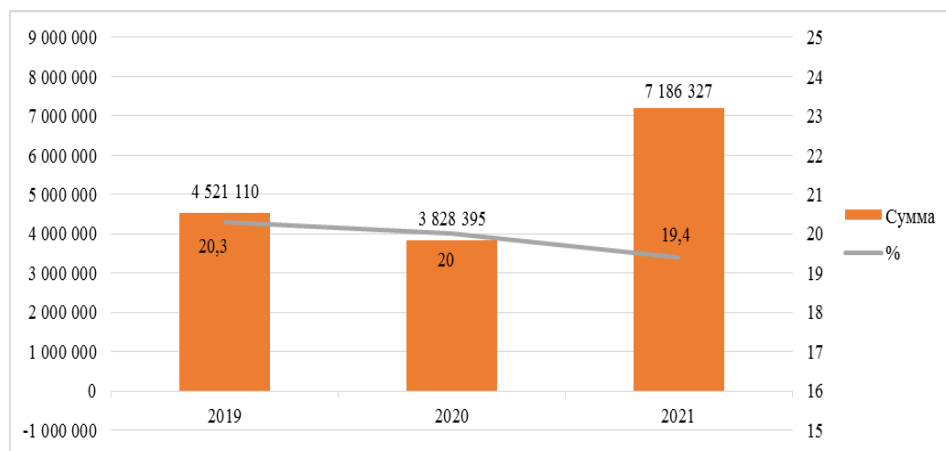
**Нәтижелер мен талқылаулар.** Қоғамның қазіргі өмірінде несиені пайдаланудың қажеттілігі мен маңыздылығы бүгінгі таңда ешқандай күмән тудырмайды. Несие, әсіресе тұтыну несиесі қоғам өмірінде ерекше рөл атқарады. Бірақ бұл құрал тиімді жұмыс істеуі үшін оның кредиторлар тарапынан да, қарыз алушылар тарапынан да тұрақты жұмыс істеуін қамтамасыз ету қажет. Тұтынушылық несиелеу несиелік және микроқаржы ұйымдары үшін ең тән және ең танымал несиенің өнімі болғандықтан, біз назарымызды негізінен несиенің нарығының осы субъектілеріне аударамыз.

Егер банктер бүгінде бізге жеткілікті таныс және белгілі несиелік мекемелер болса, онда микроқаржы ұйымдары соңғы жылдардағы инновацияға айналды және олар өздерін нарыққа белсенді түрде таныстырды, олар кең тараған институтқа айналды деп айта аламыз. Микроқаржы ұйымы (МҚҰ) 2012 жылғы 26 қарашадағы «Микроқаржы қызметі туралы» Заңға сәйкес банк болып табылмайтын және несиені беретін коммерциялық ұйым болып табылады.

Бұл ретте несие алушы азаматтар да, компаниялар да, жеке кәсіпкерлер де болуы мүмкін. МҚҰ қызметін Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі қадағалайды. МҚҰ әдетте орта және шағын компаниялар болып табылады. Олар көптеген банктік ережелермен байланысты емес, өйткені олар азаматтардың қаражатын тартпайды, бұл оларға қарыз алушының бағасына жеке көзқараспен қарауға және көп жағдайда банктерге қарағанда ақшаны тезірек және формальды түрде шығаруға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, МҚҰ жиі банк кеңселері жоқ жерде жұмыс істейді.

Халықтың негізгі қаржылық ережелер туралы білімі жеткіліксіз екенін атап өткім келеді. «Егер бұрын азаматтар тұрмыстық техника, қымбат киім-кешек, түрлі отбасылық іс-шаралар сатып алу үшін несие алса, шектеу шаралары кезінде және одан кейін несие – бұрынғы несиелерге, оқуға, емделуге, қарапайым киім-кешек пен тамаққа алынады», – деді ҚКХП Орталық Комитетінің хатшысы Айқын Қоңыров [1].

Ұлттық банктің мәліметінше, 2021 жылы банктердің халыққа тұтынушылық мақсаттарға берген несиелерінің саны 7 186 327 млн теңгені құрады.



Сурет 1 – ЕДБ жеке тұлғаларға берілген несиелердің пайыздық мөлшерлемелері мен төлемдерінің көлемі (млн теңге)

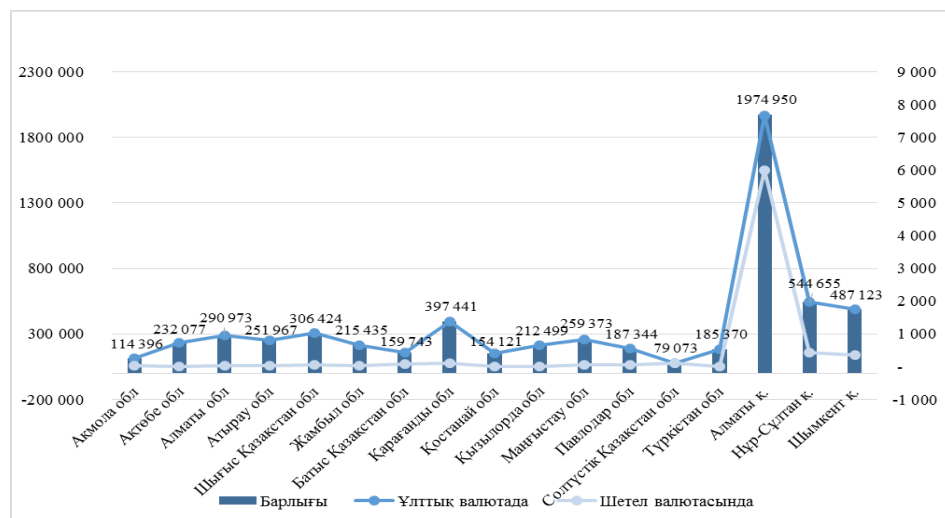
Ескерту – автормен [2] әдебиет негізінде дайындалған

Бірінші суретте 2019-2021 жылдар аралығындағы банктермен берілген несиенің сомасы өзгерістерге ұшырағанын байқауға болады. 2020 жылы несие беру 15,3%-ға төмендеген. Бұл көрсеткіштің төмендеуі дүние жүзінде басталған пандемия әсерінен деуге болады. Өйткені, сол уақытта борышкерлерге төлемдерді кейінге қалдыру мүмкіндігі беріліп, банктердің айналым капиталындағы ақша қоры шектеулі көлемде болды. Оған қоса банктер, кәсіпорындарды тұрақсыз жұмыс тәжірибесі де әсер етті деп ойлаймын. Ал 2021 жылы алынған қарыз мөлшері 7 186 327 млн теңгені құрады, демек 87,7 %-ға өсім болды.

Кесте 1 – МҚҰ-мен заңды және жеке тұлғаларға берілген несиелер мөлшері, мың теңге

Көрсеткіштің атауы	01.10.2019	01.10.2020	01.10.2021
Заңды тұлғаларға берілген микрокредиттер	5 826 821	9 537 441	19 306 094
Негізгі борыш бойынша мерзімі өткен берешегі бар микрокредиттер	570 096	929 458	1 498 659
<i>оның ішінде 90 күннен астам</i>	298 697	428 093	531 626
Жеке тұлғаларға берілетін шағын несиелер	282 974 446	390 124 950	616 345 744
Негізгі борыш бойынша мерзімі өткен берешегі бар микрокредиттер	19 921 863	51 634 944	88 000 179
<i>оның ішінде 90 күннен астам</i>	10 394 559	26 068 114	41 952 285
Ескерту – автормен [3] енгізілген құрастырылған			

Кестеде 2019-2021 жылдар аралығындағы микроқаржы ұйымдарымен берілген несиелер көлемінің динамикасы көрсетілген. Бұл кесте субъектілері бойынша – заңды тұлғалар мен жеке тұлғаларға бөлінген. Мұнда кәсіпорындар мен халықтың осы ұйымдардан несиелерге сұранысын өсу динамикасын байқауға болады. Заңды тұлғалар бойынша 2020 жылы берілген несиелер 63%-ға өсті, ал 2021 жылы 102%-ға өсіп, 19 306 094 мың теңгені құрады. Жеке тұлғаларға берілген 2019 жылы 282 974 446 мың теңге болды, 2020 жылы 37%-дық өсім болды. 2021 жылы 57,9%-ға өсіп, 616 345 744 мың теңгені құрады. Сондай-ақ мұнда несиелер берудің өсу динамикасымен қатар мерзімі өткен берешектердің де артқанын байқауға болады. Бұл көрсеткіштер бір-біріне пропорционалды, яғни көрсеткіштердің біреуінде өсу байқалса, екінші көрсеткіште де өсім байқалады.



