

**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК
BULLETIN**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series**

№4 (50), 2016

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
№ 4 (50)

Алматы, 2016
Almaty, 2016

Хабаршы. «Экономика» сериясы. – Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. – 2016, №4 (50). – 184 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». – Алматы: КазНПУ им. Абая. – 2016, №4 (50). – 184 с.

Bulletin. «Economic» series. – **Almaty: Abay KazNPU.** – 2016, №4 (50). – 184 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 **С.К. Қасымов**,

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*)

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 **С.К. Касымов**,

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 **А.В. Череп** (Украина),

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

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2016

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,
S.K. Kasymov 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, 2016

ТЕОРИЯ ЖЭНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 339.187. 62

ЛИЗИНГ В РОССИИ

Смагулов А.С. – д.э.н., профессор КазНПУ им. Абая

В статье проанализировано развитие лизинга в России в 2000-х годах, в том числе в 2008-2009 годы, связанного с мировым финансовым и экономическим кризисом, и в последующем, в годы подъема. В развитии рынка лизинга в России можно выделить ряд тенденций. В 2004-2007 годах наблюдался интенсивный рост рынка лизинга, снижение стоимости фондирования, снижение требований к финансовому состоянию заемщика, удлинение сроков лизинга, расширение спектра предметов, передаваемых в лизинг, массовый выход на рынок западных компаний, региональная экспансия крупных Российских лизинговых компаний. В 2008-2010 годах, наоборот, происходит замедление темпов роста лизинговых операций, повышение стоимости фондирования, сделки слияний и поглощений по всему спектру лизинговых компаний, увеличение доли региональных продаж, развитие оперативного лизинга, снижение доли банковского кредитования в пассивах лизинговых компаний. В структуре Российского рынка лизинга по предметам, большой удельный вес занимает железнодорожная техника, грузовой автотранспорт (воздушный суда, вертолеты). Концентрация на рынке продолжает усиливаться. Доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 17%, на 10 крупнейших компаний пришлось 66,5% новых сделок. Дальнейший этап будет характеризоваться ужесточающейся борьбой, активной экспансией крупнейших игроков в регионы.

Ключевые слова: Российский рынок лизинга, тенденции рынка лизинга, мировой финансовый и экономический кризис, структура рынка по предметам лизинга, факторы влияющие на рынок лизинга, концентрация на рынке.

В странах СНГ, имевших одинаковые стартовые условия для осуществления рыночных преобразований, формирование лизинговых структур на внутреннем рынке началось со второй половины 1989 года. Однако в настоящее время, исходя из различных темпов проведения рыночных реформ и условий экономического развития, степень и уровень развития рынка лизинговых услуг у них неодинаковы. Наиболее развитый и зрелый среди стран СНГ рынок лизинговых услуг сложился в России. Для Казахстана изучение опыта России в этой области представляет интерес потому, что более развитый рынок лизинга демонстрирует менее развитому рынку картину будущего его развития и как маяк дает курсу верный ориентир [1, 295].

До 1998 года собираемые различными группами аналитиков данные по статистике российского лизинга носили большей частью выборочный характер. Наиболее убедительным, настойчивым и последовательным исследователем российского лизингового рынка является, на наш взгляд, к.э.н., профессор Государственного университета – Высшей школы экономики В.Д. Газман. Результаты его поисков, обобщения и систематизация собранных им материалов, были опубликованы в ряде книг, наиболее полным из которых является учебное пособие для вузов «Лизинг: статистика развития» (М., 2008) и в журнале «Лизинг ревю» десятках статей. Начиная с 1998 года, он начал проводить ежегодные обследования деятельности лизинговых компаний.

Аналогичные обследования деятельности лизинговых компаний, но разные годы и с охватом различных количеств участников, были осуществлены и другими аналитиками. Исследования проводились в частности, Группой по развитию лизинга МФК в четырех обзорах рынка финансовой аренды (лизинга) в России за 1998-2002 годы, Ассоциацией «Рослизинг» в восьми анализах деятельности российских лизинговых компаний в 2001-2008 годах, рейтинговым агентством «Эксперт РА», в семи аналитических исследованиях рынка лизинга по Проекту «Лизинг России» за 2002-2008 годы и Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации в четырех обследованиях на основе формы статистического наблюдения ДАФЛ – «Деловая активность организаций, осуществлявших деятельность в области финансового лизинга», результаты которых были опубликованы в статистических бюллетенях. В результате собран и накоплен богатейший фактический материал для анализа, который позволяет говорить о формировании наиболее полной статистической базы лизингового бизнеса в России, и прежде всего о динамике его развития.

За 10 лет количество лизингодателей, принимающих участие в обследованиях В.Д. Газмана, увеличилось почти в 2 раза и в 2006-2007 годах превышало полтора сотни респондентов. Стоимость новых заключенных договоров лизинга выросла со 1180 млн. долларов США в 1998 году до 32850 млн. долларов в 2007 году или в 27,8 раза (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика лизинга в России за 1998-2008 годы (по данным В.Д.Газмана)

Годы	Количество респондентов	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. долл.	Прирост по сравнению с предыдущим годом		Доля лизинга (с НДС) в %	
			В млн. долл	В %	В инвестициях в основной капитал	В использованном ВВП
1998	62	1180	220	22,9	-	-

1999	87	1300	120	10,2	1,5	-
2000	93	1415	115	8,8	3,40	0,54
2001	108	1960	545	38,5	3,20	0,65
2002	112	2320	360	18,4	3,45	0,67
2003	121	3640	1320	56,9	4,25	0,84
2004	121	6750	3110	85,4	5,69	1,13
2005	135	8510	4870	26,1	5,67	1,11
2006	156	17080	8570	100,7	8,62	1,73
2007	154	32850	15770	92,3	10,66	2,52
2008	124	26400	-6450	-19,6	6,37	1,58

Примечание – составлена по источнику [2, с. 40; 3, с. 2]

2008 году стоимость нового лизингового бизнеса в Российской Федерации в связи с мировым финансовым и экономическим кризисом сократился на 6450 млн. долл. США и составил 26400 млн. долл. США (2007 г. – 32850 млн. долл. США).

То есть объем лизингового рынка сократился на 19,6%. Это сокращение произошло за счет нефте- и газодобывающего и перерабатывающего оборудования, железнодорожного подвижного и тягового состава и энергетического оборудования, что видно из данных таблицы 2.

Таблица 2 – Сегменты лизингового рынка России с отклонениями свыше 1 млрд. долл.

Сегмент рынка	Отклонение в 2008 году к 2007 году		
	млрд. долл.	по сегменту рынка	% доля в общем снижении
Нефте-газодобывающее, перерабатывающее оборудование	-1217	-71,7	18,9
Железнодорожный подвижной и тяговый состав	-3969	-54,7	61,5
Энергетическое оборудование	-1074	-44,2	16,7
Итого:	6260	-	97,1

Примечание – составлена по источнику [4, с. 2]

Так, общий объем сокращения объема нового лизингового бизнеса на этих крупнейших сегментах российского рынка лизинга составил 6260 млн. долл. США или 97,1 % всего объема сокращения. При этом 61,5 % в общем снижении лизингового рынка произошло за счет железнодорожного подвижного и тягового состава. Абсолютный объем сокращения составил здесь 3969 млн. долл. США. В развитии рынка лизинга в России можно выделить ряд тенденций.

В таблице 3 представлены тенденции рынка лизинга в 2004-2007 гг. и ее прогноз на 2008-2010 гг. подготовленный руководителями лизинговой компании ООО «Интерлизинг» Царевым К. и Демченко М.

Таблица 3 – Тенденции рынка лизинга в России

Тенденции рынка лизинга в 2004-2007 гг.	Прогноз тенденций рынка лизинга в 2008-2010 гг.
Интенсивный рост	Замедление темпов роста
Снижение стоимости фондирования	Повышение стоимости фондирования
Снижение требований к финансовому состоянию заемщика. Запуск программ экспресс-оценки и скоринга	Снижение требований к финансовому состоянию заемщика, запуск программ без оценки финансового состояния
Удлинение сроков лизинга	Сделки M&A по всему спектру лизинговых компаний
Расширение спектра предметов, передаваемых в лизинг	Выход западных игроков через покупку локальных компаний
Массовый выход на рынок западных компаний	Увеличение доли региональных продаж
Региональная экспансия крупных игроков	Оперативный лизинг
Повышение лояльности организаций к лизинговым компаниям	Выход кэптивных лизинговых компаний и банков
Расширение ВЭД в связи с повышением рейтингов РФ	Снижение доли банковского кредитования в пассивах компании
<i>Примечание – составлена по источнику [5, с. 69]</i>	

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» в 2011 году темпы прироста сделок на рынке лизинга снизились, в то же время составив внушительные 79,3% (против 130,2% годом ранее). Объем нового бизнеса за год достиг суммы в 1,3 трлн. руб. Совокупный лизинговый портфель на 01.01.2012 составил 1,86 трлн. рублей (таблица 4). Сумма стоимости оборудования по новым сделкам без учета НДС (методика Leaseurope) достигла 741 млрд рублей (18 млрд евро). Российский

рынок лизинга в 2011 году продолжил стремительный рост, вновь продемонстрировав кратное увеличение объемов сделок. В то же самое время игроки признают, что исключительная динамика последнего года вызвана тем, что рынок наверстывал потерянное в кризис и дальнейший рост вызванный «эффектом низкой базы» уже почти исчерпан.

Однако, в первом полугодии 2012 г. рынок лизинговых услуг продемонстрировал дальнейшее увеличение, что, в основном, связано с ростом крупнейшего игрока, компании «ВЭБ Лизинг».

Темпы прироста рынка лизинга составили 34%, что вдвое выше прогнозов участников рынка. Однако, если не учитывать влияние роста «ВЭБ-Лизинг», то темпы прироста новых сделок составляют 10%. Сумма заключенных лизинговых контрактов за первое полугодие 2012 г.

– 712 млрд. рублей, совокупный лизинговый портфель на 1 июля 2012 г. составил 2,1 трлн. рублей. Основным позитивным фактором повлиявшим на стабильность на рынке является исключение предложения об отмене ускоренной амортизации из документа «Основные направления налоговой политики на 2013-2015 гг.». Быстрый рост был также обусловлен стабилизацией финансового состояния лизингополучателей (что позволило лизингодателям точнее оценивать риски финансирования клиентов), смягчением критериев риск-менеджмента лизинговыми компаниями, а также агрессивной политикой лизингодателей с государственным участием.

Таблица 4 – Индикаторы развития рынка лизинга в России

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Объем нового бизнеса, млрд руб.	399,6	997,5	720	315	725	1300
Темпы прироста, %	83,8	149,6	-27,8	-56,2	130,2	79,3
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	136	294	402,8	320	350	540
Темпы прироста, %	78	116,2	37	-20,6	9,4	54,3
Объем профинансированных средств, млрд руб.	201,1	537	442	154	450	737
Темпы прироста, %	90	167	-17,7	-65	192	63,8
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд. руб.	530	1202	1390	960	1180	1860

Темпы прироста, %	-	126,8	15,6	-31	23	57,6
Номинальный ВВП России, млрд руб. (по данным Росстата)	26903,5	33111,4	41256	38797,2	44491,4	54369,1
Доля лизинга в ВВП, %	1,49	3,01	1,73	0,81	1,63	2,39
<i>Источник: Эксперт РА»</i>						

Темпы прироста рынка, очищенные от влияния железнодорожного сегмента, составили 51,5% (вместо 79,3%). Вторым по объему сегментом стал грузовой автотранспорт, обогнавший авиационную технику, которая занимала второе место в 2010 году. Несмотря на существенный рост рынка в целом, в 2011 году сократились в объеме 18 сегментов рынка по видам оборудования из 38, 20 сегментов рынка продемонстрировали положительные темпы прироста.

Среди факторов, которые в наибольшей степени способствовали увеличению объемов российского лизинга, следует отметить:

- общее улучшение экономической ситуации в стране;
- рост числа лизинговых проектов и количества лизинговых договоров;
- обостренную потребность в обновлении и
- увеличении основных фондов в ряде ключевых отраслей;
- общее улучшение условий ценообразования лизинговых услуг (по срокам, стоимости, условиям погашения задолженности и др.);
- увеличение объемов и, что крайне важно числа источников финансирования лизинговых операций, в основном высокодоходных с прогнозируемыми, но управляемыми рисками;
- рост качества и числа услуг, предоставляемых лизингодателями;
- разработку и внедрение новых лизинговых продуктов и программ;
- развитие конкуренции на рынке лизинговых услуг.

К факторам, которые сдерживают рост объемов лизинга в Российской Федерации, относятся:

-недостатки в администрировании налогообложения; уменьшившиеся, но все еще возникающие проблемы с принятием НДС к зачету или возмещению.

- начавшийся в IV квартале 2007 г. рост ставок кредитования лизингодателей ввиду снижения ликвидности банковских активов как следствие кризиса на мировых финансовых и фондовых рынках. Вместе с тем здесь надо учитывать, что снижение процентных ставок в США и

европейских странах способствует оттоку капитала на рынки с более высокой доходностью, в том числе в Россию.

Есть менее значимые, но тоже важные факторы, тормозящие развитие лизинга. Это – ограничение по использованию предмета лизинга только для предпринимательских целей; неурегулированность отдельных законодательных норм по налоговому и бухгалтерскому учету, международному лизингу; отсутствие законодательных актов, регулирующих развитие отдельных направлений финансирования лизинговых операций, например, по секьюритизации лизинговых активов; недостаточная прозрачность, транспарентность лизингодателей и лизингополучателей, ограниченная информация о клиентах; проблемы с методологией формирования статистики лизинга в стране.

Структура российского рынка по предметам лизинга показана в таблице 5.

Таблица 5 – Структура рынка по предметам лизинга в России

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе в 2001 году, %	Доля в новом бизнесе в 2010 году, %	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.12, %
Железнодорожная техника	48,6	39,10	47,38
Грузовой автотранспорт	9,54	8,40	6,24
Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)	7,47	10,50	12,04
Легковые автомобили	6,22	7,10	3,98
Строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	4,99	4,50	4,03
Здания и сооружения	2,68	3,20	2,72
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	2,67	1,60	2,10
Дорожно-строительная техника	2,61	3,40	1,96
Оборудование для пищевой промышленности	0,51	0,88	0,52
Оборудование для ресторанов	0,01	0,01	0,01
Прочее оборудование	14,7	21,31	19,02
<i>Источник: Эксперт РА</i>			

Наиболее востребованным сегментом по объему заключенных сделок традиционно является железнодорожная техника, ее доля вновь превы-

сила половину заключенных контрактов (55%). Во втором полугодии серьезно может улучшиться сегмент лизинга авиатехники: в августе «ВЭБ-Лизинг» и «Аэрофлот» договорились о поставке в лизинг четырех самолетов Boeing 777-300 общей стоимостью \$1,26 млрд. Кроме того, основной акцент на лизинг малых воздушных судов в текущем году сделала Государственная транспортная лизинговая компания, заключившая прямые контракты с производителями, в частности на приобретение 15 самолетов Cessna 208B Grand Caravan. Дополнительный импульс данный сегмент получил благодаря введению в действие постановления правительства №1212 от 30 декабря 2011 г. о государственном субсидировании лизинговых платежей.

Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в первом полугодии 2012 г. – «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 43% объема новых сделок. Крупнейшей лизинговой компанией России по сумме портфеля и полученных платежей стала «ВТБ Лизинг». В 1 полугодии 2012 г. наибольший объем контрактов (222 млрд рублей) был заключен компанией «ВЭБ-Лизинг», в 4,5 раза превысив сумму контрактов ближайшего конкурента, а также объем заключенных сделок оказался выше, чем за полный 2011 г. Такой значительный рывок компании был обусловлен, в том числе победой в тендере РЖД на поставку в 2012-2016 гг. путевой техники на общую сумму 89 млрд. рублей. Самой быстрорастущей компанией в первой десятке стало ОАО «ГТЛК». Компания по итогам 2011 года в 5 раз увеличила объем лизингового портфеля, активно наращивая сделки с привлеченным финансированием в сегментах железнодорожного и пассажирского транспорта, а также дорожной техники, в котором продолжают действовать программы государственного лизинга.

Концентрация на рынке продолжает усиливаться: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 17% (в 2010 году – 14,7%, в 2009-м – 10,2%), на 10 крупнейших компаний пришлось 66,5% новых сделок (в 2010-м – 62,4%, в 2009-м – 50%).

Дальнейший этап будет характеризоваться ужесточающейся борьбой, активной экспансией крупнейших игроков в регионы, и, как результат, консолидацией и вымыванием с рынка значительной части мелких лизинговых компаний, а также растущими ставками по кредитам.

1. Смагулов А., Адилбек Ж. Лизинговый рынок Казахстана в условиях модернизации Национальной Экономики. – Алматы: Елтаным, 2014. – с. 295.

2. Газман В.Д. Лизинг: статистика развития. – М:Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. – С. 40.

3. Газман В.Д. Лизинг в России – 2008. Результаты аналитического исследования, часть 1 и 2 \ Ж «Лизинг Ревю» – 2008, №2, 3 – с. 2

4. Газман В.Д. Пропорции лизинга и финансовый кризис \ Материалы конференции «Российский лизинг: Кризисные стратегии и решения» «18-19 июня 2009 года. Москва, Россия. Гранд «Отель Марриот», с. 2.

5. Царев К., Демченко М. Изменение парадигмы риск менеджмента с учетом развития рынка лизинга и не стабильности макросферы \ Ж. «Технология лизинга и инвестиций». – 2008, №3 (20) – с. 69.

Түйіндеме

Смағұлов Ә.С. – э.э.д., Абай атындағы ҚазҰПУ «Экономикалық мамандықтар» кафедрасының профессоры

Ресейдегі лизинг

Мақалада 2000-шы жылдарда Ресейдегі лизингтің дамуы, оның ішіндегі 2008-2009 жылдардағы әлемдік қаржылық және экономикалық дағдарыс кезіндегі, одан арғы көтерілу жылдарындағы өзгерістері, талданған. Ресейдегі лизинг нарығы дамуында мынадай тенденцияларды көреміз. 2004-2007 жылдарда лизинг нарығының күрт өсуі, қорландыру құнының төмендеуі, қарыз алушының қаржылық жағдайына қатысты талаптардың азаюы, лизингке берілетін заттар аумағының кеңеюі, батыстық компаниялардың жаппай нарыққат шығуы, ресейлік ірі лизингтік компаниялардың аймақтарға экспансиясы 2008-2010 жылдарда, керісінше лизингтік операциялардың өсу қарқыны баяулады, қорландыру құны артты, лизингтік компаниялардың қосылуы мен жұтылуы көбейді, аймақтардағы сатудың үлесі артты, оперативтік лизинг дами бастады, лизингтік компаниялардың пассивтерінде банктік несиелеудің үлесі.

Ресейлік лизингтік нарықтың заттық құрылымында теміржол техникасының, жүк автокөлігінің, әуе транспортының (әуе кемелері, тік ұшақтар) үлес салмағы жоғары болып келеді. Нарықта концентрация күшейе бастады. Жаңа бизнес көлеміндегі ең ірі лизинг берушінің мәмілелердегі үлесі 17%-ды құрады, ал 10 ең ірі компаниялардың үлесіне жаңа мәмілелердің 66,5% тиесілі болды.

Бұдан былайғы кезең ірі компаниялардың аймақтарға белсенді түрдегі экспансиясымен, кескілескен өзара күресімен сипатталады.

Түйін сөздер: Ресейдің лизингтік нарығы, лизинг нарығының тенденциялары, әлемдік қаржылық және экономикалық дағдарыс, лизинг заттары бойынша нарық құрылымы, лизинг нарығына әсер етуші факторлар, нарықтағы концентрация.

Summary

Smagulov A. – Doctor of Economic Sciences, professor of chair Economics, KazNPU named by Abay

Leasing in Russia

In the article the development of leasing in Russia in 2000th years, including period of 2008-2009 years, connected with the world financial and economic crisis and later in the years of recovery.

In the Russian leasing market's development, a number of trends could be marked. In 2004-2007 the intensive raise of the leasing market was observed, lowering of cost funding, cutting of requirements to financial conditions of borrower, leasing duration

extension, spread of subjects' portfolio to a leasing, massive entrance to the Russian market by Western companies, regional expansion by leading Russian leasing companies.

In 2008-2009, conversely, leasing transactions' growth rate reduction, raising of cost funding, merging and acquisition deals among full range of leasing companies, increase of regional sales, development of operative leasing, deleverage in equity of leasing companies.

In the structure of the Russian leasing market following subjects are dominated as railway technique and equipment, commercial vehicles, air transport (airplanes, helicopters).

Consolidation at the market continues to strengthen. The share of transactions by a huge lessor in the volume of new business consists of 17%; 66,5% of new deals accounted by 10 biggest leasing companies.

Further stage of the Russian leasing market development will be featured by toughen battle and aggressive expansion of biggest players into the regions of Russia.

Key words: Russian market of leasing, trend of the market, world financial and economic crisis, market structure by leasing subjects, factors, impacting on leasing market, consolidation at the market.

УДК 33.338

РОЛЬ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Арзикулова Р.К. – к.э.н., доцент КазНПУ имени Абая
rakha0212@mail.ru

В статье рассматриваются актуальные проблемы управления затратами в современной рыночной экономике. Показаны особенности управления затратами на предприятии в сфере малого бизнеса. Представлена оценка состояния малого предпринимательства. Сформулированы основные направления совершенствования управленческого процесса в сфере управления расходами на малом предприятии. Определяя его как механизм, который во внутрифирменной деятельности (внутри корпорации) в значительной мере способен заменить цены и рынок. В рамках рыночной системы главным координатором действий ее участников выступают цены. Именно цены определяют выгодные для продавцов и покупателей объемы и способы производства и потребления товаров. Предприятие, как участник рыночной системы, вынужден подчиняться ценовому механизму, закону спроса и предложения, поскольку не имеет возможности устранить их действие. Однако во внутренней среде каждой хозяйственной единицы механизм цен вытесняется сознательными действиями и рациональными решениями предпринимателей и менеджеров. Отсюда внутренняя природа фирмы основывается на системе плановых решений.

Ключевые слова: планирование, расходы, себестоимость продукции, малый бизнес, малое предпринимательство, управление затратами.

Успех предпринимательской деятельности организации (предприятий, фирм, компаний) предопределяется в первую очередь тем, насколько тщательно продуманы и определены цели бизнеса и средства их достижения. Планирование особенно важно для оптимизации решений, поскольку предполагает системность в работе. Принятие правильных управленческих решений, обеспечение их эффективности в условиях рынка невозможны без использования планирования. Не случайно планирование считается одной из ключевых функций менеджмента. Планирование выступает как совокупность действий, таких как исследование, анализа и других, осуществляемых с целью определения комплекса решений, направленных на достижение поставленных организацией целей.

Основная задача планирования состоит в том, чтобы, насколько возможно при данных условиях, найти оптимальное решение задач, стоящих перед организацией. Менеджер планирует потому, что должен предвидеть и действовать, опережая время. Это позволит избежать многих ошибок и лучше использовать имеющиеся возможности.

В зависимости от продолжительности планового периода выделяют перспективное (долгосрочное и среднесрочное) и текущее (краткосрочное) планирование [2].

Проблема управления затратами – одна из наиболее важных и сложных в рыночной экономике. Если в период перехода к рыночным отношениям многие предприятия стремились достичь роста рентабельности благодаря повышению отпускных цен на продукцию, то сегодня в условиях жесткой конкуренции во всех отраслях экономики эти возможности резко сокращаются. На первый план выдвигаются неценовые факторы укрепления своих позиции на рынке, такие как улучшение качества продукции, развитие гарантийного и послегарантийного обслуживания, предоставление других дополнительных услуг. Одним из главных инструментов предприятия в конкурентной борьбе становится управление себестоимостью, поскольку целенаправленное управление затратами позволяет снижать цены на продукцию, что при прочих равных условиях дает возможность предприятию сохранить и укрепить свои позиции на рынке [3].

Оценка роли управления затратами хозяйствующего субъекта в нашей стране неуклонно меняется в сторону признания их ключевого значения в обеспечении эффективного развития предприятия. Повышение роли управления затратами в управлении производством обуславливает необходимость изыскания новых путей и возможностей их снижения,

требует улучшения методов планирования, учета, анализа и регулирования процессов формирования затрат.

Из практики традиционно сложилось, что учету и управлению затратами внимание уделяется в основном на крупных и средних предприятиях. Однако в условиях всевозрастающей конкуренции и вследствие необходимости приспособиться к изменившимся реалиям рынка все более актуальным становится получение объективной информации о расходах и себестоимости выпускаемой продукции для эффективного управления на малых предприятиях [4].

За последние десятилетия достигнут значительный прогресс становления малого бизнеса. Создано правовое пространство с нормативной правовой базой, регулирующей предпринимательскую деятельность. Формируются элементы современной рыночной инфраструктуры, предоставляющей субъектам малого предпринимательства образовательные, информационные, консультационные и финансовые услуги. Субъекты малого бизнеса осваивают новые виды деятельности, расширяют свое присутствие во всех отраслях экономики. Дальнейшее развитие малого предпринимательства имеет важное социально-экономическое значение при формировании среднего класса как основы национальной стабильности общества. Предприятия малого бизнеса реализуют в экономике вполне определенные функции, которые в недостаточной степени выполняются или не выполняются вообще другими хозяйствующими субъектами. Малые фирмы играют роль своеобразного фундамента рыночной экономики, связывая воедино все ее звенья. Эта функция малого бизнеса предотвращает явление «лоскутной экономики», когда наряду с дефицитом одних товаров имеет место изобилие других. Другой важнейшей функцией небольших фирм является поддержание конкуренции, что становится возможным за счет их многочисленности, гибкости, большей свободы ценовой политики. Малые фирмы ускоряют процессы заполнения товарного рынка товарами, требующимися потребителям, и внедрения научно-технических достижений. Сегодня становится все более ясным огромное значение сектора малого бизнеса. Его доля уже сейчас составляет, оценочно, не менее 90% по числу предприятий и 30-50% по занятости и производству продукции и услуг. Малое предпринимательство стало массовым явлением, обеспечивая решение как экономических, так и социальных проблем. Появление новых малых предприятий можно рассматривать как один из ключевых позитивных результатов реформ 90-х годов.

Однако, основные показатели развития малого предпринимательства значительно ниже, чем в развитых европейских странах. Отсутствие

заметной динамики в развитии малого предпринимательства в стране свидетельствует о наличии определенных препятствии, ограничивающих реализацию больших потенциальных возможностей развития малого бизнеса, имеющих в стране.

К числу объективных препятствии в первую очередь относят:

- ограниченность реального доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым кредитным ресурсам, отсутствие у большинства из указанных субъектов необходимого залогового обеспечения и кредитных истории;

- большая налоговая нагрузка, недостаточность дифференциации в налогообложении различных категории предпринимателей;

- административные барьеры, и в первую очередь – со стороны контролирующих (надзорных) органов, сдерживающих развитие предпринимательства

- сохранение высоких значений показателей инвестиционных рисков и структура инвестиции, не стимулирующая развитие производства;

- многочисленные факты проявления недобросовестной конкуренции на товарных рынках по отношению к малым предприятиям;

- недостаточный уровень профессиональной подготовки кадров и организаторов предпринимательской деятельности, а также сохранение «дискриминационной» составляющей в трудовых отношениях работодатели с работающими по найму в данном секторе экономической деятельности;

- отсутствие практики гибкого использования основных инструментов маркетинга при формировании товарной, коммуникационной, ценовой политики, а также в организации закупочно-сбытовой деятельности.

Тем не менее, сфера малого предпринимательства является сегодня одной из наиболее динамично развивающихся в экономике.

Цели, связанные с повышением эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов) ставят перед собой лишь 5-7% руководителей обследованных организации [5]. Одним из важнейших условия стабильного функционирования и развития современного малого предприятия выступает управление затратами. Под управлением затратами следует понимать непрерывный процесс их планирования, учета, анализа и контроля и выработка на этой основе управленческих решений, направленных на оптимизацию затрат и их снижение. Управление затратами должно рассматриваться как важная часть системы управления предприятием, органически

включенная в эту систему и взаимодействующая со всеми другими ее элементами [1].

В процессе управления затратами решается множество задач, основными из которых является определение и регулирование базы цен, оценка эффективности производства и предприятия, обеспечение режима экономии и увеличения прибыли путем учета, анализа и контроля затрат. Организация управления затратами предполагает выделение определенных принципов, на основе которых координируются действия предприятия в данной сфере и которые определяют характер структурных составляющих данного процесса, а также получаемые результаты. Обобщение и систематизация разработок казахстанских и зарубежных исследователей в области управления затратами позволяет представить данные принципы в следующем виде:

- 1) применение системного подхода к управлению затратами;
- 2) использование известных методов управленческого учета и контроля (бюджетирование, управленческий контроль, организация центров ответственности и т.д.);
- 3) оптимизация на предприятии процессов планирования, учета, анализа, контроля, принятия управленческих решений, а также системы оценки затрат предприятия и полученных результатов;
- 4) повышение заинтересованности подразделения в снижении затрат;
- 5) управление затратами по всем стадиям производственного цикла изготовления продукции и на всех стадиях жизненного цикла товара.
- 6) недопущение излишних затрат (использование методов нормативного учета затрат и стандарт-кост);
- 7) учет взаимосвязи изменения величины затрат с качеством производимой продукции;
- 8) совершенствование информативной базы о формировании величины затрат;
- 9) широкое внедрение эффективных методов снижения затрат.

Специфика управления затратами на малом предприятии во многом определяется особенностями организации и ведения бухгалтерского учета. Граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, ведут учет расходов и доходов в порядке, определенном налоговым законодательством. Выбор формы ведения бухгалтерского учета и формы учетных регистров определяется также применяемой на малом предприятии системой налогообложения. Так, предприятия, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, не обязаны вести бухгалтерский учет (за исключением учета основных средств и нематериальных активов).

Для малых предприятия законодательством предусмотрен также упрощенный порядок составления бухгалтерской отчетности. Малые предприятия, применяющие специальный налоговый режим, составляют бухгалтерскую отчетность по форме, аналогичной отчетности, представляемой при общем режиме налогообложения [7].

Однако закрепленная законодательством необязательность ведения бухгалтерского учета на малом предприятии не означает отсутствия необходимости его организации. Бухгалтерский учет на малом предприятии необходимо вести с целью контроля финансового положения и для оценки результатов его деятельности.

В то же время, даже тщательное ведение бухгалтерского учета и запись всех хозяйственных операций не всегда дает руководителю малого предприятия информацию, необходимую для своевременного контроля и управления затратами. Такая информация формируется в рамках системы учета и управления затратами.

Современные подходы к определению сущности управления затратами рассматривают этот процесс как последовательную реализацию основных функции управления, находящихся в тесной взаимосвязи друг с другом и направленных на минимизацию и оптимизацию затрат. В качестве основных функции управления принимаются планирование, учет, анализ и контроль. Указанные функции объединены связующими процессами коммуникации и принятия решения. Такой подход к формированию функции управления обычно характерен для системы управления крупного предприятия. По-моему мнению, управление затратами на малом предприятии также заключается в реализации указанной последовательности функции.

Планирование затрат на малом предприятии предполагает разработку и составление бюджета расходов на предстоящий период, а также процессы нормирования, разработку обоснованных нормативов, устанавливающих количественную и качественную оценку различных элементов, используемых в процессе производства продукции.

Учет затрат предполагает создание базы отчетных данных путем своевременного, полного и достоверного отражения фактических затрат на производство и реализацию продукции. При этом учет затрат на малом предприятии ведется в соответствии с общими принципами организации бухгалтерского учета.

Анализ затрат направлен на оценку фактических показателей, сопоставление их с плановыми и показателями предыдущих периодов, и что самое важное, выявление причин отклонений, на основе чего осуще-

ствляется контроль и регулирование расходов, т.е. их снижение и оптимизация.

Очевидно, что указанные функции действуют в тесной взаимозависимости и каждая из них представляется довольно важной. Так, проведение анализа невозможно без исходной информации, источником которой является реализация других функций управления затратами – планирования и учета. В свою очередь, качественный анализ является основой принятия решения в части планирования уровня расходов в перспективе.

Продолжается реформирование социальной инфраструктуры. Осуществляются реформы в системе здравоохранения и социального обеспечения. В нашем государстве успешно работает накопительная пенсионная система, в пенсионных фондах которой уже аккумулировано более 5,1 млрд. долларов.

Приведённые примеры достаточно наглядно характеризуют масштабы, темпы и перспективы социально-экономического развития Казахстана. Достигнутые успехи являются хорошей базой для дальнейшего экономического роста, достижения страной ещё более амбициозных целей, поставленных в Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана, – добиться в течение 10 лет вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира [1].

В то же время именно в переходный к рынку кризисный и посткризисный периоды роль планирования неизбежно должна возрастать. Очевидно, что в условиях развития рыночной экономики эта роль приобретает особую значимость, так как планирование по сути дела является определяющей функцией управления предприятием, обеспечивающей эффективность производства и его деятельности в целом. Кроме планирования, как известно, основными функциями менеджмента (управления) являются: организация и координация, мотивация, контроль и регулирование.

Планирование среди этих функций имеет особое, даже приоритетное значение не только потому, что оно является начальным этапом перспективного развития предприятия, но им руководствуются органы управления на всех этапах его деятельности, а также при оценке любых результатов действий хозяйствующего субъекта.

Можно сказать, что в условиях рыночной экономики и ее развития планирование было, есть и будет центральным звеном всех систем управления производством и хозяйствования на предприятиях.

1. Стратегия «Казахстан – 2030». Прозвешание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание президента страны народу Казахстана // Казахстанская правда. – 1997, 11 октября.
2. Бельгибаев А.К. Менеджмент: учебное пособие/ А.К. Бельгибаев, А.Р.Рахимбаев. – Алматы: Юрид. литература, 2007. – 164 с.
3. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: учебное пособие/ Н.И. Кабушкин. – 10-е изд. стер. – М.: Новое знание, 2007. – 336 с.
4. <http://www.group-global.org/publication/view/3050> (Дата обращения 1.04.2014 г.).
5. Алданиязов К.Н. Управленческий учет и анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие / К.Н. Алданиязов. – Алматы: Нұр-Пресс, 2007. – 655 с.
6. Казначевская Г.Б. Менеджмент: учебное пособие/ Г.Б. Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова. – 3-е изд. – Ростов н/д: Феникс, 2007. – 378 с. (Высшее образование).
7. Корпоративный менеджмент: учебное пособие/ ред.: И.И. Мазур. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Омега-Л, 2008. – 781 с.: ил. – (Современное бизнес-образование).
8. <http://stud24.ru/management/sovremennye-teorii-menedzhmenta/19387-52717-page1.html> (Дата обращения 1.04.2014 г.)
9. Сафронова Н.А. Экономика предприятия. Учебное пособие. – 1-ое изд. 2008. – 155 с. (Планирование предприятия).
10. Тимофеев М.И. Психология менеджмента: учебное пособие/ М.И. Тимофеев. – М.: РИОР, 2008. – 205 с.

Түйіндеме

Арзикулова Р.К. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ «Экономикалық мамандықтар» кафедрасының доценті. rakha0212@mail.ru

Кәсіпорында жоспарлауды ұйымдастыру мен оның рөлі

Мақалада заманауи нарықтық экономикада шығындарды басқарудың өзекті мәселелері қарастырылады. Шағын бизнес саласындағы кәсіпорындардың шығындарын басқару ерекшеліктері көрсетілген. Шағын кәсіпкерліктің жағдайын бағалау ұсынылған. Шағын кәсіпорынның шығындарын басқару саласында басқарушылық үдерісті жетілдірудің негізгі бағыттары тұжырымдалған. Оны фирмаішілік қызметте (корпорацияның ішінде) белгілі бір дәрежеде бағалар мен нарықты ауыстыра алатын механизм ретінде анықтаған. Нарықтық жүйе шеңберінде оның қатысушыларының іс-әрекеттерінің негізгі координаторы баға болып табылады. Нақты осы бағалар сатушылар мен сатып алушылар үшін тиімді тауарлар өндірісі мен тұтыну-дың көлемі мен әдістерін анықтайды. Кәсіпорын нарықтық жүйенің қатысушысы ретінде, баға механизміне, сұраныс және ұсыныс заңына бағынуға міндетті, себебі олардың әсерін жоя алмайды. Алайда әрбір шаруашылық бірліктің ішкі ортасында баға механизмі кәсіпкерлер мен менеджерлердің саналы әрекеттері және рационалды шешімдерімен шегерілуде. Осы тұста фирманың ішкі табиғаты жоспарлы шешімдер жүйесіне негізделеді.

Түйін сөздер: жоспарлау, шығындар, өнім тиімділігі, шағын бизнес, шағын кәсіпкерлік, шығындарды басқар

Summary

Arzykulova R. K. – candidate of economic Sciences, assistant Professor of chair
Economics, rakha0212@mail.ru

The role and organization of planning at the enterprise

In this article there are actual problems of management of expenses in modern market economy. There are features of management of expenses in enterprise in sphere of small business. There is state assessment of small entrepreneurship this article has mail directions of improvement of administrative process in the cost management sphere at small enterprise. This article reflects the overall economic planning concept. Defining it as a mechanism, that in the intra-activity (within the corporation) to a large extent will replace the money market. In a market system the main coordinator of the actions of its members are prices. It determines the best prices for buyers and sellers, and the amount of production and consumption of goods. The company, as a participant in the market system is forced to obey the price mechanism and the law of supply and demand because it is not possible to eliminate their influences. However, in the internal environment of each business unit price mechanism is superseded conscious actions and rational solutions of entrepreneurs and managers. Therefore, the intrinsic nature of the firm is based on a system of planning decisions.

Keywords: planning, costs, productcost, Small business, small entrepreneurship, management of expenses.

УДК 338

РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Джубалиева З.У. – к.э.н., ст.преподаватель КазНПУ имени Абая,
zora.dzhubalieva@gmail.com

Курмантаева А.Ж. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая,
kurmantaeva.ayman@mail.ru

Изучению проблем повышения конкурентоспособности предпринимательства уделяется большое внимание. В том числе исследуются различные факторы и их влияние на повышение устойчивости развития предпринимательства. Одним из важных факторов в современных условиях может представляться эффективное использование знаний и управление знаниями на предприятиях малого и среднего бизнеса. При этом обращается внимание на преимущества стратегического видения и нацеленность предпринимательства на поиск и генерирование новых знаний и инновационное развитие. Анализ развития систем управления знаниями в отечественной и зарубежной практике позволяет сделать выводы о необходимости и возможности эффективного применения предлагаемых подходов в сфере предпринимательства.

Ключевые слова: знания, управление знаниями, предпринимательство, стратегическое управление.

Современный этап развития свидетельствует о существенном возрастании роли знаний в развитии не только крупных предприятий, но также и предприятий малого и среднего бизнеса. С усилением глобализации, знания стали одним из важных факторов создания конкурентного преимущества и способствуют генерированию интеллектуального капитала в хозяйственной деятельности организаций. Ответом на новые требования времени становится переход от организационной рационализации, основанной преимущественно на накопленном опыте и использовании материальных активов, к всестороннему применению знаний и современных информационных технологий. Центр внимания переместился в сторону организационных форм и методов максимально возможного использования интеллектуальных ресурсов. Под этим подразумевается управление знаниями, управление в условиях неопределенности, экологический менеджмент, организационное поведение [1].

Управление знаниями можно определять как осуществление того, что нужно, чтобы получить максимальную отдачу от ресурсов знаний. Причем, хотя управление знаниями может быть применено, прежде всего, к отдельным лицам, с недавних пор также привлекает внимание управление знаниями организаций. Управление знаниями рассматривается как все более важная дисциплина, которая способствует созданию, обмену, а также использованию знаний корпорации. Питер Друкер, которого многие считают отцом-основателем метода управления знаниями, лучше всего определяет потребность в нем: «знания становятся ключевым ресурсом, для военной мощи нации, а также для ее экономической мощи, знания принципиально отличаются от традиционных ключевых экономических ресурсов – земли, труда и даже капитала. Необходима систематическая работа по обеспечению качества знаний и продуктивности знаний. Рост производительности любой организации в современных условиях будет все больше и больше зависеть от этих двух факторов [2].

Зачастую исследования роли знаний в экономическом развитии, систем и методов управления знаниями в основном ориентированы на решение проблем крупного бизнеса, и возможности усиления его конкурентных позиций. Между тем, вопросы обеспечения конкурентных преимуществ актуальны как для крупных предприятий, так и для малого и среднего бизнеса. В условиях постоянного развития и приспособления к изменениям во внешней среде, малые и средние предприятия нуждаются в извлечении знаний, как из внутренних, так и из внешних источников, для обеспечения более активного участия на

рынках, стимулирования инноваций и улучшения производительности. Однако управление знаниями не достаточно широко распространено на малых и средних предприятиях, и все еще сохраняется достаточно широкое поле для исследований вопросов эффективного использования знаний и систем управления знаниями в сфере предпринимательства. Основными причинами существующего положения называют проблемы отсутствия стратегического планирования, ограниченных финансовых ресурсов малого и среднего бизнеса, недостаточного желания изменить культурную неопределенность в отношении выгод и технологической незрелости, которые являются типичными в этих организациях.

Между тем, если суммировать современные взгляды на предпринимательство в существующих публикациях, то основными чертами его отмечаются изобретательность, настойчивость в достижении целей, готовность рисковать, что вызывает ассоциации с повышенной энергетикой, готовностью к риску, способностью видеть возможности там, где их не видят другие. То есть предпринимательство тесно связано с построением видения будущего, инновационным развитием, которое требует знаний. Как показывает зарубежный опыт, в целом, существует высокая корреляция между уровнем инновационного потенциала и потенциала в области управления знаниями на предприятиях малого и среднего бизнеса. Исследовательские фирмы с налаженной системой управления знаниями более эффективно используют ресурсы и являются более инновационными [1]. Таким образом, предпринимательская деятельность ориентирована на развитие стратегического мышления, основными чертами которого являются:

- видение будущего и чувство направления,
- построение и обоснование гипотез,
- сценарии и альтернативы,
- чувство времени,
- ментальная модель системы.

Одним из важных элементов стратегического мышления является умение работать с будущим, связано с навыками формирования видения будущего и чувством направления. В свою очередь это связано с неоднозначностью принятия решений в условиях неопределенности. В этих условиях основой конкурентных преимуществ может выступать способность к генерации новых знаний, владение навыками интеллектуального предпринимательства. Таким образом, одним из важных ресурсов современного предприятия является знание, формирующееся в сознании сотрудников, клиентов и поставщиков организации. Исследование того, как управлять организационными знаниями имеет много

преимуществ, некоторые из которых очевидны, другие – нет. Эти преимущества могут включать в себя, ускорение инноваций и времени выхода на рынок, улучшение времени жизненного цикла и принятия решений, укрепление организационных обязательств и создание устойчивого конкурентного преимущества, при использовании основных бизнес-компетенций [4]. В целом, они делают организации более подготовленными, для успешного конкурирования в постоянно усложняющихся условиях.

Управление знаниями фокусируется на организации и предоставлении важных знаний, где и когда это необходимо. Традиционный акцент в управлении знаниями формировался на знании, что признается и уже сформулировано в той или иной форме. Это включает в себя знания о процессах, процедурах, интеллектуальной собственности, документированных наилучших видах практики, прогнозы, уроки, и решения возникающих проблем. Все чаще, управление знаниями также уделяет особое внимание управлению теми знаниями, которые могут находиться исключительно в умах экспертов организаций. Особенно это относится к работникам, обладающим уникальными знаниями и опытом, с уходом которых из компании по тем или иным причинам могут возникать серьезные проблемы. В связи с этим возникает потребность в каталогизации знаний отдельных категорий сотрудников, что позволило бы принести пользу для новых поколений сотрудников.

Управление знаниями также связано с понятием интеллектуального капитала, который рассматривается многими как наиболее ценный ресурс предприятия. Интеллектуальный капитал организации относится к сумме всех ее ресурсов знаний, которые существуют в аспектах внутри или за пределами организации. Различают три типа интеллектуального капитала: человеческий капитал (или знания, навыки и способности, которыми обладают отдельные сотрудники); организационный капитал (или институционализация знаний и кодифицированный опыт деятельности в базах данных, руководства, культуры, систем, структур и процессов) и потребительский, или социальный капитал (или знание, вкладываемое во взаимоотношения и взаимодействия между отдельными лицами), как представлено в таблице 1 [1]. Эффективное использование интеллектуального капитала приобретает важное значение в предпринимательстве для укрепления конкурентных позиций.

Таблица 1 – Структура интеллектуального капитала

Интеллектуальный капитал		
Человеческий капитал	Организационный капитал	Потребительский капитал
<ul style="list-style-type: none"> - знания - навыки - творческие способности - моральные ценности - культура труда и т.п. 	<ul style="list-style-type: none"> - технологии - процессы - изобретения - организационная структура - культура организации и т.п. 	<ul style="list-style-type: none"> - связи с клиентами - информация о клиентах - лояльность клиентов - торговая марка - бренд и т.п.

Примечание – составлено по источнику [1]

В целях эффективного извлечения стоимости из интеллектуального капитала организациям необходимо управлять потоками знаний между капиталом различного вида [1]:

- человеческим капиталом (капиталом клиента),
- организационным капиталом,
- интеллектуальным капиталом.

При этом важно учитывать, что зачастую в развитии предпринимательства обращается внимание на проблему привлечения высококвалифицированных кадров, в связи с недостаточной привлекательностью данной сферы для квалифицированных кадров, недостаточной устойчивостью развития и т.п. Как правило, квалифицированные специалисты отдадут предпочтение трудоустройству в стабильно развивающихся компаниях, гарантирующих определенные условия оплаты, социального обеспечения, карьерного развития. Немаловажным в современных условиях является имиджевая составляющая характеристик мест трудоустройства. В связи с чем для привлечения специалистов в сфере предпринимательства важно обращать внимание на обеспечение гарантии долгосрочного найма, возможностей профессионального развития, либо как чаще всего происходит, получение квалифицированных услуг осуществляется посредством аутсорсинга. Это позволяет решать текущие производственные задачи предприятий, но не отвечает долгосрочным интересам формирования конкурентоспособного кадрового состава малых предприятий. То есть более целесообразным можно рассматривать обеспечение условий для повышения качества кадрового состава и повышения привлекательности условий труда для постоянно работающих сотрудников. При этом одним из привлекательных условий может быть формирование программ обучения, изучение передового зарубежного опыта, развитие навыков использования прогрессивных инструментов практической деятельности, постоянно систематизировать имеющиеся знания. Решению вопросов повышения качества кадров в условиях формирования систем управления знаниями может спо-

способствовать эффективное использование информационных технологий и формирование новых подходов к управлению кадрами.

Положительным примером организации обучения и возможности приобретения новых знаний в сфере предпринимательства можно назвать Проект «Бизнес – Советник» в рамках Программы «Даму-Көмек», представляющий краткосрочное обучение населения с предпринимательской инициативой и действующих предпринимателей по созданию собственного бизнеса, маркетингу, управлению человеческими ресурсами, юридическим основам ведения бизнеса и финансам. В Программу обучения включены такие разделы, как [5]:

- введение в предпринимательство,
- психология предпринимательства,
- бизнес- план,
- маркетинговая деятельность,
- управление персоналом,
- финансы для предпринимателей,
- юридические аспекты предпринимательства,
- навыки использования информационно-коммуникационных технологий для ведения бизнеса.

Как можно видеть, влияние на развитие систем управления знаниями оказывают множество различных факторов, что характерно как для крупных компаний, так и для малого предпринимательства. Быстрые изменения в области управления знаниями обусловлены в значительной степени результатом стремительного прогресса, наблюдаемого в области информационных технологий. Информационные технологии облегчают обмен, а также ускоряют рост знаний. Это способствует повышению скорости и эффективности движения информации. Сегодня знания накапливаются со все возрастающей скоростью, как подсчитано экспертами, ежегодно происходит удвоение знаний [6]. Во многом технологии обеспечивают скорость, при которой знания и идеи развиваются быстрыми темпами. Несмотря на общие тенденции современной экономической среды, коренным образом изменяющих условия ведения бизнеса, можно отметить различные особенности проявлений новой технологической эпохи в активизации инвестиций в области компьютерной обработки и подготовки данных, в развитии телекоммуникационной инфраструктуры. В результате внедрение и применение информационных технологий становится важной движущей силой многих изменений. Инвестирование в инструменты информационных технологий малыми предприятиями способствует обеспечению необходимых типов информации в нужное время. Также предприниматели приобрета-

ют конкурентоспособность через интеграцию между партнерами в цепях поставок, а также представления критически важной информации.

Таким образом, информационные технологии обеспечивают мощный импульс для реализации приложений управления знаниями. В особенности, как показывает опыт зарубежных стран, данные преимущества получают предприниматели, активно включающиеся в международные программы научного сотрудничества, развития торговых связей. Кроме того, обучение способствовало развитию с течением времени в области социальных и структурных механизмов, таких как наставничество, которые поощряют эффективный обмен знаниями, это сделало возможным разработку приложений управления знаниями, которые наилучшим образом позволяют использовать эти улучшенные механизмы путем развертывания сложных технологий. Использование передовых информационных технологий, как например, веб-конференций, для поддержки механизмов управления знаниями (например, интерактивные беседы наряду с мгновенным обменом объемными документами среди физических лиц, находящихся в удаленных местах) позволяет достигать существенных улучшений в управлении знаниями. На основе наблюдений по реализации систем управления знаниями, проводимых во многих организациях, могут выделяться основания для классификации систем управления знаниями.

Для того, чтобы преимущества систем управления знаниями распространялись шире в практике не только крупного бизнеса, но и малых и средних предприятий, необходимо принятие ряда мер, объединяющих усилия на уровне государства и отдельных предприятий. Прежде всего, как представляется научным сообществом, необходимо осознание, что [7]:

- превращение знаний в главную производительную силу и важный фактор развития производства. Очевидно, что все виды знаний (научные, технические, технологические, инновационные) формируются как в университетах и научно-исследовательских институтах, так и в предпринимательских структурах. В связи с этим необходимым является развитие государственно-частного партнерства, объединение усилий партнерства государства, научных учреждений и бизнеса в сфере управления и развития инновационной экономикой. Стратегическое партнерство между государством и бизнесом позволит осуществлять оперативное взаимодействие для материально-технического обеспечения образовательных программ;

- формирование инновационной среды, способной мобилизовать интеллектуальный потенциал, выявлять и распространять передовые идеи и результаты исследований, внедрять их в производство;
- повышение значимости интеллектуального капитала и инвестиций в системе образования и подготовки кадров;
- разработка фундаментальных и прикладных научно-исследовательских проектов по актуальным вопросам развития национальной экономики, взаимодействия бизнеса и образования, развития инноваций в сфере экономики, финансов, менеджмента, маркетинга, учета, аудита, логистики, информационных технологий, предпринимательства.

1. *Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010, – 624 с.*

2. *Drucker P. The age of social transformation. The Atlantic Monthly. – 1994. 274 p.*

3. *Apak Sudi, Atay Erhan Global Innovation and Knowledge Management Practice in Small and Medium Enterprises (SMEs) in Turkey and the Balkans // Procedia - Social and Behavioral Sciences 150 (2014) 1260 – 1266*

4. *Becerra-Fernandez I., Gonzalez A., & Sabherwal R. Knowledge Management: Challenges, Solutions and Technologies. Publisher: Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, USA. 2004.*

5. *Данные официального сайта Damu-Komek. Режим доступа: <http://www.damukomek.kz/60>*

6. *Hoffman R., Ziebell D., Fiore S., Becerra-Fernandez I. Knowledge Management Revisited, IEEE: Intelligent Systems, 2008. - 23(3) p. 84-88.*

7. *По данным сайта Almau. Режим доступа: www.almau.edu.kz/2310*

Түйіндеме

Джубалиева З.У. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ, Экономикалық мамандықтар кафедрасының аға оқытушысы, zora.dzhubalieva@gmail.com

Курмантаева А.Ж. – Абай атындағы ҚазҰПУ, Экономикалық мамандықтар кафедрасының аға оқытушысы, kurmantaeva.ayman@mail.ru

Кіші кәсіпкерлікті дамытудағы білімді басқару жүйесінің рөлі

Кәсіпкерліктің бәсекеқабілеттілігін арттыру мәселелерін зерттеуге аса назар аударылады. Соның ішінде әр түрлі факторлар мен олардың кәсіпкерлікті дамытудың тұрақтылығын арттыруға әсері де зерттеледі. Қазіргі таңда маңызды факторлардың біріне білімді тиімді түрде пайдалану мен кіші және орта бизнес кәсіпорындарында білімді басқару жатады.

Осы орайда стратегиялық көзқарас ерекшелігіне, сонымен қоса кәсіпкерлікті жаңа білім іздеу мен түрлендіру және инновациялық дамуға бағыттау мәселелеріне ерекше көңіл бөлінуде. Отандық және шетелдік тәжірибеде білімді басқарудың даму жүйесін талдау ұсынылып отырған тәсілдердің қажеттілігі мен оларды кәсіпкерлік салада тиімді пайдалану мен жайлы қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: білім, білімді басқару, кәсіпкерлік, стратегиялық басқару.

Summary

Dzhubalieva Z.U. – candidate of economic Sciences, senior teacher of chair Economics. KazNPU named after Abai. zora.dzhubalieva@gmail.com

Kurmantayeva A.Zh. – senior teacher of chair Economics, KazNPU named after Abai. kurmantaeva.ayman@mail.ru

The role of knowledge management in the development of small business

Much attention is paid to increasing the competitiveness of business problems. In particular, various factors and their impact on improving business sustainability are being investigated. An effective use of knowledge and knowledge management in small and medium-sized businesses can be represented as one of the important factors in modern conditions. At the same time it draws attention to the benefits of the strategic vision and focus on the enterprise's search and the generation of new knowledge and innovative development. The analysis of the development of knowledge management systems in domestic and foreign practice allows drawing conclusions about the necessity and the possibility of effective application of the suggested approaches in the field of entrepreneurship.

Keywords: knowledge, knowledge management, entrepreneurship, strategic management.

УДК 364.012

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Курмантаева А.Ж. – *старший преподаватель КазНПУ им. Абая.*
kurmantaeva.ayman@mail.ru

В данной статье рассматривается проблема социальной защиты населения, которая является одной из важнейших составных частей проводимой в Казахстане социальной политики. За годы обретения независимости мы наблюдаем разную степень участия государства в организации социальной защиты населения.

В статье предлагаются пути решения проблем социальной политики, то есть необходимость направления социальной политики на решение приоритетных проблем, выработку механизмов эффективного использования ресурсов, согласование обязательств государства с реальными возможностями их финансирования. Решать эти задачи необходимо на основе государственных стандартов, развития самофинансирования и страховых принципов, укрепления финансовой базы социальной сферы. А также необходимо ориентироваться на основные приоритеты социальной политики, которая даст возможность вхождения Казахстана в число 30-ти наиболее развитых стран мира.

Ключевые слова: Социальная защита населения, модель социального развития, социальная политика, социальная гарантия, социальное страхование.

Социальная защита – это система, призванная обеспечивать определенный уровень доступа к жизненно необходимым благам и опре-

деленный уровень благосостояния граждан, которые в силу обстоятельств (старость, состояние здоровья, потеря кормильца или работы и иные законные основания) не могут быть экономически активными и обеспечивать себя доходами путем участия в достойно оплачиваемом труде.

Последний мировой экономический кризис подтолкнул многие развитые страны к переосмыслению роли государства в реализации социальной политики. Сегодня ряд стран Европы и Азии, США ищут пути совершенствования своих "моделей социального развития". Экономическая система, основанная на модели потребления, пошатнулась после финансового кризиса. В государствах, строивших общество социального благоденствия, в настоящее время нарастает социальный кризис: сокращаются социальные выплаты, увеличивается пенсионный возраст, растет безработица.

В силу исторических, культурных, политических и иных факторов в государствах одинакового уровня развития существуют разные степени солидарности в организации систем социальной защиты и разные степени участия государственных институтов.

За годы независимости в Казахстане выстроена собственная эффективная модель социального развития, основанная на динамичном экономическом росте.

Постоянно совершенствуются системы образования, здравоохранения, трудовых отношений и социальной защиты, стимулируется занятость, успешно развиваются сферы культуры, информации и спорта. Обеспечивается стабильный экономический рост и повышается благосостояние казахстанцев[1].

Социальная защита населения является одной из важнейших составных частей проводимой в Казахстане социальной политики. За годы обретения независимости мы наблюдаем разную степень участия государства в организации социальной защиты населения.

Таблица 1. Пенсионное обеспечение и социальная защита РК

	2011	2012	2013	2014	2015
Численность получателей пенсий, человек	1732412	1759321	1863615	1918516	1980847
Среднемесячный размер назначенной пенсии, тенге	27388	29644	31918	36068	38933
Численность получателей государственных социальных пособий, человек	778504	768747	791631	774149	767458

Среднемесячный размер назначенного государственного социального пособия, тенге	15520	16384	17738	19918	21674
Минимальный размер пенсии, тенге	16047	17941	19066	21736	23692

Примечание – составлено на основе [2] источника

Социальную политику необходимо направлять на решение приоритетных проблем, выработку механизмов эффективного использования ресурсов, выделяемых на социальные цели, согласование обязательств государства с реальными возможностями их финансирования. Решать эти задачи необходимо на основе государственных стандартов, развития самофинансирования и страховых принципов, укрепления финансовой базы социальной сферы.

Необходимо ориентироваться на основные приоритеты социальной политики, а именно:

- Признание ответственности государства за социальное положение своих граждан;
- Гарантирование всем гражданам бесплатного образования и медицинского обслуживания;
- Приведение минимальной заработной платы, стипендий и пособий в соответствии с реальным прожиточным минимумом;
- Гарантирование своевременной выплаты заработной платы работникам государственного сектора, пенсий, стипендий и т.д.;
- Недопущение массовой безработицы, переподготовка и повышение квалификации высвобождающейся рабочей силы;
- Поддержка семьи, материнства и детства, ветеранов и инвалидов;
- Борьба с преступностью.

Наиболее целесообразным для успешного функционирования социальной политики является концентрация внимания на следующие проблемы:

- Регулирование занятости, рынка труда, цены труда и заработной платы;
- Социальная защита населения, регулирование отношений в социальной сфере.

В рамках проблем по регулированию занятости, рынка труда, цены труда и заработной платы центральное внимание уделяется двум взаимосвязанным аспектам – политике занятости и политике доходов.

Важнейшее направление активной политики занятости – ускорение адаптации населения к требованиям рынка, развитие инфраструктуры рынка труда, системы подготовки кадров и т.д. На первый план выдвигаются проблемы совершенствования структуры занятости, диверсификация ее форм, способов реализации, недопущение массовой безработицы в масштабах Казахстана и постепенное оздоровление ситуации занятости в регионах, имеющих напряженность на рынке труда. Отсюда вытекает необходимость экспертизы всех программ с точки зрения оценки их влияния на условия занятости по отраслям и в регионах.

Политика доходов включает в себя разработку мер, влияющих на формирование цены труда, ее динамику, отраслевую и региональную дифференциацию, в целях стимулирования роста цены рабочей силы и заработной платы, обеспечение своевременной ее выплаты, ограничения чрезмерной ее дифференциации, сближения минимальной заработной платы и прожиточного минимума. Например, средняя зарплата в промышленности в несколько раз ниже, чем пособие по безработице в развитых странах, не говоря уже о зарплате бюджетников и работников сельского хозяйства. Связь этого аспекта социальной политики с занятостью очевидна, поэтому их следует решать одновременно.

Необходимо четко осознать, что реальное управление трудовыми отношениями и собственно трудом станет возможным только при соответствующем развитии социального партнерства, а эффективность реализуемых программ будет определяться совместными действиями государственных институтов (всех уровней и ветвей власти), общественных организаций трудящихся и предпринимательских структур.

Центр тяжести корректировки реформ должен сместиться, с одной стороны, на структурные преобразования в сфере труда и социально-трудовых отношений, с другой, на обеспечение реального приоритета отраслей социальной сферы (науки, образования, здравоохранения, культуры), которые должны гарантировать воспроизводство работника, способного своим трудом обеспечить достойный уровень жизни.

Настоятельная необходимость разработки принципиальных подходов к решению проблем, определяется не только тем фактом, что сегодня в социальной защите нуждается значительная часть населения, но и тем обстоятельством, что действующая система гарантий и льгот не просто ведет к неэффективности государственных расходов на социальную помощь, но и вступает в противоречие с общим направлением реформирования социальных отношений.

Представляется целесообразной дифференциация функционально ориентированных, взаимодополняющих институтов социальной защиты, которые обеспечивают:

- социальные гарантии, основанные на принципах равенства возможностей, всеобщей доступности общенациональных систем образования, здравоохранения и социального страхования;

- социальную помощь наиболее уязвимым и, в первую очередь нетрудоспособным категориям населения.

- социальное страхование: обязательное – всего активного населения страны за счет взносов работодателей и работников, добровольное – части трудозанятого населения в порядке личной инициативы работников и работодателей.

В то время как социальные гарантии и социальное страхование не связаны со степенью нуждаемости, социальная помощь должна носить адресный характер, для чего требуется:

- Строгий учет уровня материальной обеспеченности каждого гражданина;

- Переход к адресной помощи, как отдельному гражданину, так и семье;

- Четкая дифференциация причин нуждаемости, отказ от государственной помощи трудоспособным гражданам, имеющим возможность работать, но не желающим делать это.

Для уравнивания социальной ситуации в различных регионах страны на государственном уровне целесообразно определить лишь минимальные государственные стандарты по основным видам социального обслуживания населения, в соответствии с которыми осуществляется политика финансового выравнивания.

Отсюда вытекает необходимость:

- Выравнивание условий бюджетного финансирования социально значимых расходов;

- Поддержка социальных реформ и социального развития проблемных регионов.

Большое значение имеет программно-целевой метод решения социальных задач, ориентированных на социальные нормативы, характерные для каждого отдельного периода: кризиса, стабилизации, подъема экономики. На нынешнем этапе таких проблем должно быть порядка 15-20 (продовольственная, по непродовольственным товарам, развитие сферы услуг, жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, страхования и т.д.), жестко увязанных между собой. По каждому направлению нужны региональные программы, учитывающие

местные социальные нормативы. Следовательно, в ранг первоочередных задач законотворческой деятельности на данном этапе необходимо выдвинуть следующее:

- Возвращение к практике социального планирования и разработке программ социальных преобразований на основе долгосрочных многовариантных народнохозяйственных вопросов;

- Организационное упорядочение разработки основополагающих актов, обеспечивающих правовую базу для продвижения социальных реформ.

Таким образом, устойчивого развития человеческого потенциала, стабилизации уровня жизни необходимо достигать путём создания условий для реализации трудового потенциала, повышения уровня доходов населения, обеспечения доступности и повышения качества образования, медицинского обслуживания, осуществления адресной борьбы с бедностью на основе мер социальной адаптации, экономической реабилитации и социальной поддержки наиболее уязвимых слоёв населения.

В ежегодных Посланиях Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева вопросы социальной политики занимают центральное место и по существу становятся целеполагающими для перспективной и текущей социальной политики правительства.

Утверждение Республикой себя социальным государством предполагает также развитие в казахстанском обществе социального партнёрства и конструктивного оппонирования. Таким образом, Республика Казахстан, конституционно утвердив себя демократическим, светским, правовым и социальным государством, поставила перед собой задачу формирования гражданского общества [3]. Однако это длительный процесс, требующий «постоянных синхронных усилий всех субъектов конституционных правовых отношений: народа, социальных групп, граждан, государства, его органов, должностных лиц. Опыт зарубежных стран показывает, что успешное функционирование социального государства возможно лишь на основе высокоразвитой экономики, которая должна быть эффективной, социально ориентированной служащей интересам всех слоёв общества.

Для достижения этого уровня Казахстану необходимо учесть позитивный опыт развитых стран мира в строительстве правового, демократического и социального государства, особенно, в вопросах формирования государственной политики в области образования, здравоохранения и социальной помощи населению, как наиболее важные области социальной политики.

Поэтому практически важным становится переход к планированию уровня жизни населения на основе рационального потребительского бюджета, который разрабатывается на основе научно обоснованных норм и нормативов на потребление материальных благ и услуг. Разработка рационального бюджета означает формирование национального стандарта для среднего класса. Разработка социальной и экономической политики тогда может осуществляться на основе устранения разрывов между принятыми стандартами и фактическим потреблением материальных благ и услуг. Важность такого подхода определяются тем, что к настоящему времени снизился уровень социальных притязаний большей части населения республики. Недостаточное внимание к этой проблеме может привести к дальнейшему снижению качества человеческого потенциала или к усилению социальной напряженности в обществе. В этой связи Министерство труда и социальной защиты с учетом изменений в составе потребительских расходов населения должно внести изменения в структуру прожиточного минимума, что должно привести к увеличению его величины. Кроме того, предлагается рассмотреть возможность перехода к определению прожиточного минимума «на основе медианного дохода, как принято в большинстве стран Европейского сообщества». Всё это должно привести в соответствие государственные социальные стандарты – минимальный размер заработной платы, минимальные пенсии и пособия, пороговый уровень оказания социальной помощи и поддержки. Определить, насколько эффективна данная социальная политика, можно конечно, используя различные параметры и индикаторы. Полагается, однако, что об эффективности данной социальной политики свидетельствуют социальная стабильность, растущее благосостояние населения, международное признание и реальные возможности ставить перед собой амбициозные цели вхождения Казахстана в число 30-ти наиболее развитых стран мира.

1. *Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан от 18.03.2014*

2. www.stat.gov.kz

3. *Конституция Республики Казахстан от 30 августа 1995 года. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.02.2011 г.)*

Түйіндеме

Курмантаева А.Ж. – Экономикалық мамандықтар кафедрасының аға оқытушы,
Абай атындағы ҚазҰПУ., kurmantaeva.ayman@mail.ru

Қазақстан Республикасындағы халықты әлеуметтік қорғау

Бұл мақалада халықты әлеуметтік қорғау мәселесі қарастырылған, ол Қазақстандағы жүргізілетін әлеуметтік саясаттың маңызды бөліктерінің бірі болып табыла-

ды. Егемендік алғаннан бері халықты әлеуметтік қорғауды ұйымдастыруда мемлекеттің түрлі деңгейдегі қатысуын байқаймыз.

Мақалада әлеуметтік саясаттың мәселелерін шешу жолдары ұсынылған, яғни қағидалы мәселелерді шешуге бағытталған әлеуметтік саясаттың қажеттілігі, ресурстарды тиімді пайдалану механизмін жасау, оларды қаржыландыру мүмкіндіктерімен мемлекеттің міндеттерімен келісу. Бұл мәселелерді мемлекеттік стандарттар, өзін-өзі қаржыландыру мен сақтандыру қағидаларын дамыту, әлеуметтік саланың қаржы базасын нығайту негізінде шешу қажет. Сонымен бірге, әлеуметтік саясаттың негізгі қағидаларына бейімделу қажет, ол Қазақстанның әлемдегі 30 дамыған мемлекеттер қатарына енуіне мүмкіндік береді.

Түйінді сөздер: халықты әлеуметтік қорғау, әлеуметтік даму моделі, әлеуметтік саясат, әлеуметтік кепілдеме, әлеуметтік сақтандыру.

Summary

Kurmantayeva A.Zh. – senior teacher of chair Economics, KazNPU named after Abai.
kurmantaeva.ayman@mail.ru

Social protection of the population in the Republic of Kazakhstan

This article considers the problem of social protection of the population, which is one of the most important component parts held in Kazakhstan social policy. Over the years of independence, we observed a different degree of state involvement in social protection of the population.

The article suggests solutions to the problems of social policy, i.e. the need to focus social policy on the priority issues, development of mechanisms of effective utilization of resources, harmonization of the obligations of the state with real possibilities of their financing. To solve these problems should be based on state standards, development of self-financing and insurance principles to strengthen the financial base of the social sphere. It is also necessary to focus on the main priorities of social policy, which will give the possibility of entering of Kazakhstan into number of 30 most developed countries of the world.

Keywords: Social welfare model social development, social policy, social guarantee, social insurance.

УДК 339 (526)

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС ШОҒЫРЛАНДЫРЫЛҒАН ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІГІНІҢ ҚОЛДАНЫЛУ САЛАСЫ

Файзуллина С.А. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ аға оқытушысы,
svetlanafai@bk.ru

Бұл мақалада әр түрлі оперативті экономикалық шешімдерді қабылдау үшін менеджерлер мен басшыларға кәсіпорынның өндірістік әрі қаржылық жағдайы туралы шындыққа жанасымды мәліметтерінің қажеттілігі туралы баяндалған.

Сондай-ақ, қаржылық есептілікті бағалау, ақпараттық маңызы туралы, қаржы есебін жүргізу арнайы жалпыға бірдей қабылданған қағидалармен, ережелер, тәртіптер мен стандарттар негізгі шарты болып табылады.

Шоғырландырылған қаржылық есептілік – ұйымдардың өзара байланысты топтарының біртұтас шаруашылық құралдары ретіндегі қаржылық есебі. Ол кәсіпорынның есепті кезеңге мүліктік және қаржылық жағдайын сипаттайды. Шоғырландырылған қаржылық есептіліктің өзіне тән ерекшеліктері екі немесе бірнеше дербес ұйымдардың активтері, міндеттемелері, табыстары мен шығындарын қаржылық есептіліктің бір жүйесіне біріктіреді.

Түйін сөздер: ҚЕХС, актив, міндеттеме, инвестиция, шоғырландырылған қаржылық есептілік, табыстыр, шығындар, капитал.

Қаржылық есептіліктің мақсаты ақпараттарды пайдаланушыларға ұйымның қаржылық жағдайы, қызметінің нәтижелері және қаржылық жағдайдағы өзгерістер туралы ақпараттарды ұсыну болып табылады. Бірақ, қаржылық есептілік белгілі бір экономикалық шешімдерді қабылдау үшін пайдаланушыларға қажетті барлық ақпараттарды қамти алмайды, себебі қаржылық есептілікте өтіп кеткен кезең бойынша ақпараттар мәліметтер көрініс табады. Есептік кезең біткен соң шаруашылық жүргізуші субъект қаржылық есеп беруді жасайды. Шаруашылық жүргізуші субъектінің құрамында Қазақстан Республикасының аймағында және онан тысқары жерлерде тұратын еншілес немесе тауелді серіктестіктері бар болса, өзінің қаржылық есеп беруімен қоса, шоғырландырылған есеп беруді жасайды, яғни бірнеше заңды тұлғаның есеп беруін біріктіреді.

Шоғырландырылған қаржылық есептілік бір топ ретінде, 2 немесе одан да көп компания негізгі және еншілес есептіліктерін біріктіруді сипаттайды. Тағайындалуы бойынша бухгалтерлік есеп ішкі және сыртқы болып бөлінеді. Сыртқы есептілік қаржылық тұрақтылық қаржылық және шаруашылық қызметтің нәтижесі, экономикалық субъектінің төлем қабілеттілігі туралы сыртқы пайдаланушылар үшін ақпарат көзі болып табылады. Халықаралық тәжірибеде сыртқы есептілік бұқаралы ақпарат құралдыры арқылы міндетті жарияланымға ұсынылады. Ішкі есептілік басқару есебі мәліметтері негізінде құрылады және басқару шешімдерін қабылдау үрдісінде субъектінің ақпараттық қажеттілігін қанағаттандырады. ХҚЕС бойынша Комитеті бүкіл әлемдегі қаржылық есеп беруді гармонизациялау мақсатында, ұйымның қаржылық есептілігін құру және ұсыну бойынша халықаралық стандарттарды дайындады [1].

Бүгінгі күні барлық заңды тұлғалардың белгілі бір кезең бойынша қаржылық есептілігі олар туралы бухгалтерлік ақпараттарды топтастырудың негізгі құрамы болып табылады. Сонымен, ұйымдардың қар-

жылық есептерінің мақсаты пайдаланушылардың кең ауқымының ақпараттық қажеттілігінің ерекшелігін көрсететін қаржылық есептерді талап етуге мүмкіндігі жоқ олар үшін пайдалы ұйымдардың ақша қаражатының қаржылық жағдайы мен қозғалысы туралы ақпарат беру болып табылады. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін қаржылық есептер ұйымның басшылығына сеніп берілген ресурстарды басқарудың нәтижелерін де көрсетеді.

Заңды тұлға команддылық және толық серіктестік, жауапкершілігі шектеулі және қосымша серіктестік, акционерлік қоғам егер де басқа қатысушы, артықшылығы бар заңды тұлғаның бар болғаны 20% дауыс беретін акциясына ие болса немесе сондай деңгейде қатысушылық үлесі бар болса, тәуелді серіктестік ретінде танылады. Қаржылық есеп беруді пайдаланушылар олардың топтасқан бөлігін емес, тұтас бөлігін білуге мүдделі болып келеді. Бұндай қажеттілік шоғырландырылған есеп беруге қойылатын талапты күшейтеді. Шоғырландырылған есеп берудің құрамына: шоғырландырылған бухгалтерлік балансы, шоғырландырылған қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижесі туралы есеп беру, шоғырландырылған ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп беруі және түсініктеме жазбасы кіреді. Бақылау – ұйымның қаржылық және операциялық саясатын оның қызметінен пайда алатындай етіп басқару өкілеттігі. Өзіндік құны бойынша есепке алу әдісі – инвестицияны есепке алу әдісі, инвестиция бұл әдіс кезінде өзіндік құны бойынша танылады [2].

Инвестор инвестициялардан түсетін табысты тек қана инвестициялар объектісінің жинақталған таза пайдасынан түскен бөлістерді алатын, алған күннен кейін пайда болатын дәрежеде таниды. Топ – өзінің барлық еншілес ұйымдарымен бірге алынған бас кәсіпорын.

Азшылық үлесі – бас ұйым еншілес құрылымдары арқылы тікелей немесе жанама иелік етпейтін, еншілес ұйымның пайдасы мен залалының және таза активтерінің оның капиталындағы үлесіне тиетін бір бөлігі. Жеке қаржы есептілігі – бас ұйым, қауымдасқан ұйымның инвесторы немесе бірлесіп бақыланатын ұйымның кәсіпкері ұсынатын есептілік, мұнда инвестицияларды есепке алу есептілікте ұсынылатын нәтижелердің және инвестициялар объектілерінің таза активтерінің негізінде емес, тікелей қатысу үлесі негізінде жүргізіледі.

Еншілес ұйым – басқа ұйым бас ұйым деп аталатын бақылайтын ұйым, оның ішінде серіктестік тәрізді корпорацияланбаған ұйым. Шоғырландырылған қаржылық есептілік – бірлесе бақыланатын ұйымның активтеріндегі, міндеттемелеріндегі, кірістер мен шығыстарындағы кәсіпкердің қаржылық есептілігінде ұқсас баптармен құрамдастыр-

ылып шоғырлануы. Бас ұйымның шоғырландырылған қаржы есептілігіне оның барлық еншілес ұйымдарының қаржы есептілігі кіргізілуі тиіс.

Бас ұйым еншілес ұйымдары арқылы компанияның дауыс беру құқығының жартысынан астамына ие болған жағдайда, мұндай иелену бақылауды қамтамасыз етпейтінін айқын көрсететін айрықша жағдайлардан басқа кезде бақылаудың болуы көзделеді. Егер бас ұйымның:

- басқа инвесторлармен келісім бойынша дауыс беру құқығы бар акциялардың жартысынан көбін басқару мүмкіндігі болса;

- жарғыға немесе келісімге сәйкес ұйымның қаржылық және операциялық саясатын айқындау өкілеттігі болса;

- директорлар кеңесі немесе басқа ұйымның сондай басқару органы мүшелерінің көпшілігін тағайындау немесе ауыстыру құқығы болған бұл ретте ұйымды бақылауды осы кеңес немесе орган жүзеге асырса;

- директорлар кеңесінің немесе осындай басқару органының мәжілістерінде дауыс көпшілігіне ие болу мүмкіндігі болса, онда бас ұйым ұйымның дауыс беру құқығының жартысынан аспайтын мөлшеріне ие болған жағдайда да бақылау болады [3, 116 б.].

Ұйым жазылу сертификаттарына, акциялар алуға арналған опциондарға, жай акцияларға айырбастауға болатын борыштық және үлестік құралдарға немесе орындау немесе айырбастау жағдайында осы ұйымды дауыс құқығымен қамтамасыз етуге немесе басқа ұйымның қаржылық және операциялық саясатын айқындауға әлеуетті дауыс құқығы қатысты мәселелерде басқа тараптың дауыс құқығын азайтуға қабілетті сол сияқты құралдарға ие бола алады. Басқа ұйым ие болып отырған әлеуетті дауыс құқықтарын қосқанда, ағымдағы сәтте іске асырылатын және айырбасталатын әлеуетті дауыс құқықтарының болуы және оның әсері ұйымның басқа ұйымның қаржылық және операциялық саясатын басқару қабілетін бағалау кезінде есепке алынады. Егер, мысалы, әлеуетті дауыс құқықтары болашақта белгілі бір күн немесе болашақ оқиға басталғанға дейін іске асырыла немесе айырбастала алмайтын болса, онда олар іске асырылатын немесе айырбасталатын болып табылмайды.

Әлеуетті дауыс құқықтарының бақылаудың дәрежесін көтеру қабілетін бағалай отырып, ұйым басшылықтың талап-тілектерін және осындай құқықтарды жүзеге асыру мен айырбастау мәселелеріндегі қаржылық мүмкіндіктерді қоспағанда, әлеуетті дауыс құқықтарына ықпал ететін фактілер мен жағдайларды оның ішінде әлеуетті дауыс құқықтарын іске асыру талаптарын және басқа шарттық келісімдерді жеке-жеке немесе бір-бірімен байланыста зерделейді.

Еншілес ұйым инвестордың рөлін тәуекелді капиталы, өзара қоры, трасты немесе дәл сол сияқты құрылымы бар ұйым атқаратын себепті ғана шоғырландырудан шығарылмайды. Өзінің қызметі топтың құрамындағы басқа ұйымдардың қызметінен өзгеше болуы негізінде қауымдастық кәсіпорын шоғырландырудан шығарылмайды. Мұндай еншілес ұйымдарды шоғырландыру және шоғырландырылған есептілікке қосу және шоғырландырылған қаржы есептілігіндегі олардың қызметінің әр алуан түрлері туралы қосымша мәліметтерді ашу маңызды ақпарат алуды қамтамасыз етеді.

Бас ұйым инвестициялар объектісінің қаржылық және операциялық саясатын басқару және осылайша оның қызметінен пайда табу мүмкіндігін жоғалтқанда, бақылауды жоғалтады. Бақылауды жоғалту абсолютті және салыстырмалы иелену деңгейлері өзгерген кезде, сол сияқты сақталған кезде де болуы мүмкін. Бұл, мысалы, қауымдастық ұйым мемлекет тарапынан, сот, әкімшілік немесе реттеуші орган тарапынан бақылау объектісіне айналғанда болуы мүмкін. Ол сондай-ақ шарттық келісім салдарынан да болуы мүмкін.

Біріктірілген қаржы есептемесі біртұтас компания ретінде топ пікірі тұрғысынан бас және еншілес компаниялардың барлық активтері мен міндеттемелерінің жиынтықталған мөлшері болып табылады. Біріктірілген активтердің жиынтықталған мөлшері міндеттемелер мен бас компанияның меншікті капиталының біріккен шамасымен теңестіріледі.

Еншілес компанияның меншікті капиталы «Еншілес компанияларға инвестициялар» бабы бойынша бас компанияның баланс активінде көрсетілетін, еншілестің меншікті капиталына бас компанияның тиісті қатысу үлесімен бір уақытта түзету жазбаларымен шығарылады. Бірақ еншілес капиталдың мөлшеріне азшылықты білдіретін, басқа акционерлердің инвестициясының бөлігі де кіретін болғандықтан, бас компанияның меншікті капиталымен қатар активтерді қалыптастыру көзі құрамында да, шоғырландырылған баланста да азшылықтың үлесі ұсынылады.

Негізгі заңды тұлғаның құрамына кіретін еншілес заңды тұлғаның құны олардың таза активінен кем болса, онда алынған активтердің ағымдағы құны мен сол күні алынған міндеттемелердің арасында теріс айырма, яғни гудвилл (бэдвилл) пайда болады, бірақ ол да шоғырландырылған бухгалтерлік баланстың жеке бабы болып көрініс табады.

Негізгі заңды тұлғалардың қаржылық есеп берулерінде тәуелді заңды тұлғалардың инвестициясы шоғырландырылған қаржылық есеп беру кезінде «Тәуелді шаруашылық серіктестіктерінің инвестициясының есебі» ҚЕХС сәйкес есепке алынуы мүмкін. Бұл жерде үлестік қатысу

әдісін пайдаланады. Тәуелді заңды тұлға – бұл инвестордың біршама ықпалында тұратын тұлға және ол еншілес те, бірігіп бақыланатын заңды тұлға да емес болып табылады. Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес, егер басқа заңды тұлға оның дауыс беруші акциясының 20-дан – 50% дейін иелік етсе, онда ол тәуелді шаруашылық серіктестігі болып танылады. Белгілі бір салыстырмалы ақпаратпен қатар, қаржылық есептерде көрінген барлық ақшалай сома бойынша алдыңғы салыстырмалы кезеңге қатысты салыстырмалы ақпаратты ашу үшін қаржылық есептердің толық жинағын беруді талап етеді. Ұйым бір алдыңғы кезеңнен асатын салыстырмалы ақпарат бере алады. Халықаралық есеп стандарттарымен сәйкес құрастырылған қаржылық есептіліктердің негізгі ерекшелігі – олар пайдаланушылар мақсатты аудитория үшін арналған. Мақсатты аудитория дегеніміз субъектінің коммерциялық және экономикалық қызметін, сонымен қатар қаржылық есептіліктегі басқа да ақпаратты зерттеуге ниеті бар адамдар тобы.

Бұл тұлғалар алынған мәліметтер негізінде өз мүдделеріне жауап беретін шешімдер қабылдай білу керек. Сонымен бірге бұл тұлғалар тек басшылық ұсынатын ақпаратты қолдану керек, компаниядан қажетті қосымша ақпаратты талап етуге құқығы жоқ.

1. Палий В.Ф. *Международные стандарты финансовой отчетности (Учебное пособие)*. – М.: ИНФРА, 2007 – 45 б.

2. 1-ХҚЕС (IAS 1) «Қаржы Есептілігін Ұсыну» 2005 ж.

3. Аппакова Г.Н. *Қаржылық есеп 2 (Уч.пособие)*. – Алматы: Экономика, 2015.

Резюме

Файзуллина С.А. – к.э.н., старший преподаватель кафедры Экономические специальности, КазНПУ имени Абая. svetlanafai@bk.ru

Сфера применения консолидированной финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности

В статье рассматриваются для оперативного принятия решений руководителям предприятия и производственных менеджеров, различных экономических данных, изложенных в финансовом положении и далее о необходимости максимально приближены к реальным. А также оценки финансовой отчетности, о важности информационных, специальных общепринятыми правилами ведения финансовой отчетности, положения, процедуры, стандарты и является основным условием.

Консолидированная финансовая отчетность – финансовая отчетность группы взаимосвязанных организаций, рассматриваемых как единое хозяйственное образование. Она характеризует имущественное и финансовое положение группы на отчетную дату, а также финансовые результаты её деятельности за отчетный период. Характерная особенность консолидированной отчетности группы – активы, обязательства, доходы и расходы двух или нескольких юридически самостоятельных единиц объединяют в отдельную систему финансовых отчетов.

Ключевые слова: МСФО, актив, обязательства, инвестиция, консолидированная финансовая отчетность, доходы, расходы, капитал

Summary

Faizullina S.A. – candidate of economic Sciences, senior lecturer of chair Economics KazNPU named after Abai. svetlanafai@bk.ru

Scope of consolidated financial statements in accordance with international financial reporting standards

In the article examined for the operative acceptance of decisions to the leaders of enterprise and productive managers, different economic data expounded in financial position and further about a necessity maximally close to the real. And also estimations of the financial reporting, about importance of informative, special the generally accepted rules of conduct of the financial reporting, position, procedure, standards and is a basic condition.

The consolidated financial reporting is the financial reporting of group of the associate organizations examined as single economic education. She characterizes property and financial position of group upon the current date, and also financial results of her activity for period covered.

A characteristic feature of the consolidated accounting of group is assets, obligations, acuestss and charges two or a few legally independent units unite in the separate system of financial statements.

Keywords: IFRS, assets, obligations, investment, consolidated financial reporting, acuestss, charges, capital

УДК 330 11

САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСТЕМЕЛІК ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Абиева С.Н. – э.э.к., *Абай атындағы ҚазҰПУ аға оқытушысы,*
abievas@mail.ru

Мемлекеттің нарықтық экономикаға ықпал етуіне көмектесетін көптеген экономикалық салалардың арасында салықтар маңызды орынды алады. Нарықтық қатынастар жағдайында және, әсіресе, нарыққа өту кезеңінде салық жүйесі экономикалық реттеуіштердің маңызды түрлерінің бірі, экономиканы мемлекеттің реттеудің қаржылық-несиелік механизмінің негізі болып табылады.

Мемлекет салық саясатын нарықтың кері құбылыстарына ықпал етудің белгілі бір реттеуіші ретінде жиі қолданады. Салықтар, тұтас салық жүйесі сияқты, нарық жағдайында экономиканы басқарудың қуатты құралы болып табылады. Салық салу жүйесінің қаншалықты дұрыс құрылуына, елдің барлық ұлттық шаруашылықтың тиімді қызмет етуі тәуелді болады. Батыста салық мәселелері кәсіпорында қаржылық жоспарлауда ертеден маңызды орын алады. Жоғарғы салық мөлшерлемелері жағдайында салық факторын қате немесе жеткіліксіз есептеу жағымсыз жағдай-

ларға немесе, тіпті кәсіпорынның банкротқа ұшырауына алып келуі мүмкін. Көптеген мемлекеттердің әлеуметтік-экономикалық дамуында салықтардың рөлінің артуы толық түсінікті, яғни мемлекеттік басқарудың табыстылығы едәуір дәрежеде өткір және өте күрделі бюджеттік мәселелерді шешуге тәуелді. Себебі, мұнда басты құрал барлық уақыттарда және қазіргі таңда да салықтар болып табылады. Осы аталып өткен мәселелер мақалада қарастырылады.

Түйін сөздер: салық саясаты, салық жүйесі, нарықтық экономика, салықтық механизм, салық салу объектісі, салық салу субъектісі, салықтық функция, ұлттық экономика.

2015-2019 жылға арналған Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық саясаты 2014 жылғы 17 қаңтардағы мемлекет Басшысының «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, ортақ мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауында анықталған стратегиялық сипаттағы шараларды іске асыруға бағытталған. Орта мерзімді кезеңдегі әлеуметтік-экономикалық саясаттың негізгі мақсаты – бұл Қазақстан Республикасын дамытудың жаңа бағытын іске асыруды жалғастыру, табыстардың өсуінің тұрақты қарқыны, өндіріс пен адами капиталға инвестициялардың есебінен экономиканың тиімді және сапалы өсуін қамтамасыз ету [1].

Елдің экономикалық әл-ауқаты адами капиталдың дамуы, денсаулығы, әлеуметтік көзқарасы, өмір сүру ортасының қауіпсіздігі және өндіруші және тұрақты экономикалық мемлекеттік басқарудың тиімділігі деңгейімен анықталуы тиіс. Осыған байланысты нарықтық қатынастардың дамуы жағдайында, әсіресе салық жүйесінің әлеуметтік-экономикалық дамуының жаңа сатысына көшу кезеңінде экономиканы мемлекеттік реттеу механизмі ең маңызды, негізгі экономикалық реттеушілердің бірі болып табылады.

Салық саясатының шеңберінде табыстарды қайта бөлудің әділ құралы ретінде салықтың әлеуметтік маңызды, ынталандырушы және фискалдық функциялары нығайтылып келеді. Сонымен қатар, орта мерзімді кезеңде салық саясатының шаралары мына төмендегідей бағыттарға, атап айтсақ:

- экономика және инновацияның басым секторларын ынталандыру мақсатында салық жеңілдіктерінің тиімділігін арттыруға;
- табыстан салық алу және жерлерді пайдаланудың тиімділігін арттыру мақсатында агроөнеркәсіп кешені субъектілеріне салық салуды реформалау;
- Бизнесті әлеуметтік бағдарлау үшін қажетті қосымша салықтық жеңілдіктерін енгізу.

Қазақстанда БЭЖ (бірыңғай экономикалық кеңістік) шеңберінде ең қолайлы салық режимін қалыптастыру маңызды болып табылады, бұл

капитал қозғалысына шектеулер болмаған жағдайда экономиканың әрі қарай өсуі үшін қосымша ресурстарды жұмылдыруға мүмкіндік береді. БЭЖ және Қазақстанның ДСҰ-на кіруі жағдайында Қазақстан Республикасының салық заңнамасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру бойынша Қазақстан Республикасында акциздік саясатты жетілдіру жұмыстары жалғасын табуда.

Одан басқа, жеті жылға есептелген Қазақстан Республикасының азаматтары және тұруға рұқсаттары бар азаматтардың табыстары мен мүліктерін жалпылама мағлұмдауға көшу бойынша бекітілген іс-шаралар жоспарына сәйкес, Қазақстан Республикасы азаматтары мен тұруға рұқсаты бар азаматтардың табыстары мен мүліктерін жалпылама мағлұмдауға көшу қарастырылған.

Қазақстан Республикасында салық салу жүйесінің қаншалықты дұрыс құрылуына, елдің барлық ұлттық шаруашылығының тиімді қызмет етуі тәуелді болады. Бұл өз кезегінде салық жүйесіндегі қызмет етуші салықтарға тиесілі. Сонымен, салықтар – бұл экономика ғылымының негізгі ұғымдарының бірі, яғни экономикалық, шаруашылық және нақты өмірдің заңды құбылысы болып табылады. Басқа жағынан алғанда, салықтық заңдылықтарда қарастырылған жеңілдіктермен қысқартуларды дұрыс пайдалану, тек қана алынған қаржылық жинақтарды, сонымен қатар жаңа инвестициямен қызметті кеңейтуді қаржыландыру мүмкіндіктерін мемлекеттік қазынадан салықтық төлемдерді қайтару немесе салықтарды үнемдеу есебінен сақтап қамтамасыз ете алады.

Салықтарды пайдалану кәсіпорынның ведомстволық тиістілігіне, меншік түріне және ұйымдық-құқықтық формасына тәуелсіз жалпы ұлттық мүдделердің кәсіпкерлер мен кәсіпорындардың коммерциялық мүдделерімен өзара байланысын басқару мен қамтамасыз етудің экономикалық әдістерінің бірі болып табылады.

Салықтардың көмегімен кәсіпкерлердің, барлық меншік түріндегі кәсіпорындардың мемлекеттік және жергілікті бюджеттермен, банктермен, сонымен қатар жоғарғы тұрған мекемелермен өзара қарым-қатынасы айқындалады. Сондай-ақ, басқада салықтардың көмегімен сыртқы экономикалық қызмет реттеледі, оның ішінде шетелдік инвестицияларды тарту, кәсіпорынның табысы және пайдасы қалыптасады.

Сонымен қатар, салықтардың көмегімен мемлекет жалпы мемлекеттік функцияларын жүзеге асыру үшін қажетті ресурстарды өз құзыретіне алады. Салықтардың есебінен табыстардың бөлінуін өзгертетін әлеуметтік қамсыздандыру бойынша шығындар қаржыландырылады.

Осылайша, салық салу жүйесі адамдар арасында табыс нәтижесінің бөлінуін анықтайды.

Ал теориялық тұрғыда салықтың экономикалық табиғаты салық салу көзін және салықтың жеке шаруашылықтар мен тұтас шаруашылыққа ықпалын анықтауды білдіреді. Демек, салықтың экономикалық мәнін өндіріс және бөлу салаларынан іздеу қажет деп есептейміз.

Қазіргі кезде салыққа көбінесе фискалдық мүдделерді іске асырудың тәсілі ретіндегі көзқарас басым болып келеді. Өйткені, салық әдетте заңға сәйкес алынатын бюджетке міндетті төлем ретінде қарастырылады. Сонымен қатар, салықты анықтау кезінде мемлекет пайдасына мүлікті шеттету фактісіне назар аударылады.

Алайда, қолданыстағы анықтамалар «салық» түсінігінің мазмұны мен мәнін ашу үшін жеткіліксіз болып табылады, олар төмендегілермен негізделеді [2].

Біріншіден, көп жағдайда, ғылыми еңбектерде келтірілетін салық түсінігі оны заңды тұлғалар мен тұрғындардан қайтарымды негізде мемлекет алатын және сол себептен салық болып табылмайтын басқа да төлемдер мен жинақтардан ерекшеленетін төлемнің қайтарымсыздығын анықтап бермейді. Мысалы, салықтар қарыз қаражатына қарағанда салық төлеушіден мемлекетпен қандай да бір нақты міндеттемелерсіз алынады. Сондықтан, бұл салықтар мәжбүрлі және өтеусіз сипатқа ие болады. Осы жоғарыда аталған салықтардың мәнін, Салық кодексінде көрсетілген салықтардың анықтамасы мен мәні өзінің тікелей көрінісін тапқан деп есептейміз.

Екіншіден, қалыптасқан түсінік салық төлемдерін алу бойынша мақсаттарын көрсетпейді.

Үшіншіден, салық бойынша міндеттемені басқа тұлғаға ауыстыру мүмкіндігін жоққа шығаратын салықтың дербестігі анықталмаған. Алайда, Салық кодексінің жалпы нормалары салық міндеттемесінің дербестігін анықтайды.

Жоғарыда айтылғандай, Салық кодексіне дейін нормативтік және заңнамалық құжаттарда «салық» ұғымының мазмұнын талдау, ол сондай-ақ экономикалық және әлеуметтік санат ретінде салық мынадай себептері бойынша сипатталатынын көрсетеді.

Біріншіден, ертедегі салық заңнамасында көрсетілетін түсінікте аталмыш төлем заңды түрде бекітілуі қажет болған, яғни салық алу тек заңды түрде бекітілген ережелер бойынша құқықтық негізде ғана іске асырылуы мүмкіндігі туралы белгі болмаған. Бірақ, салық салу мен төлеу үшін тек заңнамалық акт қажет.

Екіншіден, салық төлеу тәртібін анықтауда кейде айқын белгісіздіктер жіберіліп отырды.

Қазіргі жағдайда Салықтық кодексте белгіленген салық анықтамасында, көптеген мемлекеттерде салық жүйесінің жұмыс істеуінде салықтар мемлекетпен өзінше алынбайтындығы айтылады. ҚР Салық кодексінің ережелеріне сәйкес, салық органдары – мемлекеттің негізгі салық бақылаушысы, салық төлеушілерден салықтар мен алымдарды өндірмейді, тек салық төлеушілердің салықтар мен алымдар төлеу туралы заңнамасының сақтауын бақылайды.

Алайда, салықтың тағы бір маңызды жүзеге асырушы белгісін қарастыру керек, – бұл салық салу объектісі болған жағдайда салықтың жүйелілігі болып табылады. Салық, экономикалық категория ретінде, бірқатар функцияларды орындайды. Салық қатынастарының функциясын зерттеу бойынша кейбір танымал авторлардың ғылыми еңбектерінде негізінен әлеуметтік, реттеуші, бақылау, фискалдық, бөлу функциялары қарастырылады. Осы тұста салықтың классикалық функциялары фискалдық, реттеуші және әлеуметтік болып табылады.

Сондай-ақ, нарықтық қатынастардың қазіргі даму фазасына сәйкес келетін салықтардың жаңа функциялары туралы ұсыныстар іс жүзінде жоқтың қасы. Бұл тұрғыда, біздің ойымызша, Қазақстан экономикасының дамуы жағдайында жүзеге асырылатын, қолданыстағы экономикалық қарым-қатынастардан пайда болатын мынадай салықтардың жаңа функцияларын түсіндіру өзекті болып табылады:

- қаржылық тепе-теңдікті қамтамасыз ету функциясы, бұл бюджеттік шығындарға қажеттіліктер мен аймақтың салықтық әлеуетін қалыптастыру мүмкіндігі және сонымен қатар аймақта қалыптасатын қаржылық ресурстар мен оларды пайдалану бағыттарының арасындағы ерекше функционалдық тепе-теңдік арқылы көрінеді;

- аймақтық, жергілікті бюджеттерді көлденең және тікелей теңестіру функциясы;

- теңестіруді қамтамасыз ету функциясы, яғни тікелей қаржылық теңсіздікті және көлденең қаржылық диспропорцияларды (тепе-теңсіздікті) жою мақсатында, жергілікті бюджеттердің тең табыстарын қамтамасыз ету, сондай-ақ әкімшіліктік еркіндік, ашықтық, қарапайымдылық пен жергілікті бақылаудың оңтайлы бірлігін қамтамасыз ету мақсатында, субвенциялармен ұштастыра отырып, жергілікті бюджеттердің қажеттіліктері мен аймақтардың ерекшеліктеріне қарай жеке салықтардың рационалды және әділ мөлшерлемелерін бекітілуін есепке ала отырып, салықтардан түскен табыстарды үлестік бөлу іске асырылады;

- экономиканың белгілі бір жекелеген басым секторларында ресурстарды салуға және қайта бөлу ынталандыруға салық жеңілдіктері мен

жәрдемақыны пайдалану жолына бағытталған интервенциялық функциясы;

- протекционистік (қолдау) функциясы, яғни, шетелдік өндірушілермен бәсекелестік күресте жергілікті отандық кәсіпкерлердің мүдделерін қорғалуын қамтамасыз ету;

- есеп және статистика функциясы;

- ақпараттық функция. Бұл функция қазіргі кезде күн сайын салық төлеушілер үшін неғұрлым өзекті болуда. Оның пайда болуы ақпараттық экономиканың дамуы жағдайында әлеуметтік-экономикалық жүйеде адамдардың ақпараттық қажеттіліктерінің өсуімен анықталған.

Сонымен қатар, салық жүйесінің ғылыми аппаратын зерттеудің келесі кезеңі бұл салық саясатын анықтау. Қазіргі заманғы экономикалық әдебиеттерде мемлекеттің салық саясатының көптеген түрлі анықтамалары бар екендігін айта кетейік. Оларды талдау, сонымен қатар категориялардың мәнін зерттеу «Мемлекеттің салық саясаты» түсінігін 5 түрлі ерекшеліктерге бөліп анықтауға мүмкіндік берді.

Мемлекеттің салық саясаты – бұл жалпы экономикалық депозитивтік-жағымды сипаты бар, әлеуметтік-экономикалық дамуының тарихи қалыптасқан мүдделері мен мақсаттарына сәйкес салық салудың сұрақтарын кешенді шешуді білдіретін, яғни мемлекеттің жалпы экономикалық стратегиясының бір бөлігі болып табылатын мемлекеттік билік және жергілікті өзін-өзі басқару органдарының іс-шаралар жүйесі.

Осы тұста қолданыстағы салық саясаты анықтамасының мынадай кейбір кемшіліктерін атап өткен жөн деп есептейміз:

- мемлекеттің салық саясатын, біздің ойымызша, негізсіз бюджеттік саясаттың (табыс саласындағы саясат) бөлігіне жатқызады, себебі салықтықтардан басқа Салық кодексімен емес, мемлекеттің Бюджет кодексімен реттелетін салықтық емес түсімдерде бар. Одан бөлек, өздігімен қабылданатын бюджеттер салықтар ие болатын ынталандырушы функцияға тән емес;

- мемлекеттің салық саясаты шаруашылық субъектілері қызметінің қаржылық аспектілері бойынша саясатының бір бөлігі ретінде қабылданады, бұл тиімді емес, себебі ол нарықтағы шаруашылық субъектілері қызметінің барлық жақтарына ықпал етеді;

- салық саясаты қызметінің нәтижесі ретінде салық салу, салық механизміне негіз емес қарсы көрсетіледі, себебі ол оның құрамдас бөлігі болып табылады;

- салық саясатын анықтаушы факторларға тек бюджеттің бөлігін қалыптастыру қажеттілігін ғана емес, сонымен қатар сыртқы орта

факторларын, макроэкономикалық факторларды, салық теорияларын, институционалдық ортаны да жатқызу дұрыс болады.

Бюджет және салық саясатын салыстырған кезде мыналарды атап өтуге болады: олардың әр түрлі мақсаттары мен міндеттерді бар, түрлі салалық заңнамаларымен реттеледі, түрлі субъектілері мен объектілері бар, олар (бюджеттік саясат салық саясатын ескере отырып, қабылданады және керісінше) өзара байланысты, әрине, мемлекеттік салық саясаты бюджеттік саясаттың маңызды құраушыларының бірі – салықтық түсімдер саласындағы саясатты анықтайды. Сондықтан, салық саясаты бюджет саясатына тең мемлекеттің қаржылық саясатының бір бөлігі ретінде түсіндіріледі.

Еліміздің салық жүйесін қалыптастыруда мемлекеттің салық саясатының орнын былайша сипаттауа болады: әр түрлі факторлардың ықпалымен (салық дәстүрінің құрылуы, сыртқы орта факторлары, шет елдердің салық салу тәжірибесі, сондай-ақ мемлекеттің даму мақсаттарына байланысты салық теориясының тәжірибесі) мемлекеттің салық саясаты анықталады, содан кейін салық механизмі арқылы салық жүйесін қалыптастырады [4].

Салық саясаты, салық механизмі және салық жүйесінің элементтері бірге немесе бөлек шаруашылық субъектілерінің қызметіне, сондай-ақ салық саясаты арқылы, мемлекеттік бюджет кірістерінің негізгі міндетінің орындалуын жүзеге асыру фактісіне ықпал етеді.

Мемлекеттің салық саясаты салық механизмі арқылы іске асырылады. «Салық жүйесі» түсінігінің анықтау тәсілдерінің артықшылықтары мен кемшіліктерін зерттеу, сонымен қатар осы ұғымның мазмұнын зерттеу оның дефинициясын (кейбір ұғымның қысқаша анықтамасын) қалыптастыруға мүмкіндік берді.

Атап айтсақ, мемлекеттік салық механизмі – бұл салық заңнамасында бекітілген және мемлекеттің салық саясатының тарихи қалыптасқан мақсаттары мен міндеттеріне сәйкес келетін салықтық қатынастарын ұйымдастыру және реттеудің формаларының, әдістері мен амалдарының жиынтығы. Осы анықтамада, негізгі рөлді салық заңнамасына сәйкес белгілері атқарады.

Біздің ойымызша, осы салық механизміне кіретін құралдарды, онда әрекет етушілерден (мысалы, салық теорияларынан) ерекшелейді.

Салық қатынастары теориясының дамуында салықтардың елдің экономикасына әсері және мемлекеттік салық саясатының бағыттары туралы әр түрлі көзқарастар айтылады. Алайда, осы тәжірибені пайдалана отырып, әрбір теорияның жұмыс істеуі үшін тарихи жағдайды есепке алу қажет.

Мемлекеттік салық саясатының элементтік құрамын анықтау кезінде себепші сұрақтар субъектілер мен объектілерді қосу болып табылады. Салық жүйесіне қарағанда, салық саясаты, біздің ойымызша, салық саясатының субъектілерін қамтымайды, олай болмаған жағдайда ол саясатты салық жүйесі болар еді. Одан басқа, салық саясаты сұрақтарымен айналысатын жеке мемлекеттік органдар жоқ. Салық саясатының субъектілері көптеген салық саясаты функцияларын орындай алады және, осылайша, мемлекеттің салық саясатының элементтерін қарауға тиісті емес болып табылады. Салық саясатының объектісі, сондай-ақ, жоғарыда айтылған анықтамада қарастырылмайтын оның элементтеріне қатысты қолданылмайды.

Салық жүйесі толығымен мемлекеттің салық саясатына енгізілуі мүмкін емес (себебі, салық салу субъектілерін қамтиды). Салық жүйесінің негізгі элементі салық механизмі болып табылады, сондықтан нәтижесінде ортақ салық саясаты мен еліміздің салық жүйесі арасындағы байланыстырушы буын болып табылады.

Сонымен қатар, салықтық механизм салық заңдары мен салық жүйесінен, сондай-ақ мемлекеттің салық саясатын қалыптастыру қағидаттары, мақсаттары және әдістері сияқты элементтерден тұрады. Салық саясатының қалған бөлігінің негізгі элементтері біздің көзқарасымыз бойынша, салық теориясы, салық шешім қабылдау алгоритмі, сондай-ақ мүдделерді қорғау.

Мемлекеттің салық саясатында көрсетілген элементтерінің болуы және оның ықпалы нақты жағдайға байланысты болады. Осы элементтердің жұмыс істеу мәні негізінен салықтық механизмге тікелей енгізу үшін оларды формализациялау (нысандау) қажеттілігі негізінен анықталады.

Біздің ойымызша, салық заңдылықтары және салық жүйесі – бұл жеке-жеке өмір сүре алмайтын түсініктер. Ал, заңнама салық жүйесінің материалдық тасымалдаушысы, субстраты болып табылады.

Сонымен қатар, салық заңнамасы салық қатынастарын және салық жүйесінің құқықтық, материалдық жағын білдірсе, ал салық жүйесі-экономикалық, функционалдық (алымдарды төлеуге міндетті, есептеу жалпы функцияларын орындау) жағын білдіреді. Нәтижесінде, мемлекеттің салық жүйесіне байланысты негізгі ұғымдардың арақатынасы пайда болады. Ол 1-суретте бейнеленеді.

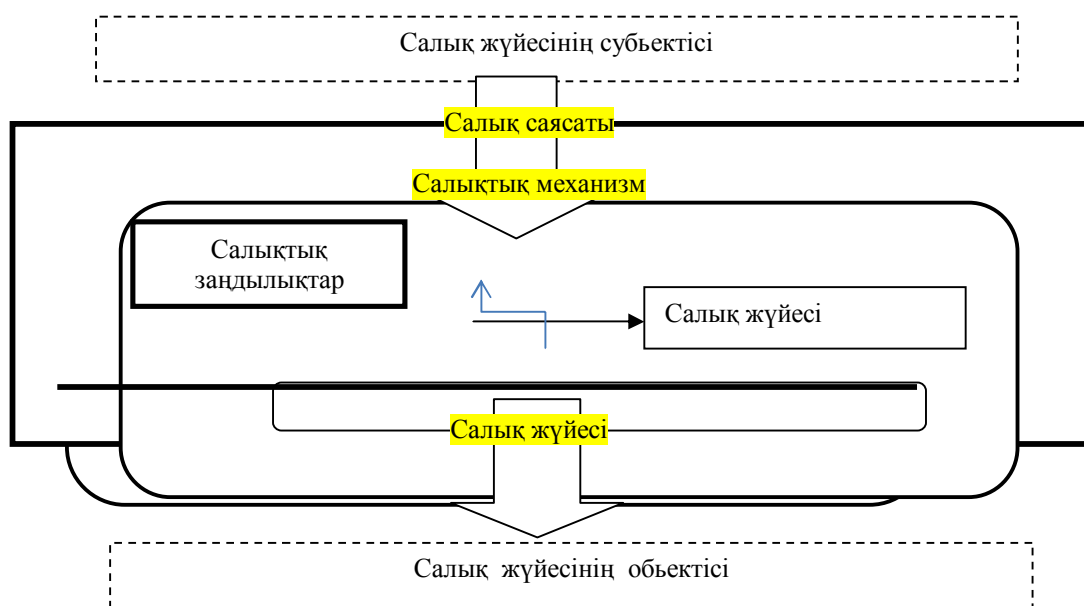
Қазіргі жағдайдағы салық саясатының басты мақсаты – нарықтық қарым-қатынастарды дамытудың басым жағдайларына адекватты (барабар) болуы керек екенін айтып өтеміз. Осы жерде біздің ойымызша, төмендегідей негізгі талаптары болуы мүмкін:

- Салықтар, сондай-ақ оларды алу шығындары мүмкіндігінше төмен болуы тиіс. Бұл жағдайды жүзеге асыру қажеттілігі салықтарды тек фискалдық құрал ретінде анықтаумен ғана емес, ең бастысы, өндірістік және кәсіпкерлік қызметті ынталандырудың, еркін бәсекелестікті қолдаудың экономикалық категориясы ретінде анықталуымен негізделеді;

- Салық жүйесі құрылымдық экономикалық саясатқа сәйкес және нақты белгіленген экономикалық мақсаттарға ие болуы тиіс;

- Салық өндіру тәртібі салық төлеушінің жеке өміріне барынша аз араласуды қарастыруы тиіс;

- Салық қатынасы мүмкіндігінше қарапайым болуы тиіс.



Сурет 1 - Салық жүйесінің ғылыми аппаратын қалыптастыру

Осы аталған критерийлерді сақтаған кезде салықтарды жинаудың тиімділігі жоғарғы деңгейде болады деп есептейміз. Керісінше, бұл шарт салық есебі мен салықтық есептілігін және түсімдерді есептеу үшін тәртібін күрделендіру, салықтарды есепке алуда белгілі бір шарттарды сақтай отырып, құру үшін қажетті әділ салық пайда болады.

Нарықтық қатынастардың қалыптасуы жағдайларында, салықтық саясаттың негізгі бағыты тұтынудың орталықтандырылған қоғамдық қорлары арқылы, халықтың нақты табыстарының едәуір бөлігін қалыптастырудың өзін ақтамаған принципінен шегіну болып табылады. Бұл еңбек белсенділігін күшейтуде экономикалық мүдделіліктің уәждемелік механизмі арқылы халықтың еңбекке жарамды бөлігінің табыстарын айтарлықтай көбейтуге мүмкіндік жасайды.

Салық жүйесі арқылы қоғамның еңбекке жарамсыз мүшелерін неғұрлым тиімді әрі сенімді қорғау қамтамасыз етіледі. Салық мәлімдемесі

төлеушілердің өз табыстарының мөлшері туралы хабары, ал жалдамалы еңбек адамдарынан салық жалақы төлегенде ұсталады.

Табыс салығын алу белгілі бір төменгі деңгейден басталады. Атаулы табыстың ұлғаюына сәйкес табыс салығын өсірудің базасы жасалады, салық төлеушілердің саны артады, мемлекеттің шоғырландырылған жалпы қаржы-қаражаттары көбейеді. Салық салудың нормасы – салық ставкасы объектісінің бір өлшеміне салынған мөлшері. Салық ставкаларының көптеген түрлері бар. Егер ставкалар табыстың өсуімен көбейсе, онда прогрессивті, үдемелі ставкалар болғаны. Салық салудың тәжірибесінде бір объектіге оның құнына қарамастан салынатын қатаң ставкаларда кездеседі.

Қазіргі кездегі салықтардың маңызы мен рөлі мемлекеттік органдарды қаржы ресурстарымен қамтамасыз етумен ғана шектелмейді. Салықтар ұлттық табысты мемлекеттендірудің басты құралы. Олардың макроэкономикалық шешуші рөлі артып келеді, мұны ЖҰӨ-нің көлеміндегі салық үлесінің ұлғаюынан көруге болады. Сондықтан, салықтар экономикалық белсенділікті арттырудың, ұдайы өндіріс процесіне әрекет етудің басты бір тұтқасы ретінде жаңа сипатқа ие болуда [5].

Салықтар мен алымдар жүйесі қатынастар қызметінен басқа қоғамдық өндіріске, оның құрылымына және ғылыми-техникалық прогрестің өсу қарқынына экономикалық ықпал ету механизмі ретінде қызмет атқарады. Салықтар арқылы іскерлік белсенділікті ынталандыруға немесе керісінше, шектеуге болады, демек кәсіпкерлік қызметтің біреуінің немесе басқасының дамуы, өндіріс шығындарының төмендеуіне жағдай туғызады және әлемдік нарықта ұлттық кәсіпорындардың бәсекелестік қабілеттілігін арттыру үшін жекеменшік кәсіпорындардың айналысын қамтамасыз етеді. Салықтар арқылы қолдаушылық экономикалық саясат жүргізуге және тауарлар нарығының еркіндігін қамтамасыздандыруға болады.

Мемлекеттің қоғам дамуындағы атқаратын рөлі мен реттеу механизмінің қаншалықты керек екені әсіресе нарықтық экономика жағдайында үлкен көңіл аударатын мәселе. Алайда, адамзат қоғамының емін-еркін, алаңсыз өмір сүруін сақтап қалу проблемалық жағдайға айналуы себебінен мемлекеттік реттеудің қоғамдағы атқаратын рөлі жоғарылай береді. Қазіргі кезде оның рөлі шаруашылық жүргізудің нарықтық нысанына өту кезіндегі еркін кәсіпкерлікке қатысушылардың өндірістік қызметінің сыртқы мүмкіндігінің төмендеу тиімділігіне сенуге болмайтындығымен де негізделеді.

Қазіргі қоғамда салық қаржылық қатынастың мемлекеттің ақшалай табысымен құралғанын көрсетеді және оған қатысты мына функциялар-

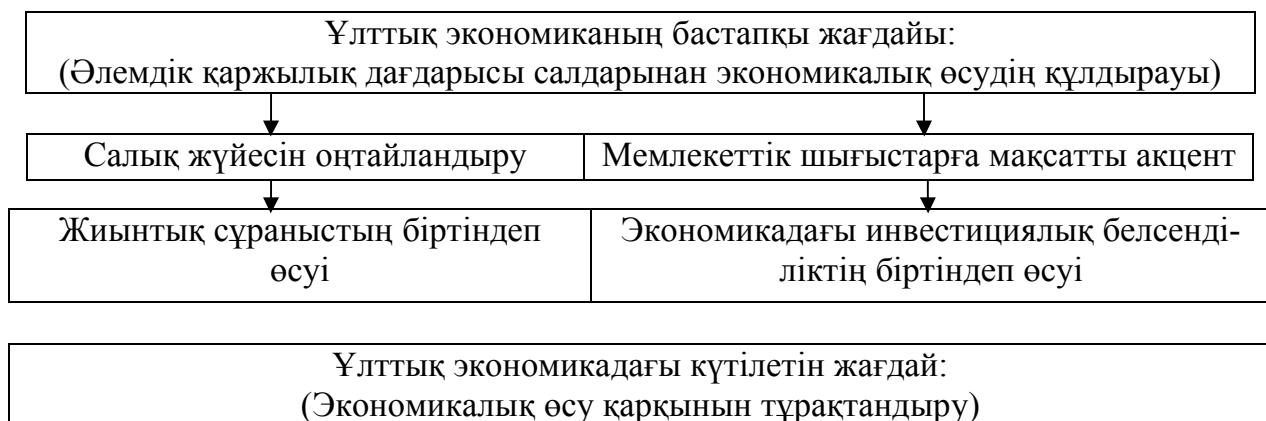
ды орындауы тиіс. Мысалы: әлеуметтік, қорғаныс, табиғатты қорғау және т.б. Экономикалық қатынастардың бірі ретінде салықтар экономикалық базиске жатады және объективті қажетті болып табылады. Сол себептен, салықтар мемлекетке өзіне алынған функцияларды, жұмыстарды атқару үшін және салықты жоюды талап ету, ол өз-өзінді жоюды талап ету деген сөз.

Осылайша, салықтың материалдық сипаты өндірушілердің мемлекетпен алынып отыратын тауар, қызмет немесе ақша нысанындағы өндірілген өнімдерінің, яғни табыстарының бір бөлігі ретінде сипатталады. Ол елдегі немесе оның жеке аймақтарындағы, басқаша айтқанда әлеуметтік тұрғыда ұйымдастырылған аймақтардағы нарықтық шаруашылықты сақтап, ұдайы өндіріп отыруды жалпы экономикалық, әлеуметтік, саяси және құқықтық жағдайлармен қамтамасыз ету үшін жұмсалып отырады.

Ал, салықтық қатынастар – бұл бір жағынан мемлекет, екінші жағынан заңды және жеке тұлғалар арасында қалыптасатын, шаруашылық жүргізуші субъектілер мен азаматтардың табыстарының бір бөлігін орталықтандырылған мемлекеттік қазынаға алу жолымен ұлттық табыспен жиынтық қоғамдық өнім құнын қайта бөлу жөніндегі қаржылық қатынастардың нысаны болып табылады [6].

ҚР салық стратегиясының негізгі мақсаттарының бірі – институционалдық реформалар жүргізу салаларында және шығындардың басымдылықтарын анықтау. Бюджеттік салада қолданыстағы үрдістер арқылы талдаудан кейін, алдағы онжылдықта мемлекеттік шығыстарды азайту қажеттігі жағдайында немесе кез келген жағдайда төмендеуі, әлеуметтік салаға ықпал етпеуі тиіс. Осыған байланысты, мемлекеттік шығыстардың тиімділігін жақсарту және макроэкономикалық тұрақтылықты сақтауға шаралар кешенін жүзеге асыру қажет.

ҚР салық салу жүйесіндегі салықтық реттеудің дағдарысқа қарсы және стратегиялық механизмін біз екі бөліктен тұратын салық жүйесін салықтық реттеудің инновациялық механизмін 2-суретте бейнелейміз.



Сурет 2 – Салық салу жүйесін салықтық реттеудің дағдарысқа қарсы тетігі
 Ескерту: Автор құрастырған

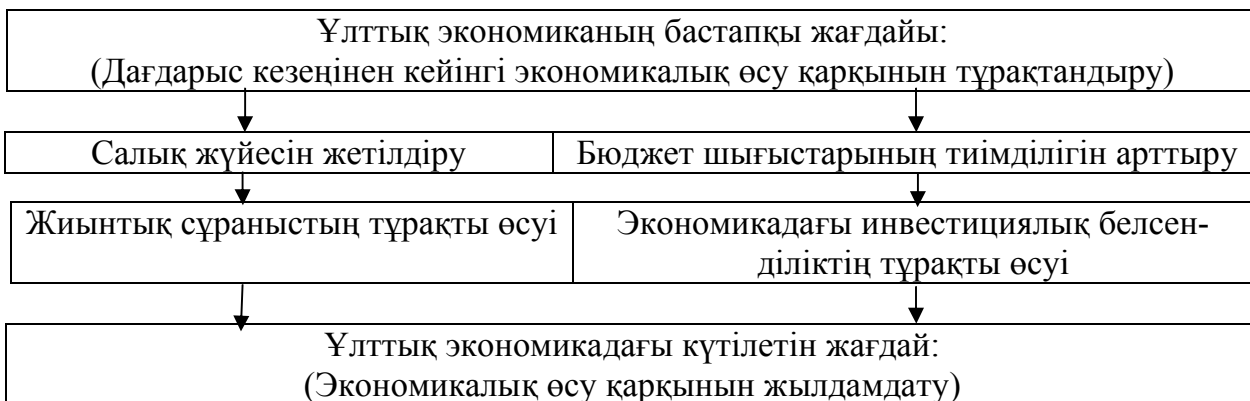
Жоғарыдағы суретте айтылған салық жүйесін оңтайландыру үшін төмендегілер ұсынылады:

- (елеуліні қоса алғанда-аймақтық кәсіпорындар үшін) шағын бизнес субъектілері үшін «салықтық преференциялар»;
- болашақта салық мөлшерін азайту мақсатында ҚҚС бөліп төлеу, алтын құймадан жасалатын операциялар бойынша ҚҚС салық ставкасын (мүмкін, тіпті уақытша) жою;
- бағалы қағаздарды сату кезінде дивидендтер мен пайдаға салынатын салықты төмендету;
- салық салудың оңайлатылған схемасына көшу үшін жыл сайынғы айналымының көлемін ең жоғары шектеуге дейін ұлғайту.

Мемлекеттік басқарудың дағдарысқа қарсы архитектурасына бюджет шығыстарын жүйелендіру арнайы заңдылық актілері, бақылау жағдайларының жүйесі, басқару органдары және жылдам жауап мониторинг жүйесі қамтылуы тиіс.

Осыған байланысты, салық салу жүйесінде төмендегідей бюджеттік-салықтық реттеудің стратегиялық механизмі қажет деп есептейміз (3-суретте көрсетіледі).

Осы ретте, айта кететін жайт, біздің ұсынып отырған дағдарыстық кезеңдегі бюджеттік-салықтық реттеу механизмін жетілдіру жолдары мынадай негізгі мәселені шешуге мүмкіндік береді – бұл экономикалық белсенділіктің өсуі сатысында салық саясаты және мемлекеттік шығындарды өзгерту жолымен мемлекеттік жиынтық сұранысты басқару.



Сурет 3 – Салық салу жүйесін салықтық реттеудің стратегиялық тетігі
Ескерту: Автор құрастырған

Осылайша, қорыта келе салық саясаты саласында – болашақта салық салу жүйесін одан әрі жетілдіру бойынша бірқатар ұсыныстар беріледі:

1. Сақтандыру салықтарын реформалау – зейнетақы қорларында, медициналық сақтандыру және әлеуметтік сақтандыру қорларында жұмыс берушілермен төленген сақтандыру жарналарына салықтарды ауыстыру;
2. Мұнай өндіруге салық салуды жетілдіру;

3. Табиғи газдарды өндіруде салық салудың жаңа принциптеріне көшу;
4. Жылжымайтын мүлікке салық енгізу;
5. ҚҚС тиімділігін көтеру: салықты есептеуді және қайтаруын жүзеге асырылуын жетілдіру;
6. Көрсетілген салық бойынша салықтық әкімшілендіруді қатайту жолымен мекемелердің пайдасына салық салудың тиімділігін көтеру;
7. Бюджеттің кіріс бөлігі ретінде салық түсімдерінің осы түріне үлкен маңыздылығын беру үшін акциз мөлшерін біртіндеп арттыру;
8. Бағалы қағаздар операциясына салық салуды жетілдіру;
9. Салық жүйесіндегі жалпы салық салу ережесінен шығарылған арнаулы салық режимін қолданатын ауқымды қысқарту.

1. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халыққа Жолдауы // – Астана. 2014 жыл.

2. Абиева С.Н., Алиева М.М. Салық және салық салу: Оқу құралы. – Алматы: ЖООҚ, 2012. – 248 б.

3. Құлтыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы: Оқулық. – Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір», 2011. – 784 бет.

4. Салық және салық салу пәнінен экономика мамандықтарының студенттеріне арналған оқу құралы / құраст.: А.Х. Амерханова, Г.З. Фахрутдинова. – Павлодар: Кереку, 2012. – 67 б.

5. Қалыбекова Д.Б. Салық және салық салу. Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2012 – 320 б.

6. Қазақстан Республикасының 2015 – 2017 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамы. – Астана, 2014 жыл.

Резюме

Абиева С.Н. – к.э.н., старший преподаватель кафедры Экономические специальности, КазНПУ имени Абая. abievas@mail.ru

Теоретико-методологические особенности налоговой системы

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В условиях рыночных отношений, и особенно в переходный к рынку период, налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики.

Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства. На Западе налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в финансовом планировании предприятий. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный

учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия.

Неуклонное повышение роли налогов в социально-экономическом развитии большинства государств вполне объяснимо: успех государственного управления в немалой степени зависит от решения все более острых и чрезвычайно сложных бюджетных проблем. Ведь главным инструментом здесь во все времена являлись и сегодня являются именно налоги. Вышеперечисленные проблемы рассматриваются в данной статье.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, рыночная экономика, налоговый механизм, объект налогообложения, субъект налогообложения, налоговая функция, национальная экономика.

Summary

Abieva S.N. – candidate of economic Sciences, senior lecturer of chair Economics, KazNPU named after Abai. abievas@mail.ru

Theoretical and methodological features of the tax system

Among the many economic levers by which the state operates a market economy, an important place is occupied by taxes. In conditions of market relations, and especially during the transition period to the market, the tax system is one of the key economic regulators, basis of financial and credit mechanism of state regulation of the economy.

The government makes extensive use of fiscal policy as a specific regulator of the impact of the negative effects of the market. Taxes, like the entire tax system is a powerful tool for managing the economy in conditions of the market. On how properly constructed system of taxation depends on the efficient functioning of the entire economy. In the West, tax issues have long occupied a place of honor in the financial planning business. The high tax rates under the wrong or inadequate accounting tax factor can lead to very adverse effects or even cause bankruptcy of the enterprise.

The steady increase in the role of taxes in the socio-economic development of most countries is understandable: state management success largely depends on the decision of the increasingly acute and extremely difficult budgetary problems. After all, the main instrument here at all times were and today are just taxes. The above problems are addressed in this article.

Keywords: tax policy, tax system, market economy, tax mechanism, taxation object, the subject of taxation, the tax function, the national economy.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

УДК 339 187 62

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ И ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ ПО ПРОГРАММЕ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ-2020»

Смагулов А.С. – д.э.н., профессор КазНПУ им. Абая

В статье проанализирована деятельность лизинговой компании АО «БРК-Лизинг» по финансированию и реализации промышленных и инфраструктурных проектов. В рамках государственной программы формированного промышленно-инновационного развития (ГП ФИИР) на 2010-2014 годы реализуется, в частности программа «Производительность-2020» ее участники получают долгосрочное лизинговое финансирование по льготной ставке 5% для приобретения современного высокотехнологичного оборудования. Оператором программы в этой части является АО «БРК-Лизинг». Задачами этой программы являются совершенствование применяемых предприятиями управленческих и производственных технологий и модернизация (техническое перевооружение) действующих и создание новых конкурентоспособных производств средним и крупным бизнесом Казахстана.

В договоре лизинга можно предусмотреть использование гибких схем погашения собственных обязательств. Принять участие в программе «Производительность-2020» и получить льготное финансирование от АО «БРК-Лизинг» можно, если проекты относятся к приоритетным секторам экономики, таким как машиностроение, химическая и фармацевтическая промышленность, металлургия, металлообработка, позволяющим реализовать государственную инвестиционную политику.

Ключевые слова: Программа «Производительность-2020», промышленные и инфраструктурные проекты, долгосрочное лизинговое финансирование, льготное финансирование, приоритетные отрасли экономики, оператор программы.

В рамках реализации Стратегии промышленно-инновационного развития Республики Казахстан для расширения инструментов финансирования инвестиционных проектов 6 сентября 2005 года была создана дочерняя компания Банка Развития Казахстана АО «БРК-Лизинг».

Миссией АО «БРК-Лизинг» является создание необходимых условий для обновления основных фондов предприятий Республики Казахстан, динамичное развитие политики инвестирования в создание новых производств. Она ставит перед собой такие стратегические цели: совершенствование и повышение эффективности государственной инвести-

ционной политики в области лизинга; развитие обрабатывающей промышленности, производственной и транспортной инфраструктуры; взаимодействие с институтами развития в привлечении и размещении внешних и внутренних инвестиций в экономику страны [1].

Казахстанские власти стимулируют капиталовложения в основные средства. В рамках Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР) на 2010-2014 годы [2] реализуется, в частности, программа «Производительность-2020» – ее участники получают долгосрочное лизинговое финансирование по льготной ставке 5% для приобретения современного высокотехнологичного оборудования. Оператором программы в этой части является АО «БРК-Лизинг». К концу первого полугодия 2012 года по такому инструменту Программы, как предоставление долгосрочного льготного лизингового финансирования, АО «БРК-Лизинг» было одобрено 7 проектов общей стоимостью более 54 млн. долларов США с лизинговым финансированием на сумму 31 млн. долларов США. В частности, льготная лизинговая поддержка была предоставлена на расширение производственных мощностей Кентауского трансформаторного завода в ЮКО, модернизацию механообрабатывающего производства изделий нефтяной промышленности завода «Мунаймаш» в Петропавловске, организацию комбината индустриального строительства «Оңтүстік Құрылыс Сервис» в ЮКО, модернизацию производственного комплекса теплоэнергетической компании «Титан» в Костанайской области. В конце 2012 года общая стоимость проектов составила по инструменту «долгосрочное лизинговое финансирование» – 67,5 млрд. тенге (450 млн. долларов США), по проектам 2012 года – 30,9 млн. тенге (206 тыс. долларов США). На первое полугодие 2013 г. к этим выше указанным проектам добавилось еще 7 проектов, и к лизинговому финансированию одобрено 14 проектов на общую сумму 15,3 млрд. тенге (или 100 млн. долларов США). Такая активность связана со снижением процентной ставки по программе «Производительность-2020» до 5%. Наблюдается увеличение интереса предпринимателей к программе и намечается рост количества финансируемых лизинговых сделок. На август 2013 г. общий портфель проектов по инструменту «долгосрочное лизинговое финансирование» составил – 68,3 млрд. тенге (455 млн. долларов США), по проектам 2013 года – 929,3 млн. тенге (6,2 млн. долларов США).

АО «БРК-Лизинг» ориентировано не на получение прибыли, а на инвестирование в крупномасштабные проекты, соответствующие стратегии индустриально-инновационного развития республики. Приоритет-

ными секторами экономики выступают обрабатывающая промышленность, производственная и транспортная инфраструктура. Ключевым направлением деятельности АО «БРК-Лизинг» является реализация прорывных проектов международного значения; проектов, формирующих цепочки технологически связанных производств, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью, перспективных с позиции выхода казахстанских производителей на мировые рынки.

В рамках Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы Правительством была разработана Программа «Производительность – 2020», задачами которой являются совершенствование применяемых предприятиями управленческих и производственных технологий и модернизация (техническое перевооружение) действующих и создание новых конкурентоспособных производств средним и крупным бизнесом Казахстана [3].

АО «БРК-Лизинг» в соответствии с программой «Производительность-2020» (утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 14 марта 2011 года №254 «Об утверждении Программы «Производительность-2020») является оператором инструмента долгосрочного лизингового финансирования на следующих условиях:

- срок лизинга – от 3 до 10 лет;
- сумма лизинга – минимальная сумма финансирования 150 млн. тенге;
- размер собственного вклада – 15% от стоимости предмета лизинга;
- ставка вознаграждения – 5% годовых (снижена в 2013 году с 7,5%)

В договоре лизинга можно предусмотреть использование гибких схем погашения собственных обязательств. Принять участие в программе «Производительность – 2020» и получить льготное финансирование от АО «БРК-Лизинг» можно, если проекты относятся к приоритетным отраслям экономики, таким как машиностроение, химическая и фармацевтическая промышленность, металлургия, металлообработка, позволяющим реализовать государственную инвестиционную политику.

Согласно Годовому отчету за 2013 год АО «БРК-Лизинг» было профинансировано 9 лизинговых сделок (АО «Мунаймаш», ТОО «ТЭК Титан», ТОО «Онтустик-курулыс-сервис», АО «Кентауский трансформаторный завод», ТОО «СарыаркаАвтоПром», АО «АЗИЯ АВТО» (2 сделки), ТОО «Сталь Цинк», ТОО «СМУ Шыгыс»).

Краткая характеристика проектов такова:

1. ТОО «Мунаймаш» (СКО, г. Петропавловск) – первый реализованный проект по программе «Производительность – 2020» стоимостью 1,39 млрд. тенге. Цель проекта – модернизация производства изделий

нефтяной промышленности мощностью 7200 насосов в год. Количество рабочих мест – 136;

2. ТОО «Оңтүстік-құрылыс-сервис» (ЮКО, г. Шымкент) – стоимость проекта – 980 млн. тенге. Проект предполагает техническое перевооружение действующего завода ЖБИ до уровня Комбината Индустриального Строительства внедрением индустриального метода строительства путем применения сборно-каркасного домостроения. Проект способствует увеличению темпов строительства и производства строительных материалов, конструкций и изделий, отвечающих требованиям энерго-эффективности, экологичности, сокращения импорта строй материалов. Количество рабочих мест – 144;

3. АО «Азия Авто» (ВКО) – Общая стоимость 2 проектов – 830 млн. тенге. Проектами предполагается увеличение производственной мощности и повышение производительности автосборочного производства. Целью проектов является модернизация тестового оборудования испытаний автомобилей с целью расширения модельного ряда завода. Предметы лизинга поставлены и введены в эксплуатацию. Проектная мощность завода составляет 60 тыс. автомобилей в год. Количество рабочих мест – 826 с увеличением до 1300;

4. ТОО «СарыаркаАвтопром» (Костанайская область) – стоимость проекта – 10 937 млн. тенге. Целью проекта является организация производства автомобилей Ssangyong Nomad и Nomad Sport (pick up), методом СКД сборки, включая сварку и окраску кузовов. Проектная мощность 16 600 автомобилей в год. Количество рабочих мест – до 2000;

5. АО «Кентауский трансформаторный завод» (ЮКО, г. Кентау) – стоимость проекта – 2 244 млн. тенге. Проект предполагает модернизацию производства трансформаторов путем внедрения современного высоко-технологического оборудования мировых лидеров Швейцарии, Германии, Австрии, Чехии и Тайваня, позволяющего повысить качество выпускаемой продукции и конкурентоспособность. Проект способствует увеличению выпуска продукции в 1,5 раз до 20 млрд. тенге, росту производительности труда более чем в 2 раза и возможность конкурировать производителями СНГ и Китая. Количество рабочих мест – 1031

6. ТОО «СтальЦинк» (г. Астана) – стоимость проекта – 664 млн. тенге. Проект предполагает организацию автоматической линии по производству и оцинковке секций балок дорожных ограждений в г. Астана, представляющей собой наиболее эффективный вид конструкционного металлопроката, используемого в производстве строительных и автодорожных металлоконструкций. Количество рабочих мест – 140;

7. ТОО «СМУ-Шыгыс»(ВКО, Зайсан) – стоимость проекта – 720 млн. тенге. Проект модернизации завода ЖБИ в г. Зайсан. Планируется внедрение новой технологии для производства железобетонных изделий на длинных стендах методом непрерывного безопалубочного формования пустотных плит перекрытий, перемычек, свай и опор ЛЭП, а также производство железобетонных напорных труб большого диаметра и формование мачтовых водопропускных мостовых труб. Количество рабочих мест – 396;

8. ТЭК «Титан» (Костанайская область) – стоимость проекта 160 млн. тенге. Проект предусматривает модернизацию производственных мощностей предприятия по производству отопительного оборудования в г. Костанай, что увеличит объем производства в 2 раза и позволит выпускать до 3000 отопительных котлов в год. Количество рабочих мест – 107.

На начальной стадии рассмотрения лизингового финансирования на 2015 год находятся следующие проекты:

- АО «Жамбылгипс» (г. Тараз) – планируется строительство завода по производству гипсового вяжущего и сухих строительных смесей,

- ТОО «РМЗ Шапагат» (г. Кызылорда) – организация домостроительного комбината мощностью 35 000 кв. м. жилья в год со стоимостью проекта в 1512 млн. тенге [105].

В соответствии со стратегией компании на 2015-2017 годы основными клиентами АО «БРК-Лизинг» будут компании по перевооружению технологического процесса, а также компании, реализующие инфраструктурные и несырьевые проекты в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию. При этом сильной стороной АО «БРК-Лизинг» является, предоставление привлекательных условий финансирования проектов по Программе «Производительность 2020». В предстоящем году компания планирует существенно увеличить объемы новых сделок при реализации программы «Производительность-2020». Основные отраслевые приоритеты разделены на приоритетные проекты по Программе «Производительность 2020» и коммерческие проекты. Необходимым условием финансирования является наличие стабильного спроса и потенциал развития рынка готовой продукции, квалифицированный менеджмент, положительный опыт работы и окупаемость проекта. Кроме того, основным требованием к инвестиционным проектам остается возможность погашения лизинговых платежей, поэтому среди отраслей будет отдаваться предпочтение средне и высокорентабельным отраслям.

Проведенный анализ по отраслям экономики и рассматриваемым проектам показал, что приоритетными будут следующие отрасли:

- Металлургическая промышленность (трубы, литейная продукция);
- Машиностроение (нефтегазовое, энергетическое, железнодорожное, автомобильное);
- Химическая и нефтехимическая промышленности (полимерные трубы, переработка нефти и газа);
- Фармацевтика (лекарства, медицинские препараты);
- Электроэнергетика (малые ГЭС, ТЭЦ);
- Транспортные средства (подвижной состав, водный и воздушный транспорт).

При отборе лизинговых проектов для финансирования АО «БРК-Лизинг» будет отдавать предпочтение проектам:

- соответствующим основным отраслевым инвестиционным приоритетам;
- формирующим цепочки технологически связанных производств с высоким уровнем добавленной стоимости и проектам, перспективным с позиции выхода казахстанских производителей на мировые рынки;
- создающим новый передел базового ресурса (казахстанского сырья);
- имеющим высокий экспортный потенциал;
- имеющим целью развитие инфраструктуры и казахстанского содержания (увеличение доли казахстанских товаров и услуг в закупки;
- имеющим устойчивый спрос продукции и услуг, создаваемых в результате исполнения договора лизинга и достаточную сырьевую базу на внешних и внутренних рынках;
- направленным на соблюдение экологических требований с технологической и технической обоснованностью приобретения предмета лизинга;
- с положительным опытом и репутацией участников лизинговой сделки, а также с положительной кредитной историей лизингополучателя.

АО «БРК-Лизинг» продолжит активное участие в реализации государственных программ в рамках Государственной программы по индустриально-инновационному развитию Казахстана. В целях реализации данного направления основная деятельность АО «БРК-Лизинг» будет сконцентрирована:

- 1) на финансировании проектов в рамках реализации индустриальной политики государства, в том числе в рамках Программы «Производительность-2020»;

- 2) на участии в реализации программ: «Дорожная карта бизнеса – 2020», Программа развития моногородов на 2012-2020 годы и др.
- 3) на эффективной работе по проблемным лизинговым сделкам;
- 4) на финансировании проектов в рамках исламского лизинга;
- 5) на финансировании проектов в целях повышения энергоэффективности производства на промышленных предприятиях.

Финансирование индустриально-инновационных проектов в рамках индустриальной политики государства приведет к росту качества лизингового портфеля АО «БРК-Лизинг».

С целью максимизации положительного эффекта каждого проекта для экономики Республики Казахстан необходим план постоянного совершенствования и обновления существующих условий лизинговых операций. Совершенствование условий лизинговых операций позволит увеличить клиентскую базу АО «БРК-Лизинг», так как позволит подходить к каждому проекту индивидуально и предлагать максимально гибкие и взаимовыгодные схемы финансирования лизинговых сделок. Постоянное совершенствование и обновление условий лизинговых сделок позволит следовать последним тенденциям и требованиям мирового рынка предоставления лизинговых инвестиций, что приведет к повышению конкурентоспособности АО «БРК – Лизинг» и экономического эффекта от лизинговой деятельности.

АО «БРК-Лизинг» нацелено на финансирование проектов, которые позволят повысить уровень энергетической эффективности производства на промышленных предприятиях страны.

Необходимо также создать условия для обновления основных фондов предприятий Республики Казахстан путем удлинения сроков и удешевления предоставляемых финансовых ресурсов. Доступность финансирования – это фундамент для реализации масштабных инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики.

1. Смагулов А.С. Лизинговое финансирование индустриальных и инфраструктурных проектов // Вестник КазНПУ им. Абая. Серия Экономическая. – 2014, №1(39) – с. 10-11.

2. Государственная программа форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Указ Президента РК от 19 марта 2010 года №958.

3. Об утверждении Программы «Производительность – 2020». Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 марта 2011 года №254.

4. Об утверждении Государственной Программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы и о внесении дополнения в Указ Президента РК от 19 марта 2010 года №957. Указ Президента РК от 1 августа 2014 года №874.

Түйіндеме

Смағұлов Ә.С. – э.э.д., Абай атындағы ҚазҰПУ «Экономикалық мамандықтар»
кафедрасының профессоры

«Еңбек өнімділігі – 2020» бағдарламасы бойынша индустриалды және инфрақұрылымдық жобаларды жүзеге асыру

Мақалада «ҚДБ – лизинг» АҚ-ның индустриалды және инфрақұрылымдық жобаларды қаржыландыру және жүзеге асыру жөніндегі қызметі талданған. 2010-2014 жылдардағы үдемелі индустриалды-инновациялық Мемлекеттік бағдарлама (ҮИИБ МБ) аясында «Еңбек өнімділігі – 2020» бағдарламасы жүзеге асырылуда. Оған қатысушылар заманауи жоғары технологиялық құрал-жабдықтарды сатып алу үшін жеңілдікті 5% мөлшерлеменен ұзақ мерзімді лизингтік қаржыландыруды алады. Бағдарламаның бұл бөлімінің операторы «ҚДБ – лизинг» АҚ болып табылады. Бұл бағдарламаның міндеттеріне кәсіпорындар қолданатын басқарушылық және өндірістік технологияларды жетілдіру, жұмыс істеп тұрған өндірістерді модернизациялау (техникалық қайта жарақтандыру) және Қазақстанның орта және ірі бизнесінің күшімен бәсекеге қабілетті жаңа өндірістерді құру жатады. Лизинг келісім шартында өз міндеттемелерін орындайтын икемді схеманы пайдалануға болады. «Еңбек өнімділігі-2020» бағдарламасына қатысып, «ҚДБ – лизинг» АҚ-нан жеңілдікті қаржыландыруды алу үшін жобалар машина жасау, химия және фармацевтика өнеркәсібі, металлургия, металл өңдеу сияқты мемлекеттің инвестициялық саясатын жүзеге асыруға мүмкіндік беретін экономиканың басым салаларына жатуы тиіс.

Түйін сөздер: «Еңбек өнімділігі – 2020» бағдарламасы, индустриалды және инфрақұрылымдық жобалар, ұзақ мерзімді лизингтік қаржыландыру, жеңілдікті қаржыландыру, экономиканың басым салалары, бағдарлама операторы.

Summary

Smagulov A. – Doctor of Economic Sciences, professor of chair Economics, KazNPU named by Abay

Implementation of industrial and infrastructural projects under the Programme “Productivity-2020”

In the article the activity of leasing company JSC “BRK-Leasing” on financing and implementation of industrial and infrastructural projects in the frames of the State Programme for Innovative and Industrial Development of the Republic of Kazakhstan for 2010-2014 years was analyzed, in particular the Programme “Productivity-2020” touched. Its participants get long-term financing with preferential rate of 5% for acquiring modern high-tech equipment. The operator of the Programme is JSC “BRK-Leasing” company. There are following tasks of the Programme: improvement of managing and productive technologies, used by enterprises, and modernization (technical re-equipping) of existing and establishing new competitive production sites by middle and large businesses of Kazakhstan.

In the leasing agreement using of flexible schemes of lease liabilities repayment included. To take participation in “Productivity-2020” Programme and get preferable financing from JSC “BRK-Leasing” are possible, if projects relate to prioritized sectors

of the economy such as, engineering industry, chemical and pharmaceutical industry, metallurgy, metalworking, which allows to realize state investment policy.

Key words: Programme “Productivity-2020”, industrial and infrastructural projects, long-term leasing financing, preferable financing, prioritized sectors of economy, Programme operator

УДК 339.187.62

ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН В ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЛИЗИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Череп А.В. – *д.э.н., профессор*

Запорожский национальный университет (Украина)

Кошкарбаев К.У. – *д.э.н., доцент, КазНПУ имени Абая,*
kainur77@mail.ru

Мендигалиев А.С. – *магистрант 2 курса по специальности*
6M050700 – Менеджмент, КазНПУ имени Абая

Установлено, что в условиях глобализации все большего значения и популярности приобретает рынок лизинговых услуг, поскольку лизинговые услуги позволяют решить проблемные вопросы модернизации, реконструкции и обновления основных производственных фондов. Именно лизинг выступает важным инструментом и перспективным методом активизации финансирования инвестиций, что, в свою очередь, является одним из факторов роста конкурентоспособности украинских и казахских предприятий, повышая эффективность их деятельности и качество продукции (работ и услуг) предприятий и положительно влияющий на развитие экономики Украины и Казахстана. Проанализировано современное состояние использования лизинговых инструментов в Украине и Казахстана. Изучены проблемы развития лизинга и лизингового рынка в Украине, Казахстане и развитых странах. Исследованы портфель и результаты деятельности лизинговых компаний в Казахстане и Украине. Учитывая опыт развитых стран, определены 3 организационные формы лизинга. Определена динамика рынка лизинговых услуг в Казахстане и в странах Восточной Европы. Выполнен анализ динамики рынка лизинговых услуг на примере стран Евросоюза, Японии и Китая. Изучены тенденции рынка лизинговых услуг и объем лизинговых операций по континентам в динамике и относительная динамика объемов операций по континентам за 1991-2015 гг. Внесены предложения для улучшения функционирования лизинговых компаний Украины и Казахстана.

Ключевые слова. Лизинг, лизинговая компания, операции, объем, финансирование, инструменты, динамика, тенденции, рынок, услуги, развитие.

Лизинговый бизнес по состоянию на 2016 год активно развивается. Однако положительный тренд в последние годы обеспечивается в

основном лизинговыми компаниями, работающими в рамках государственных программ поддержки экономики. Траектория развития остальных участников рынка нестабильна. К традиционной проблеме фондирования в минувшем 2015 году добавилась еще и девальвация национальной валюты.

В связи с введением новой системы денежно-кредитной политики, которая подразумевает отмену валютного коридора и переход к свободно плавающему валютному курсу, многие лизинговые компании, учитывая возросшие клиентские риски, пересмотрели свои кредитную и ценовую политики. А именно – увеличили размер авансов для своих клиентов, а также сократили срок лизинга. Кроме того, ряд лизинговых компаний, ввиду уменьшения возможности привлечения финансирования и в связи с проблемами с лизинговыми платежами у клиентов, временно приостановили рассмотрение заявок. По итогам 2015 года у большинства лизинговых компаний упали доходы, но спрос на лизинг по-прежнему определяет дальнейшее развитие рынка. Поэтому, целесообразно рассмотреть опыт развитых стран использования лизинговых инструментов с целью дальнейшего применения в Украине и Республике Казахстан.

Согласно статье 292 Хозяйственного кодекса Украины лизинг – это хозяйственная деятельность, направленная на инвестирование собственных или привлеченных финансовых средств, которая заключается в предоставлении по договору лизинга одной стороной (лизингодателем) в исключительное пользование второй стороне (лизингополучателю) на определенный срок имущества, которое принадлежит лизингодателю или приобретает им в собственность (хозяйственное ведение) по доверенности или по согласованию лизингополучателя у соответствующего поставщика (продавца) имущества, при условии уплаты лизингополучателем периодических лизинговых платежей [1].

Лизинг является одним из направлений выхода из финансовых трудностей, которые ставит перед предприятиями переменчивая эпоха НТР, в которой основные средства очень быстро морально устаревают, а собственных средств для их приобретения не достаточно. С точки зрения экономики, для предприятия важным является не столько наличие финансовых средств, сколько возможность их практического использования. Приобретение оборудования, зданий, транспортных средств, возможность обеспечить с их помощью ремонт и обслуживание. В условиях быстрого изменения конъюнктуры рынка, развития научно-технического прогресса все это становится необходимым лишь в течение определенного времени. Для многих предприятий приобрете-

ние оборудования с целью его дальнейшей эксплуатации является слишком дорогим и невозможным. Анализ динамики развития лизинга в Украине проведен на основе статистической информации Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг, которая основывается на отчетности лизинговых компаний и Украинского объединения лизингодателей [2; 3]. Результаты свидетельствуют, что в течение 2005-2014 гг. рынок развивался волнообразно. Он имеет периоды подъема (в 2005–2007 гг. и 2010-2013 гг.) и падения (в 2008-2009 гг. и 2014 г. – до ныне) (табл. 1) [1; 4].

Таблица 1

Динамика основных показателей деятельности лизингодателей за 2012-2014

Показатели	2012	2013	2014	Темпы приросту %		
				2013 к 2012	2014 к 2013	2014 к 2012
Количество зарегистрированных учреждений	243	254	267	4,5	5,1	9,9
Стоимость действующих договоров финансового лизинга (млн. грн.)	41 528,8	67 099,5	58 304,1	61,6	- 13,1	40,4
Количество действующих договоров финансового лизинга (ед.)	22 010	25 052	27 348	13,8	9,2	24,2
Стоимость договоров финансового лизинга, заключенных за отчетный период (млн. грн.)	14708,8	31 536,6	7181	114,4	- 78,5	- 51,2
Количество договоров финансового лизинга, заключенных за отчетный период (ед.)	10 826	11 051	8940	2,1	- 19,1	- 17,4
Количество финансовых	115	157	187	36,5	19,1	62,6

компаний, которые предоставляют услуги финансового лизинга (ед.)						
Количество заключенных договоров финансового лизинга финансовыми компаниями (ед.)	6	32	26	433,3	- 18,75	333,3
Стоимость заключенных договоров финансового лизинга финансовыми компаниями (млн. грн.)	1,7	16,5	257,4	870,6	1460	15041

Данные табл. 1 показывают, что в 2014 г. количество зарегистрированных лизингодателей по сравнению с 2013 и 2012 гг. увеличилось на 13 и 24 компании или 5,1% и 9,9%. Такое увеличение количества лизинго-дателей привело к увеличению количества заключенных договоров финансового лизинга по сравнению с 2013 г на 2284 ед. или 9,2% и по сравнению с 2012 г. – на 5338 ед. или 24,2%.

НАК «Уккрагролизинг» по итогам января-сентября 2016 г. получила 6,0 млн. грн. чистой прибыли, что на 13% больше аналогичного периода 2015 года. Об этом свидетельствуют отчеты компании, опубликованные в системе раскрытия информации Нацкомиссии по ценным бумагам и фондовому рынку Украины. Чистый доход при этом вырос вдвое – до 102,2 млн грн, а валовая прибыль составила 7,4 млн грн (-31%) [5].

Рынок лизинговых услуг приобретает все большую популярность и важность в развитии экономики Украины, выступая одним из факторов роста конкурентоспособности украинских и казахских предприятий, повышая эффективность их деятельности и качество продукции (работ и услуг).

На фоне замедления темпов роста экономики Казахстана (1,2% по итогам 2015 года) наращивание инвестиций в основные средства также несколько замедлилось и рост по итогам минувшего года едва достиг 7% (при среднем росте в 9% за последние пять лет). Совокупный рост

сдерживается умеренной положительной динамикой инвестиций крупных предприятий (8% в 2015 году), в то время как по малому бизнесу наблюдается гораздо более существенный подъем на протяжении последних двух лет: 26% в 2014-м и 24% в 2015-м. В результате такого роста инвестиции малых предприятий приблизились к 45% в структуре всего объема вложений в основные средства. Рост вложений в машины и оборудование составил 6% в 2015 году, по сравнению с 6-процентным же падением годом ранее. Таким образом, ситуация с инвестициями в основные средства служила в 2015-м умеренно позитивным фоном для развития рынка лизинговых услуг [6].

Портфель лизинговых компаний в Казахстане в 2015 году составил 321,2 млрд. тенге и увеличился на 25% по данным комитета по статистике Министерства национальной экономики республики, тогда как объем полученных платежей вырос на 37%. Динамика совокупных показателей лизинговой отрасли республики Казахстан за 2013-2015 гг. наведены на рис. 1. Лизинговый портфель банков Казахстана продолжает снижаться и, по данным Национального банка РК, в 2015 году составил только 7,4 млрд. тенге, снизившись на 1/3. Для банков сегодня это нехарактерный вид деятельности, они предпочитают передавать эти функции дочерним лизинговым компаниям, которые играют гораздо более существенную роль на лизинговом рынке.



Рис. 1 - Совокупные показатели лизинговой отрасли Республики Казахстан в динамике [6]

Банковский лизинговый портфель, о чем свидетельствуют данные рисунка 2, сократился почти в пять раз.

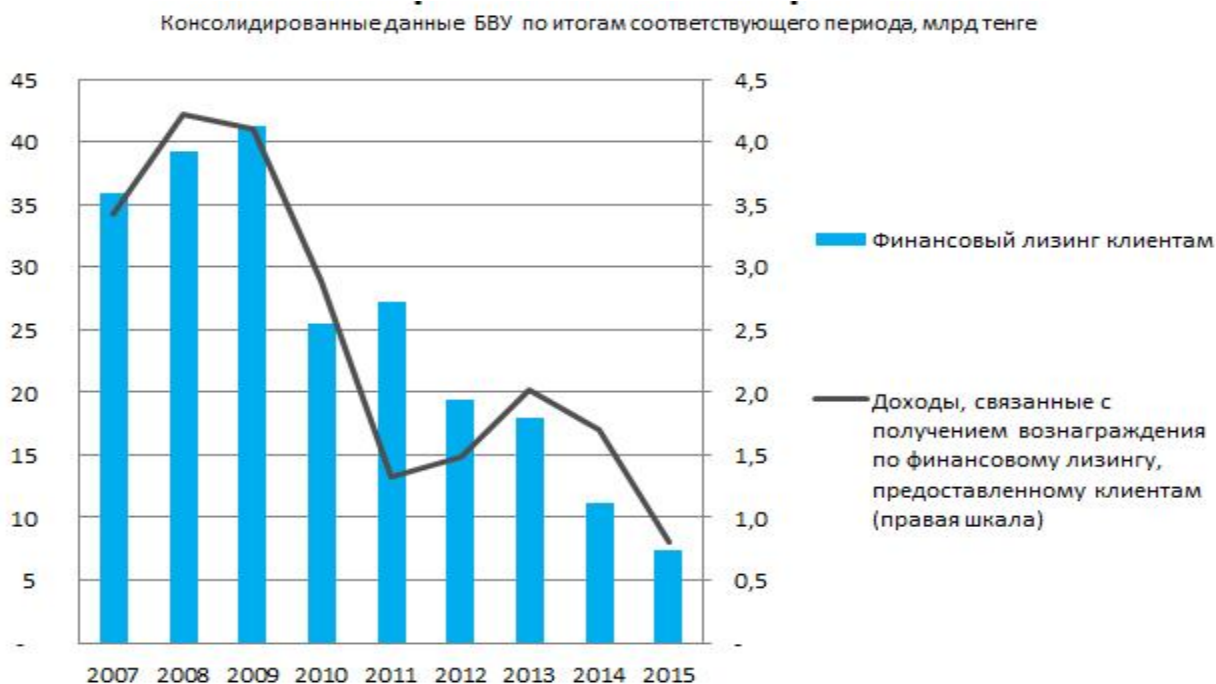


Рис.2 - Лизинговый портфель БВУ Казахстана в динамике [2]

Объем нового бизнеса лизинговых компаний, принявших участие в нашем исследовании, вырос на 27% в минувшем году. Причем без учета двух крупнейших лизингодателей с государственным участием показатель роста такой же. В то время как в 2014-м объем новых сделок частных лизинговых компаний сократился на 29%. Таким образом, динамика по рынку улучшилась, но некоторые лизингодатели все же демонстрируют сокращение объемов бизнеса. Основные пара-метры рынка лизинга Казахстана наведены в табл. 2. Сразу несколько крупных лизинговых компаний за последние годы покинули наш рэнкинг из-за существенного сокращения или даже полной приостанов-ки лизингового финансирования.

Таблица 2

Основные параметры рынка лизинга Казахстана, по данным ЛК-участников исследования

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем текущего лизингового портфеля, млн. тенге	164 564	198 810	256 326
Темпы прироста, %	16,7	20,8	28,9
Объем нового бизнеса лизинго-вых компаний, млн. тенге	67 483	80 700	102 799
Темпы прироста, %	8,8	19,6	27,4
Количество сделок лизинговых компаний	2 645	3 374	4 039
Темпы прироста, %	17,2	27,6	19,7

Объем полученных лизинговых (в т.ч. арендных) платежей за год	36 895	33 899	39 774
Темпы прироста, %	10,2	-8,1	17,3
ВВП, млрд. тенге	37 085	40 755	40 878
ИФО к пред. году, %	106	104	101
Примечание – составлено по данным литературы [7]			

В целом 2015 год не принес рынку кардинальных изменений. Сектор лизинга движется преимущественно в фарватере господдержки экономики. Частные лизинговые компании ведут конкуренцию только в нескольких секторах и, несмотря на все трудности в экономике, многие лизингодатели пока находят для себя точки роста. Однако 2016 год может стать гораздо хуже 2015-го. Краткосрочные ожидания ряда участников рынка носят умеренно негативный характер.

Для того, чтобы обеспечить динамичный рост лизингового рынка как РК, так и Украины необходимо, прежде всего, ориентироваться на зарубежный опыт. Лизинг за рубежом используется довольно широко и особенно развит не только в США, но и в странах Западной Европы, где является одним из основных инструментов экономической деятельности. Свои истоки лизинг берет в США [8]. Динамика рынка лизинговых услуг США за 2013-2015 гг. наведена на рис. 3.

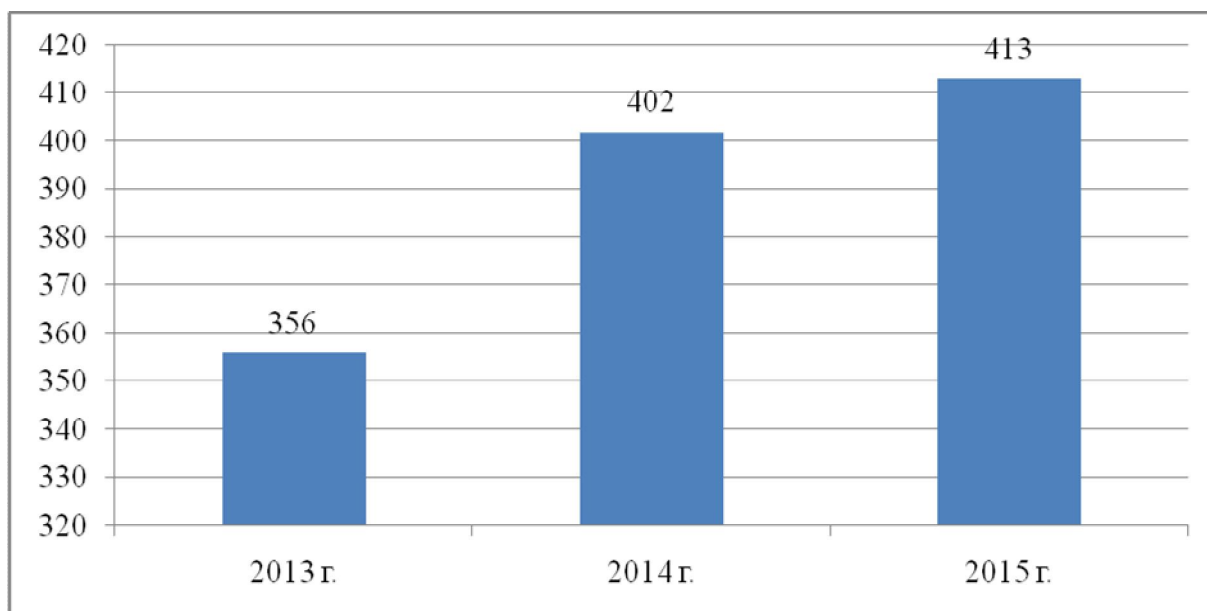


Рис. 3 - Динамика рынка лизинговых услуг на примере США, в млрд. долларов США [10]

В мировой практике определяют 3 организационные формы лизинга:

- 1) компании, контролируемые банками или лизинговые службы в структуре банков;

2) дочерние компании, создаваемые крупными производителями машин и оборудования;

3) независимые лизинговые компании с достойными финансовыми средствами [9].

В соответствии с рисунком 3 можем наблюдать положительную динамику развития рынка лизинговых услуг в США за рассматриваемый период 2013-2015 гг. В 2013 году объем рынка лизинга США составил 356 млрд. долларов, а уже в 2015 году – 413 млрд. долларов.

Динамика рынка лизинговых услуг на примере стран Евросоюза представлена на рисунке 4.

Рисунок 4 также свидетельствует о динамичном росте лизингового рынка в странах Европейского союза.

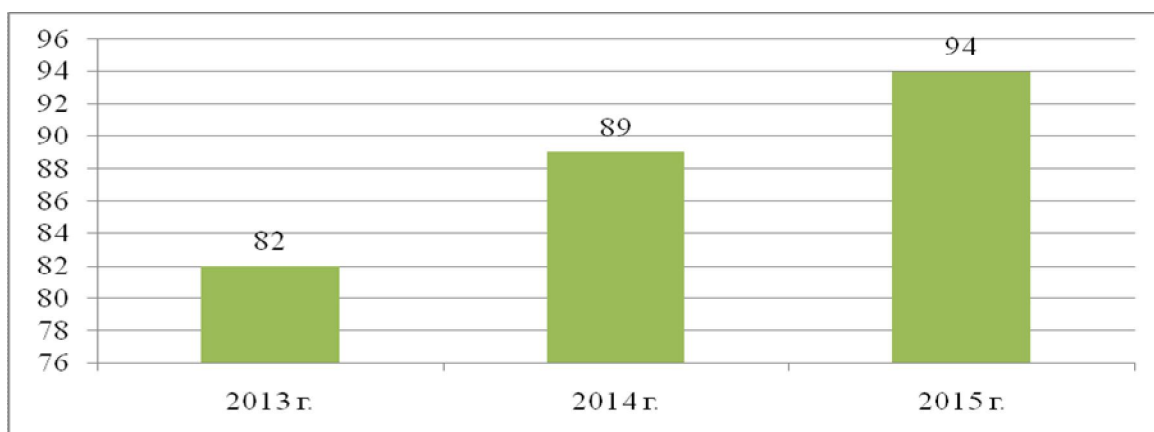


Рис. 4 - Динамика рынка лизинговых услуг на примере стран Евросоюза, в млрд. долларов США [10]

Интересно определить объем лизингового рынка на примере Японии, Китая, а также стран Восточной Европы.

Динамика рынка лизинговых услуг на примере Японии представлена на рисунке 5.

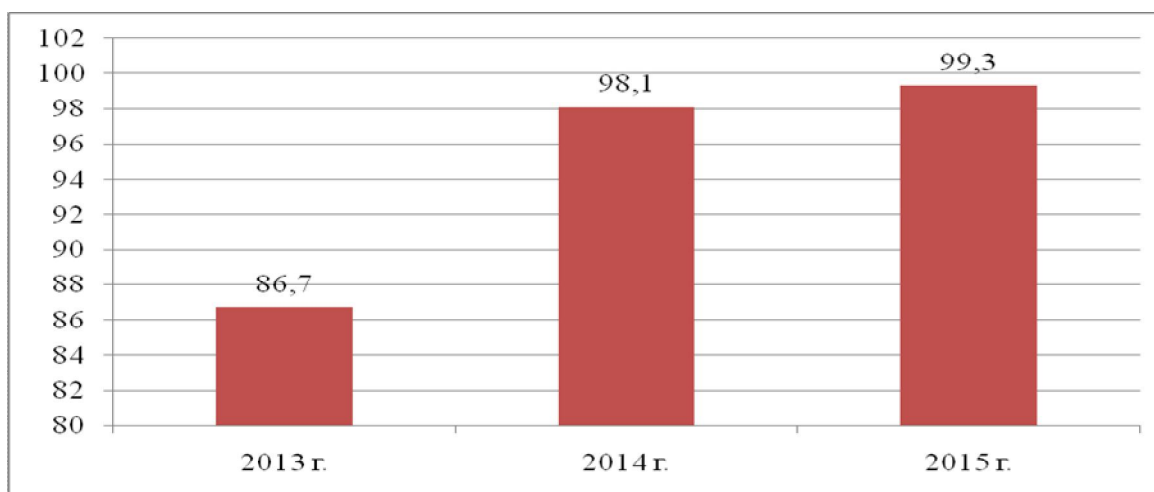


Рис. 5 - Динамика рынка лизинговых услуг на примере Японии, в млрд. долларов США [10]

Уровень и глубину развития лизинга в стране определяют:

- нормативно-законодательная база лизингового рынка в странах Европы;
- государственное регулирование лизинга в европейских государствах;
- состояние инвестиционного рынка,
- особенности организации и функционирования банковского сектора постсоветских государств и проч.

Рисунок 5 также свидетельствует о динамичном росте лизингового рынка в Японии. Динамика рынка лизинговых услуг на примере Китая представлена на рисунке 6.

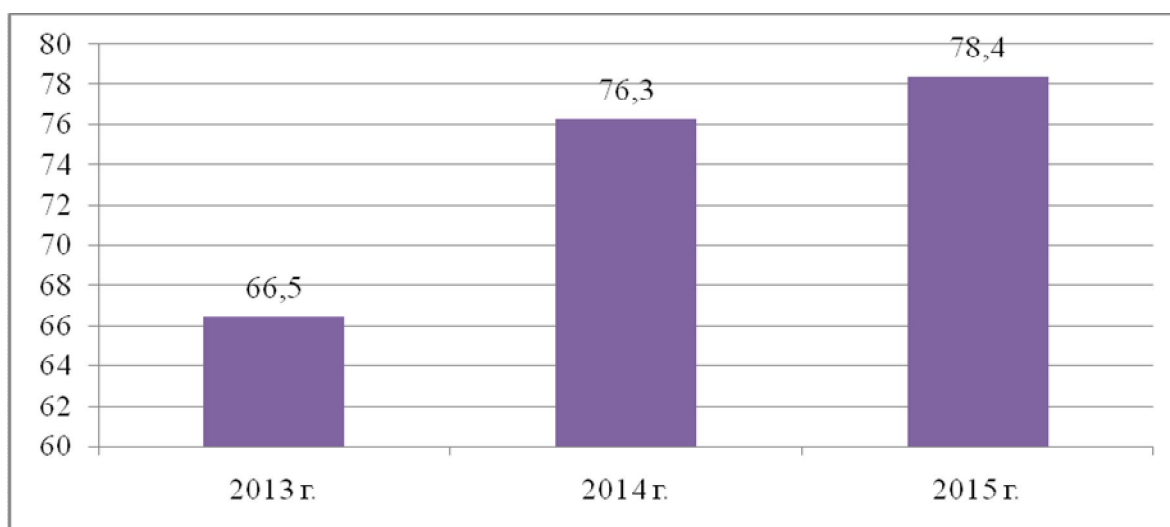


Рис. 6 - Динамика рынка лизинговых услуг на примере Китая, в млрд. долларов США [10]

Рисунок 6 также свидетельствует о динамичном росте лизингового рынка в Китае. Динамика рынка лизинговых услуг на примере стран Восточной Европы представлена на рисунке 7.

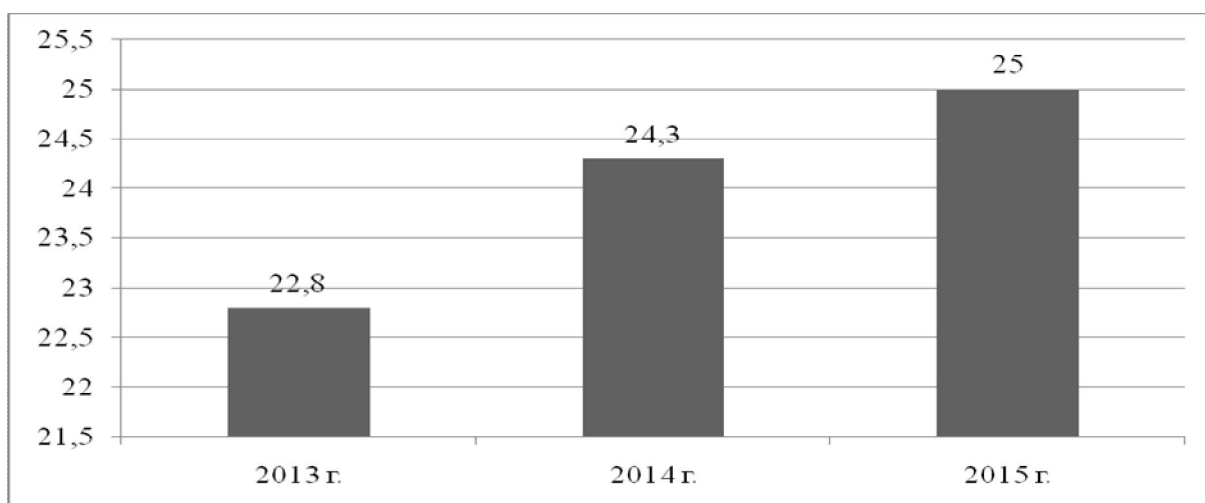


Рис. 7 - Динамика рынка лизинговых услуг в странах Восточной Европы, в млрд. долларов [5]

Рисунок 7 также свидетельствует о динамичном росте лизингового рынка в странах Восточной Европы.

Важно отметить, что на основании рассмотренных выше рисунков можно сделать вывод о преобладании США на мировом рынке предоставления лизинговых услуг. Рынок лизинга США – один из наиболее динамичных, имеющих достаточно длинную историю своего развития.

В таблице 3 представлен объем лизинговых операций по континентам.

Таблица 3

Объем лизинговых операций по континентам (млрд. долл. США)

Регион	1991 г.	1997 г.	1999 г.	2000 г.	2015 г.
Северная Америка	80,7	125,6	132,4	157,98	208,3
Европа	25,0	98,1	79,9	87,8	112,4
Азия	25,9	66,2	81,05	99,4	108,6
Австралия	3,9	7,2	4,8	5,8	21,9
Африка	1,2	3,4	2,1	4,7	6,7
Южная Америка	1,6	2,0	9,5	1,1	12,4
Всего	138,35	3,2,48	309,76	356,63	-
Примечание – составлено по данным литературы [10]					

В соответствии с таблицей 3 можно наблюдать положительную тенденцию рынка лизинговых услуг по континентам в динамике 1991-2015 гг.

Динамика объемов лизинговых операций по континентам определим в таблице 4.

Таблица 4

Относительная динамика объемов операций по континентам (%)

Регион	2015/2000	2015/1999	2015/1997	2015/1991
Северная Америка	131,9	157,3	165,8	258,1
Европа	128,0	140,7	114,6	449,6
Азия	109,3	134,0	164,0	419,3
Австралия	377,6	456,3	304,2	561,5
Африка	142,6	319,0	197,1	558,3
Южная Америка	1127,3	130,5	620,0	775,0
Примечание – составлено по данным литературы [5]				

Данные в абсолютном выражении представим в таблице 5.

Таблица 5

Абсолютная динамика объемов операций по континентам (млрд. долл. США)

Регион	2015-2001	2015-1999	2015-1997	2015-1991
Северная Америка	50,32	75,9	82,7	127,6
Европа	24,6	32,5	14,3	87,4
Азия	9,2	27,55	42,4	82,7

Австралия	16,1	17,1	14,7	18
Африка	2	4,6	3,3	5,5
Южная Америка	11,3	2,9	10,4	10,8
Примечание – составлено по данным литературы [10]				

В соответствии с таблицами 4 и 5 можем судить о положительной динамике развития лизингового рынка по континентам.

Следует отметить, что в рамках отдельной публикации невозможно провести всесторонний анализ современного состояния лизинговых инструментов, применяемых в развитых странах, с целью дальнейшего использования в Украине и Республике Казахстан. Однако можно сделать однозначный вывод о том, что лизинг необходимо признать важным и перспективным методом активизации финансирования инвестиций, обновления основных фондов и дальнейшей структурной перестройки промышленности Украины и Казахстана. Основными видами лизинга, которые применяются на практике, как в отечественном, так и в международном опыте является финансовый и оперативный лизинг. Выполненный анализ современного состояния лизинговых инструментов, которые применяются в Украине, Казахстане и развитых странах мира показал, что рынок лизинговых услуг имеет мощный потенциал. Основными препятствиями на пути развития лизинговых операций являются проблемы, решение которых на современном этапе является актуальным заданием.

Для улучшения функционирования лизинговых компаний Украины и Казахстана предлагаем направления, основными из которых являются: содействия развитию инфраструктуры рынка лизинговых услуг, разработка программы поощрения иностранных инвестиций в форме лизинга и обеспечения защиты прав участников рынка лизинга. Для решения целого ряда проблем также необходимо комплексное сотрудничество как государства, в лице уполномоченных органов, лизинговых компаний, так и потребителей, поскольку развитие лизинга является не только средством повышения качества и эффективности производства, обновления основных фондов отдельного предприятия, но и интенсификации развития отечественной экономики в целом.

Таким образом, лизинг, по существу, является наиболее молодым сектором на рынке финансовых услуг, а его бурное развитие свидетельствует о том, что в перспективе при умелой поддержке со стороны государства его доля в финансировании реального производства, особенно малого и среднего бизнеса, будет превалировать.

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=436-15>
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізинго давців» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uul.com.ua/stat/>.
4. Дудчик О.Ю. Розвиток і функціонування лізингових компаній та лізингодавців в Україні / О.Ю. Дудчик // Вісник Одеського національного університету ім. І.І.Мечникова. 2015 Т.20. Вип. 1/ 2(36). – Одеса: ОНУ ім. І.І.Мечникова. – с. 152-157.
5. Укразролизинг нарастив прибуль. [Електронний ресурс]. // Агропортал. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/news/novosti-kompanii/ukragrolizing-narastil-pribyl/>
6. Эксперт РА. Объем и динамика рынка лизинга [Электронный ресурс] Режим доступа: http://raexpert.kz/researches/leasing_2015/part0/
7. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан – nationalbank.kz
8. Марков С. Потенциал лизинга // Europlan.- 2015.- 02 февраля.[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.homework.ru/finished-works/.../download/>
9. Интернет-журнал «Науковедение». Институт государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ), № 3, 2012 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://gyciprnfyrew.dnsrv.ru/imgr?keyword=zhurnal-naukovedenie-ofitsialniy-sayt&charset=utf-8>
10. Селезнев А. Анализ мирового опыта показывает, что в последние годы лизинговые операции стали неотъемлемой частью экономики во многих странах // Мировая экономика. – 2015, № 3. С. 68-75.

Түйіндеме

Череп А.В. – э.ғ.д., Запорож Ұлттық университетінің профессоры

Кошкарбаев К.У. – э.ғ.д., Абай атындағы ҚазҰПУ, Экономикалық мамандықтар кафедрасының доценті, kainur77@mail.ru

Мендигалиев А.С. – Абай атындағы ҚазҰПУ 6М050700 – Менеджмент мамандығының 2 курс магистранты

Лизингтік құралдарды пайдаланудағы дамыған елдердің тәжірибесі

Жаһандану жағдайында лизингтік қызмет нарығына баса назар аударылып отыр. Себебі, лизингтік қызметтердің көмегімен негізгі өндірістік қорларды жаңғырту, жаңарту және қайта жаңарту бойынша мәселелерді шешу мүмкіндігі туып отыр. Лизинг – инвестицияны қаржыландыруды жандандырудың перспективалық әдісі мен маңызды құралы болып табылады. Ол өз кезегінде кәсіпорын өнімінің (жұмыстар мен тауарлар) сапасы мен қызметінің тиімділігін арттырып, Украина және Қазақстан экономикасының дамуына оңтайлы әсер ете отырып украиндық және қазақстандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру факторының бірі болып табылады. Украина мен Қазақстандағы лизингтік құралдарды пайдаланудың заманауи жағдайы сарапталған. Украина, Қазақстан және дамыған елдердегі лизинг нарығының даму мәселелері қарастырылған. Украина мен Қазақстандағы лизингтік компаниялар қызметінің нәтижелері мен қоржыны зерттелді. Дамыған елдердің

тәжірибесін ескере отырып, лизингтің 3 ұйымдық нысандары анықталды. Қазақстан мен Шығыс Еуропа елдеріндегі лизингтік нарықтың динамикасы анықталды. Еуроодақ, Жапония, Қытай елдерінің мысалында лизингтік қызмет нарығының динамикасына талдау жасалды.

Лизингтік қызмет нарығының беталысы мен динамикаларда континеттер бойынша және 1991-2015 жылдар аралығында континеттер бойынша операциялардың салыстырмалы динамикасына қатысты лизингтік операциялардың көлемі зерттелген. Украина мен Қазақстанның лизингтік компанияларының қызметін жақсарту бойынша ұсыныстар жасалған.

Түйін сөздер: Лизинг, лизингтік компания, операциялар, көлем, қаржыландыру, құралдар, динамика, беталыс, нарық, қызметтер, даму.

Summary

Cherep A.V. – doctor of Economics, Professor Zaporizhzhya national University (Ukraine)

Koshkarbayev K.U. – doctor of economic Sciences, doctor of Economics, associate Professor of chair Economics, KazNPU named after Abai kainur77@mail.ru

Mendygaliyev A.S. – 2th course master specialty of 6M050700 Management, KazNPU named after Abai

Experience of the developed countries is in the use of leasings instruments

It is set that in the conditions of globalization of all greater value and popularity acquires the market of leasings services, as leasings services allow to decide the problem questions of modernisation, reconstruction and updating of capital productive assets. Exactly leasing comes forward an important instrument and perspective method of activation of financing of investments, that, in turn, is one of factors of height of competitiveness of the Ukrainian and Kazakh enterprises, promoting efficiency of their activity and quality of products (works and services) of enterprises and positively influencing on development of economy of Ukraine and Kazakhstan. The modern state of the use of leasings instruments in Ukraine and Kazakhstan is analysed. The problems of development of leasing and leasing market are studied in Ukraine, Kazakhstan and developed countries. A brief-case and results of activity of leasings companies are investigational in Kazakhstan and Ukraine. Taking into account experience of the developed countries, certain 3 organizational forms of leasing. The dynamics of market of leasings services is certain in Kazakhstan and in the countries of Eastern Europe. The analysis of dynamics of market of leasings services is executed on the example of countries of European Union, Japan and China. Market of leasings services tendencies and volume of leasings operations on continents in a dynamics and relative dynamics of volumes of operations are studied on continents for 1991-2015. Brought in suggestion for the improvement of functioning of leasings companies of Ukraine and Kazakhstan.

Keywords: Leasing, leasing company, operations, volume, financing, instruments, dynamics, tendencies, market, services, development.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЦ

Арзикулова Р.К. – к.э.н., доцент КазНПУ имени Абая
rakha0212@mail.ru

Конкуренция – сильный стимул для улучшения работы гостиницы. Это обстоятельство, в свою очередь, обуславливает необходимость внесения адекватных изменений в систему и методы управления гостиницами независимо от их размеров и класса предоставляемых услуг. В статье рассматривает как основы теоретических положений конкурентоспособности гостиничного предприятия, так и практические аспекты организации управления гостиничным комплексом с учетом факторов конкурентоспособности. В условиях все возрастающей конкуренции на рынке гостиничных услуг проблема обеспечения конкурентоспособности гостиницы и ее услуг становится особенно значимой. В статье выделены основные составляющие конкурентоспособности гостиничного предприятия, проведен анализ выбранных гостиниц по факторам конкурентоспособности. Рассматриваются экспертные, факторные и параметрические методы определения конкурентоспособности в гостиницах.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка, конкуренция, гостиничные услуги.

Для комплексной оценки конкурентоспособности были взяты отели – прямые конкуренты в сегменте четырехзвездочных, которые не относятся к международным цепям.

Расчеты комплексного показателя конкурентоспособности отелей не только позволит определить их оценку, но и понять какие изменения нужно произвести в стратегии развития, чтобы улучшить свою конкурентную позицию.

Для более глубокого анализа и учета ситуации с отелями, которые входят в мировые гостиничные цепи, проведем оценку конкурентоспособности для трех пятизвездочных отелей города Алматы, которые входят в международные гостиничные цепи (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка деятельности и конкурентоспособности отелей Алматы на основании метода квалиметрии

Показатели	Rixos Almaty	Inter Continental Almaty	The Ritz-Carlton Almaty
Качество обслуживания	1. Доброжелательность и радушие 2. обходительность 3. заботливость, тактичность 4. мастерство 5. внимательность,	1. Доброжелательность и радушие 2. обходительность 3. внимательность, 4. сдержанность	1. Доброжелательность и радушие 2. обходительность 3. заботливость, тактичность 4 внимательность, точность, четкость

	6. приветливость вежливость 7. сдержанность	5. приветливость вежливость 6. мастерство	5. сдержанность 6. приветливость вежливость 7. забота о чести своего предприятия
2. Полнота ассортимента – 30	24	22	25
3. Разнообразие номерного фонда	8 типов номеров	15 типов номеров	12 типов номеров
4. Эстетические параметры	Замечания: - требует ремонта	Замечания нет	Замечания Нет
5. Эргономические параметры	Замечания: - шумная работа кондиционеров	Замечания: - тесные номера	Замечания: - отсутствие зоны для курящих
6. Инженерно- техническое состояние отеля	Замечания: нет	Замечания: - нет	Замечания: Нет
7. Питание в отеле	Замечание: - однообразный ассортимент; - качество питания	Замечание: однообразный ассортимент; - качество питания	Замечание: - не соответствие качества блюд уровню отеля
Средняя стоимость 2-местного номера делюкс	49247	54264	56840

В целом анализ деятельности отеля «RixosAlmaty» показал, что не смотря на большую часть положительных отзывов, есть определенные недостатки, в частности уже требуется частичный ремонт, персонал не всегда улыбается, кондиционеры работают шумно, а также качество и разнообразие кухни не соответствует уровню цен. Не всех также устраивает местонахождение отеля, т.к. экологическая обстановка не очень благоприятная [1].

У отеля «InterContinentalAlmaty» часть номеров не очень просторные, также основные замечания по качеству питания, не очень эффективно работает персонал отеля.

Отель «The Ritz-Carlton Almaty», который совсем не давно вышел на рынок Алматы, имеет привлекательное месторасположение и более высокие оценки, но вместе с тем гости отмечают, что персонал не всегда компетентен и работает не очень слаженно, особое внимание уделено тому, что нет зоны для курящих.

Проведенный анализ рынка гостиничных услуг, в частности пятизвездочных отелей в Алматы, позволяет сделать вывод о том, что они в большей степени соответствуют современным требованиям и используют международные стандарты в соответствии с договором франшизы. Данные отели менее уязвимы, т.к. используют наработанный опыт,

компетенции, навыки и умение работать. Вместе с тем, как показывает практика если в состав топ-менеджеров принимают на работу иностранных специалистов, то линейные сотрудники и контактный персонал представлены отечественным персоналом, что не всегда позитивно сказывается на показателях отеля.

Для расчета индекса цен рассмотрим, в каком, из трех анализируемых отелей самая низкая цена. Минимальная цена за двухместный номер делюкс у отеля «**RixocAlmaty**» составила 49247 тенге. Поэтому индекс стоимости в данном отеле составит 1.

Рассчитаем индекс цен для «**InterContinentalAlmaty**» по выше представленной формуле:

$$C_{yc} = 54264 / 49247 = 1,102$$

Аналогично рассчитывает показатель относительной стоимости для отеля «**The Ritz-Carlton Almaty**»:

$$C_{yc} = 56840 / 49247 = 1,154$$

Следующим этапом является определение оценки по всем качественным показателям на основании разработанных критериев.

Оценка деятельности и конкурентоспособности отелей Алматы на основании метода квалиметрии представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка деятельности и конкурентоспособности отелей Алматы на основании метода квалиметрии*

Показатели	Rixoc Almaty	InterContinental Almaty	The Ritz-Carlton Almaty
1. Качество обслуживания	4	3	4
2. Коэффициент полноты ассортимента 30	0,8/4	0,73/4	0,83/4
3. Разнообразие номерного фонда	0.53/3	1/4	0,8/4
4. Эстетические параметры	3	4	4
5. Эргономические параметры	3	3	3
6. Инженерно-техническое состояние отеля	4	4	4
7. Питание в отеле	3	3	3
Индексы цен	1	1,102	1,154

В целом, используя аналогичные расчеты по предыдущей схеме определим комплексные показатели конкурентоспособности для трех отелей (таблица 3).

Таблица 3 – Матрица конкурентоспособности гостиниц

Синтезирующий фактор конкурентоспособности	Усредненная оценка			Ранг показателя	Интегрированный факторный показатель		
	Гостиница				Гостиница		
	№1	№2	№3		№1	№2	№3
1. Культура обслуживания	4	3	2	0,155	0,620	0,465	0,62
2. Коэффициент полноты ассортимента	4	4	4	0,13	0,52	0,52	0,52
3. Разнообразие номерного фонда	3	4	4	0,09	0,27	0,36	0,36
4. Эстетические параметры	3	4	4	0,14	0,42	0,56	0,56
5. Эргономические параметры	3	3	3	0,165	0,495	0,495	0,495
6. Инженерно-техническое состояние отеля	4	4	4	0,15	0,45	0,45	0,45
7. Питание в отеле	3	3	4	0,17	0,51	0,51	0,68
Итого показатель качества услуги					3,285	3,36	3.3685
8. Относительная цена	1	1,102	1,154				
Коэффициент конкурентоспособности					3,285	3,049	2.919

1 – «Rixos Almaty» 2 – «InterContinental Almaty» 3 – «The Ritz-Carlton Almaty»

Как видно из представленных данных, что, не смотря на то, что у отеля «The Ritz-Carlton Almaty» самые высокие показатели качества предоставляемых услуг, которые составили 3,3685 баллов, но показатель конкурентоспособности самый низкий и составил 2,919 баллов. Такое различие показателей связано с тем, что при оценке конкурентоспособности отелей учитываются не только качественные, но и ценовые параметры [2].

Вместе с тем, в сегменте «люкс» ценовые показатели уходят на второй план потребители к ним менее чувствительны, поэтому для пятизвездочных отелей в данной методике наиболее важными остаются показатели качества предоставляемых услуг. Сравнительный анализ

показателей качества и конкурентоспособности рассматриваемых отелей представлены на рисунке 1.

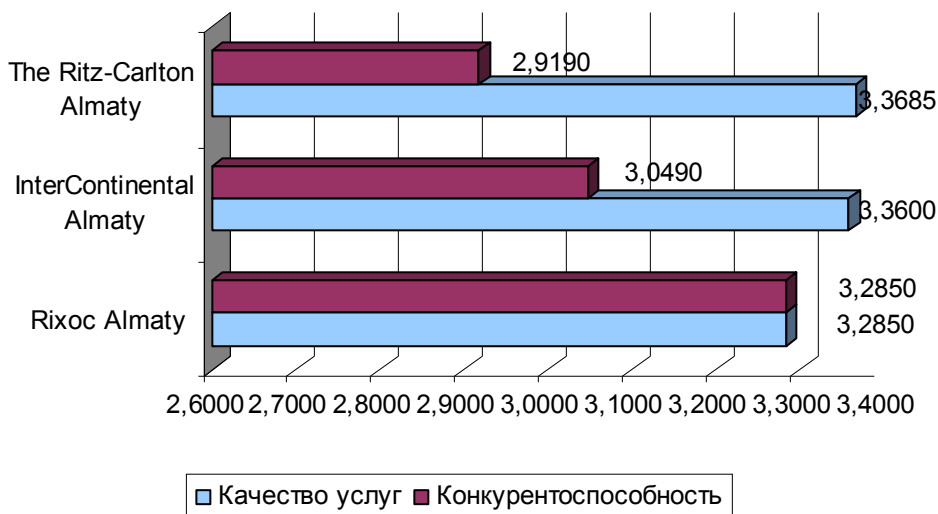


Рисунок 1 – Показатели качества и конкурентоспособности пятизвездочных отелей города Алматы

В результате произведенных расчетов, можно отметить, что наблюдается большой разрыв по показателям конкурентоспособности и качества в отелях «InterContinentalAlmaty» и «The Ritz-Carlton Almaty» [3].

1. Ефимова О.П., Ефимова Н.А. Экономика гостиниц и ресторанов.: учеб. пособие / под ред. Н.И. Кабушкина.– М.: Новое знание, 2004.–392 с.

2. Волков Ю.Ф. Экономика гостиничного бизнеса. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 384 с.

3. Агеева О.А. Туристские фирмы и гостиницы: бухучет и налогообложение. – М.: Современная экономика и право, 2000.–184 с.

Түйіндеме

Арзикулова Р.К. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ «Экономикалық мамандықтар» кафедрасының доценті. rakha0212@mail.ru

Қонақ үйлердің бәсекеге қабілеттілігін бағалау

Бәсекелестік – қонақ үйдің жұмысын жақсарту үшін күшті ынталардың бірі. Бұл жағдай, өз кезегінде, ұсынылатын қызметтердің көлемі мен классына тәуелсіз қонақ үйлерді басқару жүйесі мен әдістеріне саналы өзгерістерді енгізу қажеттілігін негіздейді. Мақалада қонақ үй кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігінің теориялық ережелерінің негіздері, сондай-ақ бәсекеге қабілеттілік факторын ескере отырып қонақ үй кешенін басқаруды ұйымдастырудың тәжірибелік аспектілері қарастырылған. Қонақ үй қызметтері нарығында өсуші бәсекелестік жағдайында қонақ үй мен оның қызметтерінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету мәселесі біршама маңызды болуда. Мақалада қонақ үй кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін негізгі құраушылар бөліп көрсетілген, бәсекеге қабілеттілік факторлары

бойынша таңдалған қонақ үйлерге талдау жүргізілген. Қонақ үйлерде бәсекеге қабілеттілікті анықтаудың сарапшылық, факторлық және параметрлік әдістері қарастырылады.

Кілт сөздер: бәсекеге қабілеттілік, бағалау, бәсеке, қонақ үй қызметтері.

Summary

Arzykulova R.K. – candidate of economic Sciences, assistant Professor of chair
Economics

Assessment of competitiveness of hotels

Competition – a strong incentive to improve the hotel. This, in turn, leads to the need for adequate changes to the system and property management methods, regardless of their size and class provided uslug.V article examines how the foundations of theoretical propositions competitive hotel enterprise and the practical aspects of the hotel complex management organization taking into account the factors of competitiveness .In terms of increasing competition in the market of hotel services to ensure the competitiveness problem of the hotel and its services is particularly important. The article highlights the main components of the competitiveness of the hotel enterprise, the analysis of the selected hotels on competitiveness factors. We consider the expert, factorial and parametric methods for determining the competitiveness of the hotels.

Key words: competitiveness, evaluation, competition, hotel services.

ӘОЖ 005.4

ҚҰРЫЛЫМДАРДЫҢ ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕГІ ЖАҒДАЙЫ, БӘСЕКЕЛЕСТІККЕ ҚАБІЛЕТТІ ӨНІМ ӨНДІРУГЕ БЕЙІМДЕЛУІ

Исаева А.Т. – э.э.к., *Абай атындағы ҚазҰПУ, issaeva_ainur@mail.ru*
Жузбаева А.Т. – э.э.к., *АТУ*

Ауыл шаруашылығы Қазақстан экономикасының негізгі шешуші салаларының бірі болып табылады. Бүгінгі таңда кейбір объективті және субъективті факторлардың әсерінен Қазақстан Республикасының агроөндірістік секторының өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігі төмен болып отыр. Осыған орай аграрлық сектордың бәсекеге қабілетті өнімдерін бағалау мен талдау әдістері мен үлгілерін, объективті ұйымдық-техникалық және экономикалық механизмдерін іздеу мен жасаудың өзектілігі артып отыр. Экономикада мақта шаруашылығының орны бөлек, тіпті оны елдің тоқыма өндірісі саласының қызмет етуі мен оны нығайтуда маңызды саласы десек артық емес. Мақта өндірісін тиімді дамытудың маңызды факторы болып ауыл шаруашылығы мен қайта өңдеудің бірігуі қажет. Ол өз кезегінде құрамына кіретін кәспорындарға келісілген экономикалық және ғылыми-техникалық саясатына қолайлы жағдайлар жасайды.

Түйін сөздер: бәсекелестік қабілеттілік, аграрлық сектор, өндіріс, шаруашылық, нарықтық қатынас, ауыл шаруашылық өндірісі, мемлекет, дағдарыс, агроөнеркәсіп кешені, миниралды тыңайтқыштар, өндірушілер, ғылыми технология, субсидия.

Қазіргі кезде материалдық-техникалық ресурстарға жұмсалатын қаржы ауылдағы тауар өндіруші өнімінің айтарлықтай шығынының бір бөлігін құрады, былайша айтқанда өнімнің өзіндік құнының жартысынан көбірегін. Осыны ескере отырып, миниралды тыңайтқыштардың негізгі түрлеріне қосымша құнға салынатын салықты төмендетті, ауыл шаруашылығының тауар өндірушілеріне техника сатып алуына, олардың көлеміне, шамасына лайықты субсидия қарауды ұсынып, ол іске асуда [1, 24 б.].

Мемлекетті азық-түлікпен толық қамтамасыз ету үшін, несиелеу құрылымында сатып алынатын және сақталатын астық 2010 жылы жалпы өнім көлеміндегі үлесі 23 % құрады. Көктемде дала және өнімді жинап алу жұмыстарын дер кезінде тиімді жүргізуге, жергілікті бюджетті несиелеуге – 21,0 пайыз, техникамен ауыл шаруашылығын (лизинг) жабдықтауға – 20,8 пайыз және т.б. жұмыстарды жүргізу үшін мемлекеттік қаржыландыру 2,5 есеге өсті, барлығы 31,1 млрд. теңгеге жетті [2,113 б.].

Ветеринарлық шараларды жүргізу шараларын қаржыландырудың жалпы үлес салмағы республика бойынша 28 пайыз, өсімдіктерді қорғау – 13 пайыз, асыл тұқымды малды және элиталық тұқымдарды дамыту және сақтауға – 11 пайыз, өсімдік шаруашылығында табиғи апаттан сақтандыруға мемлекеттік міндетті қолдау – 11,6 пайыз, ауыл шаруашылық өнімдерін өңдейтін кәсіпорындарға лизинг – 9 пайызға жетті.

Аграрлық сектордағы өндірістің тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін қаржыландыруға 2010 жылы республикалық бюджеттен 232,3 млрд теңге бөлінген, оның ішінде ауылдағы тауар өндірушілерді қолдау мақсатында 82,7 млрд теңге немесе қаралған қаржының 37,5 пайызы, ауылдық аумақтарды дамытуға 85,6 млрд теңге немесе 36,8 пайызға қаралды.

Бұл бөлінетін қаржылар АӨК-нің дамытудағы үлесі ЖІӨ-нің 2010 жылы 1,2 пайызын құраса, 2016 жылы 2,6 пайызға жетті. Бюджеттің шығыс бөлігі 5,0 пайыздан 10,8 пайызға, ауылшаруашылық өндірісіне шығындар 14,8 ден 39,8 пайызға дейін өседі.

Сонымен бірге, мемлекеттік қолдау жүйесін жүзеге асырудың бір жолы – салық салудағы жеңілдіктерді қолдану. Бұл жөнінде 2008 жылғы қабылданған салық кодексінде қаралған. Осындай жеңілдіктердің қаралуынан 2016 жылғы бағдарлама бойынша ауыл шаруашылық өнімдері көлемінің өсуі 53,1 млрд теңгені құрды, ал АӨК-нің республикалық бюджеттен қаржы көлемі есептен өсетіндігі байқалуда [3, 215 б.].

Республиканың аграрлық секторының өнім өндірісінің көлеміне қаржылық қамтамасыз ету үшін, талдаудың көрсеткеніне қарағанда, инвестиция бөлу 2010 жылға – 433 млрд теңге, 2015 жылдың 450 млрд теңге, 2010 жылы өндіріс шығындары – 220,0 млрд теңге және техника сатып алуға 213,0 млрд теңге қаралған. Ал 2015 жылы өндіріс шығындары – 226,0 млрд теңге және техника сатып алуға 224,0 млрд теңге жұмсалған. Мұндай көрсетілген шығындарды жабудың негізгі көздері болып мемлекеттік бюджеттен субсидия және дотация негізде 21,2 %, несиелік қаржыларды жабуға 39,3 %, өндірістің өзіндік қаржыларын өтеуге 24,1 % және тұрғындардың қаржысын жабуға 17,6 % қаралған.

1 кесте – Республикадағы агроөнеркәсіп кешенін мемлекет тарапынан қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілу көрсеткіштері

Көрсеткіштер	Жылдар					
	2005	2006	2007	2008	2010	2015
1. Жалпы ішкі өнім (млрд. теңге), оның ішінде:	5485,0	7823,0	8204,0	8533,4	8605,0	9200,0
Жалпы ауыл шаруашылық өнімі, (млрд. теңге)	763,8	893,3	1121,8	1300,0	1310,0	1510,0
2. Бюджеттің шығыс бөлігі (млрд. теңге)	1332,0	1415,0	1594,0	1786,0	2151,0	2344,0
3. АӨК-не республикалық бюджеттен бөлінген қаржы барлығы, (млрд. теңге) оның ішінде:	101,2	112,0	156,7	169,0	232,3	250,0
1) Ауылдағы тауар өндірушілерді қолдау:						
- қаржы	18,3	20,1	24,6	23,7	31,1	40,0
- несиелеу	32,3	36,0	44,0	52,4	56,1	62,0
2) Ауылдық территорияларды дамыту	15,1	30,6	54,2	63,8	85,6	-
5. АӨК-ді дамытуға бөлінетін қаржының үлес салмағы (%):	1,8	1,9	2,1	2,4	2,6	2,8
- ЖТӨ	7,6	8,1	9,3	9,7	10,8	12,0
- бюджеттің шығыс бөлігі	20,0	22,2	23,4	20,4	16,1	28,0
- ауыл шаруашылық ЖТӨ	18,9	25,8	34,2	36,9	39,8	43,0
- ауыл шаруашылық өнімдерінің өндірісіне шығындар	18,4	23,4	30,3	31,2	33,1	36,0
6. Жанама төлемдер арқылы мемлекеттік қол-						

дау (салықтар млрд. теңге)						
Ескерту – Статистикалық агенттің мәліметтері негізінде автордың өңдеуі						

Республикадағы ауыл шаруашылық өнімдерінің өндірілуін 2016 жылдары 1,2 трлн. теңгеге дейін өсіру болжамдалған, бұл 2013 жылмен салыстырғанда 57,1 пайызға өсіру. Ауыл шаруашылық өнімдерінің бәсекеге тартымдылығын және ғылыми технологияға негіздеу арқылы еңбек өнімділігін өсіру, материалдық қаржы шығындарын кеміту арқылы бәсекеге қабілеттілігі, өсімдік өндірісінің көлемі 200 млрд. теңгеге, мал шаруашылығының өнімі – 60,0 млрд. теңгеге жетуі мүмкін [4].

2 кесте – Республиканың азық-түлікті, ғылыми жолмен негізделу мөлшері арқылы, ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруге инвестиция тартуды есептеу (болжам) (млрд. теңге)

Көрсеткіштер	Жылдар						2015 ж % 2005 ж.
	2005	2006	2007	2008	2010	2015	
1. Ауыл шаруашылық өндірісіне керек, оның ішінде:							
- өндіріс шығындары	301,8	308,9	315,6	321,6	433,0	450,0	142,6
- техника сатып алуы	162,4	168,6	172,0	186,0	220,0	226,0	127,9
2. Өтелу көздері:							
- мемлекеттік бюджет	139,4	140,3	143,6	157,5	213,0	224,0	155,0
- несиелік қаржы	61,6	63,1	62,6	72,4	87,2	85,1	135,9
- өндірістің өзіндік қаржысы	63,9	66,2	65,6	78,6	173,8	191,3	291,6
- тұрғындар қаржысы	62,7		66,8	77,4	101,0	110,0	104,7
	99,7		99,7	91,3	71,0	63,6	52,6
Ескерту – Статистикалық агенттің мәліметтері негізінде автордың өңдеуі							

Кестедегі берілген есептеу болжамдарына қарағанда 2015 жылы қаржы, басқа ресурстары 2008 жылмен салыстырғанда 1,4 еседен артық өсті. Әсіресе оның ішінде жалақы 15,3 пайыздан 34,4 пайызға; минералды тыңайтқыштар 4,6 пайыздан 23,4 пайызға, амортизация 5,1 пайыздан 27,3 пайызға т.б.

Аграрлық сектордың несиелік банктік емес қаржыландыруына лизингті түрін жатқызуға болады. Соның ішінде өндірісте екі негізгі түрі пайдалануда: оперативтік және қаржылық. Оперативтік лизинг жалға алудың қысқа мерзімді келісімді болуы. Осыған орай, құралдарды, техниканы лизингке алушы тауар өндірушілер алынған уақыт кезеңінде активтерді пайдалану құқына ие болады. Қаржылық лизинг – бұл

келісім-шартты бұзуға жатпайтын, лизинг бойынша құралдарды алған ауыл шаруашылығының тауарын өндірушілері жағынан толығымен түгелдей пайдалануға құқық беріледі.

Ауыл шаруашылығында лизинг – банктерде немесе басқа мекемелерде пайдаланылмай жатқан немесе арнайы қаржыларды өнім өндіруге инвестициялау тәртібімен пайдалануы, әсіресе өндірістің техникалық жарақтануына жұмсау, сол арқылы құрылымдардың техникалық деңгейін көтеру. Былайша айтқанда бұл жалға алу операцияларының бір түрі, құрылымы, күрделі мүліктік қатынастар.

3 кесте – Агроқұрылымдардың қаржы және басқа ресурстармен қамтамасыз етілуін есептеу (болжам) құрылымы (%)

Өнім өндіруге кететін шығындар аты. Үлесі	Жылдар								
	2008			2010			2015		
	өсім.	мал	бары	өсім	мал	бары	өсім.	мал	бары
1. Жалақы төлеу еңбегіне	11,3	4,2	15,5	23,7	8,7	32,4	25,3	9,1	34,4
2. Тұқым егуге кететін шығындар	12,8	-	12,8	14,1	-	14,1	15,2	-	15,2
3. Жем-шөпке кететін шығындар	-	11,7	11,7	-	12,2	12,2	-	14,8	14,8
4. Жанар-жағар майларға	13,8	1,2	15,0	14,0	0,6	14,6	18,5	2,6	21,1
5. Тыңайтқыштарға	4,6	-	4,6	18,3	-	18,3	23,4	-	23,4
6. Ағымдағы жөндеуге	9,4	1,5	10,9	10,1	-	10,1	14,6	2,8	17,4
7. Көлік қызметіне	5,7	1,4	7,1	5,1	0,6	5,7	6,8	1,2	8,0
8. Тозу (амортизация)	4,4	0,7	5,1	20,4	1,2	21,6	24,6	27,0	27,3
9. Электр күшіне кететін	1,3	0,6	1,9	1,1	0,5	1,6	2,1	1,1	3,2

шығындар									
10. Егіндік суаруға	0,9	0,2	1,1	0,7	0,1	0,8	1,0	0,2	1,2
11. Басқа да шығындар	15,3	4,6	19,9	62,2	6,8	68,6	47,2	22,0	66,9
Барлығы:	79,5	26,1	105,6	169,7	30,7	200,0	178,7	56,7	235,4
Ескерту - Статистикалық агенттің мәліметтері негізінде автордың өңдеуі									

Кеңестік мемлекеттер кезінде лизингтің ауыл шаруашылығында бұл элементтері қолданылғанымен, оны жүргізудің экономикалық механизмі өріс алмады. Ал қазіргі нарықтық қатынас жағдайында, бұл қызмет көрсету жоғары дәрежеге ие бола отырып, келешекте әрі қарай дамуы керек. Оның басты себебі, ауыл шаруашылығында, оның ішінде мақта өндірісінде, әр түрлі ұйымдық-құқықтық бағыттағы құрылымдардың техникалық жабдықталуы төмен болып отырған қазіргі кезеңінде, оларды материалдық-техникалық тарапынан көтеру қызметі күн тәртібінде тұр. Бұл процесс ауыл шаруашылық министрлігі жанынан құрылған «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау жасау жөніндегі мемлекеттік қор құрамындағы лизингтік қор» арқылы жүргізіледі. Бұл конкурстық негізде іріктеліп отыратын белгілі ұйым. Ұйым біріншіден, делдал қызметін жетілдіруді атқарса, екінші жағынан ауылдағы тауар өндірушілердің материалдық-техникалық жағдайының дәрежесін көтеруге жәрдемдеседі [5].

Агролизингтегі құрылымдарда жүргізілетін бір-бірімен байланыстық қатынастар, әр уақытта олардың арасындағы келісім-шарттары арқылы жүзеге асырылып отырады.

Ауыл шаруашылық құрылымдары лизинг тәртібі бойынша машиналар мен жабдықтарды жалға алуы мынадай артықшылыққа ие болады:

- өздерінде әдепкі кезде мол күрделі қаржысы болмаса да, техникалық жағынан салық салынғанға дейінгі пайдасынан (жалға алынған құралдар негізгі қорлар құрамына кірмейді) жайлап тең үлестермен төленбейтіндіктен, машиналар мен жабдықтарды сатып алғандығына қарағанда, шығындарды төмендетуге мүмкіндігі туады;

- кәсіпорындағы мұндай жағдай инфляция мен ұзақ мерзімді қарыз бойынша банк пайыздарындағы мөлшердің өсуін, оларға жағымсыз әсерін азайтуға мүмкіндік жасайды;

- жалға алынып отырған техникалық құрылымдардың айрықша құқының болуы.

Бұл жүйенің барынша тиімді қызмет етуі үшін, әрбір аймақта, аудандарда күрделі және қымбат техниканы жалға алуға келісім-шарт жасау үшін, қызмет көрсететін лизингтік бөлімдерінің болуы, сол өңірдегі шаруашылықтарға ыңғайлы болар еді. Бұл жұмысты (қызметті) қазіргі кезеңде машина-технологиялық станциялар көрсетуде. Мұндай қарым-қатынаста агроқұрылымдар мен машина жасау заводтарының болашаққа тигізетін қызметі мол. Сондықтан да, осы байланыстардың түрлері кеңінен дамып, зерттелуі қажет.

Облыс көлеміндегі ұйымдасқан машина-технологиялық станциялар көбінесе бұрынғы кәсіпорындардың орталық жөндеу шеберханасының базасында, аудандардың ішіндегі шаруашылықтардың ең ірі шеберханаларының бірінен немесе аудандық жөндеу-техникалық кәсіпорындардың базасында құрылуы мүмкін. Олардың негізгі қызметінің бірі – техника-машиналарды жалға беруді ұйымдастыру. Қазіргі нарық жағдайында шаруашылықтардың басым көпшілігінде өндіріске керекті машиналар жинағы жоқ болғандықтан, олар керекті техниканы маусым аралығында немесе ұзақ мерзімге станциялар арқылы жалға алып, өздерінің жұмыстарын орындауы мүмкін [6].

Машина технологиялық станциялар, техника өндіруші зауыттармен машина, қосалқы бөлшектерді алу үшін тікелей байланыста болуы мүмкін. Бұл жағдай өз кезегінде ауыл шаруашылығының материалдық-техникалық жабдықтармен дер кезінде қамтамасыз етілуіне жағдай жасайды. Сонымен МТС-лар ауыл шаруашылығындағы тауар өндірушілеріне кешенді қызмет көрсетуді ұйымдастыратын кәсіпорын. Ол заңдылық негізде және ауыл шаруашылық министрлігінің нұсқауларына сәйкес өзінің қызметін коммерциялық жолмен жүзеге асыратын құқы бар заңды тұлға, дербес субъект болуы тиіс:

- шаруа қожалықтарына, жеке тауар өндірушілерге, басқа да ұсақ шаруашылық құрылымдарға инженерлік, агрономиялық, химиялық, мал дәрігерлік – санитарлық және көліктік қызметін көрсету;
- шаруашылық құрылымдарына жанар-жағар маймен және материалдық техникалық құрылымдармен жабдықтау;
- техникалық құралдарды жалға беруді ұйымдастыру;
- тауар өндірушілердің өнімін өңдеу;
- ақылы тұрмыстық және де басқа қызметтер көрсету.

МТС-лардың үлгісімен құрылымын төмендегі суреттен көруге болады.

Қазіргі кезде ауыл шаруашылығы өнімінің бәсекелестікке қабілеттілігін көтеру үшін техникалық жабдықтау жүйесін дамыту ісі төмендегідей мәселелерді жетілдіруді қажет етуде:

- материалдық-техникалық, отын-энергия ресурстары бағасының жоғары болуына байланысты ауылдағы тауар өндірушілердің өздерінің күш-қуаттарын толық пайдаланбауы;

- лизингтік қызмет көрсетуді «Қаржылық лизинг туралы» заң негізінде әлі де болса жетілдіру қажеттілігі;

- құрал-жабдықтар нарығында бәсекелестіктің болмауы себебінен, ресурсшығаратын өндірістік кәсіпорындардың монополистік үстемділігінің сақталуы;

- өнеркәсіп өнімдері мен ауыл шаруашылық өнімдері арасындағы баға басымдылығының сақталуы;

- мемлекет тарапынан ауыл шаруашылығын техникалық жабдықтау жөнінде арнайы бағдарламаның болмауы;

- ауыл шаруашылығының тауар өндірушілерін материалдық-техникалық жабдықтау жөнінде арнайы техникалық саясаттың болмауы [8].

Осының барлығы, әлі күнге дейін ауыл шаруашылық тауарларының өнім бағасының қымбаттауына, оның көлемінің өспеуіне және бәсекелестікке қабілетсіздігіне себепкер болып отыр.

Ставкилар орнын жабу, бұл олардың бағасын арзандатуға себебін тигізеді, ауыл шаруашылығындағы тауар өндірушілерге лизингге техника ұсынғаны да қаржылай қолдау көрсету болып есептелінеді. Бұл жол қазіргі жаппай сауда және нарықтық қатынас жағдайында – ауыл шаруашылық өндірісін дамытудың ең тиімді жолы болып отыр.

Осы тәжірибелік жағдай, көтерме нарықты лицензиялауды өндіріске енгізу арқылы жаппай сауданы дамыту, республикалық тауар биржасының қызметін одан әрі жүргізуге жол ашты. Бұл жолмен нарықты реттеуге, кейбір өнеркәсіп тауарларының бағасын төмендетуге мүмкіндік жасап, ауыл шаруашылық өнімдерінің бағасын тұрақтандыруға, оны тез арада өсіп, көтеріліп кетуіне тойтарыс берді. Биржалар арқылы өнімдер өткізу ең алдымен ауылдағы тауар өндірушілерге тиімді, былайша айтқанда ауыл шаруашылық өндірісінің өнімдерін сатып алушыларға, өнімдерді биржалар арқылы сатып алуда қосымша шығындар жұмсаудан арылады. Сонымен бірге биржаларда комиссиялық пайыздар, тауарларды көптеп сатып алатын делдалдардың пайдасынан төмен болып келеді. Өнім – тауар сатып алушылардың биржалар арқылы алуы пайдалы, себебі онда өнім сапасына кепілдік беріледі және өзіне керекті ауыл шаруашылық өнімдерінің таңдаған түрлерін алуға болады. Айта кететін тағы бір ерекшелік, бірқатар коммерциялық банктер ауыл шаруашылық өнімдерін өткізуде, олардың сату-сатып алу келісімдерін қамтамасыз етіп отырады. Ол үшін биржаларда қоймалар жүйесі жақсы жұмыс істеуі қажет. Мұнда тауар өндірушілер өз өнімдерін өткізе отырып,

оларды сертификациялауға қол жеткізеді, ал биржалар қоймалармен келісім қолхаты, контрактілер арқылы өнімдерін берудің негізін қалайды [9].



2 сурет – Ауылдағы тауар өндірушілерге қызмет көрсететін МТС-тің үлгісі мен құрылысы (жоба)
Ескерту – Автордың өңдеуі бойынша орындалған

Саланың ресурстық және биологиялық потенциалының төмендігі, бюджеттік қаржылардың шектеулігі, өнім бәсекелестігін арттырудың бүтіндей бағдарламасын жүзеге асыру және жасауды тежеді. Республиканың бүкіл әлемдік аграрлық өндірістегі тұрақты бәсекелестік жүйеге енуі, жоғарыдағы көтерілген мәселелерді тездетіп шешудің керектігін алға тартып отыр. Мұндай жағдай жергілікті деңгейде ресурстарды шоғырландыруды талап етуде.

1. Закон «О предприятиях». – 2005.

2. Проблемы повышения эффективности агропромышленного производства Казахстана в условиях перехода к рынку: сборник научных трудов / Под редакцией Ж.Балапанова. – Алматы, 2002. – С. 8-27.

3. Буздалов И.А. *Собственность и рынок // Ж. АПК: экономика, управление.* – 1993. – № 1. – С. 13-16.
4. Оспанов М.Т., Аутов Р.Р., Ертазин Х. *Теория и практика агробизнеса.* – Алматы, 2007.
5. Калиев Г.А. и другие. *Казахстанский рынок в АПК.* – Алматы: Изд-во «Кайнар», 2007.
6. Буздалов И.Н. *Аграрные преобразования в России в свете исторического и зарубежного опыта // Международный сельскохозяйственный журнал.*
7. Кенжегузин М.Б. *Проблемы стабилизации и развитие экономики.* – Алматы: Ғылым, 1997.
8. Чайнов А.В. *Организация сельского хозяйства.* – М.: Колос, 1993. – №9. – С. 8-12.
9. Фролов В.И., Ноткин Л.И. *«Развитие форм хозяйствования в условиях многоукладной экономики» // АПК: экономики и сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.* – М., 1998. – №12. – С. 15-18.

Резюме

Исаева А.Т. – к.э.н., старший преподаватель кафедры Экономические специальности КазНПУ им. Абая, issaeva_ainur@mail.ru

Жузбаева А.Т. – к.э.н., старший преподаватель АТУ

Состояние структур на современном этапе, адаптация к производству конкурентоспособной продукции

Сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей экономики Казахстана. В настоящее время по ряду объективных и субъективных факторов продукция агропромышленного сектора Республики Казахстан оказалась менее конкурентоспособной. В этой связи повышается актуальность проблем поиска и разработки, объективных организационно-технических и экономических механизмов, моделей и методов анализа и оценки конкурентоспособности продукции аграрного сектора. Роль хлопководства в экономике настолько велика, что не будет преувеличением считать его стержнем эффективного функционирования и укрепления текстильной отрасли страны. Важным фактором эффективного развития хлопководства является интеграция между сельским хозяйством и переработкой, что создает благоприятные условия для согласованной экономической и научно-технической политики добровольно в нее входящих предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособности аграрного сектора, производства, хозяйства, рыночных отношений, производство сельского хозяйства, государство, кризис, агропромышленный комплекс, минеральные удобрения, производители, научных технологий, субсидий.

Summary

Isaeva A.T. – candidate of economic Sciences, KazNPU named after Abay
issaeva_ainur@mail.ru

Zhuzbaeva A.T. – candidate of Economics, senior named teacher of the Almaty technological University

Structures at the present stage: the state, adaptation of the production of competitive products

Agriculture is one of the key sectors of Kazakhstan's economy. Currently a number of objective and subjective factors of production of the agricultural sector of the Republic of

Kazakhstan was less competitive. In this regard the urgency of the problems of the search and development of objective technical-organizational and economic mechanisms, models and methods of analysis and estimation of competitiveness of production of agrarian sector. The role of cotton in the economy is so great that it is no exaggeration to consider him a linchpin for the effective functioning and strengthening of the textile sector of the country. An important factor in the effective development of cotton growing is integration between agriculture and processing that creates favorable conditions for the coordinated economic and scientific-technical policy voluntarily in its member enterprises.

Key words: competitiveness of the agricultural sector, production, agriculture, market relations, agriculture production, government, crisis, agriculture, mineral fertilizers, manufacturers, scientific technologies, subsidies.

УДК 336 (744)

БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНДАҒЫ КӘСІБИ ҚАТЫСУШЫЛАР ЖӘНЕ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ИНВЕСТОРЛАР ҚЫЗМЕТІН ТАЛДАУ

Маткаримова Л.К. – *Абай атындағы ҚазҰПУ, аға оқытушы*
matkarimova85@mail.ru

Капитализмнің басында пайда болған құнды қағаздар монополиялық және мемлекеттік-монополиялық капитализм жағдайында өмір сүріп және дамуын жалғастырды. Қазіргі уақытта бағалы қағаздар нарығының ұйымдық құрылымында, оның қызмет ету механизмінде маңызды өзгерістер енгізілді. Бағалы қағаздар саудасында бұл нарықтың орны өзгерді. Экономиканы қаржыландырудағы мемлекеттік бағалы қағаздар нарығы негізгі рөлдердің бірін ойнады. Бұл жана үрдістер экономикадағы кәсіпорындар мен халықтың ақша қаражаттарын жинақтауды тарту үшін, қор биржасын, қор нарығын, акционерлік қоғамды қалыптастыру жағдайында бағалы қағаздар нарығын ұйымдастыру мен дамыту үшін қазақстандық тәсілдерді анықтауға және талдау жасауды талап етеді.

Ғылыми мақаланың мақсаты қазіргі таңда Қазақстандағы бағалы қағаздар нарығының жағдайын талдау, сондай-ақ негізгі мәселелерін анықтау мен оны шешу жолдарын ұсыну болып табылады.

Түйін сөздер: бағалы қағаздар нарығы, брокер, дилер, инвестиция, кастодиан, трансфер-агент, комиссия, эмиссия.

Бағалы қағаздар нарығының кәсіби қатысушысы – өз қызметін бағалы қағаздар нарығында лицензия негізінде не заңнамалық актілерге сәйкес жүзеге асыратын және акционерлік қоғамның ұйымдастырушылық-құқықтық нысанында жұмыс істейтін (клиенттердің есебін жүргізу құ-

қығын берместен брокерді және (немесе) дилерді, тіркеушіні, трансфер-агентті қоспағанда) заңды тұлға. Олардың бағалы қағаздармен жасайтын операцияларын эмиссиялық операциялар; кредиттік операциялар; вексельдерді есепке алу, қайта есепке алу (пансиондау) операциялары; өз есебінен және тапсырмалар бойынша бағалы қағаздарды сатып алу-сату операциялары; бағалы қағаздарға байланысты қызмет көрсетулер; депозитарийлік операциялар, деп топтастыруға болады. Қазақстан Республикасының бағалы қағаздар нарығындағы банктер өздеріне тиесілі банктік операциялары мен қызмет көрсетулерін осы нарықтың кәсіби емес және кәсіби қатысушылары ретінде жүзеге асырады.

«Бағалы қағаздар рыногының инфрақұрылымы», бағалы қағаздар рыногында уәкілетті органның лицензиялауына жататын мынадай қызмет түрлері:

- 1) брокерлік;
- 2) дилерлік;
- 3) бағалы қағаздарды ұстаушылардың тізілімдері жүйесін жүргізу;
- 4) инвестициялық портфельді басқару;
- 5) зейнетақы активтерін инвестициялық басқару;
- 6) кастодиандық;
- 7) трансфер-агенттік;

8) бағалы қағаздармен және өзге де қаржы құралдарымен сауда ұйымдастыру жүзеге асырылады.

Комиссия немесе тапсырма келісім-шарты негізінде, сонымен бірге келісімді сенімді өкілдің немесе делдалдық өкілдігі көрсетілмеген ретте де, осындай мәмілелерді жасауға сенімхат негізінде әрекет ететін, сенімді өкіл немесе делдал ретінде бағалы қағаздармен азаматтық құқықтық мәмілелерді жасау қызметі брокерлік қызмет болып табылады. Осындай жолмен, брокер делдалдық ақша түріндегі табысты ала отырып, бағалы қағаздар нарығында клиент (тапсырыс беруші) есебінен және оның атынан іс-әрекет жасайды.

Өз атынан және өз есебінен нақты бағалы қағаздарға сатып алу немесе сату бағаларын жария түрде хабарлаған, міндетті түрдегі бағаларға осындай қызметті жүзеге асыратын тұлғалармен бағалы қағаздардың сатып алыну немесе сатылуы, осы бағалы қағаздарды сатып алы-сату мәмілелерін жүзеге асырып болғандағы қызметі брокерлік қызмет болып табылады.

Ұйымдастырылмаған бағалы қағаздар рыногында және ұйымдастырылған бағалы қағаздар рыногында оған тікелей кіру құқығымен өз мүдделерін көздеп және өз есебінен эмиссиялық бағалы қағаздармен

және өзге де қаржы құралдарымен мәмілелер жасауға бағытталған бағалы қағаздар нарығындағы кәсіби қызмет түрі дилерлік қызмет деп аталады.

Бағалы қағаздарды басқару бойынша қызмет – бұл заңды тұлғамен немесе жеке кәсіпкермен өз атынан сыйлық үшін, белгілі мерзімі ішінде басқаның немесе үшінші тұлғаның мүддесі негізінде және оған тиесілі сенімді басқаруын жүзеге асыратын қызмет: бағалы қағаздармен, бағалы қағаздарды инвестицияға арналған ақшалармен, бағалы қағаздармен басқару процесінде алынған бағалы қағаздар және ақшалар.

Ақшаға, эмиссиялық бағалы қағаздарға және кастодиандық қызмет көрсетуге берілген өзге де қаржы құралдарына қатысты клиентке шоттар ашу, ақшаны, эмиссиялық бағалы қағаздарды және кастодиандық қызмет көрсетуге берілген өзге де қаржы құралдарын есепке алуды қамтамасыз ету, нақтылы ұстауды жүзеге асыру, эмиссиялық бағалы қағаздармен және кастодиандық қызмет көрсетуге берілген өзге де қаржы құралдарымен мәмілелер бойынша төлем агентінің функциясын атқару, клиенттің эмиссиялық бағалы қағаздарымен мәмілелерді тіркеу және осы бағалы қағаздар бойынша оның құқықтарын растау, эмиссиялық бағалы қағаздар және кастодиандық қызмет көрсетуге берілген өзге де қаржы құралдары бойынша кіріс алу және оны клиенттің шотына есептеу, эмитенттің тапсырмасы бойынша клиентке ақпарат беру; клиентке кастодиандық қызмет көрсету жөніндегі шартта көзделген өзге де қызметтер көрсету, құжатты бағалы қағаздарды және құжатты нысанда шығарылған өзге де қаржы құралдарын сақтау – кастодиан қызметі [1].

2016 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының бағалы қағаздар нарығындағы қызметті жүзеге асыруға 84 лицензия қолданыста. Сонымен бірге, «Бағалы қағаздар нарығы туралы» Қазақстан Республикасының заңына сәйкес «Бағалы қағаздардың бірыңғай тіркеушісі» АҚ пен «Бағалы қағаздардың орталық депозитарийі» АҚ қызметін жүзеге асырады:

Кесте 1. Бағалы қағаздар нарығындағы қызметті жүзеге асыратын кәсіби қатысушылар

	01.01.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015	01.01.2016
Барлық брокерлер-дилерлер, оның ішінде:	50	49	48	47	47
Банктер	25	25	25	24	24
Оның ішінде I	22	22	22	21	21

санатты					
Банктік емес ұйымдар	24	23	22	22	22
Оның ішінде I санатты	21	21	21	21	21
АӨҚО қатысушылары	1	1	1	1	1
Кастадиондар	11	11	10	10	10
Инвестициялық портфельді басқарушылар	27	26	24	23	23
Трансфер-агенттер	2	2	2	2	2
Бағалы қағаздармен сауда саттықты ұйымдастырушы	1	1	1	1	1
БҚН қаржы құралдарымен мәмілелер бойынша клирингтік қызмет	1	1	1	1	1
Бағалы қағаздардың бірыңғай тіркеушісі	1	1	1	1	1
Бағалы қағаздардың орталық депозитарийі	1	1	1	1	1
Жиынтығы	94	92	88	86	86

2015 жылғы 1 қазанмен салыстырғанда бағалы қағаздар нарығында қызметті жүзеге асыруға лицензиялардың саны өзгерген жоқ.

2015 жылғы төртінші тоқсанда жалпы бағалы қағаздар нарығына кәсіби қатысушылардың жиынтық қаржылық көрсеткіштерінің өсуі байқалады. Мәселен, 2015 жылғы қазан-желтоқсан үшін жиынтық активтер 10,7%-ға ұйғайып, 129,6 млрд. теңге болды, міндеттемелер 0,2%-ға азайып, 25,77 млрд.теңге болды да, капитал 13,7%-ға ұлғайып, 103,9 млрд. теңге болды.

Кесте 2. Бағалы қағаздар нарығындағы институционалды инвесторлар және кәсіби қатысушылар (млн. теңгемен)

	01.10.2015	01.01.2016	Өзгеруі %-бен
Жиынтық активтер, оның ішінде:	117 138	129 631	10,7
Брокерлер-дилерлер (оның ішінде АӨҚО қатысушылары)	2754	3384	22,9
ИПБ	113 760	125 689	10,5
Тіркеуші	624	558	-10,6
Міндеттемелер, оның ішінде:	25 830	25 769	-0,2
Брокерлер-дилерлер (оның ішінде АӨҚО қатысушылары)	241	622	158,1
ИПБ	25 555	25 099	-1,8
Тіркеуші	34	48	41,2
Капитал, оның ішінде:	91 308	103 861	13,7
Брокерлер-дилерлер (оның ішінде АӨҚО қатысушылары)	2513	2762	9,9
ИПБ	88 205	100 589	14
Тіркеуші	590	510	-13,6
Жарғылық капитал, оның ішінде:	95 692	95 692	0
Брокерлер-дилерлер (оның ішінде АӨҚО қатысушылары)	2807	2807	0
ИПБ	91 802	91 802	0
Тіркеуші	1083	1083	0

«Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры» АҚ-ның бағалы қағаздар нарығында инвестицияланған активтерінің абсолюттік мәндегі жалпы сомасы 5 741 115 млн теңгеге тең болады. Бұл ретте БЖЗҚ – тың бағалы қағаздар нарығында инвестицияланған активтерінің 46,7 %-ын Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағалы қағаздары алады, 40,5%-дан аса – Қазақстан Республикасы эмитенттерінің мемлекеттік емес бағалы қағаздары алады, бұл тиісінше 2 683 161 млн теңгеге және 2 325 647 млн теңгеге баламалы болады.

Инвестициялық қорлардың және бағалы қағаздар нарығына кәсіби қатысушылардың бағала қағаздар нарығында инвестицияланған активтері тиісінше 192 597 млн теңге және 67 561 млн теңге болды. Бұл ретте инвестициялық қорлардың бағалы қағаздар нарығында инвестицияланған активтерінің басым бөлігін шетел эмитенттерінің мемлекеттік емес бағалы қағаздарына инвестициялар құрады – 72,1% немесе 138 911 млн теңге. БҚНҚҚ бағалы қағаздар нарығында инвестицияланған актив-

терінің құрылымында Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағалы қағаздарына инвестициялар басым болды – 62,6%, бұл 42 313 млн теңгеге барабар.

Кесте 3. Инвестициялық қорлардың және бағалы қағаздар нарығына кәсіби қатысушылардың бағала қағаздар нарығында инвестицияланған активтері

Институционалды инвесторлар	ҚР М БҚ	Х Қ Ұ БҚ	Ш Е М БҚ	ҚР М Е БҚ	ШЕ М Е БҚ	БҚН өзге құралдары	БҚН инвестицияланған активтердің жиынтығы		Өзге мүлік	инвестицияланған активтердің жиынтығы	
							Млн. теңге	%		Млн. теңге	%
Инвестициялық қорлар, оның ішінде:	46	-	-	14229	138911	39411	192597	74	323319	515916	87,1
Пай қорлары	4	-	-	10243	138646	38292	187186	72	253664	439850	74,3
Акционерлік	42	-	-	3985	265	1119	5411	2	69655	75066	12,8
БҚНҚҚ	6449	102	1330	42313	10509	6858	67561	26	8776	76337	12,9
жиынтығы	6495	102	1330	56542	149420	46269	260158	100	332095	592253	100

Бағалы қағаздар нарығына қатысушылар деген бағалы қағаздарды сатушы, не сатып алушы, сонымен қатар олар бойынша есеп айырысуды және олардың айналымын қамтамасыз ететін жеке немесе заңды тұлғалар. Олар бағалы қағаздардың айналымдылығы бойынша өзара экономикалық қатынастарға түсетін жақтар.

Бағалы қағаздар нарығының қатысушылары болып кәсіби емес қатысушылары (ҚР кез-келген азаматы), немесе инвесторлар мен эмитенттер, кәсіби қатысушылары және нарықты қадағалайтын органдар саналады. Эмитенттер бағалы қағаздарды айнылымға шығарады. Бұлардың мақсаты - өзінің коммерциялық қызметінің жұмысын кеңейту үшін капитал тарту болып табылады. Қосымша капиталды тұтыну үнемі болғандықтан, эмитент бағалы қағаздар нарығымен тығыз байланыста болу керек. Инвесторлар – өзінің капиталын уақытша эмитенттерге қолдануға беретін нарық қатысушылары. Инвесторлар жеке және институционалды болып бөлінеді. Институционалды инвесторлар

қаржылық нарықта өз кәсіби қызметі арқасында жеке тұлғалардың капиталдарын біріктіреді және оларды қажетті дәрежеде бағалы қағаздарға салады. Оларға сақтандыру ұйымдары, жинақтаушы зейнетақы қорлары, банктер, сонымен қатар ұжымдық инвестициялау ұйымдары (пайлық инвестициялық қор) жатады. Инвестициялау мақсатына байланысты инвесторлар стратегиялық, портфельді және алыпсатар инвесторларға бөлінеді. Стратегиялық инвесторлар бағалы қағаздарды иеленеді, сол арқылы эмитентті басқару үрдісіне белсенді қатыса алады. Портфельді инвесторлар иеленгені үшін табыс алу мақсатында бағалы қағаздарды сатып алады. Алып-сатар инвесторлар бағалы қағаздарды иеленгеннен емес, оларды алып-сатудан табыс алуға тырысады [2]. Қазіргі кезде жалпы түрде бағалы қағаздар нарығына қатысушыларды олардың нарыққа араласуына және нарықтағы позициясына қарай шартты түрде бес топқа бөлуге болады: Бірінші топ, бағалы қағаздар нарығына негізгі қатысушылар: мемлекет, жергілікті әкімшілік органдары, ірі ұлттық және халықаралық компаниялар. Бұндай компаниялардың халық арасында жоғары атағы бар. Сондықтан олар шығарған бағалы қағаздар ешбір қиындықсыз өтеді. Нарық ол қағаздарды көп мөлшерде қабылдауға әрқашан дайын. Бұл қағаздар, әсіресе, мемлекеттік және жергілікті әкімшіліктің қағаздары, сатып алушыға жоғары табыс түсірмейді. Дегенмен, халықтың кейбір топтары (мысалы, зейнеткерлер, жалғыз басты адамдар, асыраушысынан айырылған отбасылар және с.с. табысы аздар) беретін табысы аз болсада, сенімді қағаздарға өз қаржыларын жұмсауға мүдделі. АҚШ-та оларды «көк түбірлі» («голубые корешки») деп атайды. Екінші топ, инвестициялық институттар, немесе бағалы қағаздар операциясын жүргізетін қаржы – несие институттары. Олар:

- коммерциялық және инвестициялық банктер;
- сақтандыру қорлары;
- зейнетақы қорлары және с.с. ұйымдар.

Бұл институттардың көпшілігі әртүрлі инвесторлардың, яғни заңды және жеке тұлғалардың қаржысын біріктіріп, оларды табысты бағалы қағаздарға жұмсау мүмкіндіктерін іздестіреді. Олар акцияны бақылау бумасын иемденуге немесе қаржысынан айырылып қалу қаупінен құтылу үшін өз капиталын әртүрлі шаруашылық салаларына жұмсауға ұмтылады. Үшінші топ, жеке инвесторлар, яғни жеке адамдар, оның ішінде шағын кәсіпорындардың бағалы қағаздары әрқашан қауіпті. Статистика деректері дәлелдегендей олардың 3/4 бөлігі ашылмай жатып жабылып қалады, тек 1/4 бөлігі ғана кейбір табысқа қол жеткізеді екен. Кейбір шағын кәсіпорындар табысты қызмет көрсетіп, өздерінің болашағы бар екенін дәлелдеді. Мысалы, электронды-есептегіш техникалар,

ракеталар, жоғары сапалы үй заттарын және сол сияқты өнім шығаратын шағын өндірістер. Сондай-ақ, кейбір шағын кәсіпорындар экспорт операцияларымен де табысты шұғылдануда (мысалы, жүннен тоқылған және теріден тігілген киімдерді, галантерея заттарын шығару-шылар). Сондықтан халықтың бірсыпыра тобы тәуекелге белбуып, жоғары дивидендтерден үміттеніп, осы кәсіпорындардың акциясын сатып алуда. Төртінші топ, бағалы қағаздар нарығының кәсіби мамандары, олар туралы келесі бөлімде қарастырылады. Бесінші топ, бағалы қағаздар нарығын бақылаушы және қадағалаушы мемлекеттік органдар. Әрбір елде бағалы қағаздар нарығына қатысушыларды және оған қатысу жағдайларын мемлекет белгілейді. Себебі мемлекеттік заң актілерінде елдің экономикалық жағдайы аңғарылады. Мысалы, эконо-миканың дағдарысы кезінде заңдар мен ережелер тез өзгеріп отырады. Бағалы қағаздар нарығының негізгі сауда-саттық жұмысын қамтамасыз етіп, оның міндетін атқаратын делдалдарды кәсіби мамандар деп те атайды. Ол жұмыс баға белгілеу үшін және қажетті хабарларды тарата-тын компьютерлік техниканы қажет етеді. Ол үшін нарық талаптарына сай әдейі дайындалған кәсіби мамандар қажет. Олардың жалпы экономикалық, техникалық және кейбір күтпеген жағдайды шешетін психологиялық дайындықтары болуы шарт. Сонымен бірге бағалы қағаздар нарығы кәсіби мамандарының мол тәжірибесі мен олардың сезімталдығын (интуиция) да бағаламауға болмайды. Нарықтың кәсіби қатысушылары эмитент пен инвестор арысындағы қарым-қатынасты орнатуды қамтамасыз етеді, сонымен қатар нарықта бағалы қағаздардың шығарылуы мен айналымына байланысты қызметтер көрсетеді. Бағалы қағаздар нарығында кәсіби қызмет түрлері заңмен анықталады. Кәсіби қатысушы статусына ие болу үшін сол қызметпен шұғылдану құқығына рұқсат, яғни мемлекеттік лицензия алу керек.

Сауда делдалдары клиенттердің (эмитент пен инвестор) сұранысы бойынша бағалы қағаздардың сауда-саттық келісім шартын жасауға қызмет көрсетеді. Брокерлер негізінен бағалы қағаздармен азаматтық құқықтық келісімшарттарды клиенттердің атынан және клиенттердің шоты арқылы немесе өз атынан және клиенттердің шоты арқылы өтемдік келісімшарт негізінде жасайды, ал дилерлер болса бұндай келісімшарттарды өз атынан және өз шоты арқылы, мұндай іспен шұғылданатын тұлғаның, жариалаған белгілі бағалы қағаздардың сатып алу немесе сату бағасын ашық хабарлау арқылы жасайды [3].

1. *Қазақстанның 2013-2015 жж. статистикалық мәліметтері.*

2. www.google.kz «Қазақстан қор биржасы» АҚ – қор (KASE) 2016 жыдың қаңтарындағы есебі.

3. www.nationalbank.kz Ұлттық Банктің 2016 жылғы есебі.

Резюме

Маткаримова Л.К. – старший преподаватель кафедры Экономических специальностей, КазНПУ им. Абая, matkarimova85@mail.ru

Анализ деятельности профессиональных участников и институциональных инвесторов на рынке ценных бумаг

Ценные бумаги, появившиеся на заре капитализма продолжали жить и развиваться в условиях монополистического и государственно-монополистического капитализма. В современную эпоху произошли важные изменения в организационной структуре рынка ценных бумаг, его функциональном механизме. Изменилось место этого рынка в торговле ценными бумагами. Одну из главных ролей стал играть рынок государственных ценных бумаг в финансировании экономики. Эти новые тенденции требуют анализа, позволяющего определить собственные казахстанские подходы в понимании работы рынка ценных бумаг при формировании акционерных обществ, организации и развития фондовых бирж, фондовых рынков для привлечения денежных накоплений предприятий и населения в экономику.

Целью научной статьи является изучение состояния рынка ценных бумаг в Казахстане на современном этапе, а также выявление основных проблем и их способы разрешения.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, брокер, дилер, инвестиция, кастодиан, трансфер-агент, комиссия, эмиссия.

Summary

Matkarimova L.K. – senior teacher of chair Economics, KazNPU named after Abai, matkarimova85@mail.ru

Analysis of the professional participants and institutional investors in the securities market

Securities appeared at the dawn of capitalism continued to live and develop in conditions of monopoly and state-monopoly capitalism. In modern times, there have been important changes in the organizational structure of the securities market, its functional mechanism. It changes the location of the market in securities trading. One of the main roles was playing the market for government securities in the financing of the economy. These new trends require analysis to determine their own Kazakhstani approaches in understanding the work of the securities market in the formation of joint-stock companies, organizations and the development of stock markets, the stock markets to raise cash savings to enterprises and households in the economy.

The purpose of a scientific article is to examine the state of the securities market in Kazakhstan at the present stage, as well as identifying the main problems and ways of resolving them.

Key words: securities market, broker, dealer, investment, custodian, transfer agent, the commission, the emission.

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК: 336.71

ТӨЛЕМ ЖҮЙЕСІ ЕЛДІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІНІҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Бекбатыров Қ. – *Абай атындағы ҚазҰПУ 6M050900 – Қаржы мамандығының 1 курс магистранты, bekbatyrov94.94@mail.ru*
Ғылыми жетекші: Оралбаева Ж.З. – э.ғ.к., аға оқытушы Абай атындағы ҚазҰПУ. oralbaeva_zhanar@mail.ru

Мақалада елімізде бүгінгі күні қолма-қолсыз есеп айырысудың жағдайына, мәселелері мен оларды шешу жолдарына шолу жасалған. Қолма-қол ақшасыз есеп айырысу нарығын дамыту мемлекеттің ең басым міндеті болып табылады, өйткені бұл елдің сыбайлас жемқорлыққа және көлеңкелі экономика үлесінің азаюын төмендетуге әсер етеді. Қолма-қол ақшасыз төлемдер нарығы дамуының негізгі көрсеткіші олардың қолжетімділігі болып табылады, яғни кез-келген уақытта және кез-келген жерде төлем карточкаларының көмегімен төлемдерді жүргізу мүмкіндігінің болуы. Сондықтан автор осы мәселеге үлкен көңіл бөледі және қолма-қолсыз төлем жүйесін дамытуда шетелдік тәжірибемен, жаңа технологиялармен байланысты шешімдер ұсынып отыр.

Түйін сөздер: қолма-қолсыз есеп айырысу, төлем жүйесін реформалау, банктік есеп айырысу, төлем карточкалары, бірмезеттік төлемдерді дамыту.

XX ғысырдың соңғы он жылдығы ішінде барлық әлемде төлем жүйесін реформалау белсенділік танытуда. Төлем жүйесін реформалау қолма қолсыз есеп айырысуларды тиімді және қауіпсіз және жылдам жүзеге асырылуын қамтамасыз ететін жаңа технологиялардың пайда болуымен тікелей байланысты болып отыр. Жаңа технологиялық шешімдерде Қазақстан мемлекетін айналып өтпегені баршаға мәлім.

Кеңестік дәуірде негізі қалыптасқан қолма-қолсыз есеп айырысулар жүйесінің бүгінгі нарықтың талаптарына сай келмейтіндігі анықталды. Бұл төлем жүйесі сенімді және тиімді емес болатын. Орталықтан жоспарлау жүйесі тұсында төлемдерге мемлекет тарапынан кепілдік берілсе, нарықтық қатынастар жағдайында ең басты мәселе уақтылы төлемдерді жүзеге асыруға келіп тірейді.

Қазақстан ұлттық валютасын енгізген күнен бастап өзінің төлем жүйесін құруды қолға алды. Бұл жолда ҚР Ұлттық банкі тарапынан күрделі реформалау жүзеге асты.

Төлем жүйесі кез келген мемлекеттің ақша жүйесінің құрамдас бөлігі болып табылады. Бұл жүйедеге жүргізілген реформаларға басты себеп 90-жылдың басындағы жаппай төлем дағдарысы ықпал еткен болатын.

Бүгінгі күні Қазақстанның төлем жүйесі Еуропалық Одақтың стандартына жақын болып келеді. Бұл жерде өзекті мәселе ретінде жаңа төлем құралдарын тәжірибемізге енгізу және банктің есеп айырысумен байланысты жаңа қызметтерін дамыту сұрақтары әлі де болса толық шешілген емес [1].

Қазіргі жағдайда ақша шаруашылық өмірдің ажырамас бөлігі болып табылады. Сондықтан, материалдық бағалылықтар мен жабдықтау қызметтеріне байланысты болатын барлық мәмілелер ақшалай есеп айырысудан тұрады. Ақшалай есеп айырысулардың өзі екі формаға: қолма-қол ақшалармен есеп айырысу және қолма-қолсыз ақшалармен есеп айырысуға бөлінеді. Қолма-қолсыз ақшаларды қолдана отырып, есеп айырысуды ұйымдастыру нақты ақшалармен есеп айырысуларға қарағанда біршама қолайлы. Мұндай есеп айырысу негізінде айналыс шығындарын үнемдеуге болады.

Сондықтан да болар, қолма-қолсыз ақшалар айналысы жалпы ақша айналымының едәуір бөлігін алады. Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысулар барысы мынадай шаруашылық аумағында жүзеге асырылады:

- өнімді, қызметтерді және жұмыстарды сатуда;
- ұлттық табысты бөлу және қайта бөлуде;
- банк несиелерін алу және қайтаруда;
- бюджетке тиісті төлемдерді аударуда;
- халықтың ақшалай табыстарын төлеу және пайдалануда;
- басқа да банк аралық есеп айырысуларда.

Қолма-қолсыз есеп айырысулар толығымен банк мекемелері арқылы ұйымдастырылатындықтан да, олардың кең көлемде қолданылуына банктердің торабының ықпалы, сондай-ақ олардың дамуына деген мемлекеттің мүддесінің ықпалы болады. Өйткені, банк – бұл қолма-қол және қолма-қолсыз ақшалар мен төлемдердің іске асатын орыны. Банктегі ағымдық шоттарындағы жазбаша түрдегі ақшалай қаражаттар қалдығы қолма-қолсыз ақшаларды бейнелейді [2].

Қолма-қолсыз ақшалармен есеп айырысу – бұл ақшалай қаражаттарды төлеушілер мен алушылардың шоттарына байланысты жазбаша түрде жасалатын ақшалай есеп айырысуларды білдіреді.

Шаруашылықтағы қолма-қолсыз есеп айырысулар белгілі-бір жүйеге байланысты ұйымдастырылады.

Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысулар жүйесі – бұл қолма-қолсыз ақшалар мен есеп айырысуларды ұйымдастыру қағидаларын, оларды ұйымдастыруға қойылатын талаптарды, сол сияқты құжат айналымына байланысты есеп айырысу әдістері мен формаларының жиынтығы.

Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысуды ұйымдастыру мынадай талаптарға сәйкес келуі тиіс:

Біріншіден, өнімдісатудың үздіксіздігін қамтамасыз ету үшін бірқалыпты қаражат айналымына жағдай жасау;

Екіншіден, белгіленген мерзіде төлемді жүзеге асыруға деген төлеушілердің жауапкершілігі;

Үшіншіден, қолма-қолсыз ақшалармен есеп айырысулардың өз уақыттылығы, яғни уақытында есеп айырысуға тиістігі.

Қазіргі кезеңдегі Қазақстан банк жүйесінің даму банк аралық есеп айырысу және төлем жүйелерінде болып жатқан өзгерістермен сипатталады.

Өзгерістер халықаралық банк бизнесін басқару тәжірибесінде қабылданған, экономикалық, заңнамалық және технологиялық тәсілдерді кең қолданумен байланысты болып отыр.

Төлем және есеп айырысу жүйелері қызмет етуінің халықаралық тәжірибесі есеп айырысу және төлем операцияларының орындалуы үшін қажетті процесстерді стандартизация және автоматизациялауды ұйғарады. Бұл қазіргі ақпараттық технологияны және есеп айырысу құжаттарын, халықаралық төлем жүйелері облысындағы жоғары білімі бар мамандарды қажет етеді [3].

Қазіргі уақытта кез келген елдің экономикасы тиімділігі жоғары төлем жүйесінсіз өмір сүре алмайды. Тәжірибе көрсеткендей, күнделікті қаржыландыру мәселелері, экономиканы несиелеу, бюджеттің атқарылуы, сонымен қатар елдің индустриалды-инновациялық дамуының алыс болашақтағы мәселелері, көпшілік елдердің ақша жүйесінде (оның ішінде Қазақстанда) қолма-қол ақша төлемдерін бірте-бірте ығыстырып, қолма-қолсыз есеп айырысудың түрлі формаларының қарқынды дамуын ойдағыдай шешуге мүмкіндік берді. Екі деңгейлі банк жүйесі жағдайында қолма – қолсыз есеп айырысу жүргізудің негізгі үлесі банкаралық есеп айырысудың осындай түрлерін жүзеге асыратын коммерциялық банктерге тиеді. Дәл осыларға мемлекеттің төлем жүйесінде аса маңызды есеп айырысу – төлем қызметі тиесілі және олар осы жүйенің негізгі элементтері болып табылады. Құрылымы бойынша Қазақстанның төлем жүйесі көпдеңгейлі болып келеді.

Берілген құрылым негізінде өзінің қызметі барысында төлем міндеттемелерін мойнына алатын жеке және заңды тұлғалардың сілемдері

орын алған. Есеп айырысуды жүзеге асыру үшін құрылымға банктер және банктік емес ұйымдар қосылған. Ең жоғарысында өзінің институттары арқылы соңғы банкаралық есеп айырысуларды қамтамасыз ететін Қазақстанның Ұлттық банкі орналасқан. Қазақстанда құрылған төлем жүйесі ел экономикасын басқарудың орталықтандырылған жүйесі және мемлекеттік құрылымының унитарлық сипатымен қамтамасыз етілген өзінің маңызды ерекшеліктеріне ие. Қазіргі уақытта Қазақстанда барлық төлемдер, ұсынылған құрылымда көріп отырғанымыздай ҚБЕО есеп айырысу жүйесін қолдану арқылы жүргізіліп отыр, алайда шетелдік тәжірибеде есеп айырысу мен төлемдерге қызмет көрсетуге жекеменшік төлем жүйелерінің айтарлықтай қатусы тән.

Сондықтан, Қазақстан төлем жүйесі шын мәнісінде ҚР Ұлттық банкінің барлық қатысушыларға бірдей рұқсат және теңдей талапты жүйе болып табылатын төлем жүйесі ретінде ұсынылып отыр. Ол есеп айырысуларды жиынтық негізде жүзеге асыруды қамтамасыз етеді және ірі төлемдерді жүргізу үшін ғана қолданылады. Әдетте, ірі төлемдер жалпы есеп айырысу жүйесі арқылы жүзеге асырылады, бірақ кейбір елдерде бұл мақсаттарда нетто – есеп айырысу жүйесі қолданылады. Мысалы, АҚШ-та бұл ЧИПС (CHIPS) жүйесі, мұнда соңғы есеп айырысу «Федвайер» (Fedwire) жүйесі бойынша жүзеге асырылады, ал Ұлыбританияның ЧАПС (CHAPS) клирингтік есеп айырысудың автоматтандырылған жүйесінде екіжақты және көпжақты негіздегі төлемдер реттелінеді.

Кейбір елдерде төлем жүйесі жалпы және таза есеп айырысуларды ескеріп отырады, мысалы, Жапония Банкінің таза қаржылық есеп айырысу жүйесі (Bank of Japan Financial Network System – BOJ – NET). Төлемдер мен есеп айырысуларды жүргізу кезінде есеп айырысуды аяқтау уақытына да көңіл бөлінеді, себебі кейбір жүйелерде, мысалы Швейцариядағы SIC – банкаралық клиринг жүйесінде бұл уақытты келесі күнге қалдырады. Нақты уақыт режимінде жұмыс жасау төлем жүйесінің құндылығы болып табылады, себебі мұнда ақша қаражаттарының айналымы өсіп отырады. Орталық банктің бір операциялық күнге беретін пайызсыз несиесі төлемдердің үздіксіздігін қамтамасыз етуге және төлем жүйесіне қатысушылардың өз қаражаттарын еркін пайдалануға мүмкіндік береді. Кейбір елдерде заңнамалары банктерге орталық банктен бір күнге несиелерді алуға тыйым салынған, мысалы Жапонияда және Швейцарияда. Осының салдарынан төлемсіздік тәуекелінің пайда болуын шектеу деңгейінде өтімділікті қолдау және басқаруда бұл елдердің төлем жүйелерінің қатысуы қиындыққа соғады. Төлем жүйелерінің барлық ерекшеліктерін ескере отырып оларды банк-

тік қызмет нарығының сегменті және төлемдерді жүргізу көлемі бойынша ажыратуға болады.

Бірқатар елдердің салыстырмалы талдау бизнес субъектілері өзінің валюталық қорларын және банктік депозиттерін басқару сапасы, олардың өтімділігін жоғарлату үшін пайдалануға мүмкіндік беретін несие қол жетімділігі төлем жүйелерінің маңызды проблемасы екенін қорытындылап отыр. Әлемдік нарықтарда пайда болатын міндеттемелер бойынша есеп айырысуды жүзеге асыру банктер арасындағы халықаралық корреспонденттік қатынастарға айтарлықтай деңгейде тәуелді болады. Корреспондент – банктер өз кезегінде халықаралық міндеттемелер бойынша есеп айырысулар үшін ұлттық төлем жүйелерін пайдаланады.

Мұндай проблемалардың қатарында елдің қаржы жүйесінің құрылуы мен қызмет етуі және оның құрамында ұлттық төлем жүйелерінің мәселелерін маңызды орынға қозюға болады. Соңғы аталған мәселе кем дегенде екі себеп бойынша кешенді сипатқа ие болып отыр:

Біріншіден, төлем жүйесі елдің экономикалық жүйесінің ажырамас және аса маңызды элемент болып табылады, олай болса кең қоғамдық жүйе нақты экономикамен, саясатпен, әлеуметтік және қоғамдық өмірдің басқа да сфераларымен, сонымен қатар осы сфералардың органдары және институттарымен тікелей және кері байланыстың болуын ұйғарады;

Екіншіден, төлем жүйесінің өзі, егер оның басқа аталған сфералармен байланысынан абстракциялансақ, түрлі деңгейдегі элементтерден құралған маңызды сандардың күшін, жалпы төлем жүйесінің алдында және оның әр қатысушысының алдыда тұрған бірқатар мәселелері көпқырлы және басқарудың күрделі субъектісі бола алады. Бірінші себеп, төлем жүйесін және әсіресе өлшенген шешімдерді, оның механизмін де, нақты экономикамен байланысын кешенді қадағалауды қажет етеді.

Әлемдік карточка индустриясын дамытудағы маңызды кезең 2000 жылдардың бірінші жартысы – чиппен жабдықталған төлем карточкаларын тарату уақыты болды. Уақыт көшіне ілесе отырып, Қазақстандық банктер 2005 жылы магниттік жолағы бар карталарды біртіндеп ауыстыра отырып, «чиптік» карталар шығаруға кірісті [4].

Қазіргі уақытта төлем карточкаларының нарығында қызмет көрсетудің үлкен ассортименті көрсетілді және түрлі карточкалық бағдарламалардың елеулі саны ұсынылады. Мәселен, төлем карточкасының көмегімен дүкендер мен мейрамханаларда тауарлар мен қызмет көрсетулер үшін төлем жасауға, коммуналдық қызмет көрсетулерді, байланыс

қызметін, салық және кеден төлемдерін төлеуге, кредиттерді өтеуге, карточкадан карточкаға ақша аударуға, Интернет немесе телефонды пайдалану арқылы тауарларға және қызмет көрсетуге тапсырыс беруге болады.

Бұл ретте Қазақстанның банктерінде мынадай халықаралық (VISA International, Europay International, American Express International және Diners Club International, China Union Pay), сондай-ақ жергілікті төлем жүйелерінің карточкаларын (Altyn Card, SmartAlemCard, TemirCard, сондай-ақ «Цеснабанк» АҚ және «Ситибанк Қазақстан» АҚ карточкалары) карточкаларын алуға болады.

Қазақстанның қолма-қол ақшасыз төлемдер нарығын дамыту көлеңкелі экономика деңгейін төмендетуге ғана әсер етіп қоймай, сонымен қатар елдегі қызмет көрсету мен сатылымдардың белсенді дамуына ықпал ететіндігін атап өткен жөн. Төлем карточкалары арқылы қолма-қол ақшасыз төлемдер санының өсуі сатып алушылардың саны мен сауда айналысы көлемінің ұлғаюына, қолма-қол ақшаны сақтауға, өңдеу мен тасымалдауға кететін шығындарды азайтуға, барлық сауда (қызмет көрсетуші) ұйымдардың төлем операцияларының уақытылы орындалуын есепке алу мен бақылау сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Мемлекеттік тұрғыдан алсақ, халықты қолма-қол ақшамен қамтамасыз ету бойынша шығындар төмендейді, салық төлемдері арттырылатын болады. Сонымен қатар, банктік карточканың иесі, оның әмбебаптылығынан басқа, бірнеше артықшылықтарға ие болады:

- карта иесіне өзімен бірге ірі сомадағы қолма-қол ақшаны алып жүрудің қажеттілігі жоқ;

- карта жоғалған немесе ұрланған жағдайда, карта иесі бір қоңырау арқылы банктің Call - орталығына немесе интернет – банкинг арқылы төлем картасымен жүзеге асырылатын операцияларды бұғаттай алады;

- көптеген елдердің заңнамасы елге әкелінетін және шығарылатын қолма-қол ақша көлеміне шектеу қарастырылған.

Банктік карталар бұл ретте, кедендік есепке алуға жатпайды, тиісінше, олардың көмегімен кез келген соманы алып өтуге болады;

- халықаралық төлем жүйелерінің банктік карталарымен әлемнің көптеген елдерінде тауарлар мен қызметтерді, сондай-ақ Интернет арқылы тауарларды сатып алуға, қызметтерді төлеуге мүмкіндік бар;

- банкоматтан немесе сауда терминалдарынан қолма-қол ақшаны алу немесе тауарлар мен қызметтерді төлеу әлемнің кез келген нүктесінен жылдам жүзеге асырылады;

- банк картасының иеленушісі басқа қалада, тіпті басқа елде болса да, шотты тез толтыру мүмкіндігіне ие;

- ұсақ ақшалар сақтаудың және ұстаудың қажеттілігі болмайды (әсіресе монеталар), бұл карта ұстаушыға да, сауда ұйымына да ыңғайлы;

- POS – терминалдық желі инфрақұрылымының жақсаруымен, халыққа банктік карточка өнімдерінің түрлі бонустық бағдарламалары қол жетімді болды.

Тауарлар мен қызметтерді төлеуге төлем карталарын белсенді пайдалануы, жұмсалатын қаражатты үнемдеуге немесе қажетті тауарлар мен қызметтерді алуында жоюға болады, бонустарды жинауға мүмкіндік береді.

Еуропалық елдерде қолма-қол ақшасыз есеп айырысулар көп жылдан бері танымал және қолма-қол ақшаның үлесі онда шамамен 10% құрайды. Бұл елдердің тұрғындарының көпшілігі тіпті 500 еуроның көрінісін де білмейді, ондай ақша белгілерін зауықсыздықпен қабылдайды. Мысалы, француздар орташа есеппен, қалталарында 20 еуродан аспайтын ақшамен жүреді.

Бөлшектік төлемдегі техникалық инновацияларды енгізуді қолдайтын елдер, қолма-қол ақшасыз операцияларды пайдалануға тырысады. Осылайша, Канадада барлық ақша көлеміндегі қолма-қол ақшаның үлесі шамамен 10%, ал Жапонияда – 7% құрайды. Халықаралық есеп айырысу Банкінің деректемелері бойынша Швеция экономикасында, қолма-қол ақша тек 3%-ды ғана құрайды. Көптеген швед қалаларында қолма-қол ақшамен тіпті автобус билеттерін де сатып алу мүмкін емес: билеттерді SMS-хабарлама арқылы сатып алады.

Қазақстанда банктік пластикалық карта нарығы пайда болғалы, он жылдан астам уақыттың ішінде, әсіресе, соңғы жылдары оның дамуы серпін қосты деуге болады. Атап айтсақ, пластикалық картаның эмиссиясы артуда, картшот бойынша айналымдар мен қалдықтар өсе түсуде, бұл қызметтерді пайдалану аясы кеңейе түсуде. Сонымен қатар, облысында пластикалық карталардың функциялары әлі де толық мөлшерде пайдаланылмай отыр. Төлем карталарын пайдалану арқылы қолма-қол ақшасыз төлемдердің одан әрі дамуы үшін бірқатар шаралар қажет: сауда-сервистік кәсіпорындардың өз қызығушылықтары, Қазақстан Республикасы Үкіметінің «Жекелеген қызмет түрлерін және төлем карталарын пайдаланумен төлемдерді қабылдауға арналған жабдықтарды пайдалану тізбесін бекіту туралы» қабылданған Қаулы талаптарының орындалуына бақылауды күшейту [5].

Сондай-ақ, бірқатар елдерде өткен он жылдықтың ортасынан бері клиенттің банк шотынан бірмезеттік төлемдер мен ақша аударымдары схемасы сәтті жұмыс жасауда. Бұл үрдістің ар жағында тұрған көптеген

факторлар бар, бірақ жалпы, бұрын атап айтқанымыздай, бөлшек төлемдер саласындағы барынша жедел қызметтерге қалың көпшілік тарапынан сұраныс өсуде, ал банктер көптеген елдерде бөлшек сауда секторындағы банктік емес институттар тарапынан қарқынды өсіп келе жатқан бәсекелестікке тап болды. Осындай жүйелердің бірегей артық-шылығы жылдамдық (Мексикада, Оңтүстік Африка Республикасында төлем 60 секундта өтеді), жиі кездесетін төмен құны, сондай-ақ қосымша сервистер болып табылады, олардың іске асырылуы бірмезеттік ақпараттық өзара әрекет ету арналарының болуы арқасында мүмкін болады. Бірмезеттік төлемдердің және растаудың арқасында осы жүйелер қолма-қол ақшаны алмастырушыға жақындайды да, нәтижесінде қоғам және жалпы мемлекет үшін оңтайлы сыртқы тиімділікке қол жеткізіледі. Осы тұрғыдан бір мезеттегі төлемдер жүйелерін дамыту орталық банктерді қызықтыруда.

Қазақстанда заңнамаға сәйкес банктерге төлемді жүргізу ортасына қарамастан, төлемді жүргізуге 4 банктік күнге дейін беріледі. Үдемелі дамып келе жатқан информациялық технологиялардың және ұлттық төлем жүйелерінің техникалық қуаты аясында осындай жағдай нарықтың серпінді дамуына ықпал ете алмайды және халықтың сұранысына жауап беруі мүмкін емес. Қолма-қол ақшасыз төлемдер қолма-қол ақшамен жасалатын төлемдер сияқты тез және ыңғайлы болғанға дейін қолма-қол ақшасыз төлемдердің сапалы дамуы да мүмкін болмайды. Осы орайда, Қазақстанда технологиялармен қатар, банкаралық өзара әрекет ету процесінде де жетілдіру қажет деп пайымдаймыз. Жаңа әмбебап есептік тетіктің пайда болуы экономиканың кез келген субъектісі үшін нақты уақыт режимінде қызмет көрсетудің сенімді арнасын ұйымдастыруға мүмкіндік бере отырып, экожүйені барынша кеңейтеді.

Қолма-қол ақшасыз төлемдер жүйелерінің тұтынушылар, компаниялар, қаржы және мемлекеттік ұйымдар арасында жасалатын күн сайынғы операциялардың тиімділігін арттырудағы рөлі маңызды. Төлем циклін жеделдету экономикадағы ақша айналымдылығын арттырып, кәсіпкерлік қызметтің жандануына ықпал етеді және кредиттік тәуекелдерді төмендетеді. Осылайша, Қазақстанның бөлшек сегментіндегі бірмезеттік төлемдер жүйесін құру қолма-қол төлемдер мен ақша аударымдарының бір бөлігін қолма-қол ақшасыз нысанға көшіруге ықпал етіп, халықтың қолма-қол ақшасыз есеп айырысу мәдениеті мен дағдыларына икемдейді [6].

1. Академик Тінәсілов Мұқтар Дөңбайұлының 70 жылдық мерей тойына арналған «Стратегия 2050 сәйкес Қазақстанның қаржылық секторында инновацияның

дамуы: жаздайы, үрдісі, перспективасы» атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының еңбектер жинағы // Алматы, 2014.

2. Кайырбаева Г.К., Завьялова Е.Н. Экономиканы ақша-несиелік реттеу // Қостанай, 2016

3. Мақыш С.Б. Банк ісі. – Алматы, 2007.

4. Халықаралық Есеп айырысулар Банкінің Төлемдер және нарықтық инфрақұрылымдар жөніндегі комитеті отырысының материалдары, 2014 жылғы қазан.

5. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің интернет ресурсы: www.national-bank.kz.

6. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі Экономикалық шолу №4 // Алматы, 2015.

Резюме

Бекбатыров К. – магистрант 1 курса по специальности 6M050900

Финансы, bekbatyrov94.94@mail.ru

Научный руководитель: **Оралбаева Ж.З.** – к.э.н ст. преподаватель кафедры Экономических специальностей КазНПУ им. Абая. oralbaeva_zhanar@mail.ru

Платежная система как основа финансовой безопасности населения

В статье делается обзор на состояние и проблемы безналичных расчетов в стране на сегодняшний день, а также предлагаются пути их решения. Развитие рынка безналичных расчетов является приоритетной задачей государства, так как это влияет на снижение коррупции и уменьшение доли теневой экономики страны. Основным показателем развития рынка безналичных платежей является их доступность, то есть возможность проведения платежей в любое время и в любом месте с помощью платежных карточек. Поэтому автор уделяет большое внимание этой проблеме, для улучшения всей системы безналичных расчетов предлагает применить опыт других стран и новые технологии.

Ключевые слова: безналичный расчет, реформирование платежной системы, банковские взаиморасчеты, платежные карточки, одномоментные платежи.

Summary

Bekbatyrov K. – 1th course master specialty of Finance, bekbatyrov94.94@mail.ru;

Scientific supervisor: **Oralbayeva J.Z.** – Candidate of Economic Sciences, senior lecturer of chair Economics KazNPU named after Abai. oralbaeva_zhanar@mail.ru

Payment system as basis of financial safety of population

The article provides an overview of the status and problems of non-cash calculations in the country today, and suggests ways to address them. The development of cashless payments market is a priority for the state, since it affects the reduction of corruption and the decline in the share of the shadow economy of the country. The main indicator of development of the market of cashless payments is their availability, it is possible to make payments at any time and in any place with the help of credit cards. Therefore, the author pays special attention to this problem, to improve the whole system offers calculations to apply the experience of countries and new technology.

Keywords: clearing, reform of the payment system, bank settlements, payment cards, payments cross-sectional.

ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ АТҚАРАТЫН ҚЫЗМЕТІ

Монтаева А.А. – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің 6М050600 – Экономика мамандығының 2-курс магистранты*

Ғылыми жетекші: **Канабекова М.А.** – *э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы, kma.2372@mail.ru*

Мақалада шетелдік инвестициялар және олардың Қазақстан экономикасындағы атқаратын қызметі, яғни Қазақстан экономикасындағы негізгі капиталға салынған және экономикалық қызмет түрлері бойынша шетелдік тікелей инвестициялардың жиынтық ағыны статистикалық мәліметтермен салыстырмалы түрде қарастырылады. Сонымен қатар, шетел инвестицияларын тарту саясатының басты мақсаты және Қазақстан – Достастық елдерінде тікелей шетелдік инвестицияларды тарту бойынша көшбасшы ретінде айтылады. Соңғы 10 жылда шетелдік кәсіпкерлер Қазақстан экономикасына 200 млрд астам АҚШ долларын салды. Осы көрсеткіш бойынша әлемдік ауқымда, біздің еліміз отыз елдің тобында болып табылады. Одан бөлек, соңғы кезде Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі инвесторлар үшін «бір терезе» қағидасын іске қосты. Осыған байланысты бірнеше инвестициялық жобалар көптеген мақалада берілген шетелдермен іске асырылуда. Тікелей инвестициялардың жалпы Қазақстанға түсуі мен кетуінің салыстырмалы динамикасы және Қазақстанда тұрғын үй құрылысына салынған инвестициялар қаржысының көлемі де қарастырылады.

Түйін сөздер: шетелдік инвестиция, инвестор, капитал, экономикалық өсу, жалпы ішкі өнім, ресурстар, стратегия, инфляция, инвестициялық жоба.

Қазіргі таңда Қазақстан өкіметінің жүргізіп отырған экономикалық саясатының негізгі мақсаттарының бірі болып қаржы тұрақтылығын орнату, осының есебінен Қазақстандық экономиканың инвестициялық белсенділігін көтеру мақсатталып отыр.

Қазақстан экономикасына шетелдік инвестицияларды тарту экономикалық өсу мен ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуды анықтайтын ең маңызды факторлардың бірі болып табылады. Қазақстан экономикасындағы атқаратын қызметі, елдің экономикасына шетел инвестициялардың ағуы кәсіпорындардың дамуын жылдамдатуға, адами капитал сапасын жоғарылатуға, жаңа жұмыс орындардың ашылуына, экономиканың қаржылық тұрақтануына ықпал етеді, инфляциямен күрес және алдыңғы қатарлы технологиялардың тартылуына жәрдемдеседі. Сонымен қатар, макроэкономикалық сипаттағы стратегиялық және тактикалық міндеттерді шешуге көмектеседі.

Қазақстан экономикасына шетел капиталының келуі, сәйкесінше, оларды тиімді қолдану мәселесін тудырды. Әлемдік тәжірибе – көрсеткендей, коммерциялық қызығушылықтарымен бірге, әлеуметтік факторлар, экономикалық және экологиялық қауіпсіздік ескерілуі қажет.

Шетел инвестицияларын тарту саясатының басты мақсаты-экономикалық артта қалушылықты жеңу, шетел капиталын қолдану мен ұлттық экономиканы қайта құру және жетілдіру негізінде ел халқының әлауқатын көтеру.

Сонымен, инвестициялар экономикалық мағынада, капиталдың өндіріске бағытталған ақша қорларының шығындары ретінде анықталады. Инвестицияның экономикалық мәні, табыс табу мақсатында кәсіпкерлік қызметке салынған мүліктік және интеллектуалдық құндылықтардың барлық түрі деп айтамыз. Инвестициялық қызметтің негізгі мақсаты кәсіпкерлік табыс табыс пен пайыз алу болып табылады. Шетел инвестициясы – Қазақстан Республикасы заңды тұлғаларының жарғылық қорға қатысу нысаны мен Қазақстан Республикасы заңды тұлғаларына қарыз беру нысанында жүзеге асырылатын инвестициялар [1].

Қазақстан қуатты қазу индустриясына ие болғанымен, машина жасау мен жоғары сапалы тауар өндірісінің қазіргі әмбебап базасын қажет етуде. Отандық кәсіпорындардағы технологияларының физикалық тозуы, экономикалық зерттеу Институтының мәліметтері бойынша 70 пайызын құрайды. Осыған байланысты экономиканың құрылымын қайта құру қажет: бәсекеге қабілетті өндірістерді кеңейтуге немесе жаңартуға үлкен қаржы көздері қажет. Қазақстанның көптеген кәсіпорындарына төлем қабілетсізділік пен ішкі үлкен қарыз тән. Бұл жағдайларда мемлекеттік және жартылай мемлекеттік кәсіпорындарды жекешелендіру, бірлескен кәсіпорындар ашуға шетел капиталын тарту идеясы ұсынылады. Экономиканы дамыту бойынша стратегиялық және тактикалық шаралар кешенінде инвестициялық процестің белсенділігін арттыру, елге шетел инвесторларын тарту маңызды рөл атқарады.

Батыс сарапшыларының пікірінше, Қазақстандағы инвестициялық ахуал жалпы жағымды, бірақ маңызды бюрократиялық кедергілер, қаржылық тәуекелдер, салық заңнамасы мен әкімшіліктендірудегі кемшіліктер, сақтандыру, кепілдіктер саласындағы құқықтық инфрақұрылымның жеткілікті дамымауы және т.б. шетелдік капитал мен инвестициялардың ағымын тежеп отыруы мүмкін.

Басқа жағынан, Қазақстан шетелдік инвесторлар үшін іскерлік ахуалдың базалық параметрлері бойынша тартымды нарық болып табылады. Республикада ірі нарықтық әлеует, табиғи және еңбек ресурстарының мол қоры бар. Инвестициялардың әлеуетті табыстылығы Қазақстандағы

инвестициялардан барынша пайда алуды күтетін инвесторлар үшін маңызды фактор болып табылады.

Сыртқы экономикалық қызметті радикалды либерализациялаудың арқасында Қазақстан тартымды инвестициялық ахуалды қалыптастыра алды. Нәтижесінде республика инвестициялық ағымдармен қамтамасыз етілген.

Дүниежүзілік банк елімізді инвестициялардың көп көлемін тартушы әлемнің 20 елдері қатарына қосты. Негізінен, Қазақстан Шығыс Еуропа және ТМД елдері арасында жан басына шаққанда инвестиция көлемі бойынша бесінші орынды алады.

Бүгінде Қазақстан – Достастық елдерінде тікелей шетелдік инвестицияларды тарту бойынша көшбасшы. Осы көрсеткіш бойынша әлемдік ауқымда, біздің еліміз отыз елдің тобында болып табылады.

Соңғы 10 жылда шетелдік кәсіпкерлер Қазақстан экономикасына 200 млрд астам АҚШ долларын салды. Олардың ішінде атап айтсақ, ірі инвестор-елдер: Нидерландия, АҚШ, Швейцария, Франция, Ұлыбритания, Қытай және Ресей. Ұлттық Банктің веб-сайтында жарияланған мәліметтерге сәйкес, инвесторлар үшін ең тартымды салалар бүгінде ғылыми және техникалық қызмет болып табылады.

Тәуелсіздік жылдарында Қазақстан экономикасына 170 млрд АҚШ долларынан астам тікелей шетелдік инвестициялар тартылған. Ал 2015 жылы Қазақстандағы шетелдік инвестициялардың көлемі триллион теңгеден асып түсті.

Инвестициялардың өсуінің маңызды факторы шетелдік инвесторларды қолдау көрсету болып табылады. Шетелдік инвестицияларды тарту шеңберінде мемлекет елдегі бизнес-климатты жақсарту және әкімшілік кедергілерді азайту бойынша жағдайлар жасаған. «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы аясында қолға алынған шаралар жеке кәсіпкерлікті дамыту үшін қажетті жағдайлар жасауға, шағын және орта бизнеске қаржылық қолдау көрсетуге, тауарлар мен қызметтергі сатып алуда қазақстанның қамтуын ұлғайтуға бағытталған нақты сектордың кәсіпорындарын жетілдіруге және олардың қызметін ынталандыруға бағытталған. Одан бөлек, соңғы кезде Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі инвесторлар үшін «бір терезе» қағидасын іске қосты.

2015 жылдың 29 қазанындағы № 375-V ҚР Кәсіпкерлік кодексінің 282 бабына сәйкес инвесторлар үшін «бір терезе» қағидасы – бұл инвесторлардың құжаттарды жинау мен дайындауға қатысуын азайтуды және олардың мемлекеттік органдармен тікелей байланысын шектеуді қарастыратын, мемлекеттік қызметтерді ұсынуда инвестициялар бойынша

құзыретті органның тарапынан инвесторларға көмек көрсетудің орталықтандырылған формасы [2].

Қазақстандағы инвестициялық қызмет туралы бар ақпаратты online алуға, сонымен қатар мемлекеттік органдар тарапынан инвесторларға мемлекеттік қызметтерді көрсетудің мониторингін жүргізуге мүмкіндік беретін «бір терезе» бағдарламалық модулі әрекет етеді. 2016 жылдан бастап инвесторлар үшін «бір терезенің» жұмысы «Халыққа қызмет көрсету орталығы» РММ базасында инвесторларға қызмет көрсетудің 19 секторында жүргізіліп келеді (Астанада – 2, Алматыда – 3, қалғандары бір сектор бойынша облыстық орталықтарда).

Қазақстан Республикасы Инвестициялар және даму министрлігі шетелдік инвестицияларды тартуға шоғырланған. Осыған байланысты қазіргі таңда бірнеше инвестициялық жобалар көптеген шетелдермен іске асырылуда. Атап айтатын болсақ: Еуропа – 42 жоба (ГФР – 10, Ұлыбритания – 6, Австрия – 3, Испания – 2, Италия – 2, Польша – 1, Түркия – 7); Оңтүстік-Шығыс Азия – 44 (Жапония – 7, Қытай – 28, Оңтүстік Корея – 8); АҚШ – 5: араб елдері – 7, басқа елдер – 5. Металлургия және энергетика – 26, құрылыс индустриясы – 23, фармацевтика және денсаулық сақтау – 19, химия – 16, машина жасау – 13 [5].

Қазақстан Ұлттық банкінің мәліметтеріне сәйкес, 2015 жылдың төртінші тоқсанында негізгі капиталға инвестициялар Қазақстан экономикасының дамуына жағымды әсер етуін жалғастырған. 2015 жылы өткен 2014 жылмен салыстырғанда негізгі капиталға инвестициялар 6,5% есе артып 7024,7 млрд теңгені құраған. Сәйкесінше, Қазақстанның экономикалық өсуінің сапалы нәтижесін көрсететін жалпы ішкі өнімінің жылы жалпы көлемі 2014 жылы 39675,8 млрд теңгені құраса, ал 2015 жылы 40884,1 млрд теңгені құрап, оның 17,1 %-дық үлесін негізгі капиталға салынған инвестициялар алып отыр (1-кесте).

Қазақстан экономикасындағы негізгі капиталға салынған инвестициялар көлемі соңғы 5 жылда жылдан жылға артуын 1 кестеде көреміз.

Кесте 1. Қазақстан экономикасындағы негізгі капиталға салынған инвестициялар, млрд тенге

Көрсеткіштер	2011 жыл	2012 жыл	2013 жыл	2014 жыл	2015 жыл
Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ)	28 243,1	31 015,2	35 999,0	39 675,8	40 884,1
Негізгі капиталға салынған инвестициялар	5 010,2	5 473,2	6 072,7	6 591,5	7 024,7
ЖІӨ-дегі үлесі, %	17,7	17,6	16,8	16,6	17,1

Салалар бойынша 2016 жылдың бірінші жарты жылдығына негізгі капиталға инвестициялар өсуін негізінен тау-кен ісі өнеркәсібіне капитал салымдары құраған, олардың үлесі жалпы инвестициялар көлемінде 30,6 % алды.

Қазақстан экономикасына салалар бойынша шетел инвестициялары жоғарғы өсімді тау-кен өнеркәсібі соңғы 3 жылда 2013 жылы 31,0 %, 2014 жылы 35,2 %, 2015 жылы 23,8 %, құрылыс саласы орта есеппен 3,5 % және өңдеуші өнеркәсіп 2015 жылы төмендегі 2 кесте мәліметтері бойынша 17,5 % көрсетті. Технологиялық құрылымы бойынша инвестицияларда үлкен үлесті құрылыс және ғимараттар мен құрылыстарды түбегейлі жөндеу (54 %) бойынша жұмыстарға бағытталған инвестициялық салымдар алады, олардың өсуі 2015 жылы өткен 2014 жылмен салыстырғанда 1,4 % құрады [5].

Қазақстанның экономикасына деген шетелдік инвесторлардың қызығушылықтарының артып отырғанын 2 кестедегі соңғы үш жылдың мәліметтері растайды. Қазақстанға экономикалық қызмет түрлері бойынша шетелдік тікелей инвестициялардың жиынтық ағыны 2013-2015 жылдары 62576 млн АҚШ долларын құрады.

Кесте 2. Қазақстанға экономикалық қызмет түрлері бойынша шетелдік тікелей инвестициялардың жиынтық ағыны

Қызмет түрлерінің аталуы	2013 жыл		2014 жыл		2015 жыл	
	Млн. АҚШ \$	%, үлес	Млн. АҚШ \$	%, үлес	Млн. АҚШ \$	%, үлес
Тау-кен өнеркәсібі	7 458,2	31,0	8355,9	35,2	3 498,5	23,8
Ауыл шаруашылығы орман, балық шаруаш	118,4	0,5	36,0	0,1	76,4	0,5
Өңдеуші өнеркәсіп	2 543,6	10,5	3 665,9	15,0	2 556,9	17,5
Электр, газды және суды өндіру, бөлу	343,9	1,4	254,5	1,1	12,3	0,08
Құрылыс	1 033,3	4,5	718,7	3,0	456,8	3,1
Сауда, автомобилді жөндеу	3 153,4	13,0	2 770,4	11,0	1 484,9	10,0
Көлік және байланыс	429,7	1,7	731,5	3,0	479,0	3,2
Қаржы және сақтандыру қызметі	848,6	3,5	520,0	2,2	470,0	3,2

Жылжымайтын мүлік операция,	157,9	0,6	115,0	0,5	41,0	0,3
Білім беру, денсаулық және әлеуметтік қызм	16,4	0,06	6,1	0,02	16,6	0,1
Басқадай қызмет түрлеріне ұсыну	7994,6	33,2	6779,0	28,0	5659,6	38,5
Барлығы:	24 098	100	23 726	100	14 752	100

2016 жылдың қаңтар-наурыз айларында шетелдік инвестицияларды тарту бойынша жетекші үштікке Атырау облысы (119,7 млрд теңге), Шығыс-Қазақстан облысы (47,1 млрд теңге) және Павлодар облысы (27,3 млрд теңге) кірді. Жалпы тікелей шетелдік инвестициялардың ағымы 2015 жылы 8974 млн АҚШ долларына дейін төмендеп кетті [5].

Қазақстанға шетелдік инвесторлардан жалпы тікелей инвестициялардың ағымы 2016 жылдың бірінші тоқсанының қорытындылары бойынша 4 278,5 млн АҚШ \$, бұл 2014 және 2015 жылдардың сол кезеңіндегі көрсеткіштерден 1,3 және 2,7 % төмен. Сонымен қоса, қазақстандық инвесторлардан шетелге жалпы тікелей инвестициялардың кетуі 2016 жылдың бірінші тоқсанында 687,8 млн АҚШ \$ деп бағаланды. Бұл өз кезегінде 2015 жылдың қаңтар-наурыз айларымен салыстырғанда 3,1 есе артқан, бірақ жылдықпен салыстырғанда 1,3% төмендеген, 3 кестеде көрсетіледі.

Кесте 3.Тікелей инвестициялардың жалпы түсімдері мен кетуінің салыстырмалы динамикасы

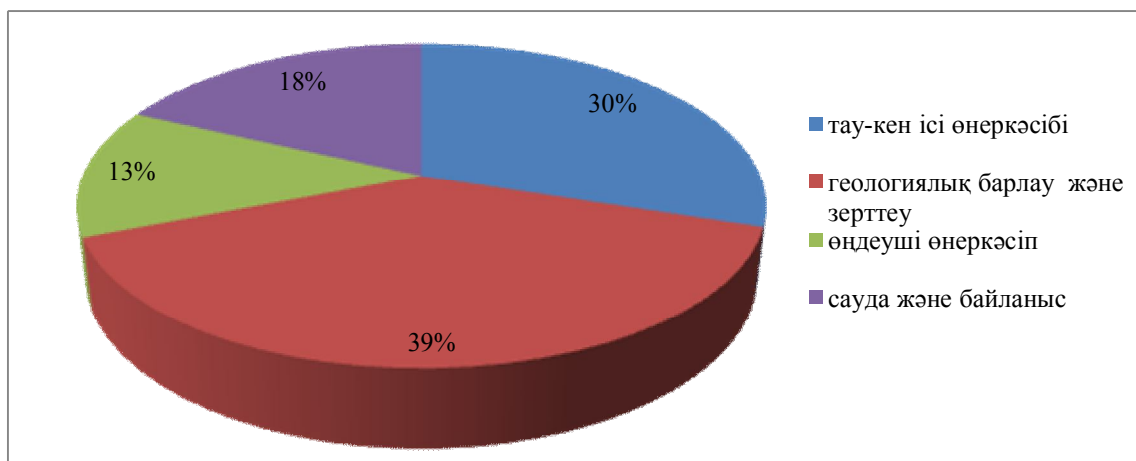
Аталуы	2013/ 1кв.	2014 /1 кв.	2015 /1 кв.	2016 /1 кв.
Қазақстанға шетелден тікелей инвестициялардың жалпы ағыны, млн АҚШ долл	6611,5	5649,1	4396,5	4278,5
Қазақстаннан шетелге тікелей инвестициялардың жалпы кетуі, млн АҚШ долл	1881,1	223,2	696,7	687,8

Есептік кезеңде Қазақстаннан шетелге тікелей инвестициялардың жалпы кетуінен Қазақстанға шетелден тікелей инвестициялардың жалпы ағыны 2016 жылдың бірінші тоқсанында 3590,7 млн. АҚШ долл. асып түсті.

Қазақстанға негізгі секторлар бойынша жалпы тікелей инвестициялардың пайыздық үлесі 2016 жылдың қаңтар-наурыз айларында геологиялық барлау және зерттеу саласына 1 511,8 млн. АҚШ \$ немесе 39%,

сонымен қатар тау-кен ісі өнеркәсібіне 1 163,2 млн АҚШ \$ немесе 30%, келеді. Өңдеуші өнеркәсіпке 509 млн АҚШ \$ немесе 13% жалпы тікелей инвестициялар салынған.

Одан басқа Қазақстанда негізгі секторлардың ішіндегі жалпы тікелей инвестициялардың ең төменгі пайыздық үлесін иеленіп отырған сауда және байланыс саласы 13%. 2016 жылдың бірінші тоқсан бойынша Қазақстанға жалпы тікелей инвестициялардың пайыздық үлесін 1-суреттен көреміз.



1 сурет. Қазақстанға негізгі секторлар бойынша жалпы тікелей инвестициялардың пайыздық үлесі

Мемлекеттер тұрғысынан Қазақстанға жетекші инвестор болып осы елде тіркелген компаниялар және отандық мұнай-газ саласындағы халықаралық консорциумдар салатын тікелей инвестициялардың есебінен Нидерландия болып қалуда.

Нидерландиядан тікелей инвестициялардың жалпы ағымы ағымдағы жылдың бірінші тоқсанында 1 604,5 млн АҚШ \$ құрады. Одан кейін тікелей инвестициялардың жалпы ағымы сәйкесінше АҚШ 875,5 млн АҚШ \$ және Швейцария 527,3 млн АҚШ \$ құрап біршама артта қалуда.

2016 жылдың қаңтар-қыркүйек айларында тұрғын үй құрылысына салынған инвестициялар жалпы Қазақстан Республикасы бойынша кесте-4 мәліметтеріне сәйкес 554756 млн. тенгені құраған.

Тұрғын үй құрылысына салынған инвестиция көлеміндегі ең үлкен үлес республика бойынша өткен 2015 жыл кезеңімен салыстырғанда Павлодар облысының үлесінде, яғни 228,8% немесе 10977 млн. тенге. Одан кейін республика бюджетінің доноры болып саналатын және қаржы орталығы, мегаполис Алматы қаласының тұрғын үй құрылысына салынған инвестиция қаржысының көлемі Астана қаласы мен Алматы облысынан кейінгі орынды иеленеді, бірақ айта кететін жайт өткен 2015 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 31,4%-ға азайғандығын байқаймыз [5].

Кесте 4. Қазақстанда тұрғын үй құрылысына салынған инвестициялар

Облыстар аты	2016 жылғы қаңтар-қыркүйек айларында, млн. теңге	2015 жылғы қаңтар-қыркүйекке %-бен
Қазақстан Республикасы	554 756	100,1
Ақмола	22 010	117,6
Ақтөбе	32 485	145,8
Алматы	129 550	113,8
Атырау	17 685	94,3
Батыс Қазақстан	14 406	102,9
Жамбыл	15 258	139,5
Қарағанды	28 795	106,2
Қостанай	13 800	106,2
Қызылорда	22 534	144,7
Маңғыстау	24 061	76,6
Оңтүстік Қазақстан	23 025	98,7
Павлодар	10 977	228,8
Солтүстік Қазақстан	9 452	197,2
Шығыс Қазақстан	15 650	62,4
Астана қаласы	99 081	101,1
Алматы қаласы	75 987	68,6

Осылайша, шетелдік инвестициялар және олардың Қазақстан экономикасындағы атқаратын қызметін жоғарыда көрсетілген кестелерден байқағанымыздай ел экономикасының, салаларының, аймақтары мен кәсіпорындарының инвестициялық тартымдылығын арттыру экономикалық және әлеуметтік дамудың, бәсекеге қабілеттілігін арттырудың, ғылыми-техникалық және технологиялық прогресстің міндетті шарты болуда деп есептейміз. Қазақстан экономикасындағы атқаратын қызметі оң бағытта іске асырылып инвестициялық белсенділік байқалады.

Инвестициялық белсенділік мәселесі жергілікті, қысқа мерзімдік капитал ағымын қамтамасыз етуді ғана білдірмейді, сондай-ақ экономикалық өсуді тұрақты, динамикалық нығайтуды қажет етеді. Мұны жүзеге асыру ұлттық экономиканың барлық салаларында инвестициялық тартымдылықты арттыру үдерісін басқару арқылы ғана мүмкін болады.

Көптеген ұйымдар (қазақстандық және шетелдік) басқа елдер мен аймақтардың инвестициялық тартымдылығын есептеумен айналысады. Инвестициялық тартымдылықтың интегралды рейтингі бойынша аймақтарды жіктеу инвесторға өз капиталын арттыру үшін аймақтарды таңдауда алдын ала ойлануға мүмкіндік береді. Осы тұрғыда ең тартымдысы инвестициялық әлеуеті жоғары және тәуекел факторы төмен

аймақтар болып табылуда. Бұл аймақтар көпжылдық шаруашылық қызметі үдерісінде аймақтың жинақталған инфрақұрылымдық игерілуімен, халықтың жоғары инновациялық және интеллектуалдық әлеуетімен, салыстырмалы түрде экономика салаларының жоғары әртараптандырылуымен, беделді органдарымен сипатталады.

Инвестициялық тұрғыда әлеуеті төмен және тәуекелі жоғары аймақтар тартымсыз болып табылады. Бірақ интегралдық рейтингте жоғарғы орындарды алуға мүмкіндігінің жоқтығына қарамастан, олар да ауқымы аз салаларға бағдарланған инвесторлардың қызығушылығын күте алады, мысалы әрекет етуші тау-кен ісі саласы немесе көп табыс алу үшін тәуекелі жоғары салалар.

Отандық және шетелдік инвесторлар арзан жұмыс күшін, шикізат, энергия, өткізу нарығының сыйымдылығын пайдаланумен байланысты территорияның тұрақты бәсекелестік құралдарын пайдалана отырып, өз капиталдарынан максималды пайда алуға тырысады.

Алайда басқару деңгейін арттыру, жаңа және озық технологияларды енгізу, жұмыс күшінің біліктілігін арттыру сияқты бәсекелестік артықшылық құраушылары шетте қалуда. Бірақ, Қазақстан – әр түрлі аймақ аралық экономикалық және әлеуметтік байланыстардың елі, сондықтан инвестициялық ахуал туралы жеткілікті ақпараты болған жағдайда әлеуетті инвестор инвестициялау жағдайлары ең тартымды аймақты таңдауы мүмкін. Инвестициялық тартымдылықтың (инвестициялық ахуалдың) аймақтық рейтингтерінде нақты осындай ақпарат болуы тиіс.

Қазақстан Республикасында жалғыз инвестор – мемлекеттің орнына көптеген шаруашылық субъектілері мен әлеуетті инвесторлардың пайда болуы, сонымен қатар қазақстандық нарыққа шетелдік инвесторлардың көшуі ел аймақтарының инвестициялық тартымдылығын бағалау қажеттілігін тудырды. Нәтижесінде, соңғы жылдары отандық және шетелдік зерттеушілер мен фирмалар Қазақстан Республикасындағы облыстарының инвестициялық тартымдылығына әр түрлі бірқатар бағалаулар жүргізді [4]

Осылайша, жоғарыдағы шетелдік инвестициялар және олардың Қазақстан экономикасындағы атқаратын қызметін талдауды қорыта келе, Қазақстанда жағымды инвестициялық ахуалды жасау үшін мына төмендегідей бірқатар шараларды жүзеге асыру қажет деп есептейміз:

- заңнамалық базаны жетілдіру;
- жеке секторды қалыптастыру;
- нарықтық инфрақұрылымды дамыту;
- банк жүйесінің тұрақтылығы;

- валюталық нарықты дамыту;
- мемлекеттік органдарда басқарушылық шешімдерді қабылдауды реттеу және басқада көптеген факторлар.

Шетелдік инвесторлар барынша назар аударатын маңызды фактор заңнамалық базаны әрі қарай жетілдіру болып табылады, себебі бұл мемлекет тарапынан шетелдік инвесторлардың капитал салымдарын тікелей қолдау құралы болып табылады. Негізінен, тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау тұрғысынан бірқатар жұмыстар орындалған, атап айтсақ біздің заңнамамызда мынадай негіздер бекітілген:

- Инвесторлардың мүдделерін қорғау бойынша мемлекеттік кепілдіктерді ұсыну;
- кәсіпорындарды тіркеудің жеңілдетілген рәсімі;
- шетелдік кәсіпорындардың объектілерді жекешелендіруге еркін қол жеткізуі, жер мен жылжымайтын мүлікті иемдену мүмкіндігі;
- баға қалыптастырудың нарықтық жүйесін қалыптастыру;
- кәсіпкерлік қызметтің еркіндігі;
- инвесторларға экономиканың басым салаларында жобаларды жүзеге асыруы үшін жеңілдіктер мен преференциялар ұсыну;
- инвестициялық ресурстарды орын ауыстыру кезінде қаржылық орталық қатысушыларын ынталандыру;
- жағымды инвестициялық климат;
- қатысушылар қызметінің нәтиже алуға бағытталуы, яғни қызмет ету мақсаттары мен нәтижелердің өзара байланысы.

1. *Қазақстан Республикасының 2011-2015 жылдардағы Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық жағдайы.*

2. *«Қазақстан 2015 жылы» статистикалық жылнамалығы. – Астана, 2016.*

3. *Инвестиции и инновации: нелинейный синтез / У.Б. Баймуратов КазГЭУ им. Т.Рыскулова. – Алматы: Экономика, 2005. – 320 с.*

4. *Омарова К. «Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу». Оқулық. – Алматы: 2009. – 236 б.*

5. *ҚР Ұлттық банкі статистикалық бюллетені, № 1 (507) қаңтар 2015 ж.*

Резюме

А.А. Монтаева – магистрантка 2 курса по специальности
6М050600 – Экономика КазНПУ имени Абая

Научный руководитель: **Канабекова М.А.** – э.ғ.к., старший преподаватель
кафедры Экономические специальности КазНПУ имени Абая. kma.2372@mail.ru

Иностранные инвестиции и их функции в экономике Республики Казахстан

В статье рассматриваются иностранные инвестиции и их функции в экономике Казахстана, то есть инвестиции, вложенные в основной капитал экономики Казахстана и рассматривается общий приток прямых иностранных инвестиций по

отношению к статистическим данным по видам экономической деятельности. А также, главной целью политики по привлечению иностранных инвестиций – Казахстан должен стать лидером в области привлечения иностранных инвестиций среди стран СНГ. За последние 10 лет иностранные предприниматели вложили более 200 млрд долларов США в экономику Казахстана. По этому показателю на мировом рейтинге наша Республика входит в первую тридцатку стран.

Кроме того, в последнее время Министерство Инвестиций и развития РК запустил принцип «одного окна» для инвесторов. В связи с этим несколько инвестиционные проекты реализуются с иностранными инвесторами. Также рассматриваются сравнительная динамика притока и отхода инвестиций в Казахстан и общий объем инвестиций вложенных на жилищное строительство.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестор, капитал, экономический рост, внутренний валовой продукт, ресурсы, стратегия, инфляция, инвестиционный проект.

Summary

Montaeva A.A. – 2th course master specialty of 6M050600 – Economics. KazNPU named after Abai

Scientific supervisor: **Kanabekova M.A.** – candidate of economic Sciences, senior lecturer of chair Economics, KazNPU named after Abai. kma.2372@mail.ru

Foreign investments and their functions in the economy of the Republic of Kazakhstan

The article deals with foreign investment and their function in the economy of Kazakhstan, that is, investments in fixed capital of Kazakhstan's economy and is considered the total inflow of foreign direct investment in relation to the statistics by economic activity. Also, the main purpose of the policy to attract foreign investments – Kazakhstan should become a leader in the field the CIS countries attract foreign investment. Over the past 10 years, foreign entrepreneurs have invested more than 200 billion US dollars into the economy of Kazakhstan. According to this index, our Republic is in the top thirty countries in the world ranking. In addition, recently the Ministry of Investment and Development of Kazakhstan launched the "single window" for investors. In this regard, several investment projects implemented with foreign investors. It also discusses the comparative dynamics of inflows and waste investment in Kazakhstan and the total amount of investments made in the housing construction.

Keywords: foreign investments, investor, capital, economic growth, gross domestic product, resources, strategy, inflation, investment project.

ТИІМДІ ОҚЫТУ ЖҮЙЕСІ КӘСІПОРЫННЫҢ КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ДАМУДЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Сүлеймен А.Н. – Абай атындағы ҚазҰПУ, 6М050700 – Менеджмент мамандығының 2 курс магистранты, suleymen.aida@mail.ru
Ғылыми жетекші: Телагусова Э.О. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ аға оқытушысы, eltel7@mail.ru

Кадрлық әлеует кез келген кәсіпорынның өз қызметін тиімді жүзеге асыруының маңызды факторларының бірі. Сол себепті қазіргі таңда кәсіпорын кадрларын оқыту мәселесі Қазақстан үшін ерекше маңызға ие болып отыр. Бұл нарықтық қатынастар жағдайындағы жұмыс кадрлардың біліктілік деңгейіне, жұмыскерлердің білімі мен қабілеттеріне жаңа талаптар қоюымен байланысты. Осы мәселелерді шешуге жаңа тәсілдер жасау қажет. Осыған байланысты мақалада кадрлар кәсіпорынның негізгі нысаны ретінде қарастырылып, оларды оқыту, қайта даярлау және біліктілігін арттырудың маңыздылығы қарастырылған. Жалпы тәжірибе негізінде кадрларды оқыту үдерісінің үлгісі ұсынылған. Оқытудың әрбір сатысының мәні ашылып, ондағы орындалуы тиісті жұмыс түрлері көрсетілген. Кадрлардың заманауи нарық талаптарына сай болуының артықшылықтары берілген.

Түйін сөздер: кадр, кадрлық әлеует, кәсіптік оқыту, кадрларды оқыту жүйесі, үздіксіз оқыту.

Кадрларды дамыту кадрларды басқару бойынша қызметтің маңызды бағыттарының және өндірістің тиімді қызметі факторларының бірі болып табылады. Осы тұрғыда кадрлардың дамуын инвестициялау дамуы инвестициялау мен өндірістік қуаттарды жақсартуға қарағанда маңызды рөл ойнайды. Кадрларды дамыту деп отырғанымыз кәсіби және білікті қызметкерлерді тарту және ұстап қалу мақсатында бизнес стратегиялардың шеңберінде өткізілетін, кәсіпорынның әлеуметтік бағдарлама-ларының бағыты. Ол, ең алдымен, мыналарды қамтиды:

- жалпы және жалпы кәсіптік білім беру түрінде қажетті білім, біліктілік пен дағдыларды беретін оқыту;

- біліктілікті жоғарылату, оның міндеті – кәсіби білімдер мен дағдыларды жақсарту;

- қайта даярлау – бұл, негізінен, екінші білім береді. Кез келген кәсіптік қайта бағдарлауды қайта оқыту деп түсіну қажет. Қайта даярлаудың мақсаты жұмыскерлерге олар үшін жаңа мамандықты игеру мүмкіндігін беруде жатыр;

- бейімдеу;

- бос қызмет орындарына үміткерлерді бағалау;

- кадрлардың іскерлік мансабын және қызметтік-кәсіптік жылжуын жоспарлау;

- кадрлар резервімен жұмыс.

Кәсіптік оқыту – бұл нақты кәсіп және мамандық бойынша белгілі бір білім деңгейін және қызмет дағдыларын игеру.

Оқыту жүйесін құру – ең алдымен, уақыттық және қаржылық шығындары бойынша еңбек сыйымды үдеріс. Нақты осы себептен барлық қызметкерлер, алдымен жоғары және орта буын басшылары кадрды даярлаудың мақсаттары мен міндеттерін нақты білуі және кәсіпорынның тиімді жұмыс жасауындағы оның маңызын түсінуі қажет.

Оқыту жүйесінің жалпы тұжырымдамасы келесілерді қамтиды:

- оқыту жүйесінің құрылымы және оның жалпы кадрларды басқару жүйесіндегі орны (іріктеу, бейімдеу, еңбекақы төлеу, материалдық және материалдық емес ынталандыру, бағалау үрдістерімен байланыс);

- мақсатты аудитория;

- оқытудың мақсаттары мен міндеттері (компанияның стратегиялық мақсаттарына, жеке бөлімшелердің міндеттеріне сәйкестік, қызметкерлерді жеке дамыту жоспарлары);

- оқытуға жауапты тұлғалар;

- оқыту бағыттары мен әдістері;

- оқытуға кететін бюджет шығындарын есептеу;

- бір жылға оқыту жоспары мен кестесін құру;

- оқыту үрдісін реттеуші құжаттарды зірлеу (Оқыту туралы ереже, қызметтік нұсқаулықтар, қажетті ішкі бұйрықтар және т.б.).

Жалпы, оқыту жүйесі жеке қызметкерлердің, мақсатты топтар мен бөлімшелердің, компанияның басқарушы құрамы мен кадрлық резервке кірістірілген қызметкерлердің қажеттіліктерін ескере отырып құрылады.

Кәсіптік оқыту үдерісін басқару ұйымның кадрын дамыту қажеттіліктері, сондай-ақ ұйым қызметкерлерінің өзіндік ағымдық өндірістік міндеттерін орындау міндеттілігінің негізінде қалыптасатын қажеттіліктерді анықтаудан басталады [1].

Мансапты жоспарлау, кадрды оқыту рәсімдері кәсіпорынға да, кадрға да кәсіптік және қызметтік өсуінің ұйымдық және жеке мақсаттарының қанағаттандырылуын болжауға көмектеседі. Оқыту қажеттіліктерін анықтау мақсатында еңбекті және кадрды бағалау нәтижелерін пайдалану, стратегиялық түрлендіру жоспарын талдауды өткізу, сәйкес оқыту мекемелерінің студенттері өтетін даярлау бағдарламаларының тиімділігін бағалау, жаңа қызметкерлердің дайындық дәрежесін саралау мақсатты болады [2].

Кадрларды оқытуды жоспарлау қажеттіліктерді талдау негізінде жоспарлы кезеңдегі оқытудың негізгі мақсаттарын анықтаудан кейін басталады (әдетте бір жылға).

Оқытуға деген қажеттілікті анықтау – бұл компанияда кімді және неге оқыту керектігін нақты әрі айқын анықтауға мүмкіндік беретін әдістеме. Оқыту қажеттіліктері тұтас ұйым немесе бөлімшелер және жеке қызметкерлер деңгейінде туындайды. Қажеттіліктердің туындау көздері сыртқы ортадағы өзгерістер (экономикалық, құқықтық), технологиялық өзгерістер, компания ішіндегі өзгерістер (стратегия, құрылымы, өнім өзгерістері) болып табылады.

Оқыту қажеттілігін анықтаудың екі негізгі тәсілі бар – «қызметкерлердің қажеттіліктерінен» және «компанияның қажеттіліктерінен». Тәжірибеде екі тәсілдің екеуі де қолданыла береді, алайда олардың аралас түрі жиі кездеседі:

1. «Қызметкерлердің қажеттіліктерінен» тәсілі үрдіске қызметкерлердің белсенді тартылуын білдіреді. Оларға таңдау үшін бизнестің негізгі міндеттерін ескеретін бірқатар оқытушы бағдарламалар ұсынылады. Одан бөлек, қызметкерлерге ағымдық біліктіліктері мен талап етілетіннің арасындағы айырмашылықты талдауға және оларға нені дамыту қажеттігін көрсетуге мүмкіндік беретін анкеталау тұрақты түрде жүргізіледі. Қызметкерлердің қажеттіліктері негізінде оқыту бағдарламасы жасалады. Бұл әдіс, әсіресе, бірегейлікке бағдарланған компаниялар үшін тиімді болып келеді.

2. «Компанияның қажеттіліктерінен» тәсілі белгілі бір кезеңдегі компанияның негізгі міндеттерін бөліп көрсетуге негізделген және қандай міндеттерді қызметкерлердің қандай деңгейлері шешуі қажеттігінің негізінде оқыту бағдарламасы жасалады. Мысалы, егер белгілі бір менеджерге жаңа міндет жүктелсе, арнайы оқыту ұйымдастырылады. Бұл әдіс шығындарды қысқартуға бағдарланған компаниялар үшін тиімді.

Кадрларды оқытуды жоспарлау оқытуды ұйымдастырудың бағыттары мен түрлері арасында сәйкестікті орнатуға негізделген. Өз кезегінде, оқыту бағыттары екі ерекшелікпен сипатталады: қызметкерлердің мақсатты топтары және оқыту тематикасы [3].

Қызметкерлердің мақсатты топтары бойынша оқыту жоспары бөлімдерінің типтік тізімі болады: жоғарғы және орта буын басшылары, сызықтық басшылар, бөлімшелердің мамандары, арнайы қызметкерлер санаты: кадрлық резерв, тәлімгерлер, ішкі тренерлер, сапа жүйесінің ішкі аудиторлары [4].

Кез келген ұйымның оқыту тематикасы әр түрлі болады. Компаниялардағы оқытудың типтік тақырыптары мыналар: стратегиялар және

корпоративтік құндылықтар, компания өнімдері мен қызметтерінің ерекшеліктері, ақпараттық технологиялар, басқарушылық есеп, менеджмент негіздері, құқықтық және қаржылық мәселелер, жобаларды басқару, тәуекелдерді басқару, кадрларды басқару, шет тілдері, еңбекті қорғау. Жалпылай келе, бірнеше тематикалық бағыттарды бөліп көрсетуге болады: корпоративтік-жарғылық, кәсіптік, ақпараттық, әлеуметтік-психологиялық.

Жоспарлы кезеңде бір жылдың ішінде қызметкерлердің барлық мақсатты топтарын барлық тақырыптар бойынша оқытудан өткізу мүмкін емес және қажеті жоқ. Осы не басқа топтар үшін басым бағыттарды анықтау қажет. Тәжірибеде ең бірінші басшылар мен кадрлық резервті, компанияның қаржылық-құқықтық сақталуын қамтамасыз ететін мамандарды және клиенттермен тікелей әрекеттестікте болатын қызметкерлерді оқыту жоспарланады.

Әрі қарай мақсаттар бойынша оқытылатындардың саны және әрібір топ үшін оқытудың тематикалық көлемі анықталады және сәйкес оқыту түрлері таңдалады.

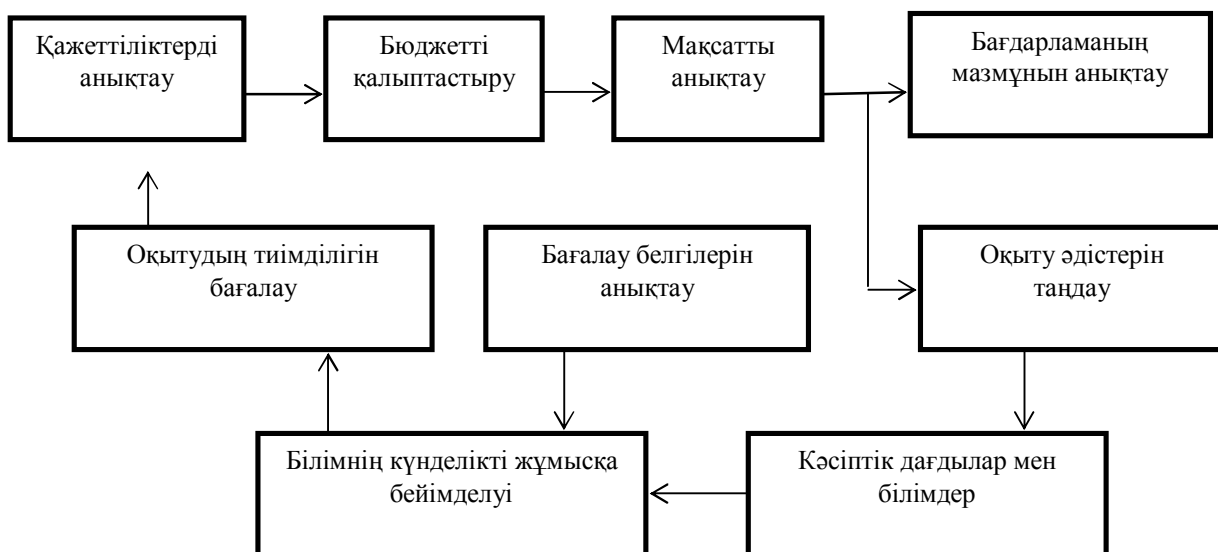
Кәсіптік дамыту қызметкерлердің өзіне де жағымды әсер етеді. Біліктілікті жоғарылата және жаңа білім мен дағдыларды игере отырып, олар еңбек нарығында едәуір бәсекеге қабілетті болады және өзінің кәсіпорыны ішінде де, сондай-ақ, оның шекарасынан тыс ортада да кәсіби өсу қосымша мүмкіндіктеріне ие болады. Бұл, әсіресе, кәсіптік білімнің қазіргі заманда жылдам ескеруі жағдайында өте маңызды. Кәсіптік оқыту сонымен қатар адамның кең интеллектуалдық дамуына ықпал етеді, оның эрудициясы мен қарым-қатынас шеңберін кеңейтеді, өзіне деген сенімділікті жоғарылатады.

Кәсіптік оқытуды ұйымдастыру ұйым персоналын басқарудың негізгі функцияларының біріне айналды. Персоналдың әр түрлі санаттарын оқыту қажеттілігін жүйелі талдау компания мүдделеріне ең тиімді болатын оқыту формасы мен әдісін таңдау үшін қажетті. Бұл талдау компанияның стратегиялық мақсаттарына және жеке бөлімшелер алдында тұрған міндеттерге сүйене отырып, жүргізілуі тиіс. Егер мұндай жұмыстар жүргізілмесе, персоналдың әр түрлі санаттарын оқыту бағдарламасын таңдау ұйымдастырылмаған күйде болады.

Ұйымның кадрларды оқытуға деген қажеттіліктері жалпы өндірістік мақсаттарға және жұмыс күшін жоспарлау саясатына сәйкес кадрлар бойынша мамандармен немесе оқыту бөлімімен талдануы қажет. Осы тұрғыда сызықтық менеджерлермен кеңесуден кейін барлық бөлімшелер бойынша нақты жұмыскерлер тобын оқыту қажеттілігі анықта-

лады. Бұл жұмыс сондай-ақ оқытудың ұйымның өндірістік міндеттерінің орындалуына әсерін талдауды қамтуы тиіс [5].

Оқыту үрдісін ұйымдастыру үшін мамандар бірнеше сатыдан тұратын кешенді үздіксіз үрдісті білдіретін оқыту үлгісін қолданады (1 сурет).



1 сурет. Кадрларды кәсіптік оқыту жүйесінің үлгісі

Бірінші сатыда, айтып кеткендей, кадрларды дамытуға деген қажеттілік анықталады, ол үшін әдетте аттестациялау жүргізіледі және жеке дамыту жоспарлары әзірленеді.

Екінші сатыда оқытудың бюджеті құрылады. Кәсіпорынның кадрлық саясаты, негізінен білім беру саласындағы саясаты, оқытуға бөлінетін құралдардың көлеміне, сонымен қатар қаржыландырылатын оқыту түрлері мен әдістерін таңдауға үлкен әсер етеді.

Кез келген менеджер үшін уақыт негізгі ресурс болып табылады. Тіпті егер менеджер оқытуды өзі өткізбесе де, ол жұмыскерлерді дайындаудан бастап оқыту нәтижелерін және оның тиімділігін тексеруге дейінгі толық үдерісті басқаруы қажет. Кез келген басшының мақсаты – тиімді және дайындалған бөлімшелермен жұмыс жасау. Сондықтан оқытуды қамтамасыз етуге жұмсалатын уақыт босқа кетпейді және жұмыс кестесінде арнайы жоспарлануы қажет.

Кейбір ұйымдарда кадрды оқыту маңызды болып табылмайды. Сондықтан қиын кездерде оған бөлінетін ресурстар бірінші болып қысқартылады. Басшылықты оқытуға бөлінетін ресурстарды арттыруға көндірудің бір амалы оқытуға қайтарылмайтын уақыт ретінде емес, керісінше капиталға салым ретінде қарау. Мұндай тәсіл еңбек ресурстары бойынша маман Г.С. Беккер әзірлеген «адами капитал» түсінігімен сипатталады. Осыған сәйкес оқыту кез келген басқа бір инвестициялық жоба ретінде бағаланады.

Алайда іс жүзінде оқытуға кететін шығындар мен пайданы анықтау оңай емес. Оқыту құны мен оны нормалауды анықтайтын үлгілер өте күрделі. Дегенмен де оқытудың өзіне қаражат салу ретінде қараудың өзі ұйымның саясатына үлкен өзгерістер әкеледі. Осы тәсілді басшылыққа ала отырып, жұмыс беруші оқытуды үлкен үмітпен ұйымдастыратын және қаражатты осы үдеріске салудан максималды пайда күтетін болады. Сонда компания деңгейінде де, сондай-ақ жеке менеджерлер деңгейінде де барлық күш кадрлардың тұрақсыздығын қысқартуға, ұйым ішінде персоналдың мансабы дамуымен ынталандыруға бағытталатын болады. Басшылар оқыту шығындарының орнын толтыру, жұмыс күшінің тұрақсыздығымен байланысты шығындарды азайту, кадрларды таңдау және персоналда қажетті қабілеттер мен білімнің болуын бағалау сияқты мәселелерге үлкен қызығушылық танытуда.

Үшінші сатыда оқытудың мақсаттары анықталады. Оқыту мақсаттары ретінде мыналарды қарастыруға болады:

- өндіріс талаптары мен оның даму болашағын ескере отырып, кадрдың қажетті біліктілік деңгейін қолдау;
- кәсіпорынның кәсіптік әлеуетін сақтау және дамыту;
- кадрдың заманауи технологияны пайдалану білімі мен тәжірибесін тарату негізінде өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру;
- еңбек өнімділігінің өсуі мен өндірістің заманауи деңгейіне жетуді қамтамасыз ету үшін жұмыс орындарының инновациялық түрлендірілуін қолдау;
- еңбекті ынталандыру, жаңа оқыту бағдарламаларын, құралдары мен техникаларын пайдалану негізінде жұмыскерлердің кәсіби өсуі, өзін өзі жетілдіруі үшін жағдай жасау.

Төртінші сатыда бағдарламалардың мазмұны анықталады және оқыту әдістерін таңдау жүргізіледі.

Жеке жұмыскерлердің немесе қызметкерлер тобының қажеттіліктерін ескеретін оқыту бағдарламалары, әдетте, оқыту бойынша білікті мамандармен құрастырылады. Оқытуды өткізудің жалпы қағидалары сызықтық менеджерлерге жүктеледі.

Бесінші сатыда осы жұмыс оны орындаушы тұлғаға қандай талаптар қоятынын білу қажет. Сонымен қатар жұмысқа іріктеу және қабылдауға арналған персоналға қойылатын талаптар туралы да ұмытпау қажет. Одан бөлек, осы сатыда іріктеу сұхбаттасуы барысында жүргізілген жазбалар, жұмысты орындау туралы есептер немесе басқа да ақпараттар, сонымен қатар қызметкердің оқытуға деген қажеттілігі толық талданған біліктілік сауалнамаларының мәліметтері өте маңызды болуы мүмкін.

Міндеттерді алдын ала талдаудың негізінде жұмыс үдерісінң жақсарту мен дамытуды талап ететін нақты функцияларын немесе элементтерін анықтау қажет. Оқыту мақсаттары түпкілікті оқыту бағдарламасын жасау үшін негіз қалыптастырады, ал оның мазмұны оқу мақсаттарының санына байланысты болады.

Алтыншы сатыда оқыту нәтижесінде алған жаңа білімдер мен дағдылар бірінші сатыда анықталған даму қажеттіліктерімен салыстырылады және оқытудың тиімділігі бағаланады. Оқыту нәтижелеріне мақсаттарды құру, оқ жоспарларын жасау және оқыту барысын бақылау үдерістерінен тұратын оқытудың жүйелі үлгісіне менеджердің тікелей қатысуы да ықпал етеді. Алайда, сондай-ақ тағы бір аспектінің де маңызы зор: оқыту барысында алған дағдылар мен білімді іс жүзінде пайдалану үшін мүмкіндіктер жасалуы тиіс. Оқыту нәтижелерін тексеру барысында оқытудан өткен әрбір жұмыскерге өзінің күнделікті міндеттерін орындау барысында алған білімін пайдалану үшін жағдайлар қамтамасыз етілуі тиіс.

Кадрларды оқыту – кәсіптік білім алудың негізгі жолы, тәжірибелі басшылардың, оқытушылардың, мамндардың және т.б. басшылығымен білім, дағды және қабілеттерді игерудің ұйымдастырылған, жоспарлы және жүйелі іске асырылатын мақсатты үрдісі.

Жұмыс беруші және маманның көзқарастары тұрғысынан оқытудың мақсаттары әр түрлі. Жұмыс берушінің тұрғысынан үздіксіз оқытудың мақсаты мыналар: басқару кадрларын ұйымдастыру және қалыптастыру; мәселелерді түсіну, шешу дағдыарын игеру; кадрларды интеграциялау; кадрды икемді қалыптастыру; бейімдеу; жаңалықтарды енгізу. Жалдамалы жұмыскер тұрғысынан үздіксіз білім берудің мақсаттары мыналарды қамтиды: біліктілікті сәйкес деңгейде ұстап тұру және жетілдіру; кәсіби қызмет шеңберінен тыс салада кәсіби білім алу; фирма қызметіне әсер ететін өнімді жеткізушілер мен тұтынушылар, банктер мен басқа да ұйымдар туралы білім алу; өндірісті ұйымдастыру және жоспарлау саласындағы қабілеттерді дамыту.

Жалпы, кадрлық әлеует кез келген кәсіпорынның өз қызметін тиімді жүзеге асыруының маңызды факторларының бірі екендігін білеміз. Ал кадрлық әлеуеттің негізгі нысаны – кәсіпорын кадрлары. Кәсіпорынның стратегиясын жүзеге асыруда, алға қойылған мақсаттарға жетуде және өзі өмір сүріп отырған нарық сегментінде жетекшілікк жетуде кадрлар негізгі рөлді ойнайды. Сондықтан оларды оқытудың, қайта даярлаудың, бәсекеге қабілеттілігін арттырудың және жан-жақты білімін дамытудың маңызы қазіргі таңда артып отыр. Осы тұрғыда кадрларды тиімді оқыту

жүйесін ұйымдастыру кәсіпорынның кадрлық әлеуетін дамытудың негізі деп айта аламыз.

1. Пригожин А.И. *Методы развития организаций*. – М.: МЦФЭР, 2003.
2. Журавлев П.В. *Менеджмент персонала*. – М.: Экзамен, 2009.
3. Коул Дж. *Управление персоналом в современных организациях*. – М.: Вершина, 2009.
4. Кибанов А.Я. *Основы управления персоналом*. – М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Шекшня С.В. *Управление персоналом современной организаций*. – М.: Бизнес-школа Интел-Синтез, 2007.

Резюме

Сүлеймен А.Н. – магистрантка 2 курса по специальности 6М050700 –
Менеджмент, suleymen.aida@mail.ru

Научный руководитель: **Телагусова Э.О.** – к.э.н., старший преподаватель кафедры
экономические специальности КазНПУ имени Абая, eltel7@mail.ru

Эффективная система обучения как основа развития кадрового потенциала предприятия

Проблема обучения кадров предприятий в настоящее время приобретает для Казахстана особое значение. Это связано с тем, что работа в условиях рыночных отношений как правило предъявляет новые требования к уровню квалификации кадров, знаниям и навыкам работников. Требуется новые подходы к решению современных задач. В связи с этим в статье кадры рассмотрены как основной предмет предприятия, так же рассмотрено значимость обучения, переподготовки и повышения квалификации кадров. На основе общей практики предложена модель обучения кадров. Показаны преимущества соответствия кадров к современным требованиям рынка.

Ключевые слова: кадр, кадровый потенциал, профессиональное обучение, система обучения кадров, непрерывное обучение.

Summary

Suleimen Aida – 2th course master specialty of 6M050700 – Management,
suleymen.aida@mail.ru

Scientific supervisor: **Telagusova E.O.** – candidate of economic Sciences, senior lecturer
of chair Economics, KazNPU named after Abai. eltel7@mail.ru

Effective system training as basis development personnel potential enterprise

Problem training frame enterprises in present time acquires for Kazakhstan special value. This linked with those, what work in conditions market relations requires new requirement to level qualification frame, knowledge and skills workers. Required new approaches to decision modern tasks. In connection with this in article reviewed personnel as basic subject enterprise, so same reviewed significance training, retraining and increase qualifications frame. On basis total practice proposed model training frame. Showing advantage compliance frame to modern requirements market.

ШЫҒЫН, КӨЛЕМ ЖӘНЕ ПАЙДА АРАСЫНДАҒЫ ӘРЕКЕТТЕСТІКТІ БАҒАЛАУ – БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДІ ҚАБЫЛДАУДЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Сапар Д.Б. – *Абай атындағы ҚазҰПУ, 6М050700 – Менеджмент мамандығының 2 курс магистранты, danabolatkyzy1993@gmail.com*
Ғылыми жетекші: **Иманбердиев Б.Д.** – э.ғ.д., профессор, «Экономиалық мамандықтар» кафедрасының меңгерушісі

Басқарушылық шешімдерді негіздеу өнімді өндірудегі ұсталған шығын мен пайда көлемін зерттеу жолымен кәсіпорын қызметінің негізгі көрсеткіштері арасындағы байланысты зерделеуді талап етеді. Бұл көрсеткіштер арасындағы байланыс негізгі қаржылық қызмет моделін құру үшін жағдай туғызады. Сол арқылы операциялық талдау жүргізуге мүмкіндік береді. Шығындардың, өндіріс көлемі мен табыстың әрекеттестігін талдауды жүргізу барлық қажетті формулалардың пайдалануын ғана емес, сондай-ақ жағдайлардың мүмкін даму сценарийін әзірлеу мен олардың әкелуі мүмкін нәтижелерді есептеуді талап етеді. Түбегейлі талдау кәсіпорын алатын табыстың массасы мен динамикасын реттеу бойынша қаржы-шаруашылық қызметінің басымдығын нақты көрсету мүмкіндігін береді, тұрақты және ауыспалы шығындар, өткізу көлемі мен құны арасындағы оңтайлы пропорцияны анықтауға ықпал көрсетеді.

Түйінді сөздер: кәсіпорын қызметінің тиімділігі, талдамалы процедура, басқару, шығындар, маржиналды пайда, шығындардың құрылымы.

Басқарушылық есеп жүйесінде маңызды орынды, ең алдымен, шығындардың, өндіріс көлемінің және пайданың өзара байланысына талдау жүргізу негізінде басқарушылық шешімдерді қабылдау және негіздеумен байланысты сұрақтар алып отыр.

Шығындарды тұрақты және ауыспалы деп жіктеу теориясының дамуы оны тәжірибеде қолдану тұрғысынан директкостинг жүйесінің пайда болуына негіз қалыптастырған идеяның пайда болуы мен тиімді енуіне ықпал етті. Оның пайда болуы нақты тарихи жағдайлармен байланысты және батыстық компаниялардың көпшілігі дайын өнімді өткізумен байланысты қиындықтармен негізделді. 1928 жылға дейін өткізілмеген дайын өнімдердің қорлары толық көлемде өлшенген өзіндік құны бойынша бағаланды. Бірқатар американдық экономистердің ойынша, мұндай баға көпшіліктің ойынша пайданы жасанды түрде бұрмалануына алып келген. Тиімсіз тұрақты шығындарды анықтау үшін, олардың ойынша, келтірілген шығындардың қайтарымдылығын, яғни өндіріс

көлемінің шығындар және пайдалармен байланысын анықтау қажет болды.

Тұрақты және ауыспалы шығындар теориясының негізінде өндіріс көлемінің шекті нүктесі әдісі негізделген және маржиналдық табыс түсінігі қалыптастырылған болатын. Біздің терең сеніміміз бойынша, нақты осы «зиянсыздық талдауы» және «операциялық талдау» сияқты түсініктердің пайда болуына негіз болды.

Зиянсыздықты талдау немесе CVP-талдау (costs, volume, profit) әдісінің идеясын кейінірек американдық инженер У.Раутенштрах тереңінен зерттеген, ол оны бастысы жоспарлау әдісі ретінде қарастырған.

Талдаудың көптеген теориялық және тәжірибелік мәселелерінің шеңберін түсіну үшін, CVP-талдаудың мәнін қарастыру қажет. Осыған байланысты, отандық, сондай-ақ шетелдік ғалымдар қарастырған зиянсыздық талдауының анықтамалары қызығушылық тудырады [1].

И.Г.Кондратов былай дейді: «шығын-көлем-табыс» қатынастарын талдау бұйымның бағасы, өндіріс көлемі мен деңгейі, өнім бірлігіне тікелей шығындар, тұрақты шығындардың жалпы соммасы және аралас шығындар арасындағы өзара байланысты түсінуге көмектеседі». Сәйкесінше, егер талдау шығын, көлем және пайда сияқты маңызды сипаттамалар арасындағы өзара байланысты байқауға көмектессе, онда ол көптеген басқарушылық шешімдерді қабылдау үдерісінде негізгі фактор болып табылады.

А.Д. Шеремет, Т.В. Шишкова, О.Е. Николаева «шығын – көлем – пайда» талдауын негізінде шығындардың, табыстың, өндіріс көлемі мен пайданың өзара байланысы жатқан шығындардың тәртібін талдау ретінде қарастырған. Олар оны жоспарлау мен бақылаудың құралы ретінде қараған. Сонымен қатар, өзара байланыс қаржылық қызметтің негізгі үлгісін қалыптастырады, бұл менеджерге қысқа мерзімді жоспарлау мен баламалы шешімдерді бағалау кезінде құралдарды пайдалануға мүмкіндік береді [2].

Е.С. Стоянова «шығын-көлем-табыс» талдауын бизнестің қаржылық нәтижелерінің өндірістің/өткізудің шығындары мен көлеміне тәуелділігін қадағалап отыратын өзара байланысты талдау мәселелерін шешудің ең тиімді және дұрыс әдістеріне жатқызады [3].

Ч.Т. Хорнгрен, Дж.Фостер өз кітаптарында былай деп жазады: «Шығынның, өндіріс көлемі мен пайданың (CVP-талдау) әрекеттестігіне негізделетін басқарушылық шешімдер кей кездері зиянсыздық нүктесі ретінде түсіндіріледі» [4].

Айта кететін жайт, «шығын-көлем-табыс» талдауы – бұл тек қысқа мерзімді жоспарлау құралы ғана емес, ол сондай-ақ ұзақ мерзімді

жоспарлау жүйесінде де қолданыла алады. Бұл оның шеңберінде келесідей сұрақтарға шешім алумен байланысты мәселелер шешілетінімен негізделген: қанша өнім бірлігін шығару қажет, қанша жұмысшыны жалдау қажет, сату бағасын өзгерту қажет пе, жарнама шығындарын арттыру керек пе. Осылармен қатар, жаңа цехтің құрылысы немесе өндірістік жабдықтарды сатып алу, жұмыс орындарын сақтау сияқты ұзақ мерзімді жоспардағы шешімдер де негізделуі мүмкін. Осылайша, оның шеңберінде ағымдық мақсаттарға жету ғана емес, сонымен қатар жаһандық стратегиялық мақсаттарды шешілуі де ықтимал, бұл әр түрлі мәселелерге жүйелі және кешенді әдістердің қолданылуын білдіреді.

Шығындардың, көлем мен пайданың өзара байланысына талдауды жүргізу келесі үлгінің құрылуын білдіреді:

Z ауыспалы + Z тұрақты \rightarrow Өндіріс көлемі \rightarrow Пайда

Операциялық талдаудың маңызды көрсеткіштерінің қатарына мыналар жатқызылады: маржиналды табыс (маржиналды пайда), маржиналды табыс коэффициенті, зиянсыздық нүктесі, қауіпсіздік шегі, операциялық тұтқаның әсер ету күші. Олардың тізімі қысқартылуы немесе кеңейтілуі мүмкін, ал көрсеткіштердің өзі түрлендірілуі мүмкін. Олардың әрбірін түбегейлі қарастырайық (1 кесте).

Шығындардың, өндіріс көлемі мен табыстың әрекеттестігін талдау барысында қолданылатын негізгі көрсеткіштерді есептеу мен тағайындаудың тәртібі.

Көрсеткіш	Есептеу механизмдері	Тағайындалуы
Маржиналды табыс – MT (profit margin)	$MT = N - Z_{\text{ауыспалы}}$ (N -өткізуден алынған түсім $Z_{\text{ауыспалы}}$ – ауыспалы шығын)	Шығындардың, өндіріс көлемі мен табыстың әрекеттестігін талдау барысындағы негізгі бағалау көрсеткіші
Шекті маржиналды табыс, өнім бірлігін жабу – $Шк_{MT}$ (profit per unit)	$Шк_{MT} = MT / V = P - Z_{\text{ауыспалы}} / \text{бірлік}$ (V -өндірілген өнімнің көлем бірлігі; P – өнімнің бағасы; $Z_{\text{ауыспалы}} / \text{бірлік}$ – салыстырмалы ауыспалы шығын).	Шығындардың, өндіріс көлемі мен табыстың әрекеттестігін талдау барысында таңдалатын нұсқалардың нәтижелілігін бағалаудың қамтамасыз етеді
Маржиналды табыс коэффициенті, маржиналды табыс нормасы немесе жабу коэффициенті (дәрежесі) – K_{MT} (contribution margin ratio)	$K_{MT} = MT / N$	Өткізу көлемінің маржиналды және таза табыстың шамасына әсерін өлшейді. Коэффициент жоғары болған сайын, ұйымның тұрақты шығындарды жабуға үлесі соншалықты жоғары болады.

Зиянсыздық нүктесі – q (break-even point)	$Q = Z_{\text{тұрақты}} / (P - Z_{\text{ауыспалы/бірлік}})$ <p>$Z_{\text{тұрақты}}$ – тұрақты шығындар</p>	Бірқатар басқарушылық шешімдердің қабылдануын қамтамасыз етеді. Негізінен әр түрлі шаруашылық жағдайларда максатты табыс массасын жоспарлау мен оңтайлы әрекет бағыттарын таңдау кезінде қолданылады.
Қаржылық тұрақтылық қоры – K_T (safety margin)	$K_T \text{ (Ақшалай көріністе)} = N_{\text{нә}} - N_{\text{сын}}$ <p>$N_{\text{нә}}$ – өнімді өндіруден нақты табыс нәтижесі; $N_{\text{сын}}$ – сын нүктесіндегі өнімді өндіруден түскен табыс K_T (пайызбен) = $[K_o = (\text{ақша түрінде}) / N_{\text{нә}}] * 100$</p>	Фирма үшін шығынсыз өткізуден табыстың максималды төмендеу нүктесін орнату үшін. Фирма зиянсыз болатын шекте табыс пайызын төмендету мүмкіндіктерін анықтау үшін. Өндірілетін өнім бірлігін шектеудің қауіпсіз шегін есептеу үшін.
Операциялық тұтқаның әсер ету күші (ОТӘК)	$\text{ОТӘК} = \text{МТ} / \text{П}$ <p>П - пайда</p>	Өндірістік тұтқа менеджерлерге шығын мен табысты басқарудың оңтайлы стратегиясын таңдауға көмектесетін көрсеткіш ретінде көрсетіледі.

Тұрақты шығындар мен өзгермейтін ауыспалы шығыстардың өсуі кезінде маржиналды табыстың шамасы өзгермейді, ал табыс тұрақты шығындардың өсу шамасындай қысқарады.

Маржиналды табысты есептеу алгоритмі 1 сызбада көрсетілген:

Нақты өнім түріне босату бағасын анықтау	Өнімді өткізуге кететін тұрақты және ауыспалы шығындардың соммасын анықтау	Өткізілге өнім бірлігінің өзіндік құнын анықтау	Өнімнің босату бағасы мен өзіндік құны арасындағы айырмашылық ретінде маржиналды табысты анықтау
1 саты	2 саты	3 саты	4 саты

Маржиналды табыс қорытынды қаржылық нәтиже сияқты өнімнің өзіндік құнын басқаруда маңызды орынға ие. Олар осы көрсеткіштердің өнім бағасына, шығарылатын өнімнің құрылымына, ауыспалы және тұрақты шығындардың шамасына тәуелділігін көрсетеді.

Маржиналдык табыстың әр түрлі нұсқалары үшін келесі стратегия түрлерін бөліп көрсетуге болады: 2 кесте.

Көрсеткіштің мәні	Стратегия
Теріс салым (өнім тікелей ауыспалы шығындардың орнын толтырмайды)	Өндірісті тоқтату: сатуды тоқтату; сәйкес өндірістік қуаттарды сату мүмкіндіктерін зерттеу. Бағаны зерттеу: бағаны көтеру бойынша нарықтың әлеуеті; шығындарды азайту бағдарламасын әзірлеу; компания табысына оң салымға кепілдік беру үшін шығындарды төмендету мүмкіндігінің деңгейі жеткілікті болып табылады ма, сондай-ақ тауардың тұтынылатын қасиеттері деңгейін сақтап қалуға болады ма.
Өнім ауыспалы шығындар мен тұрақты шығындардың тек аз бөлігінің ғана орнын толтырады	Өзіндік құн, бәсекеге қабілеттілік және болашақта қажетті инвестициялар құрылымына талдау жүргізу орынды болып табылады. Осы мақсатпен келесі сұрақтардың жауабын табу қажет: маржиналды табысы жоғары өнімдерге инвестициялардың қажеттілігімен дауласу бәсекесіне қабілеттілігін сақтап қалу үшін қаржылық құралдарға қажеттіліктер болады ма (егер иә болса, онда өнім өндірісін біртіндеп тоқтату мүмкін); маржиналды табыс осы тауарлармен тікелей байланысты тұрақты шығындардың орнын толтырады ма (егер жоқ болса, онда шығындарды азайту мүмкіндігін немесе болашақ өсуге инвестиция салуды зерттеу қажет); маржиналды табысты арттыру үшін нарықтық бағаны көтеру мүмкін бе (егер ия болса, онда барлық тауарлық топ бойынша бағалар құралына ерекше назар аудара отырып, дереу бағаны көтеру қажет).
Өнім өзіндік тікелей ауыспалы шығындарды және жалпы тұрақты шығындардың көп бөлігінің орнын толтырады	Сату мен пайданы арттыру үшін өнімнің өсуін ынталандыру қажет. Осы мақсатпен мыналар қажет: сатып алушылар үшін тұтынушылық бағалылығын арттыру есебінен бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін өнімге бар инвестицияны шоғырландыру қажет; сатуды арттыру үшін бар қаражатты маркетинг құралдарына салу қажет; жаңа өндірістік қуаттарға қажеттіліктерді зерттеу керек.

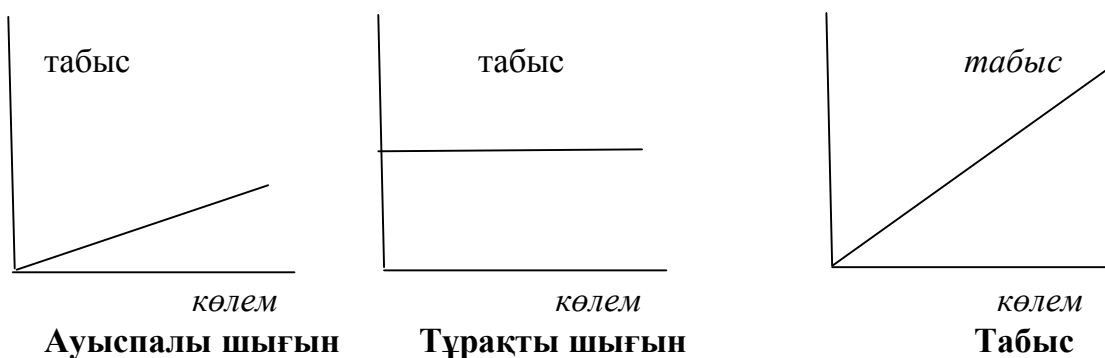
Зиянсыздық – бұл бизнестің не табыс, не зиян әкелмейтін жағдайы. Шекті нүкте немесе «өлі нүкте» әрбір нақты жағдай үшін зиянсыз қызметті қамтамасыз ететін шығару көлемін анықтайды. Шекті нүкте тұжырымдамасы бар баламалар арасынан қызметтер бағытын таңдау кезінде қолданылады. Шекті нүкте шамасы ең тқмен нұсқа ең тиімдісі болып саналады.

Нөлдік табыс нүктесінің негізінде тұрақты шығындардың шекті шамасының мәнін, шекті өткізу бағасын, маржиналды табыстың минималды деңгейін, күтілетін пайданың берілген соммасы үшін жоспарлы көлемді, өндірістің әр түрлі нұсқаларында бірдей табыс әкелетін сату көлемін табуға болады [5].

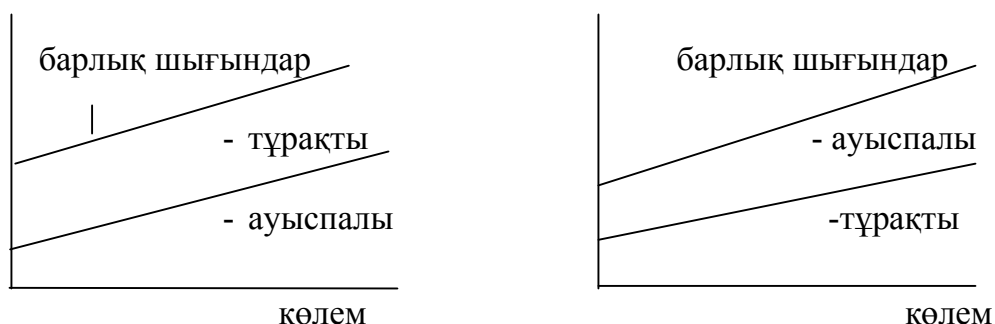
Графиктегі зиянсыздық нүктесі – бұл мәндері бойынша тұрғызылған тікелей шығындар мен түсімнің қиылысу нүктесі. Біздің есептеріміздің жекелеген элементтерін график түрінде көрсетейік (1 суретті қараңыз).

Екі тәсілді пайдалана отырып, ауыспалы және тұрақты шығындардың жекелеген графиктерін тұрғызайық (2 сурет).

Ескере кететін жайт, тұрақты шығындардың сызығын көрсететін график (1 сурет) бухгалтерлер үшін ең ыңғайлы, себебі онда маржиналды табыстың көлемі айқын көрініп тұр. Түсім сызығы және ауыспалы шығындар сызығы нөлдік нүктеден шығып тұр және тік сызықтар арасындағы қашықтық кез келген көлемдегі маржиналды табысты береді.



1 сурет. Шекті нүктені табудың графикалық әдісінің элементтері



2 сурет. Ауыспалы және тұрақты шығындардың жиынтығы

Әр түрлі өндіріс деңгейлерінде зиянсыздық нүктесінің графиктік сызбасы кәсіпорын өз пайдасын максималды немесе шығындарын минималдандыратын пайдалылық диапазонын анықтауға мүмкіндік береді.

Графиктер бірқатар жағдайларда қолданылуы мүмкін. олардың негізгі мақсаты – жалпы табыстар тек жалпы шығындар соммасын жабатын өндіріс объектілері туралы менеджерлерге ақпарат беру болып табылады. Зиянсыздық графигі сонымен қатар соңғы табыстар бойынша бірқатар есептерді білдіретін құрал ретінде қарастырылуы мүмкін (басқаша айтқанда, графикті өндірістің әр түрі көлемдерінде табысты анықтау мен бағалау үшін шығындардың берілген диапозонында қолдануға болады). Зиянсыздық нүктесі туралы ақпарат алдағы кезеңде пайда алу мүмкіндігін анықтау үшін де пайдалы.

«Шығын – көлем – пайда» графигі өнімнің бірнеше түрