

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
Abai Kazakh national pedagogical university



ХАБАРШЫ

ВЕСТНИК

BULLETIN

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№ 3 (53)

Алматы, 2017
Almaty, 2017

Хабаршы. «Экономика» сериясы. – Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. – 2017. – № 3 (53). – 96 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». – Алматы: КазНПУ им.Абая. – 2017. – № 3 (53). – 96 с.

Bulletin. «Economic» series. – Almaty: Abay KazNPU. – 2017. – № 3 (53). – 96 pp.

Бас редактор

экон.ғыл.д., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакция алқасы:

экон.ғыл.д., профессор **А.С. Смагулов**, (бас ред. орынбасары),

ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор **К.Н. Нармбаев**,

экон.ғыл.д., профессор **Г.Б. Нурлихина**,

экон.ғыл.д., профессор **К.Р. Касенов**,

экон.ғыл.д., доцент **Е.К. Калдыбаев**,

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – **Victor Pou Serradell**

(Испания),

экон.ғыл.д., профессор **Б.А. Токсабаева** (Қырғызстан),

ScD, Assoc. professor **В.Рудзкене** (Литва),

PhD, professor **М.М. Перез** (Испания),

экон.ғыл.д., профессор **К.Д. Джумабаев** (Қырғызстан)

экон.ғыл.д., профессор **А.В. Череп** (Украина)

экон.ғыл.д., профессор **Е.В. Вознюк** (Латвия)

магистр – оқытушы **А.К. Адельбаева** (жауапты хатшы)

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2017

Главный редактор

д.э.н., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор **А.С. Смагулов** (зам. гл. редактора),

академик НАН РК, д.э.н., профессор **К.Н. Нармбаев**,

д.э.н., профессор **Г.Б. Нурлихина**,

д.э.н., профессор **К.Р. Касенов**,

д.э.н., доцент **Е.К. Калдыбаев**

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – Victor Pou Serradell
(Испания),

д.э.н., профессор **Б.А. Токсабаева** (Киргизстан),

ScD, Assoc.professor В.Рудзкене (Литва),

PhD, professor М.М. Перез (Испания),

д.э.н., профессор **К.Д. Джумабаев** (Киргизстан),

д.э.н., профессор **Череп А.В.** (Украина)

д.э.н., профессор **Е.В. Вознюк** (Латвия)

магистр – преподаватель **А.К. Адельбаева** (ответ.секретарь)

Казахский национальный педагогический университет имени Абая, 2017

Editor in chief

B.D. IMANBERDIEV *doctor of economic sciences professor*

Editorial staff:

A.S. Smagulov (*deputy editor*) *doctor of economic sciences, professor*

K.N. Naribaev *doctor of economic sciences, professor,*

Academician of the National Academy of Science of the Republic of Kazakhstan

G.B. Nurlihina *doctor of economic sciences, professor*

K.R. Kassenov *doctor of economic sciences, professor*

E.K. Kaldybaev *doctor of economic sciences, Associate Professor*

Victor Pou *ph.d doctor International University of Catalonia* (Spain)

B.A. Toksabaeva *doctor of economic sciences, professor* (Kyrgyzstan)

V.Rudzkene *ScD, Assoc.Professor* (Lithuania)

M.M. Perez *ph.d.professor* (Spain)

K.D. Dzhumabaev *doctor of economic sciences, professor* (Kyrgyzstan)

A.V. Cherep *doctor of economic sciences, professor* (Ukraine)

E.V. Voznyuk *doctor of economic sciences, professor* (Latvia)

A.K. Adelbaeva *master of science, teacher* (Executive Secretary)

Abai Kazakh national pedagogical university, 2017

ТЕОРИЯ ЖҰНЕ ҒА ДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 35.08-057.17

МРНТИ 82.17.25

Г.Б. Нурлихина¹,

Т.Б. Тулегенов¹

*¹ Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы, Казахстан*

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Управление человеческими ресурсами признается одной из наиболее важных сфер жизни предприятия, способного многократно повысить его эффективность. Эта тема является актуальной в наше время, так как большинство успешных организаций в последние годы усилили внимание к человеческой, прежде всего, профессионально-культурной области своей деятельности. В статье рассматриваются человеческие ресурсы как ключевое место в развитии предприятия и государства в целом. Данная статья рассматривает понятие управление человеческими ресурсами, современные проблемы человеческих ресурсов, а также предложены решения этих проблем. Отмечены основные методы эффективного «управления человеческими ресурсами», соответствующие на современному этапу. Кроме того, рассмотрена основная программа по индустриально – инновационному развитию Республики Казахстан в рамках человеческих ресурсов.

Ключевые слова: управление, человеческие ресурсы, индустриально-инновационное развитие, высококвалифицированный персонал, методы управления, развитие организации.

Аңдатпа

Г.Б. Нурлихина¹,

Т.Б. Тулегенов¹

*¹ Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ., Қазақстан*

Қазақстанның экономикасын жаңғырту жағдайында адам ресурстарын басқару

Адам ресурстарын басқару кәсіпорын қызметінің тиімділігін бірнеше есе арттыруға қабілетті, кәсіпорын өмірінің маңызды салаларының бірі болып табылады. Бұл тақырып біздің уақытымызда өзекті мәселе, өйткені соңғы жылдары көптеген табысты ұйымдар назарын адамға, ең алдымен, олардың кәсіби және мәдени саласына аударған. Мақала адам ресурстарын кәсіпорынның және тұтастай мемлекеттің

дамуындағы басты орын ретінде қарастырады. Мақалада адам ресурстары кәсіпорының дамуы, жалпы алғанда мемлекеттің де дамуының шешуші орында екенін көрсеткен. Бұл мақалада адам ресурстарын басқару тұжырымдамасы, адами ресурстардың заманауи мәселелері, сондай-ақ осы мәселелердің шешімдері қарастырылады. Қазіргі кезеңдегі адам ресурстарын тиімді, қолайлы басқарудың негізгі әдістері көрсетіледі. Бұдан басқа, адам ресурстарын дамыту аясында Қазақстан Республикасының индустриалдық-инновациялық дамуының негізгі бағдарламасы қаралды.

Түйін сөздер: басқару, адами ресурстар, индустриялық-инновациялық даму, жоғары білікті кадрлар, басқару әдістері, ұйымды дамыту.

Abstract

G.Nurlikhina¹,

T.Tulegenov¹

*¹Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Management of human resources in the conditions of modernization of the economy of kazakhstan

Human resources management is recognized as one of the most important spheres of the enterprise's life, capable of increasing its efficiency manyfold. This topic is relevant in our time, since the majority of successful organizations in recent years have increased their attention to the human, above all, professional and cultural field of their activities. The article considers human resources as a key place in the development of the enterprise and the state as a whole. This article considers the concept of human resources management, modern human resource issues, as well as solutions for these problems. The main methods of effective human resources management, suitable at the present stage, are noted. Besides, the main program on industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan within the framework of human resources was considered.

Keywords: management, human resources, industrial-innovative development, highly skilled personnel, management methods, organization development

Управление человеческими ресурсами – подход в управлении персоналом, при котором сотрудники рассматриваются как достояние компании в конкурентной борьбе, как человеческий потенциал, который необходимо мотивировать и развивать, чтобы достичь стратегических целей организации. Управление человеческими ресурсами связано с динамикой всех аспектов внешней среды деятельности компании и требует интегрированного подхода. Управление человеческими ресурсами охватывает все управленческие решения, касающиеся взаимоотношения организации и ее работников. Это означает, что практика управления персоналом все более тесно связана с бизнес стратегией. Поэтому управление человеческими ресурсами ставит своей конечной целью повысить результативность компании и удовлетворить потребности сотрудников.

Каждый, у кого есть подчиненные, связан с управлением человеческими ресурсами; ни один менеджер не может избежать исполнения

этой функции и переложить ее на плечи специалистов. Человеческими ресурсами управлять гораздо труднее, чем материальными, из-за возможного возникновения конфликтов интересов работника и работодателя, так как работники все больше стремятся участвовать в принятии решений, касающихся их рабочих мест (среды их деятельности) [1].

В современных условиях индустриального развития, с ростом научно-технического прогресса управление человеческими ресурсами связывается непосредственно с перспективами экономического развития страны.

Для улучшения экономического положения Казахстана, для того чтобы наше государство могло быть конкурентоспособным на мировом рынке, с учетом того, что мы вступаем в ВТО, необходимо проследить за конкурентоспособностью предприятий внутри самого государства, т.е. необходимо чтобы каждое предприятие работало на максимальном уровне.

На современном этапе в казахстанской экономике в условиях социально-экономического преобразования, а также на фоне глобализации особое значение уделяется профессионализму кадров, это побуждает искать новые пути обучения управления, развивать практику зарубежного метода управления человеческими ресурсами. Управление, а также развитие человеческих ресурсов являются одними из важных составляющих успехов в организации бизнеса и экономического развития.

К примеру, невозможно достигнуть хороших результатов, обладая только лишь современной технологией, нужно еще и обладать достаточно квалифицированным персоналом.

Исходя из программы индустриально-инновационного развития страны, на 2015-2019 годы были обнаружены следующие проблемы:

- недостаток и низкая квалификация кадров с техническими и инженерными навыками и специальностями на базе технического и профессионального образования;
- дефицит научных кадров по техническим, инженерным специальностям и инновационному менеджменту;
- недостаточная гармонизация профессиональных стандартов с образовательными стандартами;
- низкий уровень знания английского языка инженерно-технических кадров.

Для решения проблем с человеческими ресурсами программой индустриально-инновационного развития Казахстана предоставляется обеспечение отраслей экономики высококвалифицированными кадрами, в основе которой лежит работа по реформированию системы подготовки кадров. Данное реформирование коснется созданием новых образовательных программ, разработанных вузами и колледжами совместно с ведущими местными и зарубежными партнерами, с учетом новых

технологических процессов. В эти вузы и колледжи будут направлены значительные ресурсы и проведена работа по их модернизации. Разработаны отдельные стратегические программы развития вузов и колледжей, укреплен материально-технический базис, в том числе учебно-лабораторное оборудование, внедрены новые подходы в системе управления и новые механизмы финансирования, ориентированные на результат. Определены основные образовательные учреждения по подготовке инновационных кадров.

Подготовка специалистов для инновационной экономики Казахстана осуществляется в условиях глобальной конкуренции, в рамках которой ожидаются коренные изменения в электронной, атомной и электротехнической промышленности, информационно-коммуникационном секторе, станко-, судостроительной, авто- и приборостроительной, строительной, альтернативной энергетике, фармацевтической и ракетно-космической промышленности, горно-металлургическом комплексе.

Эти изменения произойдут на основе развития робототехники, био- и нанотехнологий, систем искусственного интеллекта, информационных сетей и интегрированных высокоскоростных транспортных систем. На первый план выходят навыки сетевого взаимодействия, информационного обмена в виртуальном пространстве, проектного, синергетического подходов и системного анализа. В то же время содержание высшего технического образования сейчас отстает от сегодняшних реалий, то есть потребности техносферы вошли в противоречие с предоставляемым уровнем образования. Этот разрыв приводит к выпуску квазиинженеров, которые попросту боятся деятельности на производственных предприятиях.

По поручению Главы государства, ведется активная подготовка кадров для программы индустриализации посредством международной программы "Болашак". За последние четыре года доля технических специалистов выросла на 20%. В лучших вузах мира подготовлено свыше 3000 инженерно-технических специалистов (40% от числа всех выпускников "Болашак"), реализующих свой потенциал на производственных площадках страны.

Таким образом, образование граждан Республики Казахстан приобретает, и будет приобретать высокий уровень. Но, необходимо помнить каким образом следует управлять человеческими ресурсами. Многие почти все организации используют зарубежный метод управления, но забывают учесть тот факт, что в нашей стране немного другие условия. Получается, предоставляя одно, требуют совершенно иное. Поэтому, для того чтобы предприятие работало эффективно, необходимо правильно организовать труд работников, при этом постоянно

контролируя деятельность работников, используя различные методы управления персоналом.

Метод властного принуждения. Этот метод базируется на применении руководителем властных полномочий в отношении подчиненных, в том числе при наложении дисциплинарных взысканий. Метод принуждения является необходимым методом на предприятии при воздействии на нерадивых и недобросовестных подчиненных, работников, нарушающих служебную дисциплину и законность. Вместе с тем, принуждение формирует страх перед возможным наказанием за совершенные (даже неумышленно) ошибки и меняет мотивацию труда. У работников начинает развиваться мотивация избегания наказания, что ведет к перестраховке, потере инициативы в работе, излишнему формализму и боязни самостоятельного принятия решения. Поэтому, дабы невольно не снизить производительность деятельности и качество труда подчиненных на предприятии, руководитель применяет этот метод осторожно, с обязательным учетом индивидуальных психологических характеристик работников.

Метод вознаграждения (поощрения). Данный метод широко используется на предприятии ТОО «Казцинк-Ремсервис». Его сущность заключается в положительном подкреплении поведения работника, основанном на объективной оценке достигнутых им результатов в деятельности. Для большей эффективности этого метода руководство предприятия строго соблюдает следующие правила: индивидуализация вознаграждения; соответствие стимула достигнутым успехам; гласность при объявлении поощрения; наращивание стимулов в связи с достижениями в работе. В работе руководителя предприятия ТОО «Казцинк-Ремсервис» применяются семь способов вознаграждения: 1) деньги (материальное вознаграждение); 2) одобрение поведения и деятельности подчиненного; 3) способствование профессионально-личностному росту; 4) продвижение по служебной «лестнице»; 5) предоставление самостоятельности в работе; 6) учет личных интересов работника; 7) ценные подарки [4].

Метод примера (харизмы). Этот метод основывается на позитивном влиянии профессионально-личностных качеств и способностей руководителя в отношении подчиненных. В этом случае часто наблюдается идентификация подчиненного с руководителем, осознанное или неосознанное подражание стилю деятельности и признание его авторитета как лидера. На предприятии ТОО «Казцинк-Ремсервис» этот метод является излюбленным как для руководителей, так и для подчиненных, потому что первые лица предприятия всегда ведут себя тактично, сдержанно, постоянно находятся в работе, отличаются энергичным поведением и заражают своей энергией окружающих; обладают внушительной, солидной внешностью; независимостью характера; отличными риторическими

способностями; глядя на них, само по себе возникает желание быть на них похожим. И это почти не требует никаких усилий с обеих сторон [5].

Опыт развития бизнеса как в Казахстане, так и за рубежом показал, что эффективность системы человеческих взаимоотношений в процессе труда является мощным резервом повышения производительности и увеличения общей эффективности производства и сбыта.

В связи с переходом многих предприятий к новым формам собственности, перед руководителями высшего и среднего звена, выдвинутыми из среды работников и специалистов и, особенно руководящего состава, возникают серьезные проблемы в области психологии и организации управления вообще и персоналом в частности.

Основными причинами сбоев в работе предприятия на начальных этапах его существования, как правило, являются: нехватка сырья, отсутствие связей с поставщиками и потребителями, неконкурентоспособная продукция или цена, текучесть кадров и другие совершенно очевидные причины. Однако есть и еще одна существенная причина – кризис управления, основанного на традиционных заблуждениях: при реализации перемен внутри организации руководители часто забывают об изменениях в психологии работника, о необходимости корректировки системы управления персоналом. Именно психологические барьеры встают на пути прогрессивных преобразований в организации, порождают текучесть кадров и нездоровую психологическую атмосферу в коллективе, провоцируя конфликты и выполнение обязанностей с низкими показателями качества; власть любого ранга автоматически придает нужный вес и авторитет лицу, занимающему определенный пост, а также наделяет его определенными навыками и способностями к управлению [6,7].

Необходимо помнить, что присутствие на предприятии высококвалифицированных работников не гарантирует успех фирмы. Ведь успех фирмы в условиях развития будет зависеть от стиля управления организации в целом.

Список использованной литературы:

- 1. DISTANZ Сетевая система обучения. Управление человеческими ресурсами [Электрон. ресурс]. – 2012. – URL: <http://www.distanz.ru/videoLecture/3067/> (дата обращения 22.09.2017)*
- 2. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы [Электрон. ресурс]. – 2014 – URL: <http://kidi.gov.kz/docs/otchet/1650686.pdf> (дата обращения 22.09.17)*
- 3. Арсеньев Ю.Н. Управление персоналом. Модели управления: учеб. пособие / С.И. Шелобаев Т.Ю. Давыдов, Ю.Н. Арсеньев . – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 . –288 с.*

4. Беляцкий Н.П., Велесько С.Е., Ройш П. Управление персоналом: Учеб. пособие Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива. – 2002. – 352 с.

5. Устав предприятия ТОО «Казцинк-Ремсервис».

6. Козлова А.Г., Конопьянова Г.А. Совершенствование методов управления персоналом предприятия [Электрон. ресурс]. – 2008. – URL: <http://www.vestnik-kafu.info/journal/16/631/> (дата обращения 26.09.17)

УДК 334.012.62/.64; 334.7.012.62/.64

МРНТИ 06.56.25

М.А. Канабекова¹

А.Б. Алимжанова¹

¹ *Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ., Қазақстан*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУ ТУРАЛЫ ҚАҒАЗДЫҢ МЕН МАҒЫЗЫ

Аңдатпа

Мақалада Қазақстандағы кәсіпкерлікті дамыту үшін шағын және орта бизнес сферасындағы экономикалық саясаттың жүзеге асуы негізінде туындайтын мәселелерді шешу жолдары қарастырылған. Шағын және орта кәсіпорындарды дамыту кез келген ел экономикасының негізі болып табылады. Шағын және орта кәсіпорындардың дамуынсыз елдің макроэкономикалық ахуалының тұрақ-тылығы туралы айту қиын. Уақыт өте келе шағын және орта бизнес тәуелсіз Қазақстанда маңызды экономика секторы ретінде қалыптаса бастады. Шағын және орта бизнесті жан-жақты қолдау мемлекеттік саясаттың басым бір бөлігі болып табылады. Экономиканың тұрақсыздығына қарамастан шағын және орта кәсіпорындардың рөлі артып келеді. Шағын және орта кәсіпорындар икемділігіне байланысты стратегиялық ресурс бола алады және дағдарыстың теріс әсерлеріне оң ықпал етеді. Шағын және орта кәсіпорындар ірі кәсіпорындардың санын қысқарту проблемасын шешіп, жаңа жұмыс орындарымен қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, шағын және орта бизнес жаңа мамандандырылған нарықты қалыптастырып, экономикалық өсуді қамтамасыз етеді.

Түйін сөздер: экономикалық саясат, шағын және орта кәсіпкерлік, несие, жәрдемқаржы, кепілдік, даму.

Аннотация

М.А. Канабекова¹

А.Б. Алимжанова¹

*¹ Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы, Казахстан*

Роль и значение развития малого и среднего бизнеса в экономике Республики Казахстан

В статье сообщается о том, что нужно решить проблемы предотвращения ошибок в реализации экономической политики в сфере малого и среднего бизнеса и мероприятий для развития предпринимательской службы. Развитие малых и средних компаний является основанием экономики любой страны. Трудно говорить о стабильности макроэкономической ситуации стран без развития малых и средних предприятий. Следовательно, со временем малый и средний бизнес был идентифицирован как важный сектор экономики в независимом Казахстане. Всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса всегда была приоритетом государственной политики. Роль малых и средних предприятий растет несмотря на условия турбулентности и неустойчивости экономики. Малые и средние предприятия из-за их мобильности и гибкости могут стать стратегическим ресурсом и влиять на отрицательные эффекты кризиса. Малые и средние предприятия могут решить проблему сокращения и сужения крупных компаний и могут создать новые места работы. Кроме того, малый и средний бизнес формируют новые специализированные рынки и экономический рост.

Ключевые слова: экономическая политика, малое и среднее предпринимательство, кредит, субсидия, гарантия, развитие.

Abstract

M.A. Kanabekova¹

A.B. Alimzhanova¹

*¹ Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Role and value of development of small and medium business in economy of the republic of kazakhstan

The article reports that we should solve problems of prevention mistakes in realization economic policy in the field of small-scale business and measures for developing enterprise service. Development of small and medium-sized businesses is the basis of the economy of any country. It is difficult to talk about the stability of the macroeconomic situation of the countries without the development of small and medium enterprises. Consequently, from the time our country became independent small and medium businesses in Kazakhstan has been identified as an important sector of the economy. Comprehensive support for small and medium-sized businesses has always been a priority of state policy. The role of small and medium-sized enterprises grows in economics' uncertainty and turbulence condition. This is due to the fact that small and medium-sized enterprises due to their inherent mobility and flexibility may become a

strategic resource, allowing mitigating the negative effects of the crisis. Small and medium-sized enterprises can solve the problem of reducing and narrowing of large businesses and can create new job places. Small and medium enterprises sector may provide social adaptation of redundant workers from large companies. In addition, small and medium business form new niche markets and economic growth.

Keywords: economic policy, small and medium business, credit, subsidy, guarantee, development.

Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаев 2017 жылғы Қазақстан халқына жолдаған «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты жолдауында: *«Нұрлы жол» экономикалық саясатының және «100 нақты қадам» Ұлт жоспарының нәтижесінде осынау қиын, жаһандық трансформацияның алғашқы кезеңінен лайықты өтіп келеміз. Тек 2014-2016 жылдар аралығында біз экономиканы қолдауға қосымша 1,7 триллион теңге жұмсадық. Мұның барлығы экономикалық өсімді және бизнесті қолдауға, 200 мыңнан астам жаңа жұмыс орындарын ашуға мүмкіндік берді»,* - деп атап көрсеткен. Сонымен қатар, жолдаудағы басымдықтардың бірі – бұл бизнес-ортаны түбегейлі жақсарту және кеңейту, стратегиялық мақсатымыздың бірі – елдің ішкі жалпы өніміндегі шағын және орта бизнестің үлесі 2050 жылға қарай кем дегенде 50% болуын қамтамасыз ету. Елбасымыз бұл Жолдауында негізінен шағын және орта бизнесті дамытуда атқарылатын бірнеше міндеттерді атап өтті. [1] Олар:

1. Шағын несие беру аясын кеңейтіп, кәсіпкерлерге кепілдік жасау және қызмет көрсету тетіктерін белсенді пайдалану керек. Бұл шараларды бизнес жүргізу және қаржылық сауаттылыққа үйрету ісін ұйымдастырумен қатар атқару керек. Үкіметке берілген тапсырма бойынша, бұдан былай Қазақстан азаматтары өз бизнесін жүргізу үшін ауылда да, қалада да 16 миллион теңгеге дейін шағын несие ала алады.

2. Үкімет «Атамекен» ұлттық кәсіпкерлер палатасымен (ҰКП) бірлесіп, бизнестің барлық шығынын жаппай азайту жөнінде шаралар қабылдауы қажет.

3. Мемлекеттік қызметтер көрсету үдерісі мейлінше оңтайландырылуға тиіс. Құжаттардың мерзімі мен тізбесін қысқартып, қайталанатын рәсімдерді жою керек. Бұл орайда адамның өзінің баруын қажетсінбейтін толық электрондық форматқа көшіру керек.

4. Дамыған елдердің озық стандарттары мен тәжірибесін енгізу керек.

5. Жекешелендірудің жариялылығы мен тиімділігін қамтамасыз ету қажет.

6. Қазіргі салық жеңілдіктерін оңтайландырып, жалпыға ортақ декларациялау қарсаңында арнаулы салық режимін жаңаша қарастыру керек.

Шағын және орта бизнес-экономикалық дамудың алғышарты. Бұл пікірге әлемнің экономика сарапшылары қосылары сөзсіз. Нарықтық өтпелі кезеңнің сатысынан өткен көптеген елдер шағын бизнес арқылы әлеуметтік-экономикалық ахуалын біршама түзеп алды. Тіпті, бизнесі пайдаға кенелткен «дамыған мемлекеттерге» кіретін елдер осы сала арқылы ішкі өнім өсіміне қол жеткізіп ғана қоймай, дүниежүзіндегі дамушы елдердің нарығын оп-оңай жаулап алды. Аталмыш елдерде мемлекеттік қолдауға ие шағын бизнес кәсіпорындары жыл өткен сайын инвестициялық-инновациялық жобаларды жүзеге асыруда. Өйткені шағын және орта бизнес - бюджет кірісін арттыратын стратегиялық тұрғыдан маңызды сала.

Шағын және орта бизнес субъектілерінің қызметін дамыту ол – кез келген ел экономикасының негізі. Дамыған елдердің тәжірибелері көрсетіп отырғандай, шағын және орта бизнесті қалыптастыру мен дамыту экономиканы нығайту үшін қолайлы алғышарттар жасайды. Атап айтқанда, салалық және өңірлік монополизм жойылады, нарықта тауарлар мен қызметтер көбейеді, жаңа жұмыс орындары ашылады, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктері өмірге енгізіледі, қоғам тұрақтылығының кепілі болып табылатын орта қалыптасады. Нәтижесінде шағын және орта кәсіпкерлік жүздеген мың адамдар үшін тартымды сипатқа ие болып, нарық экономикасының қажетті элементіне айналуға бастайды. Осылайша, шағын және орта бизнес субъектілерін дамыту бұдан былай да біздің мемлекетіміздегі басымдықтардың бірі болып қала бермек. Сондықтан соңғы жылдары Республикада көп көңіл шағын және орта бизнесті дамытуға бөлініп отыр, оған қолайлы жағдайлар жасау арқылы шағын және орта бизнесті несиелендіру, яғни оған инвестиция құю, оны техникамен қамсыздандыру және т.б. арқылы жетілдіру шаралары жасалуда. Экономика жағдайларын жақсартуда шағын және орта кәсіпорындардың үлкен әлеуеті бар. Осыған сәйкес мемлекет кәсіпкерлік белсенділікті ынталандырудың жеткілікті дәрежеде тиімді және оңтайлы әдістерін табуы тиіс. Экономикалық дамудың кәсіпкерлік моделі өтпелі экономика кезінде жалпы экономиканы сауықтырудың маңызды факторы және дағдарыстан шығу жолындағы алғашқы қадам болып табылуы мүмкін. Нарықтық экономика елдерінде, сонымен қатар біздің мемлекетімізде де кәсіпкерлік кең дамыған және басқа барлық мекемелер формалары ішінде басым бөлігін құрайды. Соңғы жылдар ішінде Қазақстанда миллиондаған кәсіпкерлер мен бизнесмендер пайда болды. Қазақстандық кәсіпкерлердің негізгі бөлігін шағын және орта бизнес құрайды. Кәсіпкерлік – бұл экономикалық ресурстарды тиімді пайдалану, сонымен қатар инновациялық негізде шаруашылық тәуекелділікті ұйымдастыру, сондай-ақ өз ісінің нәтижесіне жауаптылықпен қарау, мекемені басқара білу.

Шағын және орта бизнесті дамыту экономикалық өрлеудің және әлеуметтік-саяси жаңғыртудың басты құралы. Әсіресе жеке меншіктің нақты өмірге жүзеге асуы және орта таптың қалыптасуының материалдық негізі. Демек, шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі мемлекетімізде артқан сайын еліміз көркейіп, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайы жақсарады.

Шағын және орта бизнес-экономикалық өсу факторларының бірі болып табылады. Аса өзекті экономикалық және әлеуметтік міндеттерді шешу барысында шағын және орта бизнестің рөлі ерекше болып табылады. Мемлекет тарапынан елеулі шығындарды талап етпестен, шағын және орта бизнес «салауатты» бәсекелі ортаның қалыптасуына, нарықтық тепе-теңдіктің орнауына, жаңа жұмыс орындарының құрылуына, жағдайы орташа тұрғындар тобының қалыптасуына, тұрғындардың әр түрлі қажеттіліктерін қанағаттандыруға жағдай жасайды, ал бұл – ақыр соңында, тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз етеді. Қазір біздің елімізде бизнесті дамытудың бұрын-соңды болмаған қолайлы ахуалы туып, бұған елбасы Н.Ә. Назарбаевтың өзі бастап, аталмыш салаға айрықша көңіл бөліп отыр.

Шағын және орта бизнестің жалпы ішкі өнімдегі үлесін ҚР-ның Статистика комитетінің мәліметтері бойынша көрсетсек, мынадай:

2011-2016 жылдарға Жалпы өңірлік өнімдегі шағын және орта кәсіпкерліктің Жалпы қосылған құнының үлесі (пайызбен)						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Қазақстан Республикасы	20,6	17,3	17,1	16,7	25,9	24,9
Ақмола	24,0	23,4	20,1	19,5	23,1	25,6
Ақтөбе	17,7	13,8	14,1	13,5	17,8	22,1
Алматы	33,1	25,9	24,9	23,7	27,0	25,1
Атырау	8,1	6,9	7,3	5,8	8,8	14,2
Батыс Қазақстан	32,3	12,6	11,0	13,6	38,7	39,9
Жамбыл	21,0	18,1	16,9	19,3	20,1	19,9
Қарағанды	10,7	10,7	11,1	11,1	12,4	12,7
Қостанай	21,0	20,2	17,7	17,6	23,3	21,8
Қызылорда	14,3	8,7	11,3	10,6	12,0	13,5
Маңғыстау	16,1	10,7	10,2	9,7	17,6	19,9
Оңтүстік Қазақстан	21,2	18,7	16,6	16,1	19,7	20,2
Павлодар	13,3	11,8	11,9	12,1	18,5	19,7
Солтүстік Қазақстан	25,0	25,3	25,6	25,6	25,2	23,9
Шығыс Қазақстан	16,2	16,7	15,4	14,6	14,2	15,4
Астана қаласы	28,9	31,5	28,6	29,1	61,8	46,0
Алматы қаласы	30,2	25,8	25,4	22,3	33,9	29,1
Ескерту: [2] дерек көзі негізінде жасалған						

Кестеден көріп отырғанымыздай, ЖІӨ-дегі шағын және орта бизнестің үлесі жылдан-жылға көрсеткіштері өскен. Бұл жағдай еліміздегі кәсіпкерлікті қолдау шараларының айтарлықтай орындалып жатқандығын көрсетеді. [2]

Шағын және орта кәсіпкерлік - экономиканың ұтқыр әрі нәтижелі секторларының бірі. Жұмыссыздықты жоюда, нарықты халыққа қажетті тауарлармен толтыруда, жеке өндірушілердің монополиясын шектеуде және депрессияны бастан кешіп отырған аудандардың экономикасын тұрақтандыруда шағын бизнес шешуші фактор болып табылады. Шағын бизнес үлесіне барлық жұмыспен қамтылған адамдардың 50-60 пайызы, жаңа жұмыс орындарының 70-80 пайызы келеді, ал өндірілген өнімдер мен қызметтер ЖІӨ елеулі бөлігін құрайды. Орта және шағын кәсіпкерлік нарықтық қатынастарды алға жетелеуші буын болғандықтан кәсіпкерліктің бұл түрлерін дамытпай нарықтық экономиканы дамыту мүмкін емес.

Мемлекет бүгінде кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің нарық экономикасының толыққанды қатысушысы ретінде өз қызметтерін жүзеге асырылуына қажетті жағдайды қамтамасыз етіп отыр. Міне, аз жылда республикамыз бойынша шағын және орта кәсіпорындармен жұмыс істеуді көздейтін жалпыұлттық институттар құрылып үлгерді. Сонымен қатар, «Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту қоры» құрылып, табысты да талапты жұмыс жүргізуде. Кәсіпкерлікті қолдау үшін бір емес, бес бірдей бағдарлама жасалып, кәсіпкерлерімізге мемлекет тарапынан үлкен басымдықтар берілген. Кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға және бизнестің билікпен арадағы іс-қимылдарының жаңа моделін құруға бағытталған «Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Кәсіпкерлердің белсенділігін ынталандыруды көздейтін айтарлықтай салықтық жеңілдіктер заңдық деңгейде қарастырылды. Аймақтарда шағын кәсіпкерлік пен бизнесті дамыту тек халықты жұмыспен қамтамасыз етіп қана қоймай, олардың әлеуметтік, рухани, экономикалық іргелі мәселелерін шешуге ықпалын тигізеді. Жаңа жұмыс орындарын шағын және орта кәсіпкерлік пен бизнес арқылы қалыптастыру – халықты кәсіпкерлік қызмет саласына да белсенді түрде тартуға мүмкіндік береді.

Шағын және орта бизнестің негізгі мақсаты – халықты жұмыспен қамту, оның әлеуметтік мәселелерін шешу, еңбекке деген белсенділігін дамыту, тұтыну нарығын көп ассортиментті тауарлармен, қызметтермен толықтыру.

«Даму» Қоры – бұл ұлттық даму институты, 100% акциясы «Бәйтерек» Ұлттық Басқарушы холдингі» АҚ тиесілі. «Даму» Қорының міндеті – ШОК сапалы дамытуға жан-жақты қолдау көрсету, сонымен қатар Қазақ-

стандағы операторлар мен интеграторлар болып табылатын ұсақ қаржыландыру ұйымдарына қаржылай, консалтингтік қызмет көрсету.

Қордың миссиясы – Қазақстандағы қаржы құралдарының кең спектрі мен біліктілікті дамыту бойынша бағдарламалардан тұратын кешенді қолдау көрсету арқылы Қазақстанның ШОБ сапалы дамытуға себін тигізу болып табылады. Стратегияның негізгі идеясы – қорды шағын және орта бизнеске қолдау көрсету және дамыту бойынша мемлекеттік саясатты іске асыратын тиімді ұлттық институт ретінде қайта құру болып табылады.

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту Қоры шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың бірнеше жаңа тетіктерін жетілдіруде. «Даму» Қоры сонымен қатар, Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау үшін исламдық қаржыландыру жүйесін пайдалануды пысықтауда. Қазіргі уақытта халықаралық ислам қаржы институттарынан қаржы тартуға жағдай жасау үшін ҚР Ұлттық Банкі және мемлекеттік органдармен бірлесіп заңнамалық құжаттар жетілдірілуде. Мәселен, Малайзия мен араб елдері Қазақстандық жобаларға қаржы салуға қызығушылық танытып отыр.

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту Қоры» АҚ меншікті капиталы он жылда (2007-2016 жж.) 4,5 есеге ұлғайды. Яғни 18,3 млрд. теңге 83,1 млрд. теңгеге өсті. «Даму» Қорының активі 9,6 есеге өсіп, 23,1 млрд. теңгеден 223,1 млрд. теңгеге жетті.

«Бизнестің жол картасы – 2020» мемлекеттік бағдарламасы мен екінші деңгейлі банктерге шартты түрде қаржы салу бағдарламаларын жүзеге асыру арқасында шағын және орта кәсіпкерліктің операторы болып табылатын «Даму» кәсіпкерлікті дамыту Қоры» АҚ:

- 2,1 трлн. теңге сомаға 20 мың жобаға қаржылай қолдау көрсетілді;
- 255 мың клиент қаржылай емес қолдаумен қамтылды;
- (жылдық көрсеткішпен) 112 млрд. теңге көлемінде салық төленді;
- 183 мың жұмыс орны құрылды. [3]

«Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасының несиелік портфелі 1 трлн. теңгеден асты. Бүгінгі күні «Бизнестің жол картасы – 2020» мемлекеттік бағдарламасымен 5 210 компания сыйақы мөлшерлемесімен субсидия алды. 94,2 млрд. теңге қайтарымсыз субсидия төленді. 2010 жылдан «Даму» кәсіпкерлікті дамыту Қоры» АҚ кәсіпкерлерге 840 кепілдеме берді. Соның 500 астамы 2014 жылы берілді. Осылайша «Даму» Қоры 2016 жылы өз кепілдігімен елдегі барлық берілген несиелердің 5 пайызын, басым секторлардың 20 пайызға жуығын жапты.

«Бизнестің жол картасы – 2020» бизнесті дамыту мен қолдаудың Біріңғай бағдарламасы:

2015 жылдың наурызында ҚР Үкіметі **«Бизнестің жол картасы – 2020» бизнесті дамыту мен қолдаудың Біріңғай бағдарламасын бекіту жөнінде»** Қаулы қабылдады. «Бизнестің жол картасы – 2020» бизнесті дамыту мен қолдаудың Біріңғай бағдарламасының қаржылай агенті «Даму» Қоры болып табылады. Операторлары – «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер

палатасы мен әкімдіктер. «Даму» Қоры лизингтік компаниялар мен банктерде несиені субсидиялау, жеке кәсіпкерлік субъектілерін кепілдендіру, «Іскерлік байланыс» және «Аға сеньорлар» сынды қаржылай емес жобаларды қадағалайды.

Біріңғай бағдарламаның басты міндеті ауыл, шағын және моноқалалардағы тұрғындардың қаржылануына қол жеткізу. Мысалы:

- кәсіпкерлікті жаңа бастағандарды кепілдендіру 20 млн. теңгеге дейін несиелендіру 85 пайызға дейін өсті;

- кәсіпкерлікті жаңа бастаған жас кәсіпкерлерді кепілдендіру салалық шектеусіз беріледі;

- әрекеттенуші кәсіпкерлерге кепілдік 180 млн. теңгеге дейін несиелендіру 50 пайызды құрайды;

- бір кәсіпкер үшін берілетін жәрдемқаржы – 3 млн. теңгеге дейін;

- мемлекет белгіленген көлемде субсидиялау кезінде басым салаларға 7 пайыз жылдық сыйақы мөлшерлемесімен төлейді;

- қазақстандық тауар өндірушілердің жобаларын субсидиялау 10 пайыз жылдық сыйақы мөлшерлемесі ұлғайды;

- шағын моноқалалар мен ауылдық елді-мекен жобаларын субсидиялау салалық шектеусіз 10 пайыз жылдық сыйақы мөлшерлемесімен жүргізіледі. [4]

Шағын және орта кәсіпкерлікті қаржы-несиелік және инвестициялық тұрғыдан қолдау мынадай жолдармен жүзеге асырылады:

- екінші деңгейдегі банктердің шағын және орта кәсіпкерліктің өндірістік секторына жергілікті және республикалық бюджеттің, сондай-ақ мемлекет кепілдік берген, мемлекеттік емес сыртқы қарыздардың есебінен, заңдарда белгіленген тәртіппен несие беруі;

- шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне несие беруді, сондай-ақ несие алған кәсіпкерлердің міндеттемелерін орындауын қамтамасыз ету үшін, аймақтарда қалыптасатын кепілдік қорлар есебінен екінші деңгейдегі банктерді ынталандыру тетігін әзірлеу;

- тиісті жылдарға арналған республикалық бюджетте аталған мақсатқа қаражат көзделген жағдайда жобаларды екінші деңгейдегі банктермен қоса, бюджеттен қаржыландыру;

- қоғамдардың өзара несие беру және өзара сақтандыру қызметін ұйымдастыру тетіктерін әзірлеу.

Қорытындылай келгенде мемлекеттің шағын және орта бизнесті қаржы - несиелік және инвестициялық қолдау саясаты келесідей негізгі бағыттарда жүзеге асуы керек:

- басым жобаларды конкурстық негізде және жеңіл жағдайда несиелеу;

- екінші деңгейдегі банктердің шағын бизнес субъектілеріне ұсынатын несиеге кепілдік беру жүйесін енгізу және дамыту;

- екінші деңгейдегі банктермен біріге отырып, жобаларды ортақ қаржыландыруды жалғастыру;

- венчурлық қаржыландыру жүйесін дамыту;
- шағын кәсіпкерлікті қолдау процесі кезінде сақтандыру компанияларының белсенді қатысуы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» // Қазақстан Республикасы Президентінің ресми сайты [Электрондық ресурс]. – 2017 URL: http://www.akorda.kz/kz/addresses/_addresses_of_president/memleket-basshysy-nnazarbaevty-n-kazakstan-halkyna-zholdauy-2017-zhylgy-31-kantar (Қолдану күні 20.09.2017.)
2. Статистикалық деректер // Қазақстан Республикасы Статистика жөніндегі агенттігінің ресми сайты [Электрондық ресурс]. – 2017 URL: <http://www.stat.gov.kz/> (Қолдану күні 20.09.2017.)
3. Даму қоры [Электрондық ресурс]. – 2017 URL: <http://www.damu.kz/> (Қолдану күні 20.09.2017.)
4. «Бизнестің жол картасы–2020» // [Электрондық ресурс]. – 2017. URL: <http://adilet.zan.kz/ Ya-pank>. (Қолдану күні 20.09.2017.)

УДК 316.33; 316.27
МРНТИ 04.21.81

Р.К. Арзикулова¹

*¹Казахский национальный педагогический университет им. Абая,
г. Алматы, Казахстан*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ИСТОЧНИКИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Аннотация

В данной статье рассмотрены социальная политика и различные социальные институты по упорядочению, формализации и стандартизации социальных связей, направленные на оптимизацию социальной структуры, которая позволит обеспечить стабильность общества. А главнейшей целью социальной политики является не поддержка определенных социальных слоёв или групп, а интеграция общества, обеспечение равновесия социальной системы.

XX век показал, что одним из основных направлений внутренней политики любого государства выступает социальная политика. Важнейшей задачей социальной политики является достижение определенного уровня равновесия в общественной жизни через:

1) предоставление государственных гарантий для предотвращения, либо амортизации последствий стихий, голода, болезней, природных и техногенных катастроф, демографического «взрыва» и т.д.;

2) перераспределение материальных средств и организационных усилий, направленных на обеспечение определённого уровня жизни и изменения его качества в направлении, снижающем социальную напряжённость;

3) регулирование образа жизни (налогами, средствами, поощрением благотворительности, предпринимательской инициативы и т.д).

Ключевые слова: социальная политика, социальное положение, государственная программа, социальная защищённость, государственный социальный заказ, источники

Аңдатпа

Р.К. Арзикулова¹

*¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

Әлеуметтік саясат және әлеуметтік бағдарламаларды іске асыру көздері

Бұл мақалада әлеуметтік саясат пен қоғамның тұрақтылығын қамтамасыз ететін әлеуметтік құрылымды оңтайландыруға бағытталған әлеуметтік байланыстарды тәртіпке келтіру мен стандарттау бойынша әр түрлі әлеуметтік институттар қарастырылған. Әлеуметтік саясаттың басты мақсаты – белгілі бір әлеуметтік топтарды қолдау емес, әлеуметтік жүйенің теңгерімін қамтамасыз ететін қоғамның интеграциясы, әлеуметтік жүйе тепе-теңдігін қамтамасыз ету.

XX ғасырда кез келген мемлекеттің ішкі саясатының негізгі бағыттарының бірі әлеуметтік саясат болып табылатынын көрсетеді. Әлеуметтік саясаттың маңызды міндеті қоғамдық өмірде белгілі бір деңгейдегі тепе-теңдікке келесілер арқылы қол жеткізу:

1) аштық, аурулар, табиғи және техногендік сипаттағы апаттар, демографиялық «жарылыс» және т.б. салдарын алдын-алу немесе амортизациялауға мемлекеттік кепілдіктер беру;

2) белгілі өмір сүру деңгейін қамтамасыз ету мен оның сапасын әлеуметтік шиеленісті төмендету бағытында өзгерту үшін материалдық ресурстар мен ұйымдастырушылық күш-жігерді қайта бөлу;

3) өмір салтын реттеу (салықтар, қаражат, қайырымдылықты ынталандыру, кәсіпкерлік бастамалар және т.б.)

Түйін сөздер: әлеуметтік саясат, әлеуметтік мәртебесі, мемлекеттік бағдарлама, әлеуметтік қамсыздандыру, мемлекеттік әлеуметтік тапсырыс, көздер.

Abstract

R.K. Arzikulova¹

*¹Kazakh national pedagogical university named after Abay,
Almaty, Kazakhstan*

Social policy and sources of implementation of social programs

This article examines social policy is the activities of various social institutions to streamline, formalize and standardize social ties, aimed at optimizing the social structure that will ensure the stability of society. And the main goal of social policy is not the support of certain social strata or groups, but the integration of society, ensuring the balance of the social system.

The twentieth century showed that one of the main directions of the internal policy of any state is social policy. The most important task of social policy is to achieve a certain level of equilibrium in public life through:

1) the provision of state guarantees for the prevention or amortization of the consequences of elements, famine, diseases, natural and man-made disasters, demographic "explosion", etc. ;

2) redistribution of material resources and organizational efforts aimed at providing a certain standard of living and changing its quality in a direction that reduces social tension;

3) regulation of lifestyle (taxes, funds, encouragement of charity, entrepreneurial initiative, etc.)

Keywords: social policy, social status, state program, social security, state social order, sources.

Социальная политика направлена на расширение и углубление тенденций социальной защиты, создание условий, обеспечивающих участие индивидов в структуре управления экономического производства. Одним из основополагающих положений социальной политики является создание механизма выработки и реализации соответствующих приоритетов в интересах социально незащищенных слоев общества [1].

Социальная политика Республики Казахстан реализуется посредством различных механизмов, наиболее известными и эффективными из которых являются разработка и реализация специальных социальных программ по решению специфических проблем общественного развития, а также специальной законодательной базы в данной сфере.

Социальные программы страны осуществляются за счёт государственных социальных заказов.

Государственный социальный заказ – форма реализации социальных программ, проектов, а также отдельных мероприятий, направленных на решение социальных задач республиканского, отраслевого и регионального уровней, обеспеченных за счет бюджетных средств, посредством заключения договора на осуществление государственного социального заказа, где поставщиком выступает неправительственная организация. Финансирование социально значимой деятельности неправительственных организаций является достаточно распространенной практикой во всем мире. Начало финансирования неправительственных организаций из бюджета Республики Казахстан было положено в 2003 году, с принятием программы государственной поддержки НПО на 2003-2005 годы. Принятый в 2005 году закон «О государственном социальном заказе» открыл новую страницу в истории взаимодействия государства с неправительственным сектором.

Источниками финансирования государственного социального заказа являются республиканский и местный бюджеты. На республиканском уровне государственный социальный заказ размещается в основном на организацию и проведение мероприятий республиканского значения, на местном уровне, каждая область закладывает средства на социальные проекты, реализуемые в областном масштабе. В то же время, государственный социальный заказ не ограничивает участие НПО в конкурсах социально значимых проектов на республиканском уровне. И, как показывает практика, государственный социальный заказ на республиканском уровне реализуют НПО со всех регионов страны. В настоящее время государственный социальный заказ на республиканском уровне размещается министерствами культуры, образования и науки, внутренних дел, здравоохранения, труда и социальной защиты населения, юстиции, сельского хозяйства, а также агентствами по делам спорта и физической культуры, по делам религии. На местном уровне данную форму реализации социальных программ и проектов при участии НПО осуществляют управления внутренней политики, здравоохранения, координации занятости населения и социальных программ, природных ресурсов и регулирования природопользования, по развитию языков, туризма, физической культуры и спорта при областных акиматах и районные, городские отделы внутренней политики [2].

На сегодня в стране действует ряд государственных программ, которые финансируются из государственного бюджета.

Первая программа – **«Занятость – 2020»**. Цель Программы – это повышение доходов населения путем содействия устойчивой и продуктивной занятости.

Задачи: 1) Вовлечение в продуктивную экономическую занятость самостоятельно занятого, безработного и малообеспеченного населения; 2) Развитие кадрового потенциала для реализации программы индустриализации; 3) Совершенствование системы оказания адресной социальной помощи. Программа направлена, в первую очередь, на обучение, трудоустройство, содействие в организации собственного дела по месту жительства, а при отсутствии таких возможностей, содействие добровольному переезду в точки экономического роста.

Реализация программы будет осуществляться по следующим трем направлениям: 1) обучение и содействие в трудоустройстве самозанятого, безработного и малообеспеченного населения на рынке труда; 2) содействие развитию предпринимательства на селе; 3) повышение мобильности трудовых ресурсов.

Следующая социальная программа «Доступное жильё–2020», которая финансируется АО «Фондом недвижимости «СамұқҚазына», главной задачей, которой является обеспечение населения жильём по доступным ценам. В рамках программы «Доступное жильё–2020» фондом предусмотрено 2 варианта реализации жилья: прямая продажа и аренда с выкупом. По этой программе в 2016 году были эксплуатированы жилые комплексы в городах Астана (комплекс «Шығыс», Тараз (два 25-этажных дома), Актобе (ЖК «Юнис Сити»), Алматы (ЖК «Асыл Арман»).

В процессе работы над программой «Доступное жильё–2020» фонд сталкивается с проблемными вопросами, которые находят своё решение благодаря поддержке правительства и акиматов.

Во-первых, этой проблемой является низкое качество разработки проектно-сметной документации по проектам, предлагаемым застройщиками. При рассмотрении проектов значительная часть времени занимает их доработка и повторное получение заключений госэкспертизы. Это отражается на сроках.

Во-вторых, существует проблема необеспеченности проектов инженерной инфраструктурой. Отсутствие технических условий на подключение проектированных объектов к инженерным сетям приводит к невозможности завершения разработки, как следствие, к невозможности определения итоговой стоимости одного квадратного метра жилья. Предложения по решению этих проблем уже на рассмотрении соответствующих госорганов.

Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019 годы.

Целью данной программы является формирование единого экономического рынка путем интеграции макрорегионов страны на основе выстраивания эффективной инфраструктуры, а также реализация антикризисных мер по поддержке отдельных секторов экономики в условиях ухудшения конъюнктуры на внешних рынках.

Ключевыми задачами программы являются:

- 1) создание эффективной транспортно-логистической инфраструктуры по «лучевому» принципу;
- 2) развитие индустриальной инфраструктуры и туристской инфраструктуры;
- 3) укрепление энергетической инфраструктуры в рамках Единой электроэнергетической системы;

- 4) модернизация (реконструкция и строительство) инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства и систем тепло-, водоснабжения и водоотведения;
- 5) повышение доступности жилья для граждан;
- 6) развитие инфраструктуры сферы образования;
- 7) повышение конкурентоспособности субъектов предпринимательства;
- 8) поддержка отечественного машиностроения;
- 9) поддержка экспорта;
- 10) обеспечение инфраструктурой проектов «Дорожной карты бизнеса – 2020»;
- 11) обеспечение безопасности качества продукции через развитие лабораторных баз;
- 13) обеспечение изученности территории Казахстана с оценкой прогнозных ресурсов.

Ответственность за организацию внедрения программы в жизнь взяла на себя Казахстанская Ипотечная Компания (КИК). Жильё в рамках программы предоставляется без начального взноса под минимальные проценты по ипотеке. Вся реализация недвижимости идёт напрямую, без посредников и нацелена, в первую очередь, на тех, кто в ней действительно нуждается.

Право получить жилье государственная программа «Нұрлы жол» предоставляет жителям населённого пункта, которые являются очередниками коммунального жилищного фонда и нуждаются в жилье в первую очередь.

Регистрация доступна для таких категорий населения:

- 1) семьи с тремя и более детьми;
- 2) семьи с одним родителем по причине развода или смерти супруга;
- 3) семьи, имеющие на попечении детей-инвалидов;
- 4) сироты;
- 5) репатрианты;
- 6) госслужащие, военные, работники госорганов и бюджетной сферы.

Запись в очередь для внедрения в программу «Нұрлы жол» производится по двум спискам. Первый список – граждане из очереди акимата столицы, находящиеся в браке больше 3 лет, воспитывающие детей, а возраст каждого из супругов не превышает 35 лет (в день подачи документов). А также неполные семьи, в которых воспитанием детей занимается один из родителей, ему не должно исполниться больше 35 лет. Второй список включает в себя остальные категории населения. Недвижи-

мость распределяется в одинаковых пропорциях между участниками подгрупп [3].

По поручению Главы государства, с этого года начинается реализация жилищной программы «Нұрлы жер». Она направлена на решение важнейшей задачи – обеспечить жильем 1,5 миллиона семей в предстоящие 15 лет.

В программе заложены комплексные меры развития рынка жилья. Это удешевление для застройщиков банковских кредитов за счет предоставления государством субсидий через АО «Даму». Будет производиться субсидирование ипотечных кредитов для населения, выдаваемых банками, через АО «Казахстанская Ипотечная Компания». Продолжится строительство кредитного жилья акиматами для вкладчиков Жилстройсбербанка. На это будут повторно использованы ранее выделенные средства по «револьверному» принципу.

Для социально уязвимых слоев населения акиматы продолжают развивать арендное жилье без права выкупа [4].

Таким образом, путём утверждения социальных программ, экономической реабилитации и социальной поддержки наиболее уязвимых слоёв населения государством обеспечивается устойчивое развитие человеческого потенциала, а также улучшение уровня и качества жизни.

Список использованной литературы:

1. Волгина Н.А. Социальная политика: Учебник / Под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: Изд-во «Экзамен», 2007. – 736 с.
2. [Электрон. ресурс]. – 2017 Официальный Интернет-ресурс города Алматы, Режим доступа: URL: <http://www.almaty.gov.kz> (Дата обращения 20.0.9.2017).
3. [Электрон. ресурс]. – 2017. Официальный сайт Президента Республики Казахстан.: – URL: [http://www.akorda.kz/ru/official_documents /strategies_and programs](http://www.akorda.kz/ru/official_documents /strategies_and_programs) (Дата обращения 20.09.2017).
4. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017. – Казахстанская правда / Еженедельная общенациональная газета. / Выпуск №20(28399).

УДК 336.7
МРНТИ 06.73.55

*У.К. Джакишева¹
ДжанВэй¹*

*¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая,
г. Алматы, Казахстан*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ, ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Аннотация

Платежная система представляет собой механизм осуществления платежей и переводов денег с одного банковского счета на другой по законам, правилам и стандартам, установленным в данной стране. Эффективность функционирования финансовых рынков и банковского сектора экономики во многом зависит от действующей в стране платежной системы. Особое место платежной системы в обеспечении расчетов в процессе производства и реализации продукции, и в целом функционирования национальной экономики на современном этапе. Рынок платежных систем в республике развивается быстрыми темпами, у него есть большие перспективы развития и предоставления различных услуг. Существующая в Казахстане платежная система совместима со всеми международными платежными системами. Надежные и безопасные платежные системы способствуют повышению стабильности финансовой системы государства в целом, обеспечивают эффективное использование финансовых ресурсов, а также гарантируют своевременный расчет между продавцами и покупателями. Совершенствование платежной системы, правильный выбор ее дальнейшего развития, являются важнейшими приоритетами Национального Банка Казахстана.

Ключевые слова: Платежная система, банк, безналичные переводы, финансовая система, финансовые ресурсы, стабильность, перспективы развития.

Аңдатпа

*У.К. Джакишева¹
ДжанВэй¹*

*¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ, Қазақстан*

Төлем жүйесінің экономикалық мазмұны мен рөлі, оның элементтері

Төлем жүйесі – бұл елде орнатылған заңдарға, ережелерге және стандарттарға сәйкес төлемдерді жүзеге асыру және бір банктік шоттан басқа ақша аудару механизмі.

Қаржы нарықтары мен экономикадағы банк секторының тиімді қызмет етуі көбінесе елдегі төлем жүйесіне байланысты. Өнімдерді өндіру және өткізудегі есеп айырысуды қамтамасыз етудегі және тұтастай алғанда қазіргі кезеңде ұлттық экономиканың жұмыс істеуін қамтамасыз етуде төлем жүйесінің орны ерекше.

Республикадағы төлем жүйелерінің нарығы қарқынды түрде дамып келе жатыр, оның әр түрлі қызмет көрсету мүмкіндіктері мен даму болашағы зор. Қазақстанның қолданыстағы төлем жүйесі барлық халықаралық төлем жүйелерімен үйлесім тапқан. Сенімді және қауіпсіз төлем жүйесі, жалпы алғанда, мемлекеттің қаржы жүйесінің тұрақтылығын арттыруға септігін тигізеді, қаржы ресурстарын тиімді пайдалануды қамтамасыз етеді, сондай-ақ сатушылар мен сатып алушылар арасындағы уақтылы есеп – айырысуға кепілдік береді. Төлем жүйесін жетілдіру, оны одан әрі дамытудың дұрыс бағытын таңдау таңдауы Қазақстан Ұлттық Банкінің басты басымдықтарының бірі болып табылады.

Түйін сөздер: Төлем жүйесі, банк, қолма-қол ақшасыз аударымдар, қаржы жүйесі, қаржы ресурстары, тұрақтылық, даму болашағы.

Abstract

U.K. Dzhakisheva¹

Jan Wei¹

*¹ Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Economic maintenance and role of payment system, her elements

The payment system is a mechanism for making payments and transferring money from one bank account to another according to the laws, rules and standards established in the country. The effectiveness of the functioning of financial markets and the banking sector of the economy largely depends on the current payment system in the country. A special place of the payment system in ensuring settlements in the production and sale of products, and in general the functioning of the national economy at the present stage. The existing payment system in Kazakhstan is compatible with all international payment systems. Its technical and software is constantly updated, and new and improved technologies are constantly being searched for and implemented. Each of the systems has its own characteristics and is oriented to certain segments of the market. Reliable and secure payment systems contribute to the stability of the financial system of the state as a whole, ensure the effective use of financial resources, and also ensure timely settlement between sellers and buyers. Perfection of the payment system, the right choice of its further development, are the top priorities of the National Bank of Kazakhstan

Keywords: Payment system, bank, cashless translations, financial system, financial resources, stability, prospects of development.

Платежная система – это система, обеспечивающая беспрепятственное прохождение платежей. Учитывая, что среди немногочисленных нормативных документов, регламентирующих функционирование платежной системы, нет определения понятия «Платежная система», платежная система представляет собой:

– совокупность договоренностей по поводу погашения обязательств, принимаемых хозяйственными субъектами, приобретающими материальные или финансовые ресурсы, услуги;

- набор методик и средств, при помощи которых достигается окончательный расчет;
- сеть организаций и учреждений, осуществляющих процедуру расчета.

Уровень развития общества определяется не только совершенством политической системы, наличием социальных гарантий для граждан, но и, прежде всего, состоянием экономики. Одним из объективных условий эффективной экономической деятельности субъектов рынка является своевременное и гарантированное получение оплаты за реализованную продукцию (услуги).

В настоящее время данная проблема привлекает особое внимание ввиду возросшей активности на фондовом и валютном рынках, операции на которых составляют значительные суммы денежных средств, весьма ощутимые даже в сравнении с общим объемом промышленных и торговых операций. Рост объема высокостоймых платежей повлек за собой большую озабоченность относительно рисков, связанных с их осуществлением. Главной задачей платежной системы является своевременное, надежное и эффективное движение денежных средств между субъектами-участниками.

Разработанная и действующая в Республике Казахстан национальная платежная система выгодно отличается от платежных систем других стран СНГ и может быть предложена в качестве базовой для разработки общей платежно-расчетной системы сначала стран Таможенного союза, а затем и всего Содружества.

Существующая в Республике Казахстан платежная система совместима со всеми международными платежными системами. Ее техническое и программное обеспечение постоянно обновляется, постоянно ведется поиск и внедрение новых усовершенствованных технологий.

В течение последних лет, в целях удовлетворения потребностей банковского и финансового секторов в эффективной и безопасной платежной системе, Национальным Банком проводились работы по совершенствованию Системы крупных платежей и приближению ее к системам валовых расчетов, действующих в развитых зарубежных странах.[1]

Высокая доля безналичных платежей в национальной экономике является показателем высокоразвитой и прозрачной экономики. Использование безналичных расчетов, помимо удобства и безопасности расчетов, способствует сокращению наличной денежной массы и имеет тенденции к постоянному расширению и совершенствованию. Именно систему безналичных расчетов называют платежной системой государства.

Значение платежной системы в развитии финансового рынка государства:

1) платежная система имеет в своей основе механизм перераспределения денежных средств, поскольку, являясь необходимым элементом финансового рынка, она проявляет его особую характеристику – наличие механизма обеспечивающего движение финансовых инструментов и опосредующего отношения между его участниками;

2) именно механизмы платежной системы способствуют налаживанию, поддержанию и развитию связей между экономическими агентами – государством, хозяйствующими субъектами и домашними хозяйствами, поскольку именно необходимость развития контрагентных отношений требует совершенствования платежной системы и наоборот, развитие платежной системы способствует улучшению качества и содержания контрагентных отношений;

3) по объему обращающихся на рынке страны финансовых инструментов оценивается состояние денежной массы в обращении, однако при этом нельзя сказать, что платежная система и есть денежная система;

4) слаженность функционирования составляющих механизма платежной системы определяет стабильность не только финансового рынка, но и всей экономической системы страны, иначе говоря, качество платежной системы – индикатор экономики;

5) инструменты платежной системы обеспечивают основу для взаимодействия сегментов финансового рынка, иначе говоря, именно они являются теми инструментами, которые обеспечивают доставку необходимых ресурсов каждому из сегментов финансового рынка и от них другим, чтобы обслуживать процесс общественного воспроизводства. [2]

Выполняя особую роль в развитии финансового рынка, платежная система обладает характерными для неё чертами:

– несмотря на свою глобальность, имеет собственные, характерные только для неё инструменты безналичных расчетов и переводов: платежные карточки, чеки, векселя, наличность и т.д.;

– платежной системе, в отличие от других сегментов финансового рынка, можно присвоить статус классического: основная часть её инструментов и существующий механизм функционирования относятся к традиционным и за последние несколько десятков лет развития мировой платежной системы сильно не изменились;

– для платежной системы характерно обращение инструментов сроком обращения до одного года;

– функционирование платежной системы способствует обеспечению такой финансовой характеристики экономических агентов, как ликвидность, что является важным условием деятельности любого из них;

– инструменты, рассматриваемые именно в платежной плоскости, имеют характер кассовых финансовых инструментов, т.е. относятся к рынку cash или наличному рынку;

– в развитии финансового рынка платежная система выполняет расчетно-обслуживающую функцию;

– платежные системы в рамках обслуживания ведущих мировых финансовых систем в условиях глобализирующегося финансового рынка почти полностью отторгли свою материальную оболочку, перейдя на кредитную и электронную форму своего существования.

Организация платежной системы государства базируется на следующих принципах:

– правовой режим осуществления расчетов платежей;

– осуществление расчетов по банковским счетам. При этом наличие их у как получателя, так и плательщика;

– поддержание ликвидности на уровне обеспечения, бесперебойное осуществление платежей;

– наличие акцепта плательщика на платеж;

– принцип срочности платежа;

– контроль всех участников за правильностью в совершении расчета, соблюдение установленных положений о порядке их проведения

– принцип имущественной ответственности за соблюдение договорных условий. Суть заключается в том, что нарушение договорных обязательств в части расчетов, влекущих применение в гражданско-правовой ответственности в форме возмещения убытков, уплаты неустойки, а также иных мер.

Основными функциями платежной системы являются урегулирование и зачет долговых обязательств участников платежного оборота, организация отношений между субъектами платежной системы (операторами и пользователями) по поводу перевода денежных средств, которые регулируются едиными правилами и стандартами. Роль платежной системы заключается в ускорении расчетов, чему способствуют реализация концепции расчетов в режиме реального времени и оформление расчетно-клиринговой инфраструктуры денежно-финансового рынка. Принципы построения национальной платежной системы предполагают повышение роли национальной валюты как средства платежа. [3]

Современная платежная система включает ряд элементов:

• Субъекты расчетных взаимоотношений. Данный элемент включает в себя нефинансовый сектор (предприятия, организации, фирмы) и финансовый сектор (банки и другие кредитные учреждения).

• Объекты расчетов включают в себя товары и услуги, платежи по

торговым операциям и взносы в бюджетные и внебюджетные фонды, платежи по ссудам, векселям, платежи по нетоварным операциям.

- Место проведения расчетов включает в себя внутренние расчеты и межгосударственные расчеты.

- Время платежа подразделяют на срочный, досрочный, плановый, отсроченный, просроченный платежи.

- Коммуникационные системы перевода денег включают сотовую связь, телефонную связь, электронную связь и международную.

- Формы расчетов присущи определенному платежному инструменту, включающему в себя перевод, открытый счет, аккредитивы, инкассо.[4]

Платежный инструмент подразделяется на:

- инструменты кредитовых переводов. К ним относятся платежные поручения о кредитовых перечислениях и платежные требования-поручения

- инструменты дебетовых переводов – векселя, чеки, инкассовые поручения

- промежуточные инструменты, при которых могут применять как кредитовые, так и дебетовые переводы, и платежные карточки

- Наличие гарантии платежа. Включает в себя гарантированные платежи, осуществляющие с помощью векселей, чеков и аккредитивов. Негарантированные платежи оформляются платежами поручениями на списание средств платежными требованиями-поручениями и платежными требованиями.

- Наличие промежуточных звеньев, то есть посредством расчетов включает в себя:

- расчеты без участия посредников, то есть прямые расчеты между плательщиком и получателем

- расчеты с участием посредников, то есть транзитные расчеты.

- Риски в расчетах (правовой риск, риск неликвидности, кредитный риск, операционный риск, риск мошенничества)

- Величина платежа (оптовые и розничные).[5]

Рынок платежных карточек является одним из наиболее динамично развивающихся и перспективных сегментов финансового рынка в Казахстане. Наблюдается рост количества предоставляемых услуг с использованием платежных карточек, улучшается качество данных услуг, что способствует росту безналичных платежей и переводов денег в последние годы. Вместе с тем, необходимо продолжение работ по расширению сети обслуживания платежных карточек в регионах Казахстана, стимулированию населения к использованию данного продукта при оплате товаров и услуг. В Казахстане постепенно набирает обороты рынок электронных платежей, и у национальных компаний есть реальная возможность, выбрав

свой путь и развивая экономику страны в целом, создать информационно-коммуникационную платформу для построения собственной платежной системы. Находясь на своей самой первой стадии роста, рынок новых платежных систем в любом случае имеет активные предпосылки роста. Можно ожидать, что данный рынок будет активно развиваться. Рост рынка электронных платежей в Казахстане будет связан с увеличением рынка сотовой связи и ожидается на уровне 20%.

На сегодняшний день внедрение бесконтактных технологий является большим капиталовложением для банков. Окупаемость проекта во многом зависит от того, насколько быстро менталитет населения изменится в сторону использования новых передовых технологий.

Список использованной литературы:

1. Таджияков Б.Д. «О состоянии и перспективах развития безналичных расчетов в РК», тезисы выступления в Мажилисе РК, 19.01.2015 г.

2. Акишев Д. «Платежные системы», спецвыпуск «Экономического обозрения» №4. – Алматы, 2016. – 5 с.

3. Кляхина И. «Стратегия развития платежной системы Казахстана в условиях глобализации» /Финансы Казахстана. №5. – 2014. – 97 с.

4. Акпанов А.К. «Анализ и основные направления мониторинга платежной системы Казахстана», изд. «Европейская наука XXI века». – Польша, 2016. – 54 с.

5. Жарыкбасова К.С., Зиядин С.Т., Нохрина О.А. «Уровень развития платежной системы Казахстана», изд. «Европейская наука XXI века», Польша, 2016. – 27 с.

Ә.К. Ағзам¹
Қ.Р. Қасенов¹

¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ., Қазақстан

АНАЖАЙЛЫЛЫ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ МЕЙРАМХАНА КОНЦЕПТІ ЖЕТІЛДІРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аңдатпа

Бұл мақалада мейрамхана сервисінің теориялық аспектілері және жалпы мейрамхана сервисінің даму тарихы қарастырылады. «Сервис» түсінігіне анықтама беріліп, негізгі түрлері аталынып, мінсіз сервис ұсыну үшін қандай жағдайларды ескеру қажет екендігі айтылады. Әлемдік және жергілікті нарық деңгейіндегі мейрамхана сервисі анықталады, ерекшеліктері көрсетіледі. Жергілікті сервисінің даму бағыттары, мүмкіндіктері анықталады. Қонақты қанағаттандыру қазіргі таңда қиынға соғады. Мейрамхана бизнесінде әрбір қонақ өзіне деген ерекше қызметті алғысы келеді. Сервис сапасы кез-келген қонаққа қызмет көрсете алуға байланысты. Сервис мәдениеті мен қатар әрбір қонаққа жеке жол тауып, қызмет көрсету міндет болып табылады. Сол себепті қазіргі уақытта мейрамхана бизнесіндегі сервис мәселесі ең маңызды екендігін айта аламыз. Жыл өткен сайын қызмет көрсету сапасы жоғарылап, мейрамхана дәрежелері көтерілуде. Сервис деңгейіне қарап, мейрамхана жайлы пікірлер қалыптасады, осының барлығы мақаланың өзектілігін көрсетеді.

Түйін сөздер: туризм, қонақжайлылық, мейрамхана, қоғамдық тамақтану, қонақ, франчайзинг, менеджмент, персонал, сервис.

Аннотация
Ә.К. Ағзам¹
Қ.Р. Қасенов¹

¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г.Алматы, Казахстан

Совершенствование проблем концепции ресторанного сервиса в индустрии гостеприимства

В данной статье рассмотрены особенности ресторанного сервиса и тенденции развития ресторанного бизнеса. Под ресторанным сервисом сейчас понимают не просто «вид услуг», а услуги, приносящие положительные эмоции и чувство удовлетворения не только клиенту, но и обслуживающему его персоналу. Поскольку в отрасли ресторанного бизнеса уже достаточно давно наблюдается совершенствование и изменение форм работы, неизбежно возникают определенные методические сложности в определении тенденций их развития.

Сегодняшняя публика в ресторанах гораздо просвещеннее, чем раньше. Сегодня даже непрофессионал ресторанный бизнес понимает, как ему должны подавать блюда, где и как должна соблюдаться чистота. Гости стали привередливее, но это делает рестораны лучше. Предлагается система автоматизации ресторанный бизнес, которая базируется на процессах обслуживания посетителей ресторана и основана на специализированном аппаратном и программном обеспечении. Система позволит улучшить качество обслуживания, повысить прибыль, а также рейтинги в сфере ресторанный бизнес.

Ключевые слова: туризм, гостеприимство, ресторан, общественное питание, гостиница, франчайзинг, менеджмент, персонал, сервис.

Abstract

Agzam A.K.¹

Kasenov K.R.¹

*¹Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Improvement problems of the concept restaurant service in the hospitality industry

This article discusses and analyzes modern trends in the restaurant business. Under a food service now understand not just "service", and services-generating positive emotions and a sense of satisfaction not only to the customer (the guest), and Central office staff. Because in the industry the restaurant business have long been improving and changing forms of work, inevitably there are certain methodological difficulties in determining the trends of their development. To date, the main tendency of development of restaurant business is the creation of a network and further increase its size. Their restaurants have a policy of active introduction on markets of all countries of the world. And have the advantage of quick service restaurants with a standard menu. A distinctive feature of the restaurants on the territory of the former CIS is the preferred position of the elite restaurants in capital cities, associated with higher income levels in these cities.

Keywords: tourism, hospitality, restaurant, hotel, franchising, management, personal, service.

Мейрамхана сервисі – тек келген қонақтың қанағаттанғандығы емес, сол қонаққа қызмет көрсеткен персоналдың да рахаттанғандығын білдіретін қызмет түрі. Қазіргі таңда қонақтарға жоғары дәрежедегі қызметті көрсету кез келген мейрамхананың жетістігі үшін маңызды рөлді атқарады. Сапалы қызметтер мен қонақтарға деген ыстық ықылас – бұл жыртқыштық бәсекелестікке төтеп беретін жалғыз жол. Қоғамдық тамақтану орындарының қазіргі таңдағы жетістіктерін қарастыру барысында, көптеген қонақтардың мінсіз сервис пен одан да артық қызметті талап ететіндіктері байқалды. Бүгінгі күнде қонақтар мәзірден алуан түрлі тағамдар таңдап, күнделікті өмірдің қиындықтарын ұмытқылары келетіндіктері дәлелденді. Жақсы менеджер тек қонақтарға қызмет көрсетіп қана емес, қонақтар өздерін ыңғайлы сезініп, күш жинайтындай жоғары дәрежедегі

сервисті ұсынып, жылы атмосфера қалыптастыруы қажет. Осы факторлардың барлығы орындалған кезде ғана, сервис жоғары дәрежеде көрсетілді деген сөз. Сол кезде ғана сіздің қонақ толықтай қанағаттанады [1].

Мейрамхана – біздің өміріміздің маңызды бөлігі, себебі аптасына бірнеше рет біз мейрамханаға көңіл көтеру үшін, достарымызбен кездесу үшін, тамақтану үшін, бизнес бойынша серіктестерімізбен кездесу үшін барамыз. «Мейрамхана» сөзі «restore» күшті қалпына келтіру сөзінен шыққан.

Күнделікті қонақтарға қызмет көрсету барысында, сапалы сервисті көрсету маңызды болып табылады. Сондықтан көптеген мейрамханалар: «Егер сіз қонаққа тікелей қызмет көрсетпесеңіз, сіз қонаққа қызмет көрсетіндерге қызмет көрсетіңіз» сөзін жиі қолданады. Бұл команданың негізі, сондықтан бэк-офисте жұмыс істейтін адамдар, тікелей қонақтармен қарым-қатынас жасайтын фронт-офисте жұмыс жасайтын әріптестеріне қызмет көрсетеді.

Қызмет көрсету саласында жетістіктерге жету үшін:

- Персоналдардың барлық назары қонақтарда болуы қажет.
- Қонақтармен қарым-қатынас жасайтын персоналдардың маңыздылығын түсіну қажет.
- Мамандарды даярлау бағдарламасына қызмет көрсету мәдениетін қосу қажет.
- Жоғары дәрежедегі технологияларға емес, қонақтармен тығыз байланысқа ұмтылу қажет.
- Жаңартулар енгізу арқылы жетістіктерге жету қажет [2].

Тамақтану саласындағы қонақжайлылық пен қызмет көрсету сапасы жайлы пікірлер өзгеруде. Қазіргі таңда қонақтарды дұрыс көрсетілетін сервис қызықтырады. Қонақтарды қабылдауға алдын-ала дұрыс дайындалу қажет. Жетістіктің шешуші факторы – жұмыс жасайтын персоналдардың өз жұмысын дұрыс түсінуі. Олардың беретін «өнімі» – тағамдар мен сусындар ғана емес, қонақтарға деген қызығушылық пен сыйластық [2].

Қонақтың көңіл-күйіне персоналдардың әрбір қонақпен тіл табыса білуі әсер етеді. Мейрамхананың барлық персоналдары өздерінің әрбір іс-әрекетін бағалай алуы қажет. Қонақтарға деген қарым-қатынас қонақтың ол мейрамханаға алғашқы рет немесе көп рет келгеніне байланысты болмауы қажет. Әрине қонақты аты-жөнімен қарсы алған қонақ үшін жағымды әрекет болып саналады [3].

Мейрамхананың жоғары дәрежедегі құралдары, төменгі дәрежедегі сервистің орнын толтыра алмайды. Тіпті, жоғары сапалы, әрі дәмді тағамның өзі көмектесе алмайды. Қонаққа жоғары дәрежедегі қызметті көрсету, тағам сапасы, қолайлы баға, барлығы бір-бірімен байланыста болуы қажет [3].

Соңғы жылдардағы мейрамхана бизнесінің қарқынды дамуына және де болашақтағы күтіп тұрған өзгерістерге байланысты қонақтардың талаптары өзгеруде. Қонақтардың талаптары ешуақытта бірқалыпты болмайды, заман талабына сай өзгеріп отырады. Ол жасқа, әлеуметтік жағдайға, тұрмыс қалпына, білім деңгейіне және әр индивидумның өмірлік тәжірибесіне, жарнамадағы тенденцияларға және қоғамдық әсерге байланысты [4].

Жүргізілген талдау бойынша 103 елде бір қоғамдық тамақтану орны орта есеппен 477 тұрғынға арналған. Табысы төмен елдерде бұл көрсеткіш 618 адамға дейін өседі, ал табысы орташа және жоғары топтарда адам саны 268-ге дейін төмендейді [2].

Соңғы онжылдықта әлемдегі мейрамхана желілерінің саны күрт өсуде. Әрине бұл салада күмәнсіз көшбасшы АҚШ, олардың мейрамханалары шетелдерде белсенді маркетингтік саясат жүргізеді. Әсіресе гамбургер мен пицца тағамдарына бағытталған мейрамханалар.

Мейрамхана желілерінің 40% сатылымы сэндвичке тиесілі. NRN Research жасаған классификация бойынша сэндвич категориясына «Макдональдс» мейрамханаларында сатылатын гамбургерлер мен «Сабвэй» мейрамханасында сатылатын француз сэндвичтері және т.б. кіреді.

АҚШ Ұлттық мейрамханалар ассоциациясының (NRA) бағалауы бойынша, тез қызмет көрсету мейрамханалар сатылымы 2006 жылы 142,2 млрд. АҚШ долларын құрады және 2005 жылға қарағанда 5%-ға өсті. Бұл мейрамханалардың тұтынушы саны 2%-ға өсіп, жұмыскерлер санын 3,3%-ға өсірді [3].

Тез қызмет көрсету мейрамханалары белсенді түрде жылжымайтын мүлікті инвестициялайды. 2005 жылдың соңында Wendy's өзінің 688 мейрамханаларының жекеменшігінде тек ғимарат болатын және 234 ғимараты және жері болатын. McDonald's 37% мейрамханалары жер және ғимаратқа ие, ал 59% ғимаратқа ие. Бұл тенденцияның дамуы мейрамхананың өтімділігін арттырады.

Мейрамхана бизнесінде АҚШ-та кейбір холдингтік топтар бірнеше саудалық марканы басқарады, мысалы: PepsiCo Ink., Taco bell, Kentucky Fried Chicken, TV Holding Inc., Hardies, Queens, El Pollo Loko және Cantin Corp.

Франчайзинг бизнесті дамыту мен кеңейтудің ең бір тиімді тәсілі ретінде қабылданды. АҚШ-тың өзінде 75 мың франшизалық орындар бар, ал бір франчайзерге орта есеппен 230 франшизалық орын (Opportunity Bulletin – франчайзинг ұсыныстарының каталогының мәліметтері бойынша). АҚШ-та әрбір сегіз сағат сайын жаңа франшизалық бизнес ашылады. АҚШ-тағы шағын кәсіпкерлер ассоциациясының мәліметтері бойынша, егер бес жылда жаңадан ашылған шағын кәсіпорынның 85%-ы өзінің бизнесін

тоқтатса, ал франчайзинг бойынша басқарылатын бизнестің тек 16%-ы тоқтатады.

АҚШ-тағы қоғамдық тамақтану орындары және мейрамханадағы франчайзинг жалпы франчайзинг нарығының 26%-ын құрайды. Ірі франчайзингтік тамақтану орны – Subway 20 мың франшизалық орынға ие, ал McDonald's – 10 мыңға жуық [4].

Қазіргі таңда әлемде сауда орталықтарындағы мейрамханалар концепциясы қарқынды дамуда. Осындай қызмет көрсету түрінің арқасында қонақтардың санын, сауда орталығында болу уақытын көбейтеді, сол себепті сату көлемі 10-30% көбейеді. Мысалы, Ұлыбританияда осындай мейрамханалар саны 1000 шамасында. Қазақстан еліне де осы тенденция келуде, оған дәлел ретінде Алматы қаласындағы «Мега-2» сауда орталығын айтуға болады. Үшінші қабаты тек әр түрлі тематикалық мейрамханаларға арналған, ол жерде әр ұлттық тамағының дәмін татып көруге мүмкіндік бар [5].

Қонақтардың қалауын алдын-ала болжап білу оңай емес, себебі әр бір қонақ әртүрлі жағдайда әртүрлі сервисті талап етеді. Бір қонақ түскі асқа келіп тағамды асықпай ішкенді қалайды, ал біреусі аз уақытта тез қызмет көрсетілуін талап етеді, ал кейбір қонақтар тағам қабылдап, ләззат алғанды ұнатады.

Көптеген қонақтар бір мейрамханаға барғанды қалайды. Оларға ол мейрамханадағы атмосфера, тағам дәмі және сервисі ұнайды. Қонақтарға қызмет көрсету кезіндегі сәттілікті қамтамасыз ететін бірінші көзқарасқа қарағанда ұсақ заттар:

- жылы шырай;
- персоналдардың біліктілігі және зейінділігі;
- ықылас және қонаққа деген арнайы зейін;
- әр үстелдің қайталанбастай безендірілуі (гүлдер, букеттер);
- залдың әр түрлі нұсқадағы декоративті безендірілуі және оған байланысты интерьердегі өзгерістер;
- құрметті қонақтарға арналған арнайы үстел;
- презентация кештерін өткізуге шығармашылық тәсілдеме [5].

Барлық жағдайда қонақтардың рухани қажеттіліктерін ескеріп, оларды қанағаттандыруға тырысу қажет. Міндетті түрде, әрқашан бастысы – қызмет көрсету сапасы екендігін ұмытпау қажет. Уақыт өткен сайын қонақтың қалаулары өзгеріп, жоғарылап отырады, сондықтан үнемі персоналдардың біліктілігін жоғарылатып, мәзірге жаңа тағамдар қосып отыру қажет. Тағамды пайдалану тенденциясы қазіргі кезде, бұрынғы кездегі әдеттерге ұқсамайды. Бір тағамды пайдалану әдеті қазіргі таңда жоқ. Өнімдер өзгеріп, жаңа тағамдар пайда болуда. Соңғы жылдары салауатты тамақтану тенденциясы келді.

Персоналдың біліктілігінен басқа сервис мамандары еңбекті дұрыс ұйымастыру қажет: уақытты дұрыс пайдалану және персоналдардың тұ-

рақты дұрыс қарым-қатынасы. Ол үшін арнайы сервис бригадасы немесе арнайы сервис жүйесі қажет. Персоналдардың алдына нақты мақсаттар қойылады. Әр персонал өз жұмысын дұрыс біліп, дұрыс атқаруы қажет және әртүрлі болатын жағдайларда кімге айтып, кімге жүгіну керек екендігін білуі қажет. Әр персонал өз жұмысын дұрыс атқару үшін қызметтік лауазымдық нұсқаулар болуы қажет [6].

Мейрамхана сервисінің мәдениеті – қонақтардың мейрамхана жайлы жағымды пікірі қалыптасатын факторлардың бірі. Күрделі бәсекелестік жағдайда мейрамхана өзінің бәсекелестерінен тек сервис дәрежесімен емес, қонақжайлылық ерекшелігімен өзгешеленуі қажет.

Қонақжайлылық индустриясының саласы ретінде мейрамхана бизнесін ұйымдастыру кезінде, сервис мәдениетінің келесі принциптерін ескеру қажет:

- қонақ – мейрамхана бизнесінің маңызды бейнесі, ол мейрамханадан емес, мейрамхана қонақтан тәуелді;
- қонақ – тосқауыл емес, керісінше мейрамхана жұмысының мақсаты мен мәнісі, дәл ол өзіне қызмет көрсетуге рұқсат етіп, мейрамханаға жақсылық етеді;
- қонақ – мейрамхананың құрамдас бөлігі, мейрамхана міндеті – қонақтың қалауын оған және өзіне пайдалы етіп орындау.

Сондықтан мейрамхана бизнесінде сервис мәдениетінің ең маңызды мақсаты болып қонақтың қажеттілігін қанағаттандыру, ал кейіннен пайданы көбейту болып табылады. Мейрамхананың барлық персоналдарынан кәсібилілік, эстетика, этика және қызмет көрсету мәдениеттілігінің жоғарғы деңгейі талап етіледі [7].

Пайданылған әдебиеттер тізімі:

1. Агзам Ә.К. Жоғары білім және экономиканы жаңғырту // Халықаралық ғылыми-практикалық сырттай конференцияның материалдары. – Алматы. – 27 сәуір, 2017
2. Қасенов Қ.Р. Ішкі фирмалық жоспарлау /Оқу құралы / Қ. Р. Қасенов. - Алматы: Экономика баспасы, 2011. – 173 б.
3. Федцов В.Г. Культура ресторанного сервиса. /Учебное пособие / В.Г. Федцов. – М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков И К», 2012. – 248 б.
4. Дж. Уокер. Введение в гостеприимство. Серия «Зарубежный учебник»/ Дж. Уокер Введение в гостеприимство. – Москва: ЮНИТИ, 2012. – 735 б.
5. Кацерикова Н.В. Ресторанное дело / Учебное пособие. – 2-е изд. / Н.В. Кацерикова. – Кемерово: КемТИПП, 2014. – 332 б.
6. Милл Р.К. Управление рестораном. Зарубежный учебник / Р.К. Милл Управление рестораном. – ЮНИТИ, 2013. – 518 б.
7. Скобкин С.С. Практика сервиса в индустрии гостеприимства и туризма Учебное пособие. / С.С. Скобкин. – Москва: Магистр Инфра-М., 2016. – 496б.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

УДК 330.1

МРНТИ 06.81.23

Р.Б. Азбергенова¹, П.А. Қнарбек¹

*¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая,
г. Алматы, Казахстан*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация

Оценка стоимости человеческого капитала, как на уровне страны, так и на уровне фирмы всегда вызывала множество споров среди экономистов. Экономисты и ученые в разное время предлагали использовать самые разнообразные методы и инструменты оценки человеческого капитала. В рамках современной теории человеческого капитала возникает необходимость оценки не только объема вложений в человеческий капитал, но и объема аккумулированного индивидуумом человеческого капитала.

В данной статье приведено большое разнообразие подходов и методов оценки человеческого капитала, которые используются в экономической литературе. Выявлено, что расчеты стоимости человеческого капитала сфокусированы на экономической оценке функционирующей рабочей силы. А также определены некоторые проблемы прогнозной оценки человеческого капитала в современном мире.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономическая оценка, методы оценки, индикаторы, стоимость услуг труда, расчеты стоимости.

Аңдатпа

Р.Б. Азбергенова¹, П.А. Қнарбек¹

*¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

Адами капиталды бағалау әдістері

Белгілі бір елдің немесе фирманың деңгейінде адами капиталдың құнын бағалау әрдайым экономистердің арасында көптеген дауларды тудыратын. Экономистер мен ғалымдар әр түрлі уақытта адами капиталды бағалаудың әртүрлі әдістері мен құралдарын пайдалануды ұсынған болатын. Адами капиталдың қазіргі заманғы теориясы шеңберінде адами капиталға салынған инвестициялардың көлемін ғана емес, сондай-ақ жеке адам жинақтаған адам капиталының көлемін де бағалау қажет.

Бұл мақалада экономикалық әдебиетте пайдаланылатын адами капиталды бағалау тәсілдері мен әдістерінің кең ауқымы берілген. Адам капиталының құнын есептеу қызмет ететін жұмыс күшінің экономикалық бағалауына бағытталған. Сондай-ақ, заманауи әлемде адам капиталын болжамды бағалаудың кейбір мәселелері анықталды.

Түйін сөздер: адами капитал, экономикалық бағалау, бағалау әдістері, индикаторлар, еңбек қызметтерінің құны, шығындарды есептеу.

Abstract

Azbergenova R.B¹, Knarbek P.A.¹

*¹ Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Methods of evaluation of the human capital

Estimation of cost of the human capital, both at the level of the country, and at the level of firm always caused a set of a controversy among economists. Economists and scientists in different time suggested to use the most various methods and tools of assessment of the human capital. Within the modern theory of the human capital there is a need of assessment not only volume of investments in the human capital, but also the volume of the human capital accumulated by an individual.

A big variety of approaches and methods of assessment of the human capital which are used in economic literature is given in this article. It is revealed that calculations of cost of the human capital are focused on economic evaluation of the functioning labor. And also some problems of projection of the human capital in the modern world are defined.

Key words: human capital, economic evaluation, evaluation methods, indicators, cost of services of work, calculations of cost.

Человеческий капитал как сложная экономическая категория имеет качественные и количественные характеристики. Многие ученые, экономисты в разное время предлагали для этого использовать самые разнообразные методы и инструменты. Данные подходы нашли свое отражение в существовании таких понятий, как «ценность человека, стоимость труда, стоимость и цена товара, рабочая сила», стоимость услуг труда, стоимость человеческого капитала, цена услуг человеческого капитала, стоимость образовательного фонда, стоимость жизни и др. В рамках современной теории человеческого капитала возникает необходимость оценки не только объема вложений в человеческий капитал, но и объема аккумулированного индивидуумом человеческого капитала [1].

При оценке человеческого капитала в экономической литературе используется большое разнообразие в подходе методов. При определении величины человеческого капитала применяют как стоимостные (денежные), так и нереальные оценки.

Самым простым способом, использующим натуральные (временные) оценки, является измерение человеческого капитала (образования) в человеко-годах обучения. Чем больше человек учился, чем выше у него уровень образования, тем большим объемом человеческого капитала он обладает. Наиболее распространенные методы измерения человеческого капитала стоимостные (денежные). В основном использовались два метода стоимостных оценок человеческих существ: стоимость производства и процедура капитализации заработка. Первая процедура заключается в оценивании реальных затрат (обычно чистого расхода средств существования) на «производство» человека; вторая – заключается в оценивании настоящей (приведенной к настоящему моменту времени) ценности будущего потока доходов индивидуума (чистого или валового дохода) [2].

Считается, что первые стоимостные оценки для измерения ценности трудоспособного человека применил В.Петти. В его работах были осуществлены лишь первые попытки оценки производительных сил человека. Он применил стоимостные оценки для измерения ценности трудоспособного человека. В своих работах он предложил метод подсчета ценности каждого человека [3]. По его мнению, ценность основной массы людей равна двадцатикратному годовому доходу, который они приносят. Ценность всего населения Англии того времени он оценивал примерно в 520 млн ф. ст., а стоимость каждого жителя – в среднем 80 ф. ст. В.Петти взрослого оценивал вдвое дороже, чем ребенка, а моряка втрое дороже, чем крестьянина.

Д.Рикардо рассматривал понятие «издержки воспроизводства рабочей силы». А.Смит объяснял дифференциацию заработной платы квалифицированных и неквалифицированных рабочих различиями во временных, трудовых и денежных затратах, которые первые понесли для получения необходимых знаний, навыков и мастерства.

Большинство экономистов полагали, что человеческие существа должны быть включены в категорию капитала по трем причинам:

- затраты на воспитание и образование человеческих существ являются реальными затратами;
- продукт их труда увеличивает национальное богатство;
- расходы на человека, которые увеличивают этот продукт, будут увеличивать национальное богатство.

Адам Смит, хотя и не определял точно понятие «капитал», включал в эту категорию фиксированного капитала мастерство и полезные способности человеческих существ. Согласно Фридриху Листу, мастерство и приобретенные способности человеческих существ, унаследованные большей частью от прошлого труда и самоограничений, являются

наиболее важным компонентом национального запаса капитала. Он утверждал, что как в производстве, так и в потреблении может быть рассмотрен вклад человеческого капитала в выпуск.

Э.Энгель предпочитал метод цен производства для определения денежной ценности человеческих существ, считая, что мерой этой ценности являются затраты родителей на воспитание детей. У.Фарр исчислял величину человеческого капитала сегодняшней стоимостью будущих заработков индивидуума (будущие заработки минус личные затраты на жизнь) с поправками на коэффициенты смертности. Т.Витстейн объединил подходы У.Фарра и Э.Энгеля к оценке человеческого капитала (то есть оценки с помощью капитализированного заработка и цены производства), предположив, что величина заработка за время жизни индивидуума равна сумме затрат на его содержание и образование [4].

Последняя треть XIX в. ознаменовалась возникновением и развитием нового направления в экономической теории – теории предельной полезности. Отметим, что Л.Туроу, Г.Беккер и другие экономисты при разработке теории человеческого капитала опирались именно на концепцию предельной полезности. В первой половине XX в. был опубликован ряд работ, в которых авторы пытались рассчитать стоимость отдельного человека и всего населения страны и на этой основе оценить потери общества от заболеваний и преждевременной смерти. Б.Ф. Кикер в своей работе «Исторические корни концепции человеческого капитала» делает анализ проводимых исследований подобного рода такими учеными, как И.Фишер (1908 г.), С.Х. Форсит (1914 г.), Ф.Крам (1919 г.), Ю.Л.-Фиш (1921 г.), Л.Дублин. А.Лотк (1931 г.).

Для измерения величины человеческого капитала используют самые разные методы. Л.Туроу отмечает: «Человеческий капитал людей представляет собой их способность производить предметы и услуги. Стоимость человеческого капитала является просто ценой производительных способностей, умноженной на количество этих способностей» [5].

Другие считают, что человеческий капитал – это не сами живые люди, а их производительные способности, умение, навыки человека, которые принадлежат ему, по мнению Л.Туроу, человеческий капитал должен быть измерен косвенным путем, с помощью рыночных стоимостей, за которые его можно арендовать. Самый распространенный метод измерения – принцип капитализации будущих доходов, основанный на положении о так называемом предпочтении благ во времени. Его суть сводится к следующему: люди склонны выше оценивать определенную сумму денег или набор благ в настоящее время, чем такую же сумму или набор благ в будущем.

Сторонники теории человеческого капитала величину любого капитала определяют не ценой его производства, а экономическим эффектом от его использования.

Несколько иной подход к оценке человеческого капитала предложил И.Фишер, по мнению которого, использование капитала означает получение процента как универсальной формы любого дохода (заработной платы, прибыли, ренты). Дисконтируемая сумма будущих доходов и составляет величину применяемого капитала. Через коэффициент дисконта будущий доход приводится к настоящей, т.е. сегодняшней оценке:

$$1 / (1 + i)^t,$$

где i – текущая процентная ставка;

t – число лет.

В общем виде дисконтирование осуществляется по формуле:

$$D_c = D_t / (1 + i)^t,$$

где D_c – сегодняшняя величина дохода;

D_t – будущая величина дохода;

i – текущая процентная ставка;

t – число лет.

D_c – это определенная сумма денег, которая, будучи вложенной на t лет под норму процента i , вырастет до значения D_t . D_c представляет собой сегодняшний аналог суммы D_t , которая будет выплачена через t лет с учетом нормы процента, равной i годовых [6].

Не менее важным направлением стал поиск принципиально новых измерителей, включающих наряду с натурально-стоимостными также и ценностные показатели. Последние разрабатываются путем применения различных методов объективации субъективных оценок и позволяют установить, какую ценность для людей имеют материальные блага, образование, здоровье, семья, свободное время, достоинство, человеческие отношения, сложившиеся правовые институты, политическая система.

Проведенный анализ подходов и методов оценки человеческого капитала в отечественной и зарубежной практике позволил выделить следующие критерии их классификации: по экономическому уровню (макро-, микро-).

На микроуровне оценивается человеческий капитал отдельного индивида, который далее суммируется для получения общей оценки человеческого капитала организации или оценивается человеческий

капитал организации в целом, на мезоуровне – человеческий капитал крупных корпораций и региона, макроуровень – это человеческий капитал в масштабах национальной экономики, мегауровень – это оценка человеческого капитала в глобальном, мировом масштабе.

Основным методом оценки человеческого капитала на макроуровне (мега-, мезо-) является расчет индекса развития человеческого потенциала. Это интегративный показатель, учитывающий: факторы благосостояния населения (ВВП на душу населения); факторы здоровья (ожидаемая продолжительность жизни), уровень образования населения и другие [7].

В отечественной экономической литературе целостной методики оценки величины человеческого капитала на микро- и макроуровне нет. Также отсутствуют необходимые для анализа статистические данные [8].

Таким образом, несмотря на достаточную теоретическую разработанность проблем человеческого капитала, вопрос его измерения остается нерешенным в полной мере, а сами оценки величины этого главного богатства встречают определенные трудности.

Наиболее разработанными методами оценки ЧК являются:

- оценка произведенных человеческим капиталом (индивидуумом) доходов (экономическая оценка);
- количественная оценка приобретённых человеком запаса знаний, навыков, способностей;
- специальные навыки (специальный человеческий капитал) - количественная оценка;
- по способу инвестирования в человеческий капитал – капитал здоровья, капитал образования, капитал культуры (экономическая оценка);
- оценка человеческого капитала на микро- и макро-уровнях;
- интегральная оценка человеческого капитала, включающая как натуральные, так и стоимостные показатели оценки человеческого капитала;
- матрица социальных счетов – макроэкономическая оценка человеческого капитала;
- ценовая оценка человеческого капитала по объёму инвестиций и отражение суммовой стоимости в валюте баланса фирмы (предприятия) - экономическая оценка. [8]

Характеризуя уровень разработанности методологии оценки человеческого капитала, следует отметить, что, во-первых, существующие методы оценки и описания ЧК сосредоточены на функционирующей рабочей силе, а не на будущем человеческом капитале. Во-вторых, отсутствует четкая привязка соответствующих расчетов к тому или иному объекту

приложения способностей индивидуума к трудовой деятельности (т.е. его навыков, умений, общеобразовательных и профессиональных знаний). Ведь экономическая ценность человека для себя, семьи либо общества объективно различается. Так, высококвалифицированный специалист, оставивший свою семью, как правило, сохраняет высокую ценность для общества и самого себя. Однако «ценность» этого человека для семьи, с позиций его участия в труде по воспитанию детей, обычно резко снижается.

Если не учитывать указанные различия, то абстрактная оценка человеческого капитала «вообще» малорезультативна: во всяком случае, для определения стоимости воспроизводства ЧК. Целесообразно дифференцировать расчеты общей (интегральной) стоимости человеческого капитала, выполняя также локальные оценки типа:

- стоимость человеческого капитала индивидуума (в части, сформированной за счет вложения личных средств индивидуума);
- стоимость человеческого капитала в социуме (та часть общей величины стоимости этого капитала, которая сформирована за счет вложений общества в его создание);
- стоимость человеческого капитала в семье по воспитанию детей (т.е. часть общей стоимости человеческого капитала, которая может быть отнесена на счет финансового и трудового участия родителей в формировании этой стоимости).

Такого рода дифференциация необходима для того, чтобы, во-первых, определить реальный вклад каждого участника процесса по воспроизводству человеческого капитала в создание стоимости будущего человеческого капитала, а во-вторых, чтобы сконструировать иные, более рациональные пропорции.

Обращает на себя внимание также статичность расчетов стоимости человеческого капитала. Обычно оценка его величины выполняется по состоянию на рассматриваемый момент/период времени либо ретроспективно - например, по фактическим затратам, уже произведенным ранее на репродукцию. Одномоментность и обращенность в прошлое таких расчетов снижает их ценность. Между тем, целый ряд стран Запада стремятся придать определенный динамизм подобным расчетам.

Например, Министерство труда США регулярно публикует индекс стоимости рабочей силы (employment cost index). Он включает в себя заработную плату и пособия по безработице и может служить индикатором наличия инфляционных процессов в экономике страны. Индекс стоимости рабочей силы является одним из тех показателей, за которыми пристально следит Федеральная резервная система при проведении своей денежной политики.

Аналогичный индикатор может быть использован для контроля за репродукционными затратами. Дело в том, что общая динамика удельных репродукционных затрат с дифференциацией ее по основным видам и участникам репродукционного процесса позволяет организовать мониторинг условий воспроизводства человеческого капитала. Если происходит стремительный рост стоимости репродукции (или отдельных важнейших ее составляющих), либо наблюдаются значительные отклонения от установленных индикативных показателей вклада каждого участника репродукции, то это является основанием для оперативного вмешательства с целью исправления ситуации. Иными словами, при статичности расчетов стоимости человеческого капитала невозможно эффективное управление репродукционным процессом [1].

Необходимо отметить также отсутствие методов прогнозирования стоимости человеческого капитала в будущем и оценки влияния удорожания репродукции на характер воспроизводственного процесса. Ведь при принятии решения о рождении ребенка супругами на чисто интуитивном уровне обычно производится сопоставление предстоящих затрат с теми возможностями и перспективами, которые могут обеспечить его родители. Не менее важным является необходимость для общества либо регионального сообщества выполнять достаточно точные прогнозные оценки стоимости воспроизводства отдельной единицы и всей массы нового человеческого капитала, который может потребоваться для реализации намеченной стратегии социально-экономического развития.

Естественно, что интуитивный уровень принятия решений в большинстве случаев не обеспечивает их оптимальности. То есть неразработанность методологии оценки будущего человеческого капитала и предстоящих затрат не позволяет принимать и осуществлять в масштабах государства (каждой семьи) стратегически важные решения по переходу к активной демографической политике (по созданию многодетной семьи).

Расчеты стоимости человеческого капитала сфокусированы на экономической оценке функционирующей рабочей силы – будущий человеческий капитал не вовлечен в их орбиту. Между тем для эффективного управления репродукционным процессом необходимо регулярно разрабатывать прогнозные калькуляции единицы будущего человеческого капитала по элементам и статьям затрат. Для этого, в свою очередь, следует произвести глубокую и полную структуризацию затрат на воспроизводство человеческого капитала по совокупности признаков, которые в наибольшей степени влияют на величину и структуру этих затрат по четырем группам признаков, идентифицирующих формы организации репродукционного процесса: организационно управленческие; финансово-экономические; институционально-правовые; социально-психологические.

Список использованной литературы:

1. Шикова Е.И., Дроздова Е.В. Современные подходы к исследованию человеческого капитала // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2015. – № 19. – С. 154-160.
2. Тугускина Г.Н. Развитие методов количественной оценки человеческого капитала // Креативная экономика. – 2009. – [Электрон. ресурс]. № 1. – URL: <https://creativeconomy.ru/lib/3922> (дата обращения: 29.09.2017).
3. Петти В. Экономические и статистические работы. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://uchebnik.online/ekonomiki-istoriya/ekonomicheskie-statisticheskie-raboty.html> (дата обращения: 29.09.2017)
4. Долгов Д.И. Монография для студентов технических и экономических специальностей. – 2014. – 521 с. - [Электрон. ресурс]. URL: <http://www.aup.ru/books/m1504/> (дата обращения: 2.10.2017).
5. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. // СПб.: «Наука». – 1999. – С. 309.
6. Байбашева Г.К., Чимгентбаева Г.К., Байгабулова К.К. Методика оценки человеческого капитала как сложной социально-экономической категории // Вестник Университета Туран. – 2016. – № 2 (70). – С. 106.
7. Даниловских Т.Е., Авакян А.Г. МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 6-1. – С. 108-109. – [Электрон. ресурс]. URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38403> (дата обращения: 2.10.2017).
8. Ештокин М.В. Методы оценки человеческого капитала / Материалы IV международной научно-методической конференции // Образование. Инновации. Качество. – 2010. – С. 389-390.

УДК 336.67
МРНТИ 06.81.85

У.К. Джакишева¹

¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая,
г. Алматы Казахстан,

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЦИКЛОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Согласно классификации видов аудита, по сферам деятельности аудируемых субъектов (объектов аудита) различают: банковский аудит страховой аудит, аудит, инвестиционных институтов и общий аудит. Данная классификация имеет важное практическое значение, так как лицензии на проведение аудита выдаются отдельно по каждому из перечисленных видов аудиторской деятельности. Знания о бизнесе клиента служат критерием, в рамках которого выражается профессиональное суждение аудитора.

Формирование учетной политики заключается в выборе одного из способов, предлагаемых в каждом стандарте, исходя из условий деятельности хозяйствующего субъекта, принятия в качестве основы для ведения бухгалтерского учета и предоставления финансовой отчетности. Оно является важной и ответственной процедурой, влияющей на подготовку и предоставление финансовой отчетности. Без знания методов учета пользователями финансовой отчетности невозможна достоверная оценка имущественного и финансового положения, денежного оборота или результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая отчетность, цикл, аудитор, хозяйственные операции, процедура, методы учета, аудит

Аңдатпа

У.К. Джакшишева¹

*¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

Кәсіпорындағы қаржы есептілігін және іскерлік циклдерді тексеру әдістемесі

Аудиттелетін субъектілердің (объектілердің) қызмет салалары бойынша аудит түрлерінің жіктелуіне сәйкес: банктік аудит, сақтандыру аудиты, инвестициялық институттар аудиты және жалпы аудит болып ажыратылады. Бұл жіктеудің практикалық маңызы бар, өйткені аудитін жүргізуге лицензия әрбір аталған аудиторлық қызмет түрі бойынша жеке-жеке беріледі. Клиент бизнесі туралы ақпарат (білім) критерий болып есептеледі, оның шеңберінде аудитордың кәсіби пікірі қалыптасады.

Шаруашылық жүргізуші субъекті қызметінің талаптарын негізге ала отырып, бухгалтерлік есепті жүргізу мен қаржылық есеп берудің негізі ретінде есеп саясатын қалыптастыру әрбір стандартта ұсынылатын тәсілдердің біреуін таңдау болып табылады.

Ол қаржылық есептілікті дайындауға және ұсынуға әсер ететін маңызды және жауапты рәсім болып табылады. Қаржылық есеп-қисапты пайдаланушылар есепке алу әдістерін білмейінше мүліктік және қаржылық жағдайды бағалау, ақша айналымы немесе кәсіпорын қызметінің нәтижесін шынайы бағалау мүмкін емес.

Түйін сөздер: қаржылық есеп, цикл, аудитор, шаруашылық операциялар, рәсім, есепке алу әдістері, аудит.

Abstract

Dzhakishcheva U.K.¹

*¹ Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Methodology of realization of audit of financial reporting and cycles of economic operations on enterprise

According to the classification of types of audit by areas of activity audited entities (objects of audit) are distinguished: bank audit, insurance audit, audit, investment institutions and general audit. This classification is of great practical importance, since auditing licenses are issued separately for each of the listed types of audit activities. Knowledge of the client's business serves as a criterion within which the professional judgment of the auditor is expressed. Formation of accounting policy consists in choosing one of the methods proposed in each standard, its justification, based on the

conditions of the business entity, adopting as a basis for accounting and financial reporting. It is an important and responsible procedure that influences the preparation and provision of financial statements.

Without a knowledge of the methods of accounting for users of financial statements, a reliable assessment of the property and financial position, monetary turnover or the results of the enterprise's activities is impossible. As the analysis of the practice of large international and domestic audit firms shows, the audit process of financial reporting includes up to 10 stages.

Keywords: financial reporting, cycle, public accountant, economic operations, procedure, methods of account, audit

Как показывает международная практика, процесс проведения аудита может быть оптимизирован, если в качестве сегментов проверки выделять образующиеся при осуществлении хозяйственных операций взаимосвязи между отдельными объектами учета – так называемые циклы хозяйственных операций. Несмотря на то, что число и последовательность циклов в различных сферах деятельности могут быть разными, существуют циклы, общие для многих компаний реального сектора экономики. Эффективность системы контроля часто оценивается до окончания отчетного периода, что позволяет аудиторам проверить качество контроля по каждому циклу, реализовать процедуры тестирования и внести изменения в предварительную программу проверок, выполняемых в конце года. Затем составляется окончательный план аудиторских работ. При этом определяются конкретные процедуры проверок по общим и специальным направлениям аудита каждого цикла [1].

При оценке эффективности контроля цикла реализации и получения доходов рассматриваются хозяйственные операции, осуществляемые в ходе:

- приема заказов;
- предоставления кредитов;
- поставок товаров и услуг;
- выписки счетов потребителям;
- взыскания долгов (просроченные счета);
- получения денежных поступлений.

Процесс реализации товаров и услуг обычно включает в себя следующие виды деятельности: получение и регистрацию заказов покупателей; определение условий кредита и отправки товаров; подтверждение заказов по отправке товаров или предоставлению определенных услуг; отметку о выполнении заказов (регистрации отправки товаров или предоставления услуг). Анализируя систему бухгалтерского учета, применяемую при отражении доходных операций, а также методику контроля, аудитор в основном проявляет интерес к процедурам, подтверждающим, что торго-

вые операции санкционированы и зарегистрированы должным образом, т.е. цели контроля достигнуты. Подобные цели тесно переплетаются с задачами аудита, такими как завершенность, точность и наличие счетов цикла получения доходов, особенно торговых и счетов дебиторов [2].

В организациях, занимающихся торговлей, получение заказа от покупателя считается началом цикла реализации и получения доходов. По мере поступления заказов их заносят в специальную книгу, регистрируют на заранее пронумерованных бланках, подшивают для дальнейшей обработки или вводят в компьютер. Целью контроля заказов покупателей по мере их поступления является подготовка к возможной отгрузке, несмотря на то, что отсутствие или недостаточная эффективность такого контроля не приведет к искажениям в финансовых отчетах. Аудитор все же может заинтересоваться процедурой торговых заказов до того момента, когда будут составлены транспортные накладные. Аудит циклов приобретения, производства и получения доходов. Контроль достижения целей аудита по циклу реализации и получения доходов часто совпадает с процедурами проверок цикла производства. Аудит цикла производства является наиболее сложным и трудоемким и практически всегда имеет свои особенности в зависимости от отрасли и бизнеса клиента. Поэтому для успешного проведения проверки цикла производства особенно важно понимание проверяющими сущности и критериев оценки производственного процесса, результатов управленческих процедур и хозяйственных операций, специфики их учета и внутреннего контроля. [3]

Завершение отправки (регистрация всех отправленных грузов) может быть подтверждено записью в хронологическом порядке или в заранее пронумерованных транспортных накладных. Отдельный отчет с перечислением просроченных заказов на отправку поможет выявить санкционированные заказы, еще не отмеченные в качестве отправленных. Во многих случаях полезно подготовить и частично заполнить счет-фактуру как часть рабочих инструкций. Иногда она не выписывается до полного завершения процесса упаковки и отправки, тогда основным документом служит копия транспортной накладной. В любом случае методика контроля заключается в периодической сверке пометок о выполнении своей работы каждым отделом с материалами папки для выявления и рассмотрения незавершенных операций. В процессе проверки аудитор составляет дополнительные рабочие документы, как, например, вопросник внутреннего контроля. При нечетко отлаженной системе бухгалтерского учета или недостаточно эффективном контроле за циклами хозяйственных операций, выпиской счетов-фактур и подведением итогов могут возникнуть значительные искажения факторов.

Процедуры контроля, направленные на достижение этой цели, зависят от того, поступают ли деньги в банк или непосредственно в компанию. Периодический учет выписок из счетов покупателям также помогает обеспечить полную регистрацию всех денежных поступлений и различных скидок. Аудитор добивается вышеуказанных целей, проводя комбинации общих проверок выполнения требования учетной и структурной политики предприятия. Например, подтверждение дебиторской задолженности – важный момент проверок данных счетов. Оно кратко обсуждается при изучении тестов, подходящих для каждой цели аудита, а затем отдельно и более подробно. Результаты аналитических процедур – существенный фактор в определении тестов статей балансов.

Все счета в циклах закупок, производства, реализации и получения доходов тестируются на их обоснованность, полноту, точность, наличие, соблюдение сроков, условий учета и критериев оценки, законность, представление и раскрытие данных. Один из самых важных типов аналитических процедур – использование относительных показателей для сравнения с данными за предыдущие годы. Нужно сделать обзор дебиторской и кредиторской задолженностей, выполнения взаиморасчетов, обязательств с крупными и необычными суммами. Типичными индивидуальными счетами дебиторов и кредиторов, заслуживающими особого внимания, являются обязательства прямо не отраженные на счетах, крупные обороты и счета, не оплаченные в течение длительного времени, счета дебиторов и кредиторов дочерних компаний, счета официальных лиц, директоров и т.п. [4].

Аудитор должен сделать обзор списка счетов (пробный баланс по времени) на дату баланса, чтобы определить, какие счета должны далее рассматриваться по существу. После завершения этапа изучения аудиторы должны оценить качество контроля проверяемого цикла, чтобы измерить его эффективность. Для определения сильных сторон контроля обычно используется системная структура, которая базируется на принципах работы внутреннего контроля. Направления контроля могут быть детализированными и специфическими. На практике хозяйственные операции всех видов контролируются по семи основным пунктам: реальность, полнота, разрешение, точность, классификация, учет и периодизация. Руководству и аудиторской организации необходимо определить, в каких системах циклов хозяйственных операций контроль имеет сильные и слабые стороны, чтобы понять, как это может повлиять на достоверность показателей финансовой отчетности и оценить эффективность контроля для каждой из рассматриваемых систем. Поэтому требуется установить

соответствующие ежегодные процедуры, посредством которых можно доказать, что существенные ошибки как следствие недостатков контроля отсутствуют. Существует распространенная система оценок, применяемая многими аудиторскими фирмами: «отлично» (высокая эффективность контроля); «хорошо» (средняя эффективность контроля); - «удовлетворительно» (низкая эффективность контроля); «плохо» (вероятность неэффективности контроля максимальна, т.е. близка или равна 1,0) [5].

Таким методом можно определить любую степень эффективности контроля. Наиболее рациональным подходом к проведению аудиторских проверок является оптимальное сочетание циклового и пообъектного контроля хозяйственных операций.

Теоретико-методологические аспекты технологии проведения аудита циклов деятельности и элементов финансовой отчетности хозяйствующих субъектов служат постоянным объектом проблемных научных исследований, систематически совершенствуются и заслуживают особого внимания всех заинтересованных сторон, включая заказчиков, аудиторские организации и пользователей результатами контрольно-аудиторских проверок.

Список использованной литературы:

- 1. Николаева В.П. Аудит. Краткий курс. Учебное пособие. / Николаева В.П. – М.: Окей-книга, 2014. – 126 с.*
- 2. Прорешко Ф.Н. Аудит. Практикум. Учебное пособие. / Прорешко Ф.Н. – М.: Юрайт, 2013. – 464 с.*
- 3. Казаковой Н.А. Аудит. Теория и практика. Учебник /Под ред. Казаковой Н.А. – М.: Юрайт, 2014. – 400 с.*
- 4. Рогуленко Т.М. Аудит. Учебник /Под ред. Рогуленко Т.М. – М.: Юрайт, 2013. – 544 с.*
- 5. Лемеш В.М. Ревизия и аудит / Под ред. Лемеш В.М. – М.: Издательство Гревцова, 2013. – 272 с.*

УДК 657; 311.216; 336.171.6.
МРНТИ 06.81.85

С.Н. Абиева¹

*¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

НАРЫҚТЫҒ ЭКОНОМИКАДА КӘСІПОРЫННЫҒЫҒ АРЖЫЛЫҒЫ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Мақалада Қазақстан экономикасының түрленуі жағдайында кәсіпорынның қаржылық талдауын жүзеге асырудың кейбір тәсілдері қарастырылған. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен оның басты бағыттарын заманауи талдаудың ерекшеліктері зерттелген.

Сондай-ақ, бухгалтерлік есептіліктің негізінде қаржылық жағдайды бағалау барысында, болжамдық талдау кәсіпорынның ішкі шаруашылық қызметі мен нарықтың даму тенденциясы туралы қосымша ақпараттарды қажет ететіндіктен, ретроспективтік экспресс-талдаудың маңыздылығы айтылады. Жалпы, кәсіпорынның бухгалтерлік балансы жыл басындағы және жыл соңындағы қаржылық жағдайды көрсететіні және әр тоқсан кезеңінде жүзеге асатыны белгілі.

Тәжірибеде, кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау барысында бухгалтерлік баланстың меншікті капиталдың соммасын білдіретін «капитал және резервтер» пассиві бөлімінде кері мәні бар жағдайлар көп кездеседі. Мұның себебі: жарғылық капиталдың құнының төмен болуы; өткен жылдардағы және есепті кезеңдегі шығындар. Мұндай жағдайларда төлемге қабілетсіз кәсіпорындардың талдау әдістері қолданылады. Төлем қабілетсіздігінің белгісі ретінде, айналымнан тыс активтерді сатпаған жағдайда өз қаржылық міндеттемелерін өтеу мүмкін болмайтындығын сипаттайтын баланс құрылымының қанағаттандырылмауы жатады.

Қаржылық талдаудың құндылығы, кейбір жағдайларда бухгалтерлік есептіліктің кәсіпорынның қызметі туралы бірден-бір қолжетімді ақпараты болып табылатындығынан көрінеді. Жоғарыда айтылған мәселелердің барлығы осы мақалада қарастырылған.

Түйін сөздер: Қаржылық талдау, қаржылық жағдай, бухгалтерлік баланс, қаржылық нәтиже, қаржылық ағымдар, активтер, пассивтер, қаржылық міндеттемелер.

Аннотация

С.Н. Абиева¹

*¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая,
г. Алматы, Казахстан*

Особенности анализа финансового состояния предприятия в рыночной экономике

В статье рассмотрены некоторые подходы к проведению финансового анализа предприятия в условиях трансформации Казахстанской экономики. Изучены особенности современного анализа финансового состояния предприятия и его приоритетные направления.

А также предложена значимость ретроспективного экспресс-анализа, поскольку прогнозный анализ нуждается в дополнительной информации о тенденциях развития рынка и внутрихозяйственной деятельности предприятия. Общеизвестно, что бухгалтерский баланс предприятия отражает состояние финансов на начало и на конец года и имеет поквартальные позиции. В практике анализа финансового состояния предприятий часто встречаются ситуации, когда в бухгалтерском балансе раздел пассива «капитал и резервы», означающий сумму собственного капитала, имеет отрицательное значение. Причинами могут быть: низкая стоимость уставного капитала; убытки прошлых лет и отчетного периода. В этих случаях применимы методики анализа неплатежеспособных предприятий. Подтверждением неплатежеспособности служит неудовлетворительная структура баланса, характеризующаяся также отсутствием возможности погасить свои обязательства без продажи внеоборотных активов.

Ценность финансового анализа состоит в том, что бухгалтерская отчетность иногда бывает единственно доступной информацией о деятельности предприятия. Все вышеизложенные вопросы были рассмотрены и проанализированы в данной статье.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое состояние, бухгалтерский баланс, финансовый результат, финансовый поток, активы, пассивы, финансовые обязательства.

Abstract

Abieva S.N.¹

*¹Kazakh National Pedagogical University named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Peculiarities of financial state analysis of the enterprise in the market economy

This article considers some approaches to financial analysis of the enterprise in conditions of transformation of Kazakhstani economy. Features of modern financial state analysis of enterprise and its priority areas are studied.

Also importance of retrospective express analysis is suggested, since forecast analysis needs additional information on market development trends and about enterprise. Accepted that balance sheet of enterprise reflects state of finance at the beginning and end of year and has quarterly positions. In practice of analyzing financial condition of enterprises, there are often situations when meaning the amount of equity in section of the liability "capital and reserves" in the balance sheet has negative value. Insufficiency of balance sheet is evidence of insolvency, which is characterized by the lack of ability to pay off its obligations without sale of non-current assets.

Value of financial analysis is that accounting reporting sometimes only available information about activities of enterprise. All mentioned issues were reviewed and analyzed in this article.

Keywords: financial analysis, financial condition, balance sheet, financial result, financial flow, assets, financial liabilities.

Қазақстан экономикасында нарықтық қатынастардың қалыптасуы кезінде кәсіпорында қаржылық талдау маңызды рөл атқарады. Қайта құру кезінде мынадай базалық экономикалық категориялар: капитал, активтер, пассивтер, қаржылық нәтижелер мен ақша ағымдары туралы біздің пікіріміз түбегейлі өзгерді. Қазіргі кезде кейбір ғалым экономистер кәсіпорынның бухгалтерлік балансы мәліметтері негізінде қаржылық талдауды жүргізуді ұсынады, басқалары қаржылық талдауды жүргізу кезінде бухгалтерлік есептілікпен ғана шектелуге болмайды деп есептейді [1].

Бүгінде қаржылық есептілік жүйесі кеңінен қарастырылады және қаржылық жағдайды аналитикалық тұрғыдан талдау қызметінің барлық бөлімдерін қамтиды. Бухгалтерлік есептіліктің негізінде қаржылық жағдайды бағалау барысында тек қана ретроспективтік экспресс-талдау жүргізіледі, ал болжамдық талдау кәсіпорынның ішкі шаруашылық қызметі мен нарықтың даму тенденциясы туралы қосымша ақпараттарды қажет етеді. Кәсіпорынның бухгалтерлік балансы жыл басындағы және жыл соңындағы қаржылық жағдайды көрсететіні және әр тоқсан кезеңінде жүзеге асатыны белгілі.

Осыған байланысты, кәсіпорындарда өтіп жатқан трансформациялық процестер негізінен қаржылық талдауға байланысты. Ақша ағындарын талдау, қаржыландырудың тиімді көздерін іздеу, тиімді инвестициялық шешімдер, есеп және салық саясатының әр түрлерін әзірлеу – осылардың барлығы заманауи кәсіпорындар қызметіне қойылады.

Кәсіпорындардың қаржылық жағдайын талдаудың басты мақсаты (міндеті) келесілер болып табылады:

- қаржылық жағдайға және оның есеп беру мерзіміндегі өзгерісіне баға беру;
- активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды таратудағы рационалды және пайдаланудағы тиімділікті зерттеу;
- айналым капиталының көлемін, оның өсуін (кемуін) және ағымдағы міндеттемелермен арақатынасын анықтау;
- қаржылық-есептілік және несие ережесін сақтау;
- кәсіпорын активтері және оның міндеттемелерінің құрылымын зерттеу;
- ағымдағы активтердің айналымдылық есебі, оның ішінде дебиторлық борыш және қорлар есебі;
- баланстың өтімділігін, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының және төлеу қабілеттілігінің абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін анықтау;
- кәсіпорын табыстылығын бағалау;

- кәсіпорын табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай-ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторларды есептеп шығару;
- кәсіпорынның іскерлік белсенділігін анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау [2].

Осы аталған кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау мақсатын жүзеге асыру үшін тек бухгалтерлік есепті қолдану жеткіліксіз. Көбінесе, жылдық және тоқсан сайынғы есеп беру сыртқы қаржылық талдаудың жалғыз көзі болып табылады.

Кәсіпорындарда қаржылық талдаудың әдісі үш блоктан тұрады:

1. Кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтижелерінің талдауы.
2. Қаржылық жағдайдың талдауы.
3. Қаржылық- шаруашылық қызмет нәтижелігінің талдауы.

Қаржылық жағдайды талдаудың ақпараттың негізгі көзі кәсіпорынның бухгалтерлік балансы (жылдық және тоқсандық есеп берудің №1 формасы). Кез келген кәсіпорын үшін бухгалтерлік баланстың маңызы ерекше болып табылады. Сонымен қатар, қаржылық талдау кәсіпорындардың табысы мен шығынының, активтер мен пассивтердің құрылымындағы өзгерістерді, дебиторлармен және кредиторлармен есептесудің нақты бейнесін сипаттайтын, негізгі кіші параметрлі санды алу болып табылады.

Қаржылық талдаудың тәжірибесінде қаржылық есеп беруде мынадай негізгі әдістері бар[3]:

- горизонтальды (көлденең) талдау- әрбір есеп берудің келесі кезеңмен салыстыруы;
- вертикальды (тігінен) талдау- толықтай нәтижеге есеп берудің әр позиция әсерін анықтаумен қорытындылық қаржылық көрсеткіштердің құрылымын анықтау;
- трендтік талдау- әр есеп берудің позициясын келесі кезеңдермен, трендті анықтау, яғни, жеке кезеңдердің ерекшеліктері мен күтпеген жағдайлардан таза көрсеткіштің негізгі өсу қарқыны. Тренд көмегімен көрсеткіштердің болашақта мүмкін болатын мәндерді қалыптастырады, болжамдық диагноз жүргізіледі;
- коэффициенттік талдау- есеп берудің жеке позициялары арасында қарым-қатынас есебі немесе есеп берудің түрлі позициялары, көрсеткіштердің өзара байланысын анықтау;
- салыстырмалы (кеңістіктік) талдау- жиынтық көрсеткіштердің ішкі шаруашылық талдауы ретінде, фирмалардың жеке көрсеткіштері, еншілес фирмалар, бөлімшелер, цехтардың жеке көрсеткіштері бойынша, сондай-ақ, орта салалы және орта шаруашылық мәліметтерімен бәсекешілердің фирманың шаруашылық аралық көрсеткіштер талдауы.

• факторлық талдау- тікелей түрінде құрамдық бөліктерге бөлшек-тейді, және кері түрі (синтез) онда оның жеке элементтерін нәтижелі көрсеткішке қосады.

Кәсіпорындарда қаржылық талдау шаруашылық қызметтің жалпы, толық талдаудың бір бөлігі болып табылады, ол өзара байланысты екі бөлімнен тұрады: қаржылық талдау мен өндірістік басқаруды талдауы. Осыған байланысты қаржылық есеп берудің мәліметтері бойынша қаржылық талдаудың классикалық үлгісі деп санайды. Ішкі шаруашылық қаржылық талдаудың ақпарат көзі ретінде және бухгалтерлік есептіліктің басқа да жүйелерін, өндірістің техникалық дайындығы туралы мәліметтер, нормативтік және жоспарлы ақпаратты және т.б. пайдаланады.

Қаржылық жағдайды талдау кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдаудың қорытындылаушы кезеңі, ал кәсіпорынның қаржылық қызметі - бұл оның осы қызмет нәтижесінде меншікті және қарыз капиталдың көлемі мен құрамына өзгеріс әкелетін қызметі болып табылады. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау оның шаруашылық қызметінің тенденциясы мен негізгі қаржылық көрсеткіштерін анықтау мақсатында өткен кезеңдермен талданатын бухгалтерлік баланс және пайда мен шығындары туралы есебін талдауды қамтиды.

Сонымен қатар, компанияның қаржылық жағдайын талдаудың келесідей кезеңдері бар:

- меншіктік жағдайын талдау;
- қаржылық жағдайын талдау.

Компанияның қаржылық қызметінің барлық нысандарын, атап айтқанда: негізгі және айналым активтерін оңтайландыру, пайданы қалыптастыру және бөлу, ақшалай төлемдерді және инвестициялық саясатын қамти отырып қаржылық нарықтық қатынастардың объективті экономикалық заңдарын зерттейді, жаңа жағдай кезінде дамыту нысандары мен тәсілдерін әзірлейді.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен болашақ қаржылық мүмкіндіктеріне даму үрдістерін анықтау үшін объективті қажеттілігі туындайды.

Қаржылық есеп жоспарын әзірлеу кезінде ерекше назар- ақшалай кірістердің толықтығын анықтау, ішкі ресурстарды жұмылдыру, өндірістің өзіндік құнын барынша төмендету, капиталды ұтымды пайдалану қажеттілігін анықтау, айналым құралдарының қажеттілігін анықтау, пайданың дұрыс бөлу және пайдалануына бөлінеді.

Кәсіпорын активтерін қалыптастыру туралы мәліметтерінен, қалған бос ақша қаражаттарын нұсқаулықтарында көрсетілгендей, оларды нақты бір мүлікке және материалдық құндылықтарға салуды бухгалтерлік баланс мәліметтері бойынша есептеуге болады. Мүліктік жағдайын тал-

дау оның мүлкіне баға беру (иммобильділік және мобильдік құралдар) және мүліктің көздеріне (меншіктік және қарыздық капиталы) байланысты негізделеді. Кәсіпорынның мобильді активтер негізінен мыналардан құралады: қорлар, дебиторлық қарыздар және ақша құралдары.

Активтердің өсуі (артуы) кәсіпорынның болашақтағы дамуын көрсететін болғандықтан, ол осы кәсіпорын жұмысының оң нәтижесін сипаттайды. Дайын өнім және тауарларды қайта бағалау жүргізілмейді. Сондықтан да олардың құнының өсуі, инфляциялық фактор әсерінен болатыны күмәнсіз.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдауға, сонымен қоса, шаруашылық – қаржылық қызметті бөлшектеп талдау да жатады. Бұл бізге кәсіпорын қызметінің тиімділігін бағалауға, оның төлем қабілеті және рентабельділігіне әсер ететін басқару жүйесіндегі кемшіліктердің мүмкін болатын салдарларын анықтауға, несиені қайтару тәуекелін анықтауға, тәуекелді азайтудың шараларын анықтауға көмектеседі. Ол өзіндік құнды, рентабельділікті анықтау және талдаудан, материалдық қорлардың қозғалысын бағалаудан, ақша қаражаттарының қозғалысын және олардың шығу көздерін талдаудан, негізгі және айнымалы капиталды орналастыруды анықтаудан тұрады.

Егерде кәсіпорынның мүліктік динамикасы бойынша қарастырылған кезеңінде жиынтық активтерінің құрылымының едәуір үлесін мобильдік активтер шамамен 70,0%-ын (қалған 30,0% айналымнан тыс активтердің үлесінде) болса, демек, кәсіпорында активтердің құрылымы «жеңіл» (егерде айналымнан тыс активтердің үлесі 40%-дан артық болса, онда активтерінің құрылымы ғылыми негізделген тұрғыда «ауыр» деп айтылады, ал 40% кем болса онда «жеңіл») деп есептейміз. Ал кәсіпорында активтердің өсуі кәсіпорынның болашақтағы дамуын көрсететін болғандықтан, кәсіпорын жұмысының оң нәтижесін сипаттайтынын білдіреді.

Жалпы теорияда компания капиталы 40%-қарыз, 60% -меншіктік болу тұрақты жағдай болып саналады.

Кәсіпорында қарыз капиталы көбейсе мынадай теріс әсер тигізуі мүмкін:

- қарыздық капиталының көп мөлшері өте қауіпті кредиттік, пайыздық, өтімділікті жоғалту және тәуекел сияқты қаржылық тәуекелдің пайда болуының бірден бір себебі;
- қосымша шығындар пайда болып банкроттыққа ұшырауға қауіп;
- қарыздық капиталы құны несие нарығы ауытқуына тәуелді болуы.

Осылайша, қаржылық есептің маңызды элементі болып саналатын активтерді, талдау барысында, активтердің нақты қолда болуы, құрамы, құрылымы және оларда болған өзгерістер зерттеледі. «Қаржылық есепті-

лікті ұсыну» 1 ҚЕХС сәйкес кәсіпорын активтері келесі жағдайларда қысқа мерзімді болып бөлінеді [4].

1. Егер де активті кәсіпорын бір операциялық циклдің ішінде қолданылған болса немесе ол актив сатуға арналған жағдайда.

2. Кәсіпорынның активтері коммерциялық мақсаттарда қолданылса және оны сату 12 айдың ішінде жүзеге асырылатын жағдайда.

Осы аталған талаптарға сәйкес келмейтін активтердің барлығы ұзақ мерзімді болып саналады.

Кәсіпорын қызмет ету процесінде, оның активтер мөлшері, олардың құрылымы және шығу көздері үнемі өзгерісте болады. Қарыз алушы кәсіпорынның өндірістік әлеуеті оның материалдық-техникалық базасы-мен, яғни негізгі қорларымен сипатталады.

1. Негізгі құралдардың нақты күн коэффициенті. K негізгі құралдардың нақты құны = Қалдық құны бойынша негізгі құралдар / Активтер құны (баланс валютасы).

Бұл коэффициенттің мәні нақты сектор кәсіпорындары үшін баланс активінің барлық сомасының 40 проценттен аз болмауы керек.

Ағымдағы міндеттемелерді өтеуге арналған қаражаттардың үлесін анықтау үшін кәсіпорын активтерінің мобильділік коэффициенті есептеледі.

2. Кәсіпорын активтерінің мобильділік коэффициенті = Баланстың барлық активтерінің құны / Активтер құны (баланс валютасы).

Кәсіпорынның ағымдағы активтерін немесе қарыздарды өтеу үшін арналған қаражаттардың үлесін сипаттайды.

3. Айналым қаражаттардың мобильділік коэффициенті.

Айналым қаражаттардың мобильділік коэффициенті = Ақша қаражаттары және қысқа мерзімді салымдар / Ағымдағы активтердің құны.

Неғұрлым мобильді қаражаттар сомасының азаюы және айналым қаражаттардың мобильділік коэффициентінің күрт төмендеуі төлем қабілеттіліктің нашарлауын сипаттайды. Осымен бірге, нарықтық факторды да ескеру қажет, яғни мобильді активтер сомасының артықшылықта болуы да, олардың жетіспеушілігі сияқты теріс бағаланады. Саудалық – делдалдық кәсіпорындар үшін бұл көрсеткіштің мәні 0,1-ден кем болмауы керек.

Инвестициялық жобаларды талдау кезінде негізгі құралдардың қозғалысына ерекше көңіл бөлінеді. Сондықтан да біз, негізгі құралдардың жаңару және тозу коэффициенттерін есептейміз.

4. Жаңару коэффициенті = Кезең ішінде түскен негізгі құралдардың баланстық құны / Кезең соңындағы негізгі құралдардың баланстық құны.

Бұл коэффициент есеп беріліп отырған кезеңнің соңында қалған негізгі құралдардың қай бөлігін жаңа негізгі құралдар құрайтындығын сипаттайды.

Негізгі құралдардың техникалық жағдайын сипаттайтын маңызды көрсеткіш – негізгі құралдардың тозу коэффициенті. Кәсіпорынның материалдық-техникалық базасын күшейту үшін, негізгі құралдардың жаңарып отыруына көп көңіл бөлу қажет.

5. Негізгі құралдардың тозу коэффициенті = Негізгі құралдардың тозуы / Негізгі құралдардың бастапқы құны [5].

Жоғарыда аталып өткен көрсеткіштер негізгі құралдардың босатылуының үдемелі қарқындылығын сипаттайды. Негізгі құралдардың жағдайын бағалаудың осы аталған көрсеткіштері кезең басы мен соңына есептелінеді. Есептеу барысында олардың динамикасы, бір-біріне тәуелділігі, пайдалану тиімділігі анықталады.

Кәсіпорын активтерін талдау кезінде, олардың қалай таратылғанын және есепті жылы неге көбірек көңіл бөлгенін, сондай-ақ кәсіпорынның өндірістік күш қуаты мен оның негізгі құралдарының жағдайын және кәсіпорын мүлкінің мобильділігін (іске тарту деңгейін) анықтау үшін, кәсіпорынның өндірістік әлеуетінің көлемін анықтау керек.

Алайда, кәсіпорынның мүлік құнының өсу себептерін талдағанда, жоғары деңгейі балансты есептің номиналды көрсеткіштерінің нақты көрсеткіштерден айталықтай ауытқуына әкеліп соқтыратын инфляция әсерін ескеру қажет. Отандық тәжірибеде инфляцияны еске алу тек негізгі құралдардың баланстық құнын құру барысында жүргізіледі.

Баланс валютасындағы ағымдағы активтер үлесін анықтау маңызды: ағымдағы активтер құнының кәсіпорынның барлық мүлкінің құнына қатынасымен анықталатын кәсіпорын активтерінің іске тартылу (мобильді) коэффициентінің өсуі. Ол қарызды өтеуге арналған қаражат үлесін сипаттайды. Коэффициент мағынасы артқан сайын кәсіпорынның үздіксіз жұмысты қамту және кредиторлармен есеп айырысу мүмкіндігі де арта түседі. Бұл қатынастың қолайлы және қалыпты көлемі, кәсіпорынның салалық ерекшеліктеріне байланысты. Өндірістік кәсіпорындарда берілген көрсеткіштің деңгейі 0,5-тен төмен болмауы тиіс.

Кәсіпорын балансының пассив бөлімінде танылған меншікті капитал мен міндеттемелер кәсіпорынның өндірістік қызметін қаржыландыру көздері болып табылады.

Меншікті және қарыздық қаражаттардың арасындағы ұтымды ара қатынас өзара іс-қимыл мен кәсіпорынның жоспарлы және әдістемелік мақсаттарының иерархиясына байланысты, объективті және субъективті жағдайларда қалыптасқан нарықтың барлық түрлерінің жағдайы есептеулерде алынған мәндерімен сәйкес келе бермейді. Ұтымды арақатынас нақты санмен емес, ол тек осы уақыттағы нақты шешімдерді қабылдау үшін бағыт-бағдар болуы тиіс.

Баланстың пассив бөліміндегі қарызға алынған қаражаттардың жоғары үлес салмағы дәрменсіздік (банкроттық) тәуекелінің ұлғаюын көрсетеді. Егер компанияның негізгі меншікті қаражат көзі болса, онда қаржылық тепе-теңдікті жоғалту қаупі айтарлықтай төмендейді, бірақ акционерлер

жоғары дивидендтер ала алмайды. Бұл жағдайда олар компания пайданы барынша өсіру мақсатын көздемейді деп санап, өздеріне тиесілі акцияларын сатулары мүмкін, сол арқылы олардың нарықтық құнын төмендетеді. Капиталды қалыптастырудың басты міндеттерінің бірі - берілген табыстылық және тәуекелділік деңгейін ескере отырып, оның құрылымын оңтайландыру - әр түрлі әдістермен жүргізіледі.

Тәжірибеде, кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау барысында бухгалтерлік баланстың меншікті капиталдың соммасын білдіретін «капитал және резервтер» пассиві бөлімінде кері мәні бар жағдайлар көп кездеседі. Мұның себебі: жарғылық капиталдың құнының төмен болуы; өткен жылдардағы және есепті кезеңдегі шығындар. Мұндай жағдайларда төлемге қабілетсіз кәсіпорындардың талдау әдістері қолданылады. Төлем қабілетсіздігінің белгісі ретінде, айналымнан тыс активтерді сатпаған жағдайда өз қаржылық міндеттемелерін өтеу мүмкін болмайтындығын сипаттайтын баланс құрылымының қанағаттандырылмауы жатады [6].

Сонымен, кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың негізгі мақсаты – қаржылық қызметтегі кемшіліктерді уақтылы анықтау және жою, сондай-ақ кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен оның төлем қабілеттілігін жақсартуға резервтер табу. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы қаржылық есептілікте көрсетілетін жағдайды және олардың қаражатын пайдалануды сипаттайды.

Осылайша, қорыта келе кәсіпорында қаржылық талдаудың құндылығы, кейбір жағдайларда бухгалтерлік есептіліктің кәсіпорынның қызметі туралы бірден-бір қолжетімді ақпараты болып табылатындығынан көрінеді. Меншікті қаржылық ахуалды бағалау үшін сондай-ақ басқарушылық есептілікті, яғни кәсіпорынның есеп саясатын қолданылады. Алайда, кейбір кіші кәсіпорындар да басқарушылық есептілік жүйесі болмауы да мүмкін. Қандай жағдай болмасын бухгалтерлік есептілікті талдауды қолданбай қалуға болмайды, өйткені оның нәтижесі кәсіпорынның қызметін «сырт көз сыншы» дегендей, сырттан бақылауға мүмкіндік береді, әрі оны басқа ақпаратқа қол жеткізе алмаған өзгеде адамдар көре алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1. Колчиной Н.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. для вузов / Под ред. Н.В. Колчиной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 407 с.*
- 2. Володина А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / Под ред. А.А. Володина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М., 2012. – 509 с.*
- 3. Айналым капиталының негізгі элементтерін басқару әдістері // Банки Казахстана: – 2011. – №11. – 12 б.*
- 4. Миржакыпова С.Т., Аппакова Г.Н. Основы бухгалтерского учета по МСФО / С.Т. Миржакыпова., Г.Н. Аппакова. – Алматы, 2011.*
- 5. Абленов Д.О. Қаржылық аудит және талдау: теория, әдіснама, практика: оқу құралы / Д.О. Абленов. – Алматы: Экономика, 2010. – 528 б.*
- 6. Казахстан // Бюллетень бухгалтера. – 2012. – №31. – 19 с.*

А. Кумісбек¹

З.У. Джубалиева¹

*¹ Қазақстанның миллионналық педагогикалық университетінің атына
г. Алматы, Қазақстан*

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БРЕНДА

Аннотация

В современных условиях посткризисного развития, одним из важных вопросов деятельности предприятий является обеспечение и сохранение конкурентоспособности при выходе на внутренний и внешний рынки. Эффективное применение инструментов маркетинга и менеджмента, развитие отношений с потребителями требуют постоянного внимания к изучению целевых аудиторий, оценке восприятия реализуемых стратегий, а также важен постоянный поиск новых идей, который возможен благодаря изучению новых технологий, внедрению креативных решений. Любой товар при появлении на рынке создает о себе некоторое впечатление – положительное или отрицательное, оно появляется неизбежно, как только потребитель узнает о товаре. Исследование различных аспектов брендинга на протяжении последних лет способствует выявлению новых возможностей его эффективного использования в развитии конкурентоспособности предприятий. Целью данной статьи является рассмотрение содержания и значения брендинга в современных условиях, а также подходов к оценке стоимости бренда. Рассмотрены существующие методы оценки стоимости бренда компании, их особенности. Отмечена роль оценки стоимости бренда в обеспечении устойчивых позиций предприятия на рынке.

Ключевые слова: бренд, брендинг, бизнес, анализ бренда, стоимость бренда, конкурентоспособность товара.

Аңдатпа

А Кумісбек¹, З.У. Джубалиева¹

*¹ Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ., Қазақстан*

Брендті бағалауға арналған тәсілдер

Қазіргі дағдарыстан кейінгі даму жағдайында, кәсіпорын қызметінің маңызды мәселелерінің бірі сыртқы және ішкі нарыққа шығу барысында бәсекелестікті сақтау болып отыр. Маркетинг пен менеджмент құралдарын тиімді қолдану, тұтынушылармен қарым-қатынасты жақсарту мақсатты аудиторияны зерттеуге, жүзеге асыратын стратегияларды қабылдауды дұрыс бағалауға, сондай-ақ, жаңа технологияларды зерттеу арқылы, креативті шешімдерді енгізу арқылы үнемі жаңа идеяларды іздестіруге ұдайы көңіл бөліп отыруды талап етеді. Нарықта пайда болған

жаңа өнім өзі жайында белгілі пікірлер қалыптастырады – теріс немесе оң көз-қарас. Брендингтің соңғы жылдардағы түрлі аспектілерін зерттеу кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін дамытуда оны тиімді пайдаланудың жаңа мүмкіндіктерін анықтауға мүмкіндік береді. Осы мақаланың мақсаты брэндингтің қазіргі жағдайдағы мазмұны мен маңыздылығын, сондай-ақ бренд құндылығын бағалау тәсілдерін зерттеу болып табылады. Компанияның бренд құндылығын бағалаудың қазіргі әдістері, олардың ерекшеліктері қарастырылады. Кәсіпорынның нарықтағы тұрақты позициясын қамтамасыз етуде брендтің бағалауының рөлі атап өтілді.

Түйін сөздер: бренд, брендинг, бизнес, бренд талдауы, бренд құндылығы, өнімнің бәсекеге қабілеттілігі.

Abstract

Kumisbek A.¹, Dzhubaliyeva Z.U.¹

*¹Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Approaches to estimating value of brands

In modern conditions of post-crisis development, one of the important issues of enterprises' activity is ensuring and maintaining competitiveness when entering the domestic and foreign markets. Effective application of marketing and management tools, development of relations with consumers require constant attention to the study of target audiences, perceptual evaluation of implemented strategies, as well as the constant search for new ideas, which is possible due to the study of new technologies, the introduction of creative solutions. Any product when it appears on the market creates an impression of itself - positive or negative, it appears inevitable, as soon as the consumer learns about the product. The study of various aspects of branding over the last years helps to identify new opportunities for its effective use in the development of enterprise competitiveness. The purpose of this article is to examine the content and equity of branding in modern conditions, approaches to valuation of the brand. The existing methods of valuation of the company's brand value, their features are considered. The role of the evaluation of the role of the brand in ensuring a stable position of the enterprise in the market is noted.

Keywords: brand, branding, business, brand analysis, brand value, product competitiveness

Как показывает анализ деятельности многих казахстанских предприятий, обеспечение конкурентных устойчивых позиций на рынке сопряжено с преодолением различных препятствий, связанных с изменениями во внешнем окружении, а также сложностью перестраивания деятельности с учетом современных условий развития рынка, отражающих расширение процессов глобализации, рост конкуренции, снижение определенности [1].

В данной статье рассмотрено понятие брендинга, методы оценки стоимости бренда и роли получаемых результатов в формировании или корректировке стратегий маркетинга.

Развитие товарного производства в течение последних десятилетий привело к перегрузке рынка продуктами массового спроса. Понимая, что их продукты не отличаются друг от друга своими функциональными особенностями, производители стали прибегать к использованию эмоциональных составляющих продуктов, называемых брендами. То есть в современном мире бренд становится ключевым условием существования продукта. Поэтому в современных условиях брендинг любого продукта – скорее не прихоть, а необходимость. При подготовке конкурентных стратегий входа на рынок все больше ведущих компаний фокусируется на создании и разработке хорошей стратегии брендинга как одного из самых важных факторов для завоевания доли рынка, потому что именно успешный бренд может сделать продукт известным. В противном случае неадекватный выбор обеспечит неудачу даже лучшему товару. Несмотря на понимание важности бренда в маркетинговой деятельности, в различных сферах и на различных рынках практика ее использования и масштабы научных исследований достаточно различны.

Любой товар при появлении на рынке создает о себе некоторое впечатление – положительное или отрицательное, оно появляется неизбежно, как только потребитель узнает о товаре. Эти ассоциации, восприятие товара потребителем, и называются брендом. **Бренд – это некое впечатление о товаре в умах потребителей, ярлык, который мысленно наклеивается на товар.** Процесс создания бренда и управления им называется брендингом. Он может включать в себя создание, усиление, репозиционирование, обновление и изменение стадии развития бренда, его расширение и углубление. Брендинг – это приемы создания особого впечатления, которые вносят свой вклад в общий имидж и в отношении целевого сегмента рынка к бренду [2].

В самом широком смысле бренд является средоточием всех ожиданий и мнений клиентов, персонала и других заинтересованных сторон об организации, ее продуктах и услугах. Однако, при рассмотрении брендов как бизнес-активов, которые могут быть куплены, проданы и лицензированы, требуется более технический подход.

В процессе исследования вопросов брендинга и подходов к оценке стоимости брендов использовались методы логического, статистического анализа. Исследование различных аспектов брендинга на протяжении последних лет способствует выявлению новых возможностей его эффективного использования в развитии конкурентоспособности предприятий.

Исследованию проблем развития брендинга посвящены труды Аакера Д., Альбы Дж.В., Барлоу Дж.Д., Гренрооса К., Ривза Р., Гэда Т., Райса Эл., Траута Дж., Девиса С.М., Ильгильери Л., Йорхимштайнера Э., Каплана Р.С., Капферера Ж.Н., Келлера К.Л., К Левитта Т.,

Панкрухина А.П. и др. [3, 4, 5]. Исследователями постоянно выявляются различные факторы, определяющие роль бренда в обеспечении конкурентоспособности товара, а также возможные подходы, позволяющие оценить вклад усилий по созданию бренда в обеспечение его узнаваемости и популярности на рынке. Наряду с существующими и потенциальными потребителями, влияние бренда может распространяться на сотрудников и бизнес партнеров организаций-производителей, в том числе инвесторов, торговых посредников и т.п. (рисунок 1) [6].



Рисунок –1. Влияние брендов на инвесторов, акционеров и других участников коммерческой деятельности предприятия [6]

Бренд следует рассматривать в контексте бизнеса, в котором он оперирует. По этой причине обязательной частью любой оценки бренда является оценка бизнеса, имеющего бренд. Оценка бренда имеет решающее значение для создания сильного бренда. Он обеспечивает надлежащее направление ресурсов для получения максимальной ценности: в частности, он помогает компании определить правильный уровень маркетинговых расходов и наложить плату за лицензирование бренда, которые точно отражают полученную выгоду. Кроме того, оценка бренда позволяет оценить эффективность и эволюцию бренд-менеджера и создать систему стимулирования, помогающую в процессах принятия решений и реализации маркетинговых мероприятий. Вместе с тем, несмотря на важность вопроса, проведенное исследование свидетельствует о том, что рассмотрению методов оценки стоимости брендов

посвящено относительно меньшее количество публикаций, по сравнению с другими вопросами управления брендами.

В теории и практике маркетинговой деятельности рассматриваются различные методы оценки стоимости бренда, которые подразделяются на: доходные и расходные, рыночные и бухгалтерские, и другие, основанные на определении денежного потока, создаваемого брендами. Как отмечается специалистами, использование ряда методов на основе различных критериев и оснований не позволяет видеть полной картины для оценки стоимости бренда. В связи с этим, сложно выделить какой-то оптимальный подход для оценки стоимости бренда. Наиболее часто применяемыми отмечаются методы, основанные на затратном, доходном и экспертном подходах. Методы, основанные на доходном подходе, в свою очередь подразделяются на методы, учитывающие и не учитывающие будущие продажи. Также методы оценки стоимости брендов подразделяются на методы фактической и относительной стоимости, когда стоимость бренда выражается в денежных единицах, либо в индексах, баллах, экспертных оценках, или относительно других брендов, на основании информации о товарах-аналогах [7].

Экспертный подход подразумевает набор методик, оценивающих долю генерируемой брендами прибыли. Данный подход считается универсальным, хотя получаемые оценки могут носить субъективный характер. Кроме того, получаемые данные могут характеризоваться значительными колебаниями, в зависимости от балльных оценок.

Таблица –1. Методы оценки стоимости бренда

группа методов	затратный	доходный		экспертный
		с учетом будущих продаж	без учета будущих продаж	
Относительной стоимости	Метод восстановительной стоимости марки	Метод ценовой премии	Рыночная оценка	Метод экспертных оценок
		Метод освобождения от роялти	Метод дохода по акциям	метод Interbrand/Financial World
				Young&Rubicam Brand Asset Valuator
			Метод дисконтной ставки	Brand Equity Ten
V-RATIO Brand Valuation& Analysis				

		Метод освобождения от роялти	Метод роялти	Метод индексов стоимости бренда
Фактической стоимости	Метод суммарных издержек или затрат	Метод будущих доходов	Метод остаточной вмененной стоимости	
	Activity Based Costing		Метод вычисления стоимости активов	
	оценка стоимости Event Brand		Метод на основе отчислений за использование марки	

Примечание – таблица приведена по источнику [7]

Данные подходы к оценке стоимости бренда обладают различными особенностями, достоинствами и недостатками, поэтому могут использоваться в сочетании, дополняя те или иные подходы. Вместе с тем, большинство известных методов оценки стоимости бренда характеризуются недостаточной наглядностью процедуры расчетов, основываются на ограниченном объеме рыночной информации. Различные методологии оценки приводят к расхождениям, что может зависеть от используемых переменных оценки. Трудность оценки бренда определяется также определением бренда. Хотя каждое предприятие имеет имя, которое определяет его личность, убеждения, некоторые бренды выходят за рамки простой этикетки. Бренды включают в себя различные потенциальные аспекты, такие как:

- товарные знаки,
- торговые названия,
- рецептуры продуктов/рецепты,
- маркетинговые материалы,
- руководства по стилю,
- веб-сайты и URL-адреса,
- уникальная упаковка / знаки отличия.

Поэтому первая причина сложности возникает из-за того, что в покупке может присутствовать более одного элемента.

При рассмотрении подходов к оценке стоимости брендов кроме других условий немаловажным является количество выпускаемых компанией брендов. В случае, если у компании существует монобрендовая

архитектура, один бренд закрепляется за всеми выпускаемыми товарами. В более распространенной ситуации, когда компания владеет несколькими брендами, стоимость бизнеса относится к стоимости активов и потоку доходов того направления бизнеса, которое привязано именно к этому бренду. При этом оценивается вся цепочка создания стоимости бренда, чтобы понять связи между маркетинговыми инвестициями, данными отслеживания бренда, поведением заинтересованных сторон и стоимостью бизнеса, чтобы максимизировать доход, который владельцы бизнеса могут получить от своих брендов [5].

Важное значение в определении состояния развития бренда является выявление вклада бренда. Показатели стоимости брендов, содержащиеся в рейтинговых таблицах, относятся только к потенциально передаваемым активам бренда, но для маркетологов и менеджеров оценка общего вклада бренда в бизнес дает понимание сущности, причин и взаимосвязей, помогающих оптимизировать деятельность компаний. Вместе с тем, вклад бренда характеризует собой общее увеличение стоимости акций, которое бизнес получает от владения брендом.

Бренды влияют на различные заинтересованные стороны, как было отмечено, не только на клиентов, но также и на персонал, стратегических партнеров, регуляторов, инвесторов и других, оказывая существенное влияние на финансовую стоимость, превышающую то, что может быть куплено или продано во время транзакции.

Для характеристики значения оценки стоимости бренда в развитии маркетинговой деятельности был рассмотрен один из методов оценки бренда, разработанный с участием компании Brand Finance, и признанный во всем мире как стандарт ISO [6]. Он определяет бренд как «маркетинговый нематериальный актив, включающий, но не ограничивающийся названием, терминологией, знаком, символом, логотипом, дизайном, или их комбинацией, предназначенный для идентификации товаров или услуг, создающий отличительные образы и ассоциации в сознании участников бизнес-процесса и, таким образом, создающий экономические выгоды и стоимость». Одним из результатов методики оценки бренда, предлагаемой Brand Finance, является определение силы бренда, непосредственно и легко поддающаяся влиянию тех, кто отвечает за маркетинг и управление брендами. Чтобы определить силу бренда, используется Индекс силы бренда (BSI). Компания анализирует маркетинговые инвестиции, капитал бренда (гудвилл, созданный клиентами, сотрудниками и другими заинтересованными сторонами) и, наконец, влияние этих факторов на эффективность бизнеса. Современные системы учета определяют гудвилл как меру позитивного отношения финансовых рынков к будущему

компания и выделяют ее на конкретные элементы, которые привели к ее созданию, такие как бренды, патенты, базы данных и ноу-хау.

После анализа бренду присваивается значение Индекса BSI от 0 до 100 баллов, которое вводится в расчет стоимости бренда. На основе значения индекса каждому бренду присваивается рейтинг между AAA + и D в формате, аналогичном кредитному рейтингу. Бренды с рейтингом AAA + являются исключительно сильными и хорошо управляемыми, соответственно слабому бренду присваивается рейтинг D [6].

Согласно метода компании Brand Finance стоимость брендов определяется с помощью таблиц рейтингов, используя «Метод отчислений роялти». Этот подход предполагает оценку вероятных будущих продаж под эгидой бренда и расчет ставки роялти, которая могла бы взиматься за использование бренда, то есть того, сколько владелец должен был бы заплатить за использование бренда, если бы он ему не принадлежал.

Процесс этой методологии включает следующие этапы [6]:

1. Расчёт силы бренда по шкале от 0 до 100, основываясь на ряде факторов, таких как эмоциональная связь, финансовые показатели и устойчивость, и т.д. Этот показатель известен как Индекс Силы Бренда и рассчитывается с использованием данных бренда из базы данных BrandAsset®. Valuator – крупнейшей в мире базы данных брендов, которая измеряет капитал бренда, вознаграждение и факторы эмоциональных образов для оценки индивидуальности бренда агностическим методом.

2. Определение диапазона ставок роялти для соответствующих брендовых секторов. Это производится путем анализа сопоставимых лицензионных соглашений, взятых из обширной базы данных Brand Finance о лицензионных соглашениях и других онлайн-баз данных.

3. Расчёт ставки роялти. Чтобы получить ставку роялти, на диапазон ставок роялти накладывается значение показателя силы бренда.

4. Определение доходов от конкретных брендов, оценивается долей доходов материнской компании, относящуюся к определенному бренду.

5. Определение прогнозируемых доходов от конкретного бренда, используя функцию исторических доходов, прогнозы аналитиков по стоимости капитала и темпы экономического роста.

6. Применение ставки роялти к прогнозируемым доходам для получения доходов от бренда.

7. Доходы бренда дисконтируются после вычета налогов до чистой приведенной стоимости, которая равна стоимости бренда.

В содержании оценки бренда включается:

- внутреннее понимание бренда,
- отслеживание ценности бренда,
- сравнительный анализ конкурентов,
- историческая стоимость бренда.

Сила бренда выражается рассчитываемым Индексом по 100 балльной шкале:



Рисунок – 2. Сила бренда [6]

В расчет входит оценка защищенности бренда и другие вопросы. На основании проводимой оценки компании могут определять для себя круг действий, направленных на выработку стратегий брендинга. На основании оценки стоимости бренда вырабатываются рекомендации по повышению стоимости бренда в целях роста продуктивности бизнеса и уточнения занимаемой позиции по сравнению с конкурентами.

В частности, на основании данных, получаемых с использованием данной методики маркетологам представляется возможность связать свои бренды с эффективностью бизнеса, оценивая рентабельность инвестиций (ROI), связанных с решениями и стратегиями бренда:

- оценка бренда бизнеса,
- вклад бренда,
- оценка товарных знаков,
- оценка нематериальных активов,
- аудит бренда,
- аналитика исследований рынка,
- оценка отслеживания эффективности бренда,
- прибыль на маркетинговые инвестиции,
- транзакция бренда,
- управление брендом,
- бренд-архитектура и управление портфелем,
- позиционирование и расширение бренда,
- франчайзинг и лицензирование.

Кроме того, результаты могут выступать основанием независимой оценки всех форм бренда и нематериальных активов для финансистов и аудиторов:

- оценка бренда бизнеса + вклад бренда,
- оценка товарных знаков,
- оценка нематериальных активов,
- аудит бренда,
- аналитика исследований рынка,
- прибыль на маркетинговые инвестиции,
- управление брендом,
- бренд-архитектура,
- позиционирование и расширение бренда,

- слияния, поглощения и юридическая экспертиза по повышению финансирования
- франчайзинг и лицензирование,
- управление налогами и трансфертное ценообразование,
- независимый эксперт.

Результаты оценки стоимости бренда способствуют выработке сценариев роста бизнеса. Выявление существующих возможностей, эффективное использование имеющихся ресурсов способствуют повышению эффективности развития бизнеса. Изучение зарубежного опыта управления брендами, а также предлагаемых подходов к оценке брендов может быть полезным в практической деятельности отечественных предприятий по укреплению позиций на рынке в постоянно изменяющихся условиях [7]. Кроме того, изучение зарубежного опыта управления брендами, развития представлений о ценности брендинга может способствовать повышению эффективности использования данного направления маркетинговой деятельности в стратегическом управлении деятельностью отечественных предприятий.

Сделан вывод о том, что существующие методы оценки стоимости бренда имеют различные особенности, основаны на оценке различных критериев и оснований. В то же время получаемые результаты отличаются широким диапазоном, в связи с чем необходимо использование совокупности методов оценки. Получаемая информация может использоваться в формировании стратегии маркетинга.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента РК народу Казахстана от 31 января 2017 года «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкуренция». [Электронный ресурс]: URL: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-31-yanvary-a-2017-g (дата обращения 5.09.2017).
2. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. – М.: Вильямс, 2005. – С. 28-59.
3. Тулембаева А.Н. Брендинг - современное оружие в конкурентной борьбе. - Журнал CITY-BUSINESS.08(09)2007.
4. Найзагарин А.А. Актуальность развития брендинга в РК. //Вестник КазНУ. 2005, №5.
5. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М., 2008. – 440 с.
6. Годовой отчет о самых ценных брендах в России и мире. [Электронный ресурс]: URL: http://brandfinance.com/images/upload/russia_50_2017_locked_rus.pdf (дата обращения 5.09.2017).
7. Никулина К.Г. Методы оценки стоимости бренда //Экономика и управление народным хозяйством. 2012. – апрель. №4. – С. 31-36.

М.А. Канабекова¹, А.А. Маденова¹

*¹ Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ., Қазақстан*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫҒЫ МАҢЫЗЫ МЕН ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

Аңдатпа

Мақалада Қазақстан Республикасы экономикасына инвестициялардың әсері, маңызы, артықшылықтары, дамыту жолдары мен кедергілері жайлы айтылған. Қазақстан экономикасының қазіргі сәттегі даму барысында халықаралық инвестициялардың маңызы өте зор. Еліміздің тәуелсіздік алғанынан бері халықаралық инвестициялардың көлемінің айтарлықтай өсуін байқаймыз. Экономиканың қазіргідей тұрақты даму деңгейінде халықаралық инвестициялардың қарқынды өсуі байқалады, оның даму қарқыны халықаралық сауда өсуінің даму қарқынынан да әлдеқайда жоғары. Әлем елдері экономикалық даму деңгейіне қарамастан экономикалық өсімге жету үшін шетел инвестицияларын тартудың тәсілдері мен амалдарын жетілдірумен айналысады. Сауда ағымдарының, шетел инвестицияларының ағымдарының және технологияның айырбасының либерализациясы деңгейінде кәсіпорындардың нарықтағы күресі бұдан да агрессивті болып бара жатыр. Капитал, инновациялық қызмет технологиялармен, квалификацияланған адам ресурстарымен қамтамасыз етілуі және тиімді ұйымдастырушылық және басқарушылық тәжірибесі – кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады және сәйкес макроэкономикалық жағдайларда қабылдаушы елдердің экономикалық даму көрсеткіштерін өсіруге көмектеседі. Бірақ, көптеген елдер инвестиция тартқысы келетінін және ол жоғары бәсеке деңгейінде өтетінін ескеру керек. Сондықтан да шетел инвестицияларды тартуды зерттеу осы таңда өзекті мәселелердің бірі.

Түйін сөздер: халықаралық инвестиция, халықаралық сауда, экономикалық өсім, нарық, бәсекеге қабілеттілік, экономика.

Аннотация

М.А. Канабекова¹, А.А. Маденова¹

*¹ Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы, Казахстан*

Значение и современное состояние инвестиций в экономике Республики Казахстан

В статье рассматриваются влияние, значимость, преимущества, пути и препятствия для инвестиций в экономику Республики Казахстан. В нынешнем развитии экономики Казахстана значимость международных инвестиций немаловажно. Мы наблюдаем стремительный рост объема международных инвестиций с момента приобретения независимости. Наблюдается развитие мирового хозяйства, наравне с иностранными инвестициями, его темпы превышают темпы роста международной торговли.

Все страны, несмотря на экономическую степень развития, чтобы достичь экономического роста развивают методы и пути роста международных инвестиций.

Иметь капитал, инновационные технологии, квалифицированных человеческих ресурсов и практику эффективной организации и управления – играют важную роль для конкурентоспособности предприятия и соответственно в макроэкономических ситуациях улучшает экономические показатели развития страны.

Но в инвестиции заинтересованы много стран и нужно учесть, что конкуренция на него довольно сильная. Поэтому сейчас исследование международных инвестиций является актуальным вопросом.

Ключевые слова: международные инвестиции, международная торговля, экономический рост, рынок, конкурентоспособность, экономика.

Abstract

Kanabekova M.A.¹, Madenova A.A.¹

*¹Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Importance and current situation of investments in the economy of the Republic of Kazakhstan

The article examines the influence, significance, advantages, ways and obstacles for investments in the economy of the Republic of Kazakhstan. In the current development of Kazakhstan's economy, the importance of international investment is important. We have seen a rapid growth in the volume of international investment since independence. There is a development of the world economy, on an equal footing with foreign investments, its rates exceed the growth rates of international trade.

All countries, despite the economic degree of development, in order to achieve economic growth, develop methods and ways of increasing international investment.

To have capital, innovative technologies, qualified human resources and the practice of effective organization and management play an important role in the competitiveness of the enterprise and, accordingly, in macroeconomic situations, improve the economic performance of the country.

But a lot of countries are interested in the investment and it needs to be taken into account that the competition is quite strong. Therefore, now the study of international investment is an urgent issue.

Keywords: international investment, international trade, economic growth, market, competitiveness, economy.

Елбасының Шетел инвесторларының кеңесімен кезекті жиналысында қазіргі кезде Қазақстанда 20 мың кәспорын шетел капиталының қатысумен жұмыс істейді, оның ішінде 7 мыңы шикізат өндіруші салаларда еместігі айтылған болатын. Инвестицияларды тартудың жан басына шаққандағы көрсеткіші бойынша еліміз соңғы он жылда үздік үштіктің құрамында болатыны жоспарланып отыр.

Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаев 2017 жылғы Қазақстан халқына «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты

жолдауында: «Қазақстан шетел инвестицияларын тарту ісіндегі көшбасшылығын сақтап қалуы қажет. «Астана» халықаралық қаржы орталығы ел экономикасына қаржы ресурстарын тартуда маңызды рөл атқаруға тиіс», - деп атап көрсеткен. Осыған қатысты келесідей міндеттер алға қойылды:

Қазақстанда өндірістер ашу жөнінде Қытаймен бірлескен инвестициялық бағдарламаны тиімді жүзеге асыру керек. Қытай тарапымен уағдаластыққа қол жеткізілді. Нысандар белгіленіп, нақты жұмыс істеуі қажет.

Бұл қазақстандықтар үшін 20 мың жаңа жұмыс орнын ашатын заманауи өндіріс болмақ. Қазір 6 жоба жүзеге асырыла бастады, ал 2 жоба іске қосылды. Соның бірі – гибридтік және толықтай электрлі JAC автомобильдерін ірі құрылғылардан құрастыратын зауыт.

Тұтастай алғанда, Қазақстанның өз Инвестициялық стратегиясы болуға тиіс. Үкімет оны биылғы 1 қыркүйекке дейін әзірлеуі керек.

Халықаралық ынтымақтастық аясында ұлттық экономикалық мүдделерді қорғап, ілгерілету қажет. Бұл, ең алдымен, ЕАЭО, ШЫҰ ішінде Жібек жолы Экономикалық белдеуімен ұштасатын жұмыстарға қатысты. Ол үшін экономикалық дипломатия жұмысын қайта құрып, жандандыра түсу қажет [1].

Тікелей инвестицияларды тарту бірлескен кәсіпорындар ашу, еншілес кәсіпорындар ашу, мемлекеттік кәсіпорындарды шетел капиталының қатысуымен жекешелендіру, басқаруды шетелдік алпауыт өндірістік кәсіпорындарға беру және банк секторын инвестициялау арқылы жүзеге асады.

Қазақстан Президенті Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан–2050» Стратегиясында инвестициялар мен бәсекеге қабілеттіліктен қайтарым, табыстылық қағидаттарына негізделген жалпы экономикалық прагматизмді экономикалық саясаттың жаңа курсы деп анықтады. Жаңа курсқа сәйкес экономикалық әлеуетті арттыру мақсатында Қазақстанда қолайлы инвестициялық ахуал жасалуы керек. Тиімді мемлекеттік инвестициялық саясат мемлекет экономикасының даму прогресіне әсер етеді. Бұл прогресс, ең алдымен, макроэкономикалық көрсеткіштердің оң динамикасына, яғни, ЖІӨ өсімі, мемлекет азаматтарының өмір сүру деңгейін көтеру болып табылады. ҚР-ның статистикалық мәліметтеріне сәйкес, халықтың өмір сүру деңгейі жақсарғаны байқалады. Осылайша, Қазақстанда соңғы 8 жылда ЖІӨ-нің деңгейі 62,6%-ға өсті, айтарлықтай күнкөріс деңгейінен кем тұратын халықтың үлесі қысқарды, шамамен 1% кедейлік деңгейі төмендеді. Яғни бүгінде осы мәселелерге ҚР-ның Президенті ерекше көңіл бөледі және оларды шешудің оң тенденциясы инвестициялық қызметпен анықталады.

Қазіргі кезде мемлекеттің алдында тұрған маңызды міндеттердің бірі экологиялық, әлеуметтік, саяси, экономикалық жаһандану және дағдарыс жағдайындағы елдің экономикалық дамуының тұрақтылығын қамтамасыз ету болып табылады. Осыған байланысты озық экономиканы, жаңа эконо-

микалық тұтқаны және елдің даму тұрақтылығын қалыптастыру үшін инвестициялық даму жобаларын пайдалану қажеттіліктерін анықтау керек [2].

Біздің еліміздің мемлекеттік инвестициялық саясатының басты мақсаты бюджеттік емес қаржыландыру көздеріне жағымды орта қалыптастыру және отандық және шетелдік инвестиция көздерін тиімді инвестициялық проектiлердiң мемлекеттiк қолдау мақсатында тарту болып табылады.

Елімізге тұрақты құны бар бірнеше экономикалық секторлар бар: табиғи ресурстарды дамыту, инфрақұрылым, байланыс және ақпарат. Бұл секторларды дамыту тек экономикалық өсуге әсер етіп қана қоймай, әлеуметтік салаға да, Қазақстанның әлемдік ұйымдарға бірігуіне де әсер етеді. Бұл капиталды қажет ететін салалар, олардың дамуы үшін шетелдік капиталды ғана қажет етіп қана қоймай, мемлекеттің қатаң стратегиялық бақылауы да қажет.

Нарықтық қатынастарға назар аудара отырып, экономикалық реформалардың негізгі бағыты экономикалық өсудің жоғары қарқынын қамтамасыз етуге және экономиканың тиімділігін арттыруға бағытталған мемлекеттің инвестициялық саясатының дамуы мен жүзеге асырылуы болып табылады. Қазіргі жағдайда республиканың экономикасына шетел капиталын тарту, үкіметтің реформаларды тереңдету бағдарламасының және шектеулі ішкі қаржыландыру көздері жағдайында, экономиканың құрылымдық өзгерісін қамтамасыз ету үшін өте маңызды.

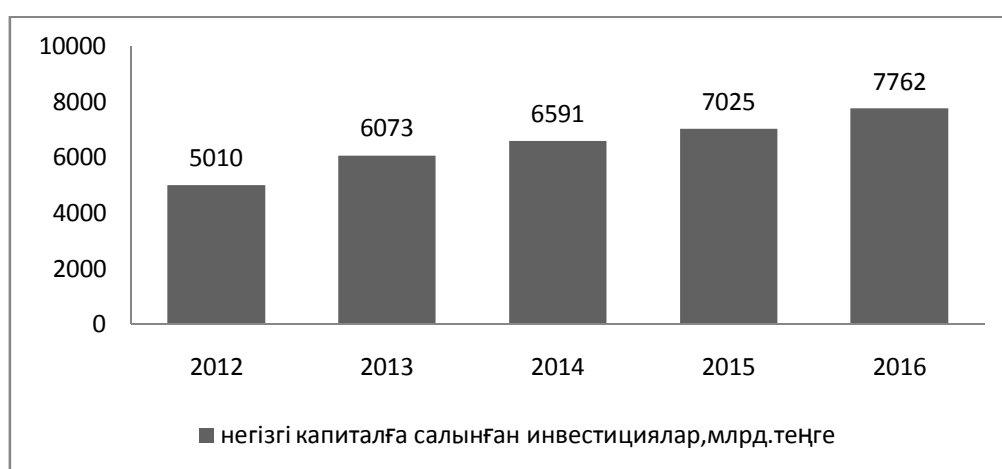
Мемлекеттің экономикасын дамыту үшін елдер арасындағы өзара тиімді экономикалық ынтымақтастықтың негізгі бағыттарының бірі болып табылатын шетелдік инвестицияларды тарту және тиімді пайдалану қажет.

Шетелдік инвестициялардың көмегімен Қазақстан экономикасының индустриалды құрылымын жетілдіру, жаңа жоғары технологиялық өндірістерді құру, негізгі құралдарды жаңғырту және көптеген кәсіпорындардың техникалық қайта жаратқандырылуы, мамандар мен қызметкерлерді даярлау, озық менеджменттерді енгізу, маркетинг және ноу-хау жетістіктерін енгізу, ішкі нарыққа бір мезгілде жоғары сапалы отандық өнімдермен толықтыру мен қатар шет елдерге экспортты ұлғайту мүмкін болады.

Қазақстан экономикасына шетелдік инвестициялар тарту – объективті қажетті үдеріс. Көптеген елдердің әлемдік тәжірибесі шетелдік капиталдың түсуі және оларды пайдалануды мемлекеттік реттеу экономикаға оң әсерін тигізетіндігін көрсетеді.

Инвестициялар орта және төмен экономикалық даму деңгейі төмен елдерде жеке кәсіпкерлікті құру мен нығайтуға ықпал етеді, күрделі жобаларды жүзеге асыру үшін капитал тартуды, қарыз капиталының нарығында аралас компаниялар құру арқылы жеңілдетеді. Дағдарысты еңсеру стратегиясы мен тактикасы Қазақстан экономикасының әлемдік экономикалық қарым-қатынастарға қаншалықты сәтті енуіне байланысты [3].

Инвестиция ел экономикасын ілгерілетудің қозғаушы күші екендігі белгілі. Осыған байланысты тәуелсіздік алған жылдар ішінде еліміздің экономикасына тікелей шетел инвестицияларын тарту мәселесіне ерекше басымдық беріліп келеді. Бұл маңызды міндетті жүзеге асыру барысында Елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың еңбегі өлшеусіз екендігін ерекше атап айту парыз. Тәуелсіз Қазақстанды төрткүл дүниеге түгел әйгілеп, әлемнің ең ірі инвесторларын тартуда Мемлекет басшысы шынайы көшбасшылық қарымдылық танытты. Соның нәтижесінде Қазақстан Республикасы бүкіл ТМД мемлекеттерінің ішіндегі экономикасына ең көп шетел инвестициясы құйылған ел болып табылады. Мәселен, Ұлттық банктің дерегі бойынша, тек соңғы 10 жыл көлемінде ғана, яғни 2005-2015 жылдар аралығында Қазақстан экономикасына 237 миллиард АҚШ доллары көлемінде тікелей шетел инвестициясы тартылған екен [4].



Ескерту: [4] дерек көзі негізінде жасалған

Жақында әлемдегі беделді Doing Business агенттігінің бизнес жүргізу ахуалын зерттеген арнайы баяндамасы жарық көрді. Осы сараптау негізінде Қазақстан әлем елдері арасында бизнес жүргізу мәселесі бойынша бұдан бұрынғы 41-ші орындағы көрсеткіштерін едәуір жақсартып, 35-ші орынға көтерілді. Осы әлемдік сараптау негізінде Қазақстан бірқатар көрсеткіштер бойынша әлемнің ең дамыған елдерінен де қара үздіріп, көш бастады. Мәселен, «Миноритарлық инвесторларды қорғау» көрсеткіші бойынша еліміз жаһандық бәсекеде 3-ші орынды иеленсе, бизнес жүргізу заңдарын жетілдіру мәселесінде ерекше жетістіктерге қол жеткізген әлемдегі алғашқы ондықтағы мемлекеттердің қатарынан ойып тұрып орын алды. Мемлекет басшысының тікелей тапсырмасы бойынша еліміздің Инвестициялар және даму министрлігінің «KAZNEX INVEST» инвестиция және экспорт жөніндегі ұлттық агенттігі» акционерлік қоғамы Қазақстанның инвестициялық тартымдылығын одан әрі арттыру, инвестициялық саясаттың тиімділігі мен икемділігін жақсарту мақсатында кешенді шараларды іс жүзіне асыруда және олардың қалтқысыз орындалуын қамтама-

сыз етіп келеді. Сонымен бірге, 2015 жылы Мемлекет басшысының ел экономикасына инвестиция тартуды одан әрі жетілдіруге байланысты нақты тапсырмаларына орай Инвестиция тарту жөніндегі үкіметтік кеңес құрылды. Бұл кеңестің жұмысын негізгі үш бағыт бойынша жүргізу көзделінуде. Біріншіден, мемлекет-жекеменшік әріптестігі жобаларына және жекешелендірілген нысандарға инвестиция тарту; екіншіден, жалпы инвестициялық ахуалды жақсарту; үшіншіден, трансұлттық компаниялардан тікелей шетел инвестицияларын тартуды қамтамасыз ету болып табылады. Мемлекет тарапынан жүйелі түрде жүргізілген осындай кешенді шаралар өзінің игі нәтижелерін көрсетуде. Соңғы жылдары ел экономикасына тартылған тікелей шетел инвестициялар ауқымында азиялық көшбасшы елдердің үлесі қомақты. Оның ішінде Қытай Халық Республикасының еліміздің экономикасына әкелген инвестициясы көш бастап тұрғанын ерекше атап өткен жөн. «Нұрлы жол» бағдарламасының шеңберінде көлік-инфрақұрылымдық, өнеркәсіптік, құрылыс материалдары, жол-құрылыс техникаларын шығару және қайта өңдеу салаларының нысандары бойынша 51 ірі жобаны жүзеге асыру белгіленді. Осы жобаларға байланысты Қытайдан келетін тікелей инвестиция 26,2 миллиард доллар көлемінде болмақ. Сонымен бірге, еліміздің экономикасына Жапония мен Оңтүстік Кореядан келген инвестиция көлемі де ауыз толтырып айтуға тұрарлық. Мәселен, Ұлттық банктің мәліметі бойынша, азиялық мемлекеттерден ел экономикасына тартылған тікелей шетел инвестициясы көлемінің ішінде Жапонияның үлесі 24 пайызды құраса, Оңтүстік Кореяның үлесі 16 пайызға тең екен. Осы ретте ірі шетел инвесторлары қатарында 2015 жылдан Астана қаласында автомобильдерді өңдеу жөніндегі логистикалық терминал құрылысының жобасын жүзеге асыра бастаған «NYK Line» атты жапониялық компанияны және Шымкент қаласындағы әуежайды жаңғырту жобасын қолға алмақ болып отырған «Jalux» атты екінші Жапония компаниясын, сонымен бірге полиметалл рудаларын зерттеу жұмысы жөніндегі жобаны жүзеге асыра бастаған «KORES» атты Оңтүстік Корея компаниясын ерекше атап өтуге болады. Әлемдік экономикада орын алған қаржы-экономикалық қиындықтарға қарамастан, Қазақстан соңғы кезде инвестиция салуға ең қолайлы мемлекеттер рейтингінде үздіктер қатарынан көрінуде. Оған өткен жылы ел экономикасына тартылған тікелей шетел инвестициясының көрсеткіші нақты дәлел. Ұлттық банктің мәлімдеуінше, 2016 жылы ел экономикасына тартылған тікелей шетел инвестициясының көлемі 2015 жылмен салыстырғанда 40 пайызға өсіп, 20,6 миллиард АҚШ долларын құраған екен [5].

Инвестициялық қызмет үшін жағымды жағдайлар қалыптастыру үшін мына мәселелерді қолға алу керек:

- салық жүйесін, амортизациялық аударымдарды пайдалану және амортизацияны есептеу механизмін жетілдіру;
- инвестициялық қызмет субъектілеріне арнайы салық режимдерін белгілеу;
- инвесторлардың мүдделерін қорғау;
- инвестициялық қызмет субъектілеріне жерді, басқа да табиғи ресурстарды пайдалану жеңілдіктерін беру;
- инвестициялық қызмет субъектілеріне рейтинг өткізетін және рейтингтік бағаларды жариялайтын ақпараттық-сараптама орталықтарын құру және дамыту;
- монополияға қарсы шараларды қабылдау;
- несиелендіруді жүзеге асыруда кепілдерді қолдану мүмкіндігін кеңейту;
- инвестициялық қызмет субъектілерінің меншікті инвестициялық қорларды құруына мүмкіндік жасау;
- инфляция қарқынына байланысты негізгі қорларды қайта бағалауды жүргізу.

Келешекте қолайлы инвестициялық белсенділікті күшейту үшін келесі шаралар ұсынылады:

- шетел фирмаларымен біріккен жобаларды дайындау және жүзеге асыруды үйлестіру;
- дамыған елдер үкіметтерімен мақсатты займдар және халықаралық қаржылық ұйымдармен бірге сауда-экономикалық байланыстар бағдарламалары және жобалары шеңберінде өндіруші және өңдеуші өнеркәсіптің басымдықты салаларына инвестиция тарту бойынша жұмыстарды жалғастыру;
- негізгі капиталды инвестициялауға бағытталған табыстың бір бөлігін салық салудан босату.

Қазіргі кезде Қазақстан экономикасына шетел инвестицияларының келуінің жаңа перспективалары ашылып жатыр.

Бірінші, ең негізгі шетел капиталын тарту бағыты оның көмегімен Қазақстанның алынбаған ғылыми техникалық потенциалын меңгеру, әсіресе машина жасаудың конверсияланатын кәсіпорындарында.

Екінші, Қазақстанның экспорттық потенциалы кеңейту және диверсификациялау.

Үшінші, импорт алмастырушы өндіріс құру, халық тұтыну тауарларының, азық-түлік тауарларының, дәрі-дәрмектің, машина жасау өнімдерінің, т.б. өндірісін дамыту.

Төртінші, транспортпен байланыс, өңдеуші салалар мен инфрокұрылым сфералары.

Бесінші, бай табиғи қорлары бар, еңбегі мол аймақтарға (бірінші кезекте оңтүстік, батыс және орталық) шетелдік инвестицияның келуіне ықпал ету.

Ішкі инвестициялық ресурстар өте тапшы бүгінгі экономикалық жағдайда экономиканы тұрақтандыруға, реформаларды тереңдету және құрылымдық өзгерістерді жүзеге асыру шетел капиталын тартпайынша мүмкін емес.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» // Қазақстан Республикасы Президентінің ресми сайты [Электрондық ресурс]. – URL: http://www.akorda.kz/kz/addresses/addresses_of_president/memleket-basshysy-nnazarbaevtyn-kazakstan-halkyna-zholdauy-2017-zhylgy-31-kantar.

2. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» стратегиясы [Электрондық ресурс]. – URL: <http://www.adilet.gov.kz/kk/node/41934>.

3. Мұсабеков С.М., «Экономикалық теория»: Оқу құралы. / Мұсабеков С.М., – 2015. – Алматы. – С.223-231.

4. Статистикалық деректер // Қазақстан Республикасы Статистика жөніндегі агенттігінің ресми сайты [Электрондық ресурс]. – URL: <http://www.stat.gov.kz/>

5. Инвестиция – экономика нәрі [Электронд.ресурс]. URL: <https://egemen.kz/article/investitsiya-%E2%80%93-ekonomika-nari> (жүгіну уақыты: 02.10.2017)

Р.Б. Азбергенова¹, Цзяо Ши¹

*¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая,
г. Алматы, Казахстан*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

Страховой рынок как часть финансово-кредитной сферы является объектом государственного регулирования и контроля в целях обеспечения его стабильности функционирования с учетом значимости страхования в процессе общественного воспроизводства. Повсеместно страховое дело выделяется в специальную область хозяйственного законодательства и административного контроля.

Необходимость государственного регулирования диктуется двумя факторами: защитой потребителя (т.е. страхователя) и проводимой правительством экономической политикой. В рамках решения первой проблемы государство (через свои органы или независимые организации) может контролировать содержание договора страхования, размер взносов, порядок урегулирования спорных ситуаций. Особое внимание государственные органы уделяют долгосрочному страхованию, а также вопросам выполнения страховщиками своих обязательств. В статье определены перспективные направления совершенствования системы государственного регулирования рынка страховых услуг.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая премия, страховые услуги, страхование рисков, страховой надзор, актуарий, страховой фонд, страхователь.

Аңдатпа

Р.Б. Азбергенова¹, Цзяо Ши¹

*¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

Қазақстандағы сақтандыру нарығын мемлекеттік реттеуді жетілдіру

Қоғамдық ұдайы өндіріс процесінде сақтандырудың маңыздылығын ескере отырып, оның қызмет ету тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында сақтандыру нарығы қаржы-несие саласының бір бөлігі ретінде мемлекеттік реттеу мен бақылаудың объектісі болып табылады. Барлық жерде сақтандыру ісі шаруашылық заңнама пен әкімшілік бақылаудың арнайы саласына бөлінеді.

Мемлекеттік реттеудің қажеттілігі екі факторға, яғни тұтынушыны қорғау (сақтанушыны) мен үкіметпен жүргізіліп отырған экономикалық саясатқа келіп тіреледі. Бірінші мәселені шешу кезінде мемлекет (өз органдары немесе тәуелсіз ұйымдар арқылы) сақтандыру келісім-шартының мазмұнын, жарналар көлемін, дау тудыратын жағдайларды реттей алады. Мемлекеттік органдар ерекше назарды ұзақ

мерзімді сақтандыруға, сондай-ақ, сақтық ұйымдарының өз міндеттерін орындау мәселелеріне аударады. Мақалада сақтандыру қызметі нарығын мемлекеттік реттеу жүйесін жетілдірудің басымды бағыттары анықталған.

Түйін сөздер: сақтандыру нарығы, сақтандыру сыйлықақысы, сақтандыру қызметтері, тәуекелдерді сақтандыру, сақтандыруды қадағалау, актуарий, сақтандыру қоры, сақтандырушы .

Abstract

Azbergenova R.B¹, Jiao Shi¹

*¹ Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

Improvement of state regulation of insurance market in kazakhstan

The insurance market as part of the financial and credit sphere is a subject to the state regulation and control in order to ensure its stability of operation, taking into account the importance of insurance in the process of public reproduction. Overall, the insurance business is segregated into a special area of economic legislation and administrative control.

The need for state regulation is dictated by two factors: the protection of the consumer (ie the insurer) and the government's economic policy. Within the framework of solving the first problem, the state (through its bodies or independent organizations) can control the content of the insurance contract, the amount of contributions, and the procedure for settling disputable situations. The state bodies pay a particular attention to long-term insurance, as well as issues of insurers' performance of their obligations. The article defines promising directions for improving the system of state regulation of the insurance services market.

Keywords: insurance market, insurance premium, insurance services, risk insurance, insurance supervision, actuary, insurance fund, insurer.

Страховой рынок как часть финансово-кредитной сферы является объектом государственного регулирования и контроля в целях обеспечения его стабильности функционирования с учетом значимости страхования в процессе общественного воспроизводства. Необходимость государственного регулирования диктуется двумя факторами: защитой потребителя (т.е. страхователя) и проводимой правительством экономической политикой. В рамках решения первой проблемы государство (через свои органы или независимые организации) может контролировать содержание договора страхования, размер взносов, порядок урегулирования спорных ситуаций. Особое внимание государственные органы уделяют долгосрочному страхованию, а также вопросам выполнения страховщиками своих обязательств. Помимо этого, государственные органы обычно регламентируют следующие стороны деятельности страховщиков:

1) лицензирование страховых операций и регистрацию страховых организаций, компаний, в том числе фирм, представляющих иностранный страховой капитал;

2) требования о финансовых гарантиях страховщиков по обеспечению страховых обязательств, в частности за счет создания резервов на покрытие убытков, и наличия резервов профессионально подготовленных кадров экспертов и специалистов;

3) порядок определения и расчета платежеспособности страховых организаций, наличия у них технических резервов и их размещение;

4) условия прекращения деятельности страховщиков, например в случае отзыва лицензии и банкротства;

5) порядок работы государственного страхового надзора, контролирующего деятельность страховщиков в стране;

6) проведение ежегодного аудита страховой, перестраховочной и финансово-хозяйственной деятельности страховых организаций, порядок утверждения и публикации их годовых балансов;

7) осуществление обязательных видов страхования;

8) положения об организационно-правовых формах страховых компаний, о страховых посредниках, об условиях страхования и страховых тарифах.

Государственное регулирование страхового рынка осуществляется посредством специальной налоговой политики, принятия законов по отдельным видам предпринимательской деятельности, отражающих порядок заключения договоров страхования и решения возникающих споров. Государство также устанавливает, с учетом интересов всего общества, обязательные виды страхования.

Регулирующая роль органов государственного страхового надзора предусматривает выполнение в основном трех функций, с помощью которых обеспечивается надежная защита страхователей.

1. Регистрация тех, кто осуществляет действия, связанные с заключением договоров страхования, – первая и главная функция. Регистрацию должны пройти все страховщики. В ходе регистрации выясняется профессиональная пригодность страховщика, его финансовое положение. Органом государственного страхового надзора акт регистрации оформляется выдачей соответствующего разрешения или лицензии.

2. Обеспечение гласности. Каждый, кто профессионально занимается страховой деятельностью, обязан опубликовать проспект, содержащую полную, правдивую и четкую информацию о финансовом положении страховщика. Принцип гласности проводится через положения законодательных актов о страховой деятельности. Чтобы не допускать ограничения конкурентной борьбы, орган государственного страхового надзора должен проверить, насколько достоверна представленная информация. Открытость информации о финансовом положении страховщиков способствует сохранению конкурентной борьбы.

3. Поддержание правопорядка в отрасли. Орган государственного страхового надзора может учинить расследование нарушений закона, принять административные меры в отношении тех, кто действует вопреки интересам страхователей, или передать дело в суд. Орган государственного страхового надзора наделен многими полномочиями по проверке оперативно-финансовой деятельности страховщиков [1, с. 47].

Страховая деятельность, как и любая лицензируемая деятельность, предусматривает определенные публично-правовые отношения с государственными органами. Суть данных отношений заключается в государственном надзоре за страховой деятельностью [2, с. 32].

Масштабные рыночные реформы в Казахстане обуславливают значительный рост рисков всех экономических субъектов: государства, бизнеса, домохозяйств. В таких условиях особая роль отводится механизмам страховой защиты интересов предприятий, организаций и граждан. Несмотря на более чем два десятилетия развития рынка страховых услуг, его потенциал все еще в полной мере не реализован. Одна из причин отставания Республики Казахстан от общемирового уровня страхового обеспечения – нерешенность проблемы создания сбалансированного взаимодействия участников страхового рынка и государства, совмещающего элементы прямого и непрямого государственного управления (рыночного саморегулирования).

Практически во всех странах с развитой экономикой рынок страхования является одним из базовых элементов сектора финансовых услуг. Современные страховые механизмы эффективно противодействуют рискам, характерным для мирового хозяйства, обеспечивая тем самым соблюдение финансовых интересов экономических субъектов и социальную защиту общества в целом. Кроме того, финансовые ресурсы страхования являются важным макроэкономическим фактором: они выступают стабильным источником долгосрочных инвестиций в экономику, тем самым заметно влияя на состояние государственных и корпоративных финансов.

Необходимость в государственном надзоре обусловлена спецификой деятельности страховых организаций, заключающейся в формировании страхового фонда за счет средств страхователей и перераспределении этого фонда в установленных законом и договором случаях.

За историю Казахстана было принято четыре законодательных акта, регулирующих страховую деятельность. Действующий Закон РК "О страховой деятельности", который позволяет жестче регламентировать деятельность организаций, вносит элементы упорядоченности в процесс страхования.

В соответствии со ст. 10 Закона Республики Казахстан "О страховой деятельности", к участникам страхового рынка относятся:

- страховая (перестраховочная) организация;
- страховой фонд;
- страховой агент;
- страхователь, застрахованный выгодоприобретатель;
- актуарий;
- уполномоченная аудиторская организация (уполномоченный аудитор);
- общество взаимного страхования;
- иные физические и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, связанную со страхованием [3].

Формы взаимодействия этих институтов должны адекватно отражать масштабы, содержание и основные функции подсистем страхового рынка: государственных органов и организаций в области страхования, страхователей и страховщиков, объектов инфраструктуры рынка страховых услуг, но этого, к сожалению, в законе нет. На наш взгляд, в страховом деле участие государства должно проявляться в таких направлениях, как развитие государственного страхования и регулирование страхового бизнеса.

В Законе 1993 г. "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан» в связи с принятием Закона Республики Казахстан "О страховании в Республике Казахстан" оговаривалось, что ныне никакого особенного государственного страхования не существует и что во всех случаях оно должно рассматриваться в качестве разновидности предпринимательской деятельности. Опыт использования данного закона показал, что это было не лучшее решение, и в следующем варианте Закона "О страховании" от 30 октября 1995 г. (и последующих) были предусмотрены статьи, касающиеся роли государства в страховой деятельности. Так, был учрежден Государственный страховой надзор, определены его права и обязанности, уточнен порядок лицензирования, т.е. началось возрождение цивилизованного регулирования страховых отношений при сильном государственном контроле и умеренной протекционистской защите внутреннего рынка.

Основным событием в регулировании страховой деятельности 2010 года было принятие Закона Республики Казахстан "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования". Закон был разработан в соответствии с Концепцией развития финансового сектора РК на 2007-2011 г. [4].

Основными концептуальными направлениями Закона являются следующие вопросы:

1. Усиление защиты интересов потребителей страховых услуг. В рамках данного вопроса с 01.01.2012 г. предусмотрено предоставление

дополнительных гарантий для страхователей путем включения в систему гарантирования страховых выплат аннуитетного страхования.

2. Развитие страхования жизни.

3. В целях повышения эффективности надзора путем комплексной оценки капитализации страховой организации для покрытия своих рисков и в т.ч. рисков, связанных с деятельностью других участников страховой группы, вводятся консолидированный надзор страховых организаций и закрепление основ регулирования и надзора за страховыми группами и холдингами, а также их аффилированных лиц.

4. Развитие инфраструктуры страхового рынка, путем расширения перечня участников страхового рынка и установление правовых основ их деятельности, в частности:

– закрепление статуса новых участников страхового рынка, таких как андеррайтер, аджастер, сюрвейер, в целях обеспечения осуществления точной оценки принимаемых на страхование рисков, определения размера причиненного вреда, улучшения качества предлагаемых страховых продуктов и их продвижения потребителям страховых услуг.

– введение ограничений в части приема страховым агентом наличных денег, полученных от страхователя в уплату страховой премии по договору страхования в два этапа.

Необходимо отметить, что дополнительными мерами государства в лице АФН по совершенствованию нормативных правовых актов являются совершенствование системы обязательного страхования, процедуры системы стресс-тестинга и тестов раннего предупреждения для осуществления дистанционного надзора и анализа деятельности страховых (перестраховочных) организаций, требований к методике расчета страховых резервов, финансовой и регуляторной отчетности. Кроме того, введение подхода пруденциального регулирования страховых организаций, основанного на рисках (Solvency II), создание таблицы смертности по ОГПО работодателя за причинение вреда жизни (здоровью) работника при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей, расширение инвестиционных возможностей страховых организаций по страхованию жизни, установление требований к осуществлению страхового посредничества через Интернет. Начиная с 2010 года, и в течение 3-х лет поэтапно будет увеличиваться капитализация страховых компаний. Минимальный размер гарантийного фонда в секторе общего страхования вырастет на 20%, в секторе страхования жизни – на 30% [5, с. 22].

Таким образом, становление страхового рынка в РК происходило в три этапа: 1) этап с 1992-1995 гг. связан с резким ростом количества страховщиков; 2) в 1996-2004 гг. имела место общая тенденция сокращения численности и укрупнение страховых организаций; 3) с 2004 и по

настоящее время характеризуется в основном качественными изменениями рынка: распространение страхового подхода на систему соцобеспечения, увеличение количества форм добровольного, а также развитие обязательных видов страхования [6].

Итак, важнейшие факторы эффективности государственного регулирования страхового рынка следующие:

- ориентация на реальную ситуацию;
- учет закономерностей страховой деятельности;
- ясность (и недвусмысленность правовых норм);
- настойчивость в их реализации, невзирая на лица, а также осуществление контроля и санкций;
- стабильность.

При этом государство не может и не должно стать обладателем «монополии», поскольку объективно существующие в экономике «провалы госрегулирования» (инерционность системы управления, информационная асимметрия, коррупционные риски и проч.) означают: саморегулирующиеся институты и организации на рынке являются необходимыми элементами. Однако развитие институциональной экономической среды сопряжено с возникновением так называемых нежелательных экстерналий, «институциональных ловушек» – неэффективных, но устойчивых норм.

Анализ институциональной среды страхового рынка Казахстана показал, что действующая на нем система регулирования демонстрирует признаки наличия институциональных ловушек. В частности, переход от децентрализованной модели регулирования финансового рынка к интегрированному (так называемая «концепция мегарегулятора», когда все без исключения сегменты рынка: банковский, инвестиционный и страховой секторы контролирует Национальный банк РК), является неоднозначным.

Необходимость создания мегарегулятора предусматривает значительную степень интеграции самого финансового рынка, к примеру, когда банковские учреждения предоставляют, кроме чисто банковских, еще и страховые, включая пенсионные, услуги. Именно в такой ситуации замена нескольких органов регулирования одним представляется вполне оправданной. В Казахстане, на сегодня, объединение банков, инвестиционных и страховых компаний носит, скорее ситуационный, нежели системный характер.

Создание единого органа финансового регулирования в Казахстане формирует комплекс проблем, связанных с конфликтом интересов участников рынка (например, страховых и инвестиционных компаний), ресурсной асимметрией (по финансовым, информационным ресурсам) участников рынка и органа надзора, что делает модель взаимодействия

государства и бизнеса неустойчивой в целом, склонной с одной стороны, к расширению сферы и полномочий регулирования, а с другой – к снижению эффективности контроля.

Внедрение новой модели страхового рынка требует более глубокого осмысления зарубежного опыта в области методологии и методов регулирования страхового рынка, более того необходимо с точки зрения выхода на международные рынки страховых услуг, учитывая действующее членство Казахстана в ВТО. Анализ указывает на необходимость развития следующих элементов национальной системы государственного регулирования рынка страховых услуг: 1) система управления рисками (на основе EU Solvency II Directive); 2) эффективное страховое законодательство; 3) баланс между интегрированным и пруденциальным надзором; 4) действенные институты саморегулирования; 5) информационная открытость и прозрачность страхового рынка.

Несмотря на то, что система государственного регулирования страхового рынка в Республике Казахстан демонстрирует позитивную динамику, процесс еще далеко не завершен и это предоставляет самые широкие возможности для дальнейшего совершенствования взаимоотношений государства и участников рынка в будущем, имея целью улучшение качества и надежности страховых услуг, и, в конечном итоге – повышение уровня жизни общества в целом.

Список использованной литературы:

- 1 Губкевич Т. В., Винощук О.Н. *Страхование. Учеб. пос.* / Т.В. Губкевич., О.Н. Винощук. – М.: РГОТУПС, 2003. – 194 с.
- 2 Абрамов В.Ю. *Страхование: теория и практика. Учебник* / В.Ю. Абрамов. – М.: "Волтерс Клувер", 2007. – 512 с.
- 3 Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 г. № 126-II "О страховой деятельности". [Электрон. ресурс]. – 2017. – [URL:::https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1021136](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1021136) (дата обращения: 12.09.2017).
- 4 Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 декабря 2006 года № 1284 "О Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007-2011 годы". [Электрон. ресурс]. – 2017. [URL:::https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan.../id-P060001284_](https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan.../id-P060001284_) (дата обращения: 19.09.2017).
- 5 Обзор рынка страхования Казахстана / Официальный сайт АО "Рейтинговое агентство Регионального финансового центра города Алматы [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: www.rfcaratings.kz. (дата обращения: 12.09.2017).
- 6 Баймагамбетова З.А. *Страхование. Учебное пособие.* / З.А. Баймагамбетова. – Астана: КазАТУ, 2010. – 162 с.

ЖАС АЛЫМДАРДЫ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 334.012.6
МРНТИ 06.56.25

А.К. Адельбаева¹

¹ *Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУЫ

Аңдатпа

Экономиканың дамуы кез келген елдің дамуының негізі болып табылады. Тиісінше, экономиканың өте маңызды құраушы буыны кіші және орта кәсіпкерлік десек болады. Тұрасында шағын кәсіпкерлік кіші кәсіпорын, шағын фирманың қызметіне негізделген бизнес. Шағын бизнес кез келген елдің экономикасында маңызды да көлемді орынға ие. Ол елдің әлеуметтік-экономикалық жүйесінің ажырамас бөлігіне айналған. Шағын бизнес азаматтардың көп бөлігін өз ісін ашып, табыс табуға жағдай жасау арқылы нарықтық қатынастардың тұрақтылығын қамтамасыз ете отырып, елдің әлеуметтік-экономикалық жүйесінің ажырамас бөлігіне айналған.

Шағын және орта кәсіпкерлік экономиканың шешуші буыны десек қателеспейміз. Бұл салада жұмыс орындар ашылып, салықтар төленеді, зейнетақы жарналары аударылып, сол арқылы елдің қаржы жүйесінің басқа буындарының жұмыс істеуіне өз септігін тигізеді. Мақала шағын және орта бизнес сияқты өзекті тақырыпқа арналған. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерліктің ағымдық жағдайы талданған.

Түйін сөздер: экономика, мемлекет, шағын және орта бизнес, кәсіпкерлік, қолдау, даму.

Аннотация

А.К. Адельбаева¹

¹ *Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы, Казахстан*

Развитие малого и среднего бизнеса

Одной из основ развития любой страны является развитие экономики. Соответственно, составной и очень важной частью экономики является малое и среднее предпринимательство. По сути, малый бизнес – предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий. Малый бизнес играет в экономике любой страны довольно большую роль. Он является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны, обеспечивая

стабильность рыночных отношений, втягивая большую часть граждан страны в эту систему отношений путем открытия ими собственного дела, обеспечивая доход.

Малый и средний бизнес, на наш взгляд, является одной из ключевых звеньев экономики. В этой сфере создаются рабочие места, уплачиваются налоги, перечисляются пенсионные взносы и тем самым оно помогает функционировать и другим звеньям финансовой системы страны. Эффективность производства. В статье рассматривается очень актуальная тема посвященная малому и среднему предпринимательству, анализируется текущее состояние малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.

Ключевые слова: экономика, государство, малый и средний бизнес, предпринимательство, поддержка, развитие.

Abstract

Adelbaeva A. K.¹

*¹Kazakh national pedagogical university named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

The development of small and medium business

One of the pillars of development of any country is the development of the economy. Accordingly, an integral and very important part of the economy is small and medium enterprises. In fact, small business entrepreneurship, based on the small firms, small enterprises. Small business plays in the economy of any country is quite a big role. It is an integral part of the socio-economic system of the country, ensuring the stability of market relations, involving the majority of citizens in this system of relations by opening their own business, providing income.

Small and medium business in our opinion is one of the key elements of the economy. In this area, jobs are created, taxes are paid, be transferred to pension contributions and thereby it helps to function and other parts of the financial system of the country. the efficiency of production. The article discusses a very topical issue devoted to small and medium enterprises, analyzes the current state of small and medium business in the Republic of Kazakhstan.

Key words: Economics, government, small and medium business, enterprise, support, development

Шағын және орта кәсіпкерлік әрбір елдің экономикасының қуатты қозғаушы күші. Дамыған елдердің экономикасында біруақытта ірі, орта және шағын кәсіпорындар жұмыс жасайды. Кәсіпрынның көлемі салалар мен технологиялық ерекшеліктеріне байланысты. Әлемнің көптеген елдерінде шағын кәсіпкерліктің өсуі экономиканың дамуы мен оның тиімділігін арттыру мәселесінде шешуші орында. Кәсіпкерлік басты, маңызды экономикалық және саяси міндеттердің қатарында.

Шағын кәсіпкерлік болашақта экономиканың ең тұрақты бөлігіне айналатын экономиканың негізі десек қателеспейміз. Ол әлеуметтік және экономикалық тұрақтылық, миллиондаған жұмыс орындары, тұрақты даму. [1]

Шағын және орта бизнестің даму мәселелері біздің елімізде мемлекеттік деңгейде қарастырылатын мәселелер қатарында. Мемлекет бұл саланы басымды сала ретінде қолдап отырады, оны дамыту үшін бюджет қаражаты есебінен қаржыландыру мәселесіне көп көңіл бөледі. Республикада шағын кәсіпкерлікті қолдау мақсатында әр түрлі мемлекеттік ұйымдар қызмет етуде. Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерліктің қалыптасуы 4 кезеңді қамтиды:

1. Тәуелсіздік алғанға дейінгі шағын кәсіпкерлік (1986-1990 жж.);
2. Нарықтық экономикаға өтудің алғашқы сатыларындағы шағын кәсіпкерлік (1991-1996 жж.);
3. Нарықтық қатынастардың қалыптасу кезеңіндегі шағын кәсіпкерлік (1997-2000 жж.);
4. Шағын кәсіпкерлік дамуының қазіргі кезеңі (2001 жылдан бастап).

Алғашқы үш этап Қазақстанның тәуелсіздік алуымен, нарықтық қатынастардың қалыптасуымен және республикада меншіктің жаңа формасының пайда болуымен байланысты. Осы кезеңдердің арасында жеке кәсіпкерлікті дамытудың нормативті – заңды және институционалды негіздері қалыптасты. 2000 жылдан бастап еліміздегі шағын кәсіпкерлікті дамытуда қызметті ретке келтіруге бағытталған бірқатар шаралар кешенінің енуімен сипатталады. [2]

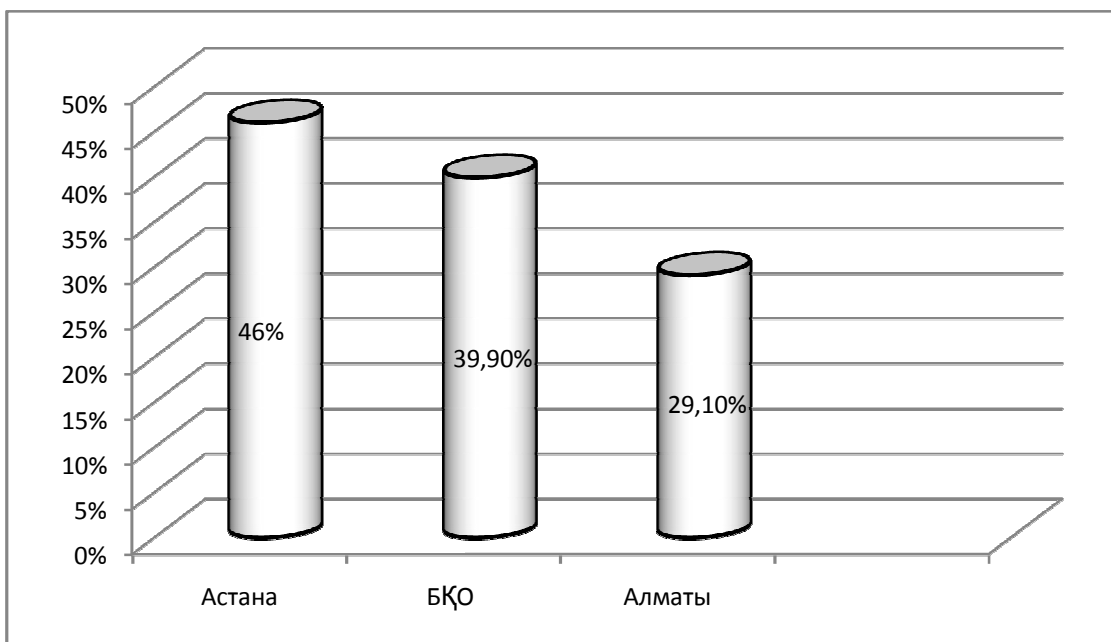
ҚР Кәсіпкерлік кодексінде аталып өткендей, кәсіпкерлік дербес, бастамашыл қызмет болып табылады. Кәсіпкерлер мүлікті, өндірісті пайдалануда, тауарларды сату, жұмыстарды орындау, қызметтер көрсетуде таза табыс алады.

Дамыған елдердің тәжірибелері көрсетіп отырғандай, шағын және орта бизнесті қалыптастыру мен дамыту экономиканы нығайту үшін қолайлы алғышарттар жасайды. Атап айтқанда, нарықта тауарлар мен қызметтер көбейеді, жаңа жұмыс орындары ашылады, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктері өмірге енгізіледі. Шағын кәсіпорындардың дамуы нарықты тауар және қызметтермен толықтырады, экспорттың әлеуетін арттырады және жергілікті шикізат ресурстарын тиімді пайдалануға мүмкіндік жасайды. Шағын бизнесті дамыту арқылы біз экономикалық өсуге қол жеткізе аламыз, яғни шағын кәсіпкерлік есебінен жалпы ішкі өнім көлемін арттыру, толық жұмысбастандықты қамтамасыз ету. Бәсекені жетілдіру – тауарлар мен қызметтер сапасын арттыру сияқты мәселелерді толықтай шеше аламыз.

Басқа мемлекеттердегідей, елімізде де бұл салаға көңіл бөлінеті айтпаса да белгілі. Мемлекеттік деңгейде шағын бизнесті дамыту мен қолдау үшін әртүрлі бағдарламалар жасалып, қолданылып келеді.

Елімізде шағын кәсіпкерлікте жалпы ішкі өнімнің 25,6% тиесілі, ал ШОБ еңбекпен қамтылғандар үлесі республикалық еңбек нарығының 36% қамтиды. ШОБ аймақтар арасында жалпы аймақтық өнімді қалыптас-

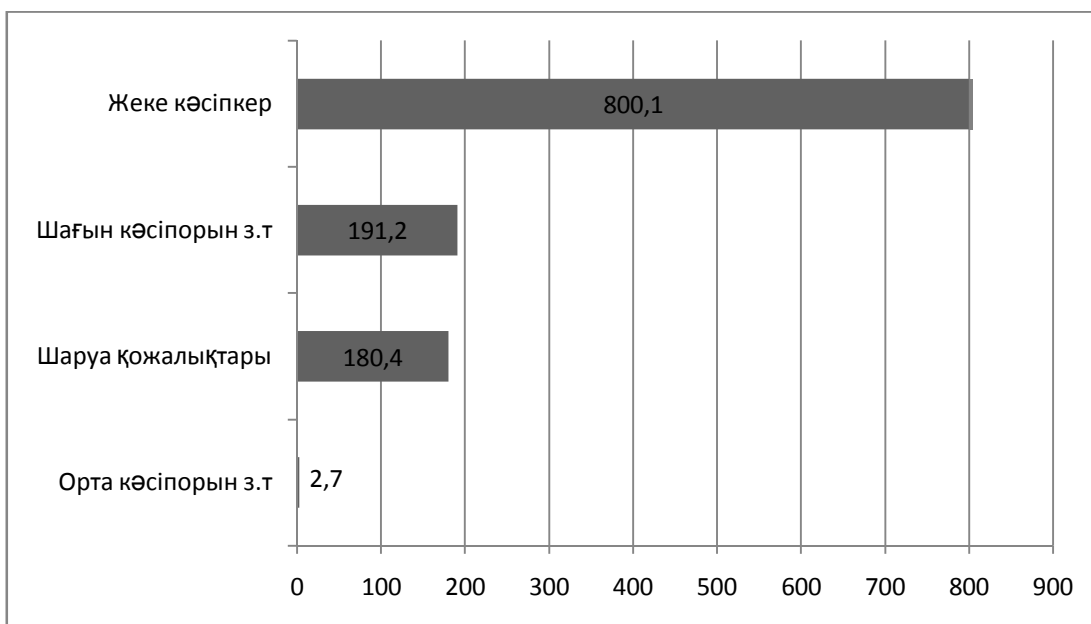
тыруда Астана қаласы – 46%, Батыс Қазақстан облысы – 40% және Алматы – 29% үлес көрсетіп отыр.



Дерек көзі: www.zakon.kz [3]

2017 жылдың қаңтар айындағы мәліметтерге сүйенсек ҚР-да 800 мың жеке кәсіпкер өз жұмысын атқаруда, ол ШОБ 68% құрайды. Жеке кәсіпкерлердің тең жарымы (47%) сауда-саттық саласына тиесілі. Заңды тұлға болып табылатын шағын кәсіпорындарының саны бір жыл ішінде 8%-ға өсіп, 191 мың бірлікті құраған. Шағын кәсіпкерліктің көп бөлігі сауда секторында – 30% және құрылыс саласында – 16%-ды құрап отыр.

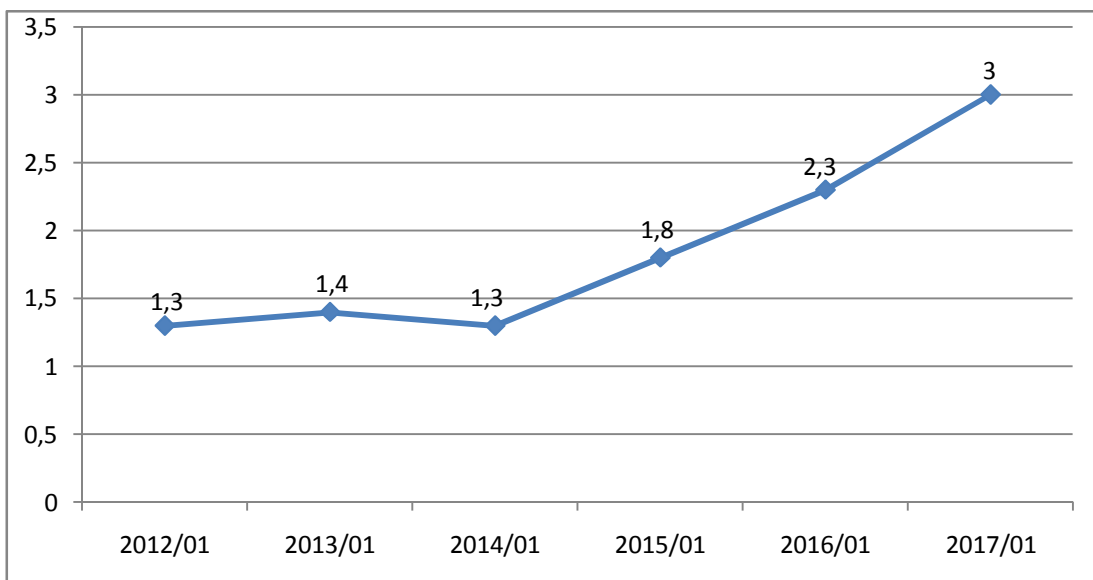
2017 жылдың қаңтар айындағы ШОБ саны



Дерек көзі: www.zakon.kz [3]

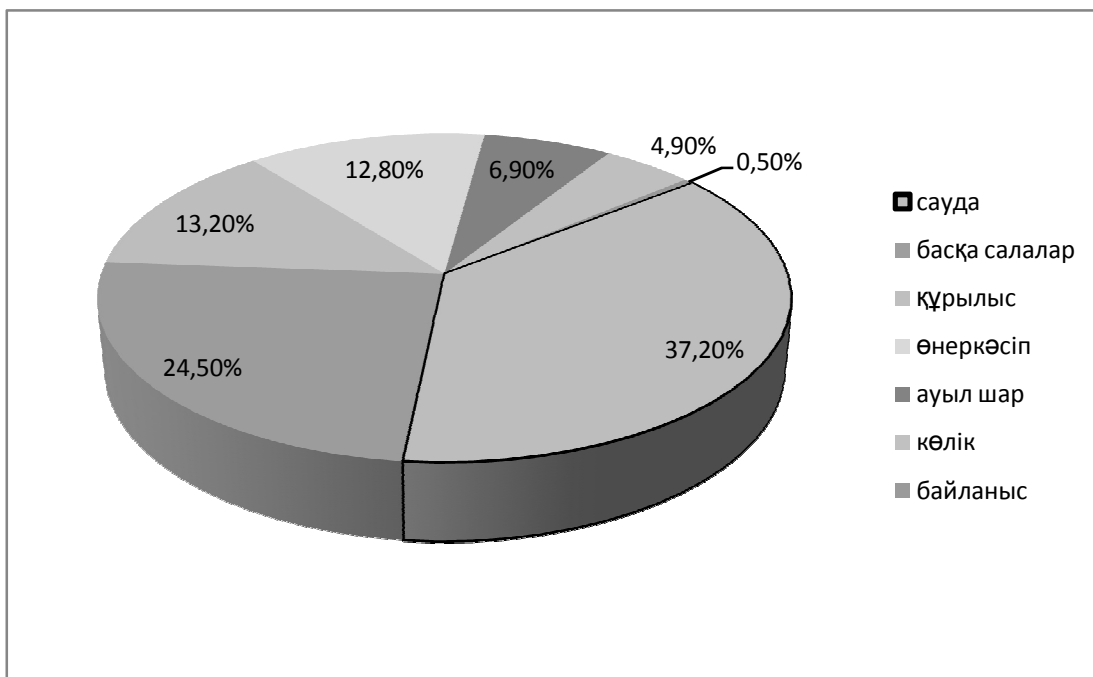
2015 жылдан бастап ШОБ несиелеу қарқынды түрде жүріп жатыр. Несиелеу бағыттары кәсіпорындардың негізгі қызмет түрлерін көрсетеді: сауда (37%) , құрылыс (13%), өнеркәсіп (13%) және экономиканың негізгі секторымен байланыссыз басқа да салалар (24%).

Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген несиелер (трлн.тг)



Дерек көзі: www.zakon.kz [3]

2017 жылдың қаңтар айына салалар бойынша несиелеу құрылымы



Дерек көзі: www.zakon.kz [3]

Жалпыға белгілі мемлекеттік бағдарламалардан тыс 2015-2017 жылдар аралығында ШОБ дамытуға ХҚҰ-дан 2020 жылға дейін қаражаттар тартылған. Ағымдағы жылдан бастап АДБ жобасы бойынша 200 миллион доллар көлемінде үшінші траншты жүзеге асыру жұмыстары басталды. Жоба ШОБ қаржыландыруға қолжетімділікті арттыруға, 2020 жылға дейін қарыз алушылар мен берілген несиелер санының үлесін 20%-дан жоғарыға арттыруға бағытталған. Сондай-ақ, гендерлік саясат бойынша кем дегенде 50 миллион доллар әйелдер кәсіпкерлігіне бағытталады. 120 миллион доллар Алматы мен Астана қаласынан тыс кәсіпорындарды несиелеуге бөлінетін болады.

Әлемдік банк (ХҚДБ) осы жылы ШОБ бәсеке қабілеттілік жобасы бойынша тағы да 9,24 миллион доллар бөлетін болып отыр. Жоба мақсаты – үкіметтік бағдарламаларды нығайтып, ШОБ құзыреттілігін арттыру. [3]

Үстіміздегі жылдың 9 қыркүйегінде Мемлекет басшысы Үкімет жұмысындағы басым бағыттардың бірі ретінде жаппай кәсіпкерлікті ынталандыру және жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуді белгіледі. Елбасы жүктеген міндеттерді жүзеге асыру мақсатында, «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы, кәсіпкерлікті дамытуға арналған 10 қадамды ұсынады. Осы қадамдардың ішінде шағын және орта бизнестің де көкжиегін кеңейту мәселелері қарастырылған. Шағын және орта кәсіпкерліктің экспортқа бағдарлануына ерекше көңіл бөлетіндігін атап кеткен. Мемлекеттің экономикалық дамуының бәсеңдеуі, бізді дамуға жетелейтін жаңа күштерді іздеуге итермелейді. Егер ондаған жылдар бойы ел экономикасы ірі компанияларға тәуелді болып келсе, бүгінгі күні біз ол жағдайды өзгертіп, шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуымыз керек. Әсіресе, экспортқа бағытталған кәсіпорындарға назар аударғанымыз жөн. Олар өз кезегінде тауарларын Қытай, Ресей, Иран сынды елдердің үлкен нарығына шығара алатын еді. Шағын және орта кәсіпкерлік секторының да ішкі проблемалары баршылық. Мысалы, дамыған елдерде шағын және орта кәсіпкерліктің экспорттағы үлесі қазақстандық көрсеткіштерден он есе жоғары - 25 пен 50 пайыз арасында болып отыр. Бұл ел кәсіпкерлерінің айтарлықтай бөлігі сауда секторында екендігімен, ал өзге озық елдерде керісінше өндіруші болып отырғандығымен түсіндіріледі. Мәселен, Польшада шағын және орта кәсіпкерліктің 93% кәсіпорындары экспорттық қызметпен шұғылдануда.

Бүгінде Қазақстанда экспортты қолдаудың жалпыға мойындалған барлық мемлекеттік қолдау шаралары бар, олар түрлі мемлекеттік мекемелер арасында «шашырап кеткен». Бұл шаралардың келісілмеуіне, экспортты қолдау жөніндегі ұйымдардың арасында бірдей функциялар жүктеуге әкелуде. Органдар арасындағы осы түсініспеушіліктердің бәрінен кәсіпкерлеріміз жапа шегіп отыр.

Сондықтан, экспорттаушыларды қолдау жан-жақты тетік болып саналатындығын және түрлі құралдарды пайдалануды қажет ететінін ескере отырып, барлық шараны бірыңғай әрі жүйелі үдеріске байланыстыру қажет. Бұл үшін Экспортты ілгерілетудің ортақ стратегиясын әзірлеп, қандай компаниялардың экспортқа шығуға әлеуеті бар екенін анықтаудан бастап, өзге елдерде түрлі көрмелер мен алаңдар ұйымдастыруға дейінгінің бәрін қамту керек.

Түпкі мақсат осы кәсіпорындарды табу және экспорттық нарықтарға ілгерілету болып табылады. Егер олар жеткіліксіз болса, онда олардың қатарын өсіру үшін қалыптасу кезеңінде мемлекеттік тапсырысты ұзақ мерзімді негізде (3 жылға келісімшарт) алуы үшін басымдықтар беруге дейінгі түрлі қолдауларды қамтамасыз еткен жөн. Осыған байланысты экспортты қолдаудың барлық шарасын бір терезе қағидатындағы оператормен бірге шағын және орта кәсіпкерліктің экспортқа бағдарлануы мәселесіне шоғырландыра отырып, экспортты ілгерілетудің жаңа стратегиясын әзірлеу ұсынылады. Аудан орталықтарына дейін өңірлік инфрақұрылымы қалыптасқанын, орта және ірі кәсіпорындардың сандық негіздегі базасы, шетелдердің сауда-өнеркәсіп палаталарымен жолға қойылған байланысы бар екенін ескерсек, экспорт саласындағы бірыңғай операторды «Атамекен» ҰҚП басқара алар еді деп отыр. [4]

Қорыта келе, ШОБ тұрақты азаматтық қоғамның негізі және барлық қазақстандықтардың әл-ауқатының артуы біршама деңгейде оның дамуына тікелей байланысты десек қателеспейміз. ШОБ халықтың көп бөлігінің экономикалық белсенділігін сақтай отырып, үлкен әлеуметтік рөл атқарады, сондай-ақ, бюджетке едәуір көлемде салықтардың түсуін қамтамасыз етеді. Және де қоғам мен мемлекет тарапынан өзіне назар аударуды талап етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі :

1. Исакова У.М. Банковское дело: учеб.для вузов / Под ред. Исаков У.М. – Алматы: , 2011. – 552 С.
2. Мукашева Н.Н. Анализ развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан . [Электрон. ресурс]. – 2012. – URL: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/1235.htm>. (Дата обращения: 10.04.2017).
3. Основные показатели развития предпринимательства в РК за январь 2017 года. [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.zakon.kz> (дата обращения: 20.09.2017).
4. Кәсіпкерлікті дамытудың ұтымды 10 қадамы [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: <https://naryk.kz> (дата обращения: 20.09.2017).

БІЗДІҢ АВТОРЛАР

1. Нурлихина Г.Б. – э.ғ.д., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің профессоры.
2. Тулегенов Т.Б. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты.
3. Канабекова М.А. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы.
4. Алимжанова А.Б. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты.
5. Арзикулова Р.К. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы.
6. Джакишева У.К. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы.
7. Джан Вэй. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты.
8. Қасенов Қ.Р. – э.ғ.д., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің профессоры.
9. Агзам Ә.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты.
10. Азбергенова Р.Б. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің доценті.
11. Қнарбек П.А. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты.
12. Абиева С.Н. – э.ғ.к. Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы.
13. Джубалиева З.У. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы.
14. Адельбаева А.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы.
15. Маденова А.А. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты.
16. Цзяо Ши. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты.
17. Кумісбек А. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты.

МАЗМҰНЫ

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Нурлихина Г.Б., Тулегенов Т.Б. Управление человеческими ресурсами в условиях модернизации экономики Казахстана	3
Nurlikhina G., Tulegenov T. Management of human resources in the conditions of modernization of the economy of Kazakhstan	
Канабекова М.А., Алимжанова А.Б. Қазақстан Республикасының экономикасындағы шағын және орта бизнесті дамытудың рөлі мен маңызы.....	9
Kanabekova M.A., Alimzhanova A.B. Role and value of development of small and medium business in economy of the Republic of Kazakhstan	
Арзикулова Р.К. Социальная политика и источники реализации социальных программ.....	17
Arzikulova R.K. Social policy and sources of implementation of social programs	
Джакишева У.К., Джан Вэй. Экономическое содержание и роль платежной системы, ее элементы.....	24
Dzhakisheva U.K., Jan Wei. Economic maintenance and role of payment system, her elements	
Агзам Ә.К., Касенов Қ.Р. Қонақжайлылық индустриясындағы мейрамхана концептің жетілдіру мәселелері.....	31
Agzam A.K., Kasenov K.R. Improvement problems of the concept restaurant service in the hospitality industry	

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Азбергенова Р.Б., Қнарбек П.А. Методы оценки человеческого капитала.....	37
Azbergenova R.B., Knarbek P.A. Methods of evaluation of the human capital	
Джакишева У.К. Методика проведения аудита финансовой отчетности и циклов хозяйственных операций на предприятии.....	45
Dzhakisheva U.K. Methodology of realization of audit of financial reporting and cycles of economic operations on enterprise	

Абиева С.Н. Нарықтық экономикада кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау ерекшеліктері.....	51
Abieva S.N. Peculiarities of financial state analysis of the enterprise in the market economy	
Кумісбек А., Джубалиева З.У. Подходы к оценке стоимости бренда.....	60
Kumisbek A., Dzhubaliyeva Z.U. Approaches to estimating value of brands	
Канабекова М.А., Маденова А.А. Қазақстан Республикасы экономикасындағы инвестициялардың маңызы мен қазіргі жағдайы.....	70
Kanabekova M.A., Madenova A.A. Importance and current situation of investments in the economy of the Republic of Kazakhstan	
Азбергенова Р.Б., Цзяо Ши. совершенствование государственного регулирования страхового рынка в Казахстане	78
Azbergenova R.B., Jiao Shi. Improvement of state regulation of insurance market in Kazakhstan	

**ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ
ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

Адельбаева А.К. Шағын және орта бизнестің дамуы.....	86
Adelbaeva A. K. The development of small and medium business	

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№ 3 (53)

Басуға 27.10.2017 қол қойылды. Пішімі 60x84 ¹/₁₆.
Қаріп түрі «Times New Roman». Riso басылым. Сықтықар қағазы.
Көлемі 6.0. Таралымы 300 дана. Тапсырыс 53.

050010, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 13
Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің
«Ұлағат» баспасының баспаханасында басылды.