Сурет 2 – Аймақтар бойынша халыққа тұтынушылық мақсаттағы банктік несиелер, 2021 жыл (млн теңге)

Ескерту – автормен [4] әдебиет негізінде дайындалған

2021 жылы ЕДБ-мен халыққа жалпы көлемі 6 052 963 млн теңге берілген. Аймақтар бойынша екінші деңгейлі банктермен несиенің берілуі бойынша Алматы қаласы көшбасшы болып тұр. Яғни, халықтың тұтынушылық мақсатына 1 974 950 млн теңге несие берілді, бұл жалпы алынған қарыз сомасының 32,6%-ы. Оның ішінде ұлттық валютада 1 968 964 млн теңге, ал шетел валютасында 5 986 млн теңге көлемінде несие берілді. Ал тұтыну мақсатында ең аз несие алынған аймақ – Солтүстік Қазақстан облысы. Онда 79 073 млн теңгеге несие рәсімделген. Солтүстік Қазақстан облысы небәрі халық алған несиенің жалпы сомасының 1,3%-ын құрайды. Соның ішінде ұлттық валютада – 78 954 млн теңге және шетел валютасында – 119 млн теңге берілді. Өңірлер арасындағы несиелендірудің мұндай айырмашылығының негізгі факторы халық санының айырмашылығы деп ойлаймын. 2021 жылы Солтүстік Қазақстан облысында халық саны 537 787 адамды құрады, бұл Алматы қаласымен салыстырғанда 4 есеге дерлік аз (2 020 547 адам) [5].

Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің мәліметі бойынша 2021 жылы Қазақстан халқының қаржылық сауаттылық индексі өткен жылмен салыстырғанда 0,45 тармаққа өсіп, 39,52%-ды құрады (2020 жылы бұл көрсеткіші 39,07% деңгейінде болды [6]). Бұл Қазақстан Республикасы Үкіметінің 30.05.2020 ж. № 338 қаулысымен бекітілген Қаржылық сауаттылықты арттырудың 2020-2024 жылдарға арналған тұжырымдамасын іске асыру шеңберінде Агенттіктің тапсырысы бойынша жыл сайынғы социологиялық зерттеулердің нәтижелері.

Қаржылық сауаттылық индексі есептеу әдістемесі Экономикалық Даму және Үлгілік Ұйымының (ЭЫДҰ) параметрлерін ескеретін үш көрсеткішті талдауды қамтиды: жеке қаржылық ресурстарды басқару, қаржылық қызметтерді пайдалану және халықтың қаржы жүйесінен хабардар болу деңгейі. 2021 жылы ең жоғары деңгей «Меншікті қаржы ресурстарын басқару» көрсеткіші бойынша тіркелді – 42,57%; ең төменгісі – «Қаржы жүйесінен хабардар болу» – 35,45%. Сонымен бірге бұл көрсеткіш бір жыл ішінде 16 пункттен астамға өсті (2020 жылы ол 19,3%-ды құрады). 2020 жылғы 28%-дан 2021 жылы 39,2%-ға дейін өз қаржысын басқару, қаржы жүйесі, құралдары мен қызметтері туралы жеткілікті ақпараты мен білімі бар қазақстандықтардың саны артты. Сонымен қатар, қаржылық жағынан ең хабардар қала тұрғындары, негізінен ер адамдар. Бұл ретте «Қаржылық қызметтерді пайдалану мүмкіндігі» көрсеткіші 40,56% құрады.

Мәліметтерді саралау кезінде Қазақстан Республикасының 2020-2024 жылдарға арналған қаржылық сауаттылықты арттыру тұжырымдамасын бекіту туралы үкіметтің қаулысымен таныстым [7]. Осы концепция арқылы үкімет келесідей нәтижеге жетуде жоспарлап отыр: азаматтардың ойлауының жаңа түрін қалыптастыру және қаржылық жоспарлау дағдыларын дамыту, резервтерін қалыптастыру. Тұжырымдамада халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру саласындағы басымдықтар, мақсаттар мен міндеттер, мақсатқа тиімді қол жеткізу және проблемаларды шешу жолдары, мақсатты аудиториялар, тақырыптық бағыт пен 2020-2024 ж. арналған Қазақстан халқының қаржылық



сауаттылығын жүйелі түрде арттыру үшін қолданылатын құралдар айқындалған.

**Қорытынды.** Индустриалды қоғамда баспа сауаттылығынсыз, яғни оқу және жазу қабілетінсіз өмір сүру мүмкін емес еді. Сол сияқты қазіргі уақытта қаржылық сауаттылықсыз өмір сүру мүмкін емес. Бұл кез келген адам үшін өмірде жетістікке жету, негізделген қаржылық шешімдер қабылдау және сайып келгенде, жақсы азамат болудың маңызды құрал.

Жоғарыда зерттеу көрсеткендей, жыл сайын қарапайым халықтың екінші деңгейлі банктерге жүгінуі азаятын емес. Қазақстан халықтық партиясының хатшылары баяндамаларында айтып өткендей және берілген несиенің пайыздық көрсеткіші көрсеткендей, адамдар өздерінің тұтынушылық қажеттіліктерін өтеу немесе басқа да қарыздарын жабу үшін қарызға батады. Осылайша, олар егеуқұйрықтар жарысынан шыға алмайды және тек аман қалуға тырысады. Сондықтан да, біріншіден өз сауаттылық деңгейін тексеру үшін Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі және Атамекен Бизнес ұсынған тестілеуді өтуге ұсынамын [8]. Келесі қадам – әр адам, әр отбасы жеке қаржылық жоспарын әзірлегені жөн. Сол арқылы күтпеген жағдайлардан өзіңізді қауіпсіздендіруге, болашаққа нық сеніммен қарап, қойылған қаржылық мақсаттарға қашан және қалай жетуге болатындығын білуге болады.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. МҚҰ несиелеуде консервативті болып келеді // Ғаламтор ресурсы – <https://kapital.kz/finance/90029/mfo-stanovyat-sya-boleye-konservativnumi-pri-vydache-kreditov.html>

2. Банктердің халыққа тұтыну мақсатына берілген несиелері мен олардың сыйақы ставкалары // Ғаламтор ресурсы – <https://nationalbank.kz/ru/news/kredity-bankov-naseleniyu-na-potrebitelskie-celi/rubrics/213>

3. Микрокредиттер туралы мәліметтер // Ғаламтор ресурсы – <https://nationalbank.kz/ru/news/svedeniya-o-mikrokreditah-mfo/rubrics>

4. Аймақтар бойынша банктердің халыққа тұтынушылық мақсатқа берген несиелері // Ғаламтор ресурсы – <https://nationalbank.kz/ru/news/kredity-vydannye-bankami-naseleniyu-na-potrebitelskie-celi-v-regionalnom-razreze/rubrics>

5. Статистика комитеті халық саны // Ресми сайты – <https://stat.gov.kz>

6. Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі // Ресми сайты – <https://finreg.kz/>

7. Қаржылық сауаттылықты арттырудың 2020-2024 жылдарға арналған тұжырымдамасы // Ғаламтор ресурсы – [https://primeminister.kz/assets/media/prilozhenie-rus\\_26.pdf](https://primeminister.kz/assets/media/prilozhenie-rus_26.pdf)

8. Қаржы сауаттылығын тексеруге арналған тест // Ғаламтор ресурсы – <https://inbusiness.kz/ru/last/prover-svoyu-finansovuyu-gramotnost>

**A.B. Kozhamurat**, undergraduate  
NJSC «Narxoz University», Almaty, Kazakhstan

### **Financial literacy. The volume of lending to the population in Kazakhstan and the level of its repayment**

**Abstract.** This study will consider topics such as the financial competence of the population of the Republic of Kazakhstan. What is the relationship between financial literacy and the saturation of loan portfolios of second-tier banks. Based on statistical data, the leading area in the processing of loans and loans for consumer purposes will be identified. At present, the growth of consumer lending in Kazakhstan raises many questions and complaints. Because the increase in the debt burden of the population is observed not only in banks, but also in microfinance organizations. According to experts, this may lead to a deterioration in the quality of loan servicing and an increase in delays, which in turn will negatively affect the country's economy. The statistical data of the level of financial literacy of the population provided by the Agency for Regulation and Development of the Financial Market are considered, the programs adopted by the government to improve the financial literacy of the population according to the Roadmap 2020-2024 are studied.

**Keywords:** financial literacy, credit, microfinance organizations, standard of living, economics, risk.

**А.Б. Кожамурат**, магистрант  
НАО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

### **Финансовая грамотность. Объем кредитования населения в Казахстане и уровень его возвратности**

**Аннотация.** В данном исследовании будут рассмотрены такие темы, как финансовая компетентность населения Республики Казахстан. Какая есть связь между финансовой грамотностью и насыщенностью кредитных портфелей банков второго уровня. На основе статистических данных будет выявлена лидирующая область в оформлении кредитов и займов на потребительские цели. В настоящее время рост потребительского кредитования в Казахстане вызывает немало вопросов и нареканий. Потому что рост закредитованности населения наблюдается не только в банках, но и в микрофинансовых организациях. По мнению экспертов, это может привести к ухудшению качества обслуживания займов и росту просрочки, что в свою очередь негативно отразится на экономике страны. Рассматриваются статистические данные уровня финансовой грамотности населения приведенные Агенством по регулированию и развитию финансового рынка, изучаются программы, принятые правительством для повышения финансовой грамотности населения по Дорожной карте 2020-2024 гг.

**Ключевые слова:** финансовая грамотность, кредит, микрофинансовые организации, уровень жизни, экономика, риск.

**А.К. Низамдинова<sup>1</sup>**, экономика ғылымдырының кандидаты, доцент  
**А.Ж. Бекқулиева<sup>2</sup>**, магистрант

<sup>1, 2</sup> әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

## **БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЕСЕПКЕ АЛУ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ДАМУ ҮРДІСТЕРІ**

**Түйіндеме.** Шаруашылық жүргізуші субъектілерді басқаруды ұйымдастырудағы басқарушылық есептің орны мен рөлі туралы талқылаулар жалғасуда. Бұл құралды пайдаланудың әлемдік тәжірибесі соңғы 20 жылда айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. Жұмыстың пәні – басқарушылық есептің даму тенденцияларын, оның әдістері мен ұйымдастыру әдістерін зерттеу. Бюджеттеу процесін ұйымдастырудың қазіргі экономикалық жағдайының проблемалары мен талаптарын зерттеу, оны жетілдіру тәсілдерін анықтау. Жалпы ғылыми зерттеу әдістері – талдау және синтез, салыстыру, экономикалық құбылыстарды бағалаудың логикалық тәсілі қолданылды. Басқару есебінің барлық ішкі ақпараттар (қаржылық және салықтық есепке алу), сонымен қатар біріктірілген есеп беру деректері жасалатын және талданатын бекітілген дербес ғылыми-практикалық бағыт екені анықталды. Экономикалық ортада туындайтын белгісіздік пен тәуекелдердің өсуіне байланысты жетілдіруді талап ететін басқару есебін ұйымдастырудың дәстүрлі тәсілдері нақтыланды. Бюджеттік жүйе жоспарлаудың негізі ретінде стратегиялық бағытталған бюджеттеу, бюджеттік емес басқару сияқты жаңа тәсілдерге орын бере отырып, өз позицияларын жоғалтып жатқаны көрсетілген. Басқару есебіне заманауи көзқарасты басқарушылар үшін бухгалтерлік есепті, сондай-ақ қаржылық және салықтық есептерді біріктіретін жаһандық есеп ғылымы ретінде сипаттауға болады. Басқару есебін ұйымдастырудың дәстүрлі тәсілдерін, оның ішінде бюджеттеу сияқты құралдарды өзгерту қажет. Ең алдымен, бюджеттік процесс тұрғысынан басқару есебінің құралдарын реформалау қажет.

**Түйінді сөздер:** басқарушылық есеп, функция, басқару, бюджеттеу.

**Кіріспе.** Қазіргі уақытта «басқару есебі» ұғымын толығымен жоққа шығару туралы ешқандай көзқарас жоқ. Бухгалтерлік есептің құрамдас бөлігі ретінде басқарушылық есеп туралы ең көп таралған пікір, оған қаржылық және салықтық компоненттер кіреді.

Басқару есебін одан әрі дамыту оның шаруашылық жүргізуші субъектілерді басқаруды ақпараттық қамтамасыз ету саласындағы өкілеттіктерін кеңейтуді болжайды.

Мұндай даму заманауи ақпараттық технологияларды енгізумен қатар жүреді, бұл басқару шешімдерін қабылдау кезінде ақпаратпен қамтамасыз ету жүйесін жетілдіруге мүмкіндіктер ашады.

**Сараптамалық бөлім.** Заман талабы басымдықтарды өзгертуді, жаңа көзқарастарды дамытуды талап етеді. Экономикалық жағдайдың тез

өзгеру кезеңінде басқарушылық есепті ұйымдастыру тәжірибесіндегі негізгі мәселелер автордың пікірінше, басқару есебін тұжырымдау, енгізу және пайдаланудағы келесі кемшіліктер болып табылады:

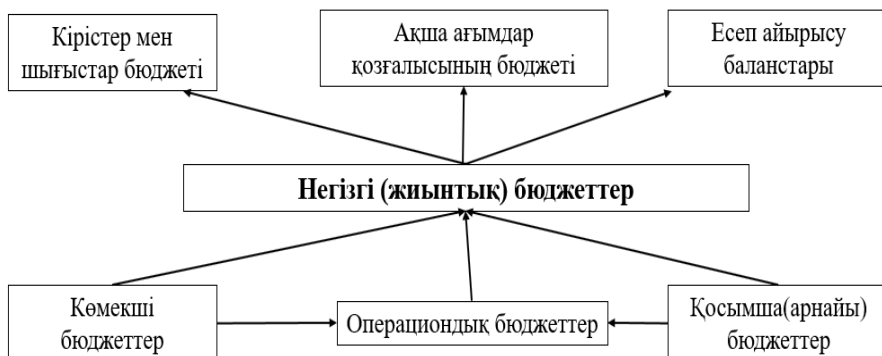
- қазіргі заманғы әлеуметтік-экономикалық ортаның қажеттіліктері мен мүмкіндіктерін қанағаттандырмайды, ол
- соңғы тұтынушыға ерекше назар аудару, аймақтық және халықаралық деңгейде бәсекелестік деңгейін арттыру;
- ішкі шаруашылық және өндірістік операцияларды есепке алу мен бақылауға көбірек көңіл бөледі, бұл кәсіпорын жұмыс істейтін сыртқы орта факторларының әсерін жеткіліксіз бағалауға әкеледі.

Басқару есебінің теориясы мен тәжірибесінің даму тенденцияларын қадағалау үшін негізгі басқару функцияларын анықтау қажет, оларға мыналар кіреді: есеп, жоспарлау, бақылау және талдау [1]. Дегенмен, жаңа үлгілерді ұсына отырып, басқарушылық есептің қазіргі теориясы мен тәжірибесі дамып келеді [2]. Бухгалтерлік есеп функциясы қазіргі заманғы шығындарды есепке алу мен калькуляциялау әдістерінің дамуымен қамтамасыз етіледі: директ-костинг, стандартты-костинг, мақсатты калькуляция және т.б. [3, 4]. Жоспарлау-бақылау функцияларын орындау шаруашылық жүргізуші субъектілерде бюджеттер жүйесін жасаумен бірге жүреді. Бюджеттеу – бұл кәсіпорынның ағымдағы және ұзақ мерзімді қызметін басқару жүйесі және қазіргі жағдайда менеджменттің құрамдас бөлігі.

Бюджеттеу, біздің ойымызша, шешім қабылдау процесінің ерекше түрі деп санауға болады, оның аясында компанияның болашаққа арналған мақсаттары әзірленеді, әлеуетті ресурстар есептеледі, даму бағдарламасы құрылады, өткен қаржылық және шаруашылық жүргізуші субъектінің өндірістік қызметі талданады.

**Нәтижелер мен талқылаулар.** Ағылшын тілді елдерде management accounting (басқару есебі) бүкіл тізбекті білдіреді: бюджеттеу – бухгалтерлік есеп – бақылау. Басқару есебінде мынадай ұғымдар бөлінеді:

- 1) ұзақ мерзімді стратегиялық жоспарлау;
- 2) даму бағдарламаларын әзірлеу;
- 3) бюджеттеу.



Сурет 1 – Бюджет жүйесі

Бірінші аспект стратегиялық мақсаттар мен оларға қол жеткізудің жалпы стратегияларын қамтитын стратегиялық жоспарды жасауды қамтиды. Даму бағдарламасы – стратегиялық мақсаттарды іске асыру жөніндегі шаралар кешені. Ол модернизациялау, инвестиция тарту және т.б. есебінен өндірісті кеңейтуді қамтамасыз етуі мүмкін. Бюджет ақшалай көрсеткіштерге баса назар аудара отырып, жоспарланған іс-шаралардың қаржылық көрінісі болып табылады. Басқаша айтқанда, бұл стратегиялық жоспардың да, даму бағдарламасының да нақты қаржылық көрінісі. 1-суретте қызметтің негізгі көрсеткіштерінің жоспарлы ақпаратын құрайтын өзара байланысты бюджеттер жүйесін көрсетеді.

Бюджеттеу тәжірибесі экономикалық ортаның өзгеруінен есептелген көрсеткіштердің жылдам артта қалуын көрсетеді.

Анықталған проблемалар келесі аспектілерде жинақталған:

– бюджеттеудің дәстүрлі нысандары күрделі, шығынды, көп деңгейлі үлгі болып табылады. Көрсеткіштерді үйлестіру, басқарудың әртүрлі деңгейлерінде олардың өзара байланысы үшін айтарлықтай уақыт қажет. Бұл бюджеттерді дайындаудың күрделілігін арттырады. Бюджеттеу ұзақ бюрократиялық процеске айналады;

– дәстүрлі бюджеттеу қаржылық есеп ақпаратына негізделген негізгі сандарды пайдаланады. Мұндай деректер бюджеттік кезең аяқталғанға дейін жедел басқаруда пайдалану үшін ескірген болуы мүмкін;

– бюрократиялық бюджеттеу моделі – жоғарыдан төмен бюджеттеу жүйесі. Бұл тәсіл орындаушы болып табылатын төменгі және орта буын басшыларының пікірлерін есепке алмайды, олардың моральдық жағдайына теріс әсер етеді және қызметкерлерді есепті манипуляциялауға итермелейді;

– бюджетті құру өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің сапасы сияқты компаниялар қызметінің ең маңызды қаржылық емес көрсеткіштеріне әсер етпейді. Сонымен қатар, орындаушылар тарапынан қызығушылық жоқ, бұл өнім, қызмет сапасының төмендеуіне және, сайып келгенде, тұтынушылардың сұранысына әкелуі мүмкін;

– дәстүрлі бюджеттеудің негізгі әдісі қадамдық болып табылады. Келесі кезеңдерге бюджеттерді жасау үшін шығындардың негізсіз өсуін туғызатын алдыңғы көрсеткіштер пайдаланылады.

Басқару есеп жүйесінде стандарттау нақты міндет емес болғандықтан, кәсіпорындардың қызметінде бюджеттеу мәселелерін шешу әртүрлі бағытта жүреді. Менеджментте заманауи бюджеттеу технологияларын қолдану тәжірибесінде мыналарды бөліп көрсетуге болады:

- жылжымалы (индикативтік) бюджеттеу;
- нөлден бастап бюджеттеу;
- жақсартылған бюджеттеу (Better budgeting);
- кеңейтілген бюджеттеу (Advanced budgeting);
- стратегиялық бағытталған бюджеттеу;
- бюджеттік емес басқару (Beyond Budgeting).

Соңғы тұжырымдама ең креативті. Бюджетсіз басқару немесе бюджетсіз басқару – басқару жүйесінің түбегейлі басқа идеясы кәсіпорын. Бұл ретте кәсіпорын бюджеттерінің жүйесін әзірлеу және пайдаланудың қажеті жоқ. Бұл тәсіл басқарушылық есеп (бақылау) құралы болып

саналады [5] және оның пайда болуы маңызды жоспарлау шығындарымен байланысты. Германияда контроллинг саласындағы мамандардың жұмыс уақытының 59%-ы қандай да бір түрде бюджеттеумен байланысты (стратегиялық жоспарлауды қоспағанда). KPMG халықаралық желісінің зерттеулері бюджеттеу процесі менеджерлер мен бақылаушы мамандар уақытының 20-30% алатынын көрсетті.

Hackett бенчмаркинг орталығының зерттеулері АҚШ компаниялары орташа есеппен 1 млрд доллар кіріс алу үшін өнімділікті жоспарлауға және өлшеуге кемінде 25 000 адам күнін жұмсайды деген қорытындыға келді. Мұндай шығындар компанияның бәсекелестік артықшылықтары сақталған жағдайда ғана ақталған.

Бюджеттік емес басқару тәсілі стратегиялық және операциялық жоспарлауды негізгі кезең ретінде қалдырып, операциялық жоспарлаудың екінші туындысы болып табылатын функционалдық жоспарлау мен бақылаудың құрамдас бөлігі болып табылатын бюджеттеуді ғана алып тастайды. Қысқарту бюджеттеу жалпы мақсатты жоспарлар негізінде шығындар мен шығындар нәтижелерінің (бюджеттік жүйелер) көрсеткіштерін есептеумен байланысты жоспарлау саласындағы міндеттердің бір бөлігін ғана жояды. Бюджеттік емес басқаруды таңдаудың негізгі дәлелдері мыналар болып табылады:

– әдісті қолдану оперативті басқару цикліндегі процестерді жоспарлау үшін білікті персоналдың ақшасы мен уақытының құнын қысқартуға әкеледі;

– жылдам өзгеретін нарықтық орта бюджеттерге тұрақты түзетулер енгізуді және өзгерістерді бекітуді қажет етеді.

Бюджеттен тыс тәсілді қолданудың тамаша мысалы ретінде Солтүстік Еуропадағы ең жоғары ROE7 көрсеткішіне ие Svenska Banking Holding Handelsbanken күшті нәтижелер беріп отыр.

Тұжырымдама әзірленуде. Дәлелдемеген әдіс бар, сондықтан бұл тәсілді қолданатын компания жалпы ережелермен реттеледі. Ең алдымен, жоспарлаудың көлеміне және жағдайға байланысты болуы керек жоспарлау бөлшектерінің деңгейін төмендету қажет. Өзгерістер үнемі өсіп келе жатқандықтан, жылдық жоспарларға тұрақты түзетулер енгізуге айналады іс жүзінде мүмкін емес, сондықтан жыл сайынғы жоспарлауды жылжымалы жоспарға ауыстыру керек. Операциялық жоспарларға қаржылық емес көрсеткіштерді енгізу кезек күттірмейтін қажеттілікке айналып отыр. Бюджеттерді «жоғарыдан төменге» келтіру орталықтан-дырылмаған, операциялық жоспарлауға ауысады [6, 7].

Тұжырымдама көшбасшылық пен басқару тобына қатысты 12 принципке негізделген [8]:

1) табысты ішкі бюджеттердің орындалуымен емес, бәсекелестікпен өлшейтін басқару ахуалын құру;

2) жауапкершілікті кәсіпорын үшін нақты белгіленген құндылықтарға айналдыру арқылы ынталандыру;

3) өз бетінше шешім қабылдай алатын жедел басшыларға жауапкершілікті беру;

4) жедел басқарушыларға іс-әрекет еркіндігін (ресурстарға қолжетімділік) беру арқылы күшейту;

5) тұтынушылардың қанағаттандырылуын қамтамасыз етуге жауап беретін тұтынушыға бағытталған командаға сүйену;

6) ашық және айқын ақпараттық жүйенің көмегімен ұйымда «қарапайым шындықтарды» құру;

7) мақсаттарды қою процесі сыртқы көрсеткіштерді үйлестіруге негізделеді;

8) ынталандыру және марапаттау процесі бәсекелестермен салыстырғанда ұжымның табысына негізделеді;

9) стратегиялық және тактикалық жоспарлау жедел басқарушыларға жүктеледі және тұрақты.

10) ресурстарды пайдалану оларға тікелей және еркін қол жеткізуге негізделген (белгілі бір параметрлер шегінде);

11) ішкі қызметтерді үйлестіру ішкі нарықтардағы ресурстарды пайдалану қағидасына сәйкес құрылады;

12) бағалау және бақылау процесі көп деңгейлі бақылау үшін жылдам және ашық ақпаратпен қамтамасыз етіледі.

Бюджетсіз жоспарлау перспективаларына қарамастан, көптеген компаниялар дәстүрлі бюджеттік тәсілден бас тартуға асықпайды [9-11].

The Chartered Institute of Management Accountants<sup>8</sup> зерттеуі бұл міндеттемені ірі және орта компаниялардағы менеджерлердің 70%-дан астамында көрсетті. Алайда респонденттер, әсіресе экономикалық субъектілер үшін тәуекелдер көзіне айналуы мүмкін белгісіздік жағдайында бюджет процесін дамыту қажеттігін атап өтті.

Сонымен қатар, тәуекелдердің пайда болуын тиімді бюджеттеу жүйесінде дайындалған басқару есебінің ақпаратын пайдалану арқылы болдырмауға болады.

Дәстүрлі бюджеттеу мәселелерін шешу үшін бюджет процесін белгілеу қолданыстағы тәртіпті жақсы жаққа өзгертуге әсер етуі мүмкін белгілі бір талаптарға негізделуі керек. Олардың бірі-қалыптастырылатын ақпараттың тиімділігі, яғни бюджеттерді дайындауға және өзара байланыстыруға жұмсалатын шығындар бюджеттеу нәтижелерінің әсерінен аз болуы керек.

Құрылған бюджеттер қарқынды болуы керек, бірақ басқарудың төменгі деңгейлерінде қол жетімді болуы керек, яғни менеджерлер – белгіленген сатушылардың орындаушылары оларды құрастыруға қатысуы керек. Орындаушыларды ынталандыру жақсы теңдестірілген бюджетпен ғана мүмкін болады. Заманауи технологияларды қолдану күтпеген сыртқы әсерлермен бюджетті уақтылы түзету және реттеу мүмкіндігін жүзеге асыруға бағытталуы керек, яғни бюджеттер жоспарлаудың икемділігі мен индикативтілігіне ие болуы керек.

**Қорытынды.** Процесті біртұтас ақпараттық-әдістемелік негізде ұйымдастыру арқылы бюджетті құруға кешенді тәсілді қамтамасыз ету негізінде ақпарат пен көрсеткіштердің қайталануын болдырмау қажет.

Қарсы жоспарлау принципін қолдану жауапкершілік орталықтарының барлық басшыларының бюджеттеу процесіне қатысуын ұйымдастыру үшін орынды.

Кейбір бюджеттер үшін қосымша тәсілдің теріс әсерін өтеу үшін нөлге негізделген бюджеттеу әдісі қарастырылуы керек. Қаржылық және қаржылық емес көрсеткіштерді (өнім сапасы, тұтынушылардың

қанағаттанушылығы, өнім нарығындағы үлестің өсуі) ескере отырып, жауапкершілік орталықтары немесе іс-шаралар бойынша бюджеттік ұйымды дамыту қажет. Жауапкершілік орталықтарын бөлу, шығындар баптарын әзірлеу бюджеттеу жүйесін құрудың негізі болып табылады. Осы талапты ескере отырып, бюджетті құру процесі жүйелік көзқарас пен ақпараттың пайдалылық критерийі, сондай-ақ кешенді жоспарлау құрылымын дайындаудағы икемділік негізінде ұйымдастырылуы керек. Бюджеттік процесті құрудың ең маңызды талабы, біздің ойымызша, бюджеттеу мақсатын жүзеге асыру – жіберіп алған мүмкіндіктерді ескере отырып, басқаруды ұйымдастыру болуы керек. Жоспарланған көрсеткіштердің орындалуын бақылауды ұйымдастыру ауытқу фактілерін тіркеу үшін емес, орындалмаудың нақты себептерін және пайдаланылмаған әлеуетті мүмкіндіктерді анықтау үшін жүргізілуі керек. Сонымен, бюджеттеу тұрғысынан басқарушылық есеп құралдарын дамыту шаруашылық жүргізуші субъектінің мақсаттарына жету үшін сенімді ақпараттық жүйені құруға мүмкіндік береді.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Воронова Е.Ю. Глобализация и компьютеризированная информационная система управленческого учета / Синергия учета, анализа и аудита в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства: материалы науч. – практ. конф. М.: РЭА, 2016. – С. 48-55.
2. Керимов В.Э. Перспективные модели развития управленческого учета в России // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2012. № 7. – С. 39-44.
3. Воронова Е.Ю. Управленческий учет: рациональный подход // Аудиторские ведомости. 2010. № 12. С. 78-85.
4. Воронова Е.Ю. Калькулирование себестоимости по целевым затратам (метод «таргеткостинг») // Аудиторские ведомости. 2014. № 9. – С. 83-96.
5. Назарян В.А. Контроллинг как инструмент повышения финансовой результативности в постинтеграционный период // Финансы, деньги, инвестиции. 2011. № 4. С. 18-21.
6. Субботина К.Е., Жданова А.Б. Современные подходы к бюджетированию как методу финансового контроля // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 5. С. 45. URL: <http://human.snauka.ru/2014/05/6760>.
7. Иванова М.М. Модель BeyondBudgeting как альтернатива традиционному бюджетированию // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2013. № 1-2. С. 12-15.
8. Daum J.H. Beyond Budgeting: A Model for Performance Management and Controlling in the 21st Century? Controlling & Finance, 2002, July.
9. Carlson B., Palaveev P. Budget Brawn. Journal of Financial Planning, 2004, vol. 17, no. 3, pp. 58-63.
10. Steele R., Albright C. Games Managers Play at Budget Time. MIT Sloan Management Review, 2004, Spring, vol. 45, no. 3.
11. Керимов В.Э. Организация управления рисками на основе «комплаенс-контроля» // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 3. – С. 42-46.



**A.K. Nizamdinova<sup>1</sup>**, Candidate of Economic Sciences, Acting Associate Professor

**A.Zh. Bekkuliyeva<sup>2</sup>**, undergraduate

<sup>1,2</sup> al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

### **Trends in the development of management accounting tools**

**Abstract.** Discussions about the place and role of management accounting in the organization of management of business entities continue. The world experience of using this tool has changed significantly over the past 20 years. The subject of the work is the study of management accounting trends, its methods and organizational methods. Studying the problems and requirements of the current economic situation in the organization of the budgeting process, identifying ways to improve it. General research methods were used – analysis and synthesis, comparison, a logical approach to assessing economic phenomena. It has been determined that management accounting is an approved independent scientific and practical direction, within which all internal information (financial and tax accounting), as well as consolidated reporting data, is created and analyzed. The traditional approaches to the organization of management accounting are clarified, which require improvement due to the growth of uncertainty and risks arising in the economic environment. It is noted that the budget system is losing its positions, giving way to new approaches, such as strategically oriented budgeting, extra-budgetary management as the basis for planning. The modern approach to management accounting can be described as a global accounting science that combines accounting for managers, as well as financial and tax reporting. It is necessary to change the traditional ways of organizing management accounting, including such a tool as budgeting. First of all, it is necessary to reform the tools of management accounting in terms of the budget process.

**Keywords:** management accounting, functions, management, budgeting.

**A.K. Низамдинова<sup>1</sup>**, кандидат экономических наук, доцент

**А.Ж. Беккулиева<sup>2</sup>**, магистрант

<sup>1,2</sup> Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

### **Тенденции развития инструментария управленческого учета**

**Аннотация.** Дискуссии о месте и роли управленческого учета в организации управления хозяйствующими субъектами продолжают. Мировой опыт использования этого инструмента существенно изменился за последние 20 лет. Предметом работы является изучение тенденций управленческого учета, его методов и организационных методов. Изучение проблем и требований современной экономической ситуации в организации процесса бюджетирования, выявление путей его совершенствования. Использовались общие методы исследования – анализ и синтез, сравнение, логический подход к оценке экономических явлений. Определено, что управленческий учет является утвержденным самостоятельным научно-практическим направлением, в рамках которого создается и анализируется вся внутренняя информация (финансовый и налоговый учет), а также данные сводной отчетности. Уточнены традиционные подходы к организации управленческого учета, которые требуют усовершенствования в связи с ростом неопределенности и рисков, возникающих в экономической среде. Отмечается, что бюджетная система теряет свои позиции, уступая место новым подходам, таким как стратегически ориентированное бюджетирование, внебюджетное управление, как основа планирования. Современный подход к управленческому учету можно охарактеризовать как глобальную бухгалтерскую науку, объединяющую учет для руководителей, а также финансовую и налоговую отчетность. Необходимо изменить традиционные способы организации управленческого учета, включая такой инструмент, как бюджетирование. В первую очередь необходимо реформировать инструментарий управленческого учета в части бюджетного процесса.

**Ключевые слова:** управленческий учет, функции, управление, бюджетирование.

**Б.М. Алиева**<sup>1</sup>, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент  
**А.Ғ. Князов**<sup>2</sup>, магистрант

<sup>1,2</sup> әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

## **САҚТАНДЫРУШЫНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛІНІҢ МАТЕМАТИКАЛЫҚ БЕЙНЕСІ**

**Түйіндеме.** Жалпы тәуекел тұжырымы адамзатқа ежелден-ақ таныс. Өйткені, ол біздің өміріміздің ажырамас бөлігі. Тәуекел деп оқиғаның болу немесе болмау мүмкіндігін жүз пайыздық нақтылықпен болжай алмауды түсінеміз. Кез келген субъект, мейлі, ол қарапайым адам болсын, бизнесмен болсын тәуекел деңгейін төмендетуге тырысады. Себебі, тәуекел нәтижесінде орын алған жағымсыз оқиға салдарынан міндетті түрде шығын шегеді. Ал, шығын тек материалдық түсінік емес. Тәуекел деңгейін төмендету мақсатында субъект екі немесе одан да көп баламалардың бар болуын қалайды. Демек, таңдау құқығына ие болғысы келеді. Әдетте, тәуекел деңгейі мен табыстылық өзара тура пропорционал болып келеді. Сондықтан, кез келген субъект табыс пен тәуекел деңгейлерінің арасынан ең тиімді немесе альтернативті ара-қатынасты таңдайды. Біз қарастыратын тәуекел моделі сақтандырушының жасайтын келісім-шарттары кездейсоқ уақыт моменттерінде орын алады да, келісім-шарт уақыты шектеулі деп болжайды. Келісім-шарттың жарамды уақытында белгілі бір ықтималдылықпен сақтандыру оқиғасы орыналады. Бұл оқиға сақтандырушыны шығынға ұшыратады. Бүгінгі таңдағы нарықтық экономика жағдайында, әртүрлі операцияларды жүзеге асыру кезінде қаржы компаниясы үшін мойнына алатын қиындықтар мен кедергілерді дұрыс бағалай білудің маңызы зор.

**Түйінді сөздер:** математикалық модельдеу, сақтандырушы, тәуекел процессі, күйреу ықтималдығы.

Өткен ғасырдағы қаржы теориясындағы математикалық модельдеуге ғылыми қызығушылықтың күрт артуы қаржы нарығының революциялық қайта құруларына – оның құрылымының өзгеруіне, бағалардағы өзгергіштіктің (құбылмалылықтың) өсуіне, аса қуатты қаржы құралдарының пайда болуына, бағаларды талдау үшін жаңа ақпараттық технологияларды пайдалануға және т.б. негізделген. Осының барлығы қаржы теориясына жаңа талаптар қойып, математикалық модельдеу саласында қаржы жүйелерін терең зерттеуді қажет ететін жаңа проблемалар қойды.

Көп айнымалы, әртүрлі факторлар мен байланыстары бар үлкен және күрделі жүйе бола отырып, қаржы нарықтары өзінің анализі үшін күрделі, дамыған математикалық әдістерді, деректерді статистикалық өңдеу әдістерін, сандық әдістер мен компьютерлік құралдарды талап етеді.

Қазіргі замандағы нарықтық экономиканың кез келген бизнес жүргізушісі оның қаржылық тиімділігіне теріс әсер етуі мүмкін болатын

қаржылық тәуекелдерге кездеседі. Осыған орай, жалпы қаржы теориясының басты қорытындысы «қаржылық тәуекел барлық жерде бар және оған адамдар, фирмалар және үкімет кез келген іс-әрекет саласында ұшырайтыны» болды. Сондықтан, соңғы жылдары қаржы менеджерлері тарапынан да, теоретик ғалымдар тарапынан да қаржы тәуекелін басқару теориясына ғылыми және практикалық қызығушылықтың артуы байқалады. Осыған байланысты, стохастикалық қаржылық математика әдістеріне негізделген қаржылық тәуекелдерді бағалау, және оларды басқару процестерін математикалық модельдеу саласындағы ғылыми зерттеулер өзектілігі жағынан алдыңғы қатарда.

Нарықтық экономиканың қазіргі заманғы жағдайларында коммерциялық банктердің, инвестициялық және сақтандыру компанияларының, инвестициялық пай қорларының қызметі әртүрлі нұсқаулықтармен регламенттелген және әртүрлі мемлекеттік органдармен бақыланады. Қаржы мекемелерінің қызметін бақылау жүйесінің ең маңызды талаптарының бірі – олардың меншікті капиталының мөлшері өздеріне тән қаржылық тәуекелдерге сәйкес келуі. Әйтпесе, ықтимал шығындар орын алған жағдайда өз міндетін атқара алмаған компанияға алаяқтық сипатындағы айып тағылады.

Қаржы компаниялары басқа корпорацияларға ұқсас өз капиталын өз инфрақұрылымын қолдау және операциялар жүргізу үшін пайдаланады. Оған қоса, өз капиталы оларға тұрақты туындайтын қаржылық тәуекелдерді өтеу үшін де қажет. Осыған байланысты, әрқашан қаржы менеджерлері алдында орын алуы ықтимал болашақ шығындарды жабу үшін қажетті оңтайлы резерв мөлшерін анықтау міндеті туындайды. Сондықтан, қаржы компаниялары үшін қаржылық тәуекелдерді бағалау және оларды оңтайлы басқару мәселелерін шешу маңызды міндет болып табылады.

Біз қарастыратын тәуекел моделі сақтандырушының жасайтын келісім-шарттары кездейсоқ уақыт моменттерінде орын алады да, келісім-шарт уақыты шектеулі деп болжайды.

Келісім-шарттың жарамды уақытында белгілі бір ықтималдылықпен сақтандыру оқиғасы орын алады. Бұл оқиға сақтандырушыны шығынға ұшыратады.

Мұндай модель ақырлы да, ақырлы емес те уақыт аралығында қарастырылады. Модельді құру барысында әрқашан да сақтандырушының сақтандыру портфеліне бөлген бастапқы қаражаты болуы тиіс.

Тәуекел процесі ретінде сақтандырушының қаржы қорының (капиталының) өзгерісін сипаттаймыз. Ол екі факторға байланысты өзгереді: сақтанушылардан сақтандыру төлемдері есебінен өседі де, сақтандыру оқиғасы нәтижесінде орын алған шығындар кесірінен кемиді.

Тәуекел процесстерін математикалық модель ретінде қарастырудың басты мақсаты – сақтандыру процессінің параметрлерін тиімділеу (сақтандыру тарифтері, сақтандыру сомалары).

Бірқатар шешімдерді қабылдау кезінде тиімділеудің әртүрлі критерийлеріне сүйенеміз.

Тәуекел процессінің стохастикалық екенін ескере отырып, қарастырылып отырған уақыт аралығындағы сақтандыру шығындарының жиынтық сомасының ықтимал үлестірімін анықтап, осы үлестірімді білу

арқылы, сақтандыру премияларының бағаларын есептеуге болады. Нәтижесінде қажетті ықтималдылықпен тиісті капиталды қамтамасыз ете аламыз. Әрине, мұндай жиынтық төлемдерге қатысты есептер ықтималдылықтар теориясының орталық шектік теоремасының әдістері арқылы шешіледі.

Сақтандырушы жұмысының тағы бір тиімділеу критеріі ретінде күйреу ықтималдылығы қарастырылады. Күйреу деп тәуекел процессінің қарастырылатын (ақырлы да, ақырсыз да) уақыт аралығында белгілі бір деңгейден төмендеп кетуін түсінеміз.

Сонымен қатар, сақтандыру шығындары жиынтығының үлестіріміне байланысты есептер жеке тәуекел теориясының әдістерімен шешіледі. Сол себепті, жиынтық тәуекел теориясы сақтандыру математикасының жеке бағыты деп айтуға толық негіз бар.

Күйреу ықтималдылығы сақтандырушының табысты жұмысына тікелей әсер ететіндіктен, күйреуге әсер ететін факторлар мен оларды модельдеу – жұмыстың басты мақсаты болып табылады.

Сондықтан да, зерттеу объектісі жиынтық тәуекелдің моделі – Спарре Андерсен тәуекел моделі болды.

Зерттеу нысаны – күйреу процессінің сипаттамасы, яғни күйреу ықтималдылығы.

*Сақтандыру* – тәуекелді бір тасымалдаушыдан (сақтанушы) келесісіне (сақтандырушы) сақтандыру бағасы, тарифтік мөлшерлеме немесе премия деп аталатын төлем есебінен өткізу.

Сақтандыру жұмысының мазмұнына қарай жеке басты сақтандыру (жекетұлғалардың өмірі, денсаулығы), меншік мүлікті сақтандыру және үшінші тұлғаалдындағы шығын үшін азаматтық жауапкершілікті (жол-көлік апатынан басқатұлғаларға келтірілген шығын) сақтандыру болып бөлінеді. Жүргізу формасы бойынша акционерлік, өзара, мемлекеттік сақтандыру болуы мүмкін.

*Сақтандыру компаниясы* – меншік, ұйымдық-құрылымдық нысанына және құрылысына қарамастан сақтандыру операцияларын жүзеге асыратын ұйымдық құрылымды сипаттайтын жалпылама ұғым. Сақтандырушы деген ұғымның баламасы ретінде де қолданылады. Сақтандыру компаниясы азаматтарға, кәсіпорындарға олардың қызметі мен өмірінде, сақтандыру оқиғасы орын алған жағдайда, келтірілген шығынның орнын толтыру және көмек көрсету жөніндегі операцияларды жүзеге асырады. Нарықтың қатысушылары ретінде сақтандыру компанияларын бірнеше белгілері бойынша жіктеуге болады:

- 1) сақтандыру нысанына қарай –
  - адам өмірін сақтандырушы;
  - адам өмірінен басқа сақтандыру шараларын жүзеге асырушы;
  - кешенді сақтандыру мен айналысушы;
  - жеке тәуекелдерді сақтандыруға бағытталған компаниялар;
- 2) орындалатын операцияларының түрлеріне қарай –
  - бірінші ретті сақтандырушы;
  - қайта сақтандырушы компаниялар;
- 3) аймақтық белгілеріне қарай –

- аймақтық;
- орталықтандырылған, қызметін бүкіл елішінде жүзеге асыратын компаниялар;
- 4) меншік нысанына қарай –
  - мемлекеттік (әлеуметтік маңызы бар тәуекелдер, мемлекет қауіпсіздігіне әсерететін тәуекелдер, макроэкономикалық тәуекелдер);
  - белгілі бір үкіметтік бағдарлама аясында жұмыс істейтін коммерциялық емес ұйымдарды қамтитын үкіметтік сақтандыру компаниялары (қаражат жетіспеген жағдайда компания үкіметпен келіседі).

Анықталмағандық – тәуекелдің түп негізі. Анықталмағандықты сипаттайтын математикалық модельдерді екі топқа жіктейді: ықтималдылық модельдері, айқын емес жиындар моделі. Біз тек біріншісін қолданамыз. Бізді процесстің шығу тегіне қарағанда онымен байланысқан сандық шамалар көбірек қызықтырады. Бұл жағдайда тәуекел кездейсоқ шама арқылы сипаттала алады немесе жалпы жағдайда абстрактілі кездейсоқ элемент.  $X$  – барлық тәуекелдер жиынының белгіленуі болсын. Келесі анықтаманы қабылдайық.

Сақтандырудың мәні – тәуекелді бірнеше тасымалдаушыға қайта үлестіру. Салыстырмалы түрдегі біртекті тәуекелдер жиыны сақтандыру портфелі деп аталады. Ары қарай қолданылатын бірнеше портфель түрлерін қарастырайық:

жай сақтандыру портфелі

$$P = \{X_1, \dots, X_N\} \quad (1)$$

жай сақтандыру портфелі

$$X_1, \dots, X_N \quad (2)$$

өзара тәуелсіз, бірдей үлестірілген  $N$  тәуекелден тұрады.  $X_1$  Бернуллі заңы бойынша үлестірілген:

$$\begin{aligned} X = 1, & \text{ } p \text{ – ықтималдығымен} \\ X = 0, & \text{ } 1 - p \text{ ықтималдығымен} \end{aligned} \quad (3)$$

Әр тәуекел үшін сақтандыру оқиғасы  $p$  ықтималдылығымен орындалады, ал сақтандыру оқиғасынан келетін шығын 1-ге тең, және барлық тәуекелдер үшін бірдей, портфель тәуекелі

$$X = \sum_{i=1}^N X_i \quad (4)$$

параметрлері  $N, p$  болатын

$$P\{X = k\} = \binom{N}{k} p^k (1 - p)^{N-k}, k = 0, 1, \dots, N \quad (5)$$

биномдық заңымен үлестірілген.

**Қорытынды.** Қаржы тәуекелінің математикалық моделін жасау үшін тәуекелдің математикалық бейнесін, сақтандыру компанияларымен олардың түрлері жайлы ақпараттар анықталды. Сақтандыру компаниясының жұмысының басты бөлігі болатын сақтандыру портфельдерінің негізгі түрлері, сақтандыру бағасын анықтау принциптері, портфельдердің сандық сипаттамаларын талданды. Соңында модельді сандық түрде шешу үшін агрегирлеу процесі қарастырылды.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Анисимов А.Ю. Страхование. – М.: Юрайт, 2018. – 218 с.
2. Голубин А.Ю. Процесс риска с периодическим перестрахованием: выбор оптимальной стратегии перестрахования суммарного риска // Автоматика и телемеханика. – 2017. – № 7. – С. 110-124.
3. Гузева А.В. Сущность, необходимость и содержание перестрахования // ScienceTime. – 2016. – № 2. – С. 160-169.
4. Никулина Н.Н., Шашкина М.Е., Эриашвили Н.Д. Правовые и экономические основы факультативного перестрахования // Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – № 2. – С. 246-253.
5. Страхование / Под ред. И.П. Хоминич, Е.В. Дик. – М.: Юрайт, 2017. – 438 с.
6. Медведев Г.А. Математические основы финансовой экономики. Учебное пособие, Часть 1. – Минск: «Электронная книга БГУ», 2003.
7. Медведев Г.А. Математические основы финансовой экономики. Уч. пособие, Часть 2. – Минск: «Электронная книга БГУ», – 2020.
8. Скварник Е.С. Численные оценки вероятности разорения в классической модели риска с постоянным интересом в случае тяжелых хвостов // Дальневост. матем. журн., 2014, том 5, номер 1, 72-81 б.

**В.М. Aliyeva<sup>1</sup>**, Candidate of Economic Sciences, Acting Associate Professor  
**A.G. Knyazov<sup>2</sup>**, undergraduate

<sup>1,2</sup> al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

### Mathematical image of the insurer's financial risk

**Abstract.** The general concept of risk has long been known to mankind. Because it is an integral part of our life. Risk is the inability to predict with absolute certainty whether an event will occur or not. Any subject, whether an ordinary person or a businessman, tries to reduce the level of risk. This is because risk is inevitable as a result of an adverse event. And value is not only a material concept. To reduce risk, an organization wants to have two or more alternatives. So he wants to have a choice. As a rule, the level of risk and profitability are directly proportional. Therefore, any entity chooses the most effective or alternative ratio between the levels of profit and risk. The risk model we are consid-

ering assumes that the contracts concluded by the insurer occur at random moments and that the duration of the contract is limited. During the term of the contract, there is a certain probability of an insured event. This event incurs losses to the insurer. In a modern market economy, it is important for a financial company to be able to correctly assess the difficulties and obstacles that it faces in carrying out various operations.

**Keywords:** mathematical modeling, insurer, risk process, collapse probability.

**Б.М. Алиева**<sup>1</sup>, кандидат экономических наук, доцент

**А.Г. Князов**<sup>2</sup>, магистрант

<sup>1,2</sup> Казахский национальный университет имени аль-Фараби,  
г. Алматы, Казахстан

### **Математический образ финансового риска страховщика**

**Аннотация.** Общее понятие риска давно известно человечеству. Потому что это неотъемлемая часть нашей жизни. Риск – это неспособность с абсолютной уверенностью предсказать, произойдет событие или нет. Любой субъект, будь то обычный человек или бизнесмен, старается снизить уровень риска. Это связано с тем, что риск неизбежен в результате неблагоприятного события. И стоимость – это не только материальное понятие. Чтобы снизить уровень риска, организация хочет иметь две или более альтернативы. Поэтому он хочет иметь выбор. Как правило, уровень риска и доходность прямо пропорциональны. Поэтому любой субъект выбирает наиболее эффективное или альтернативное соотношение между уровнями прибыли и риска. Рассматриваемая нами модель риска предполагает, что заключаемые страховщиком договоры происходят в случайные моменты и что срок действия договора ограничен. В период действия договора существует определенная вероятность наступления страхового случая. Это событие несет убытки страховщику. В условиях современной рыночной экономики для финансовой компании важно уметь правильно оценивать трудности и препятствия, с которыми она сталкивается при проведении различных операций.

**Ключевые слова:** математическое моделирование, страховщик, риск-процесс, вероятность коллапса.

**А.С. Асилова<sup>1</sup>**, экономика ғылымдарының кандидаты  
**Ж.С. Карабаева<sup>2</sup>**, экономика ғылымдарының магистрі  
**Ф.А. Патчаханова<sup>3</sup>**, «Қаржы» мамандығының 2-курс студенті  
<sup>1, 2, 3</sup> әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті

## **ПЕДАГОГИКАЛЫҚ ШЕБЕРЛІК БІЛІМ САПАСЫН АРТТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ ЖОЛДАРЫНЫҢ БІРІ**

Елбасы жолдауы бойынша алға қойған міндеттер ауқымды, бірақ шешілетін міндеттер және бұл бағытта бәріміз бірігіп өз үлесімізді қосатын боламыз деп әл-Фараби атындағы ҚазҰУ өз алдына бір қатар міндеттер тұр.

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-дың әрбір факультеті мен ғылыми орталықтары үшін алда ауқымды тапсырмалары тұр. Геология және геологиялық ақпарат саласындағы реформаларды атап өткен Елбасы ғылыми-педагогикалық әлеуетті арттыру қажеттігін айтты. Жолдауда медицина мен вакцинация, өнеркәсіп пен экономиканы жасылдандыру, жаңа кәсіптерді құру және дамыту мәселелері де қозғалды. Білім сапасын арттырудың негізгі жолдарының бірі – мектептегі білім сапасын жүйе ретінде қарастырып, оның дамуына жағдай жасау болса, оның ең бастысы – білім беруді дараландыру.

Білім саласын дамыту мәселесіне тоқталған Елбасы мемлекеттік қолдау мен тұрақты назардың арқасында педагогикалық мамандықтарға қызығушылық артқанын айтты. Бұл ретте заманауи инновациялық ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың шындығына бейімделу әл-Фараби атындағы ҚазҰУ үшін кезек күттірмейтін міндет болып табылады. Білім ғылымда, мәдениетте, экономикада және қоғамның басқа да салаларында жетекші рөл атқарады, өйткені бұл даму адамның қасиеттерімен анықталады. Сондықтан, бүкіл жүйеде, әсіресе, мектептерде білім сапасын арттыру мәселесі басты назарда. Мектептегі білім мен тәрбиенің сапасын арттыруда мұғалімдердің педагогикалық шеберлігі мен кәсіби құзыреттілігінің өсуі ерекше рөл атқарады. Оқытушылардың біліктілігін арттыру курстарында жүйелі түрде оқыту, олардың семинарларға, ғылыми-теориялық және әдістемелік конференцияларға, педагогикалық оқуларға қатысуы, өз бетімен жұмыс істеуі, шығармашылық есеп беруі мұғалімдердің кәсіби шеберлігін айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді, бұл түптеп келгенде студенттердің білім сапасына әсер етеді. Осы даму стратегиясымен және ҚазҰУдың қызметіоны халықаралық бейімді типтегі инновациялық-бағдарлы университет ретінде қалыптастыруға, халықаралық талаптар мен стандарттарды ескере отырып, мамандандырылған кәсіптік-инновациялық білім берудің ұлттық үлгісін қалыптастыруға бағытталған.

ҚазҰУ және әлем тілдері университетінің қызметі Қазақстан Республикасының жоғары кәсіптік білім беру жүйесін стратегиялық дамыту мен жаңғыртудың жалпы бағытында бәсекеге қабілетті және жоғары кәсіби білім беру жүйесін құруға бағытталған. халықаралық стандарттарға барабар отандық экономиканы жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білімі бар бәсекеге қабілетті кадрлармен қамтамасыз ету, адами капиталды дамыту үшін білім, ғылым және инновацияларды интеграциялау арқылы білім берудің ұлттық үлгісін қалыптастыру. Білім ғылымда, мәдениетте, экономикада және қоғамның басқа да салаларында жетекші рөл атқарады, өйткені бұл даму адамның қасиеттерімен анықталады. Сондықтан, бүкіл жүйеде, әсіресе, мектептерде білім сапасын арттыру мәселесі басты назарда. Ал жоғарғы оқу орындарында техникалық мамандықтарды көбейту жолдаудың алдыңғы және басты сөздерінің бірі болды. Осы орайда біздің ҚазҰУ жолдауы бойынша тапсырма ала отырып, алға қарай жылжуда. Жоғарғы оқу орнымыз үшін білім сапасын көтеру бірінші орында.



**Ж.С. Карабаева<sup>1</sup>**, экономика ғылымдарының магистрі  
**М.Е. Искендірова<sup>2</sup>**, «Қаржы» мамандығының 2-курс студенті  
<sup>1, 2</sup> әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті

## **БІЛІМДІ ЖАСТАР – БОЛАШАҚ БАСТАУЫ**

Президент Қасым-Жомарт Тоқаев 16 наурыз, сәрсенбі күні Парламенттің қос палатасының бірлескен отырысында Қазақстан халқына жыл сайынғы Жолдауын жолдады. Еліміздің президентінің кезекті жолдауында Жаңа Қазақстан мәселесі толық қарастырылды деп айтуымызға болады. Әрине бұл идея бір жылда қалыптаса қоятын мәселе емес. Ол біраз уақытты қамтитын ауқымды мәселе. Бірақ президентіміз сайланғалы бері өзінің Жаңа Қазақстанды құрып бастағаны жайлы нық сеніммен айтқан болатын. Сонымен қатар, Жаңа Қазақстанды құру тек президентіміздің емес, халықтың қолында, соның ішінде жаңашыл жастардың ықпалы зор екенін ұмытпауымыз керек. Көтерілген мәселе көп, соның ішінде ұлттық валютаның тұрақтылығын қамтамасыз ету, инфляцияның өршіп, бағаның өсуіне жол бермеу, халықтың әл-ауқатын арттыруға бағытталған нақты шешімдер дайындау, саяси мәселелер шоғырланған аймақтарда арнайы бағдарламалар дайындай отырып, ондағы қордаланған проблемалардың шешілуін жолға қою, жастардың білімі мен біліктілігін жетілдіріп, жаңа экономикаға қажетті кадр тапшылығын шешу секілді өзекті проблемалар да Мемлекет басшысының назарынан тыс қалған жоқ.

Осы жолдаудағы нақты жастарға қатысты мәселеге тоқталып өтсек: Қазақстан Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев өзінің «Жаңа Қазақстан: жаңару мен жаңғыру жолы» Жолдауында: «Біз адамдардың энергиясына, таланты мен еңбекқорлығына арқа сүйейміз. Әрбір азаматтың өзін-өзі жүзеге асыруы үшін барынша қолайлы жағдай жасаймыз. Тек осылай ғана біз халқымыздың жасампаздық әлеуетін арттыра аламыз» деп атап өтті. Яғни, еліміздің ертеңі жастар екені белгілі. Сонымен қатар, қарапайым жастар емес білімді, белсенді, жалынды жастардың қолында. Ал, мұндай жастар біздің әл-Фараби атындағы ұлттық университетімізде көп болмаса, аз емес. Өйткені жолдаудағы басты мәселе модернизация жастармен тығыз байланысты.

ҚазҰУ студенттері сабақпен қатар белсенділікті бірге алып жүреді. Оған дәлел университетіміздің студенттерінің жетістіктері. Шын мәнінде, жастарымыз инновацияға, үлкен жетістіктерге, нақты мақсаттарға және ең бастысы білімге ұмтылады. Оның барлығына жастарға толық жағдай жасалса, Жаңа Қазақстанды құру қиынға түспейді. Тіпті президент өзі қолдап тұрғанда Жаңа Қазақстан аздаған уақыттың ішінде құрылатыны анық. Демек еліміздің білімді жастары Жаңа Қазақстан кепілі болары анық. Білімді жастар – Болашақ бастауы!

## **ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ**

1. Президент жолдауы / <https://ruh.kz/ru/2022/03/16/poslanie-prezidenta-2022-osnovnye-tezisy/>
2. Президент жолдауы. <https://www.ktk.kz/ru/newsfeed/article/2022/03/16/20>

## Авторлар туралы мәлімет

*Алиева Б.М.* – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

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

*Ахметбаева А.Б.* – бакалавриат, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ, Қазақстан

*Ашууров Р.* – бас директор, «Kazakhstan Invest Construction» ЖШС, Алматы, Қазақстан

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

*Бактгереева А.Т.* – экономика ғылымдарының кандидаты, сениор-лектор, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Беккулиева А.Ж.* – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Бердимурат Н.* – PhD докторы, Қазақ Ұлттық аграрлық зерттеу университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Бигазинова А.Т.* – магистрант, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Даулетбаков Б.Д.* – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Ерниязова Д.Е.* – магистрант, магистрант, Қазақ Ұлттық аграрлық зерттеу университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Изатулла Г.Б.* – магистрант, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ, Қазақстан

*Исмаилова А.* – бакалавриат, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Калдыкоз Ж.Т.* – магистрант, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ, Қазақстан

*Кан К.И.* – бакалавриат, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

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

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

*Касымбекова Г.Р.* – PhD докторы, қауымдастырылған профессор, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Князов А.Г.* – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Кошенова Н.М.* – бакалавриат, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ, Қазақстан

*Қулиманова М.Р.* – магистрант, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Құмарбаева А.* – магистрант, Падуа Университеті, Падуа, Италия

*Қожамұрат А.Б.* – магистрант, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ, Қазақстан

*Момынқулова С.М.* – лектор, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Мухамеджанова А.* – бакалавриат, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Накышева Н.М.* – магистрант, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Низамдинова А.К.* – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Нуркашева Н.С.* – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ, Қазақстан

*Нурмагамбетова А.З.* – экономика ғылымдарының кандидаты, PhD докторы, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Патчаханова Ф.А.* – бакалавриат, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Сексембаева Ж.* – бакалавриат, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

*Искендірова М.Е.* – бакалавриат, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

## Сведения об авторах

*Алиева Б.М.* – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

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

*Ахметбаева А.Б.* – бакалавриат, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

*Аиуров Р.* – генеральный директор, ТОО «Kazakhstan Invest Construction», Алматы, Казахстан

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

*Бактгереева А.Т.* – кандидат экономических наук, сениор-лектор, Алматинский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

*Беккулиева А.Ж.* – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

*Бердимурат Н.* – доктор PhD, Казахский национальный аграрный исследовательский университет, г. Алматы, Казахстан

*Бигазиева А.Т.* – магистрант, Алматинский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

*Даулетбаков Б.Д.* – доктор экономических наук, профессор, Алматинский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

*Ерниязова Д.Е.* – магистрант, Казахский национальный аграрный исследовательский университет, г. Алматы, Казахстан

*Изатулла Г.Б.* – магистрант, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

*Исмаилова А.* – бакалавриат, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

*Калдыкоз Ж.Т.* – магистрант, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

*Кан К.И.* – бакалавриат, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

*Карабаева Ж.С.* – магистр экономических наук, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

*Касенова Г.Е.* – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

*Касымбекова Г.Р.* – доктор PhD, ассоциированный профессор, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

*Князов А.Ф.* – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

*Кошенова Н.М.* – бакалавриат, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

*Кулиманова М.Р.* – магистрант, Алматинский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

*Кумарбаева А.* – магистрант, Университет Падуи, Падуя, Италия

*Қожамұрат А.Б.* – магистрант, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

*Момынкулова С.М.* – лектор, Алматинский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

*Мухамеджанова А.* – бакалавриат, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

*Накышева Н.М.* – магистрант, Алматинский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

*Низамдинова А.К.* – кандидат экономических наук, доцента, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

*Нуркашева Н.С.* – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

*Нурмагамбетова А.З.* – кандидат экономических наук, доктор PhD, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

*Патчаханова Ф.А.* – бакалавриат, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

*Сексембаева Ж.* – бакалавриат, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

*Искендірова М.Е.* – бакалавриат, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

## Информация о членах редакционной коллегии

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

**Алиев Мурат Капбарович** – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

**Сатмурзаев Асан Адасбекович** – 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

**Сырлыбаева Назгуль Шенгелбаевна** – кандидат экономических наук, доцент, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан

**Досжан Райгуль Дүкенбаевна** – PhD, ассоциированный профессор, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан

**Гамидуллаева Лейла** – кандидат экономических наук, профессор кафедры управления и экономической безопасности Пензенского государственного университета, Пенза, Россия

**Пукала Ричард** – PhD, профессор, Государственной высшей школы технологий и экономики, Университет в Ярославле, Польша

### **Ескерту:**

«Транзиттік экономика» ғылыми-практикалық журналында 2020 жылдың № 4 (121) жарияланған Н.Е. Дабылтаева және С.Д. Ыбышеваның мақаласы «Внедрение инновационных технологий в борьбе с последствиями пандемии COVID-19» плагиатқа байланысты жойылады. Бұл мақаланы Еримпашева А.Т., Медуханова Л.А., Таракбаева Р.Е. – Эл Фараби ат. ҚазҰУ Хабаршысының 2020 жылдың № 4-де жариялаған.

Мақаланы жоюға негіз – 2022 жылдың 26 қантарындағы Н.Е. Дабылтаева өтініші.

## 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 публикации 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.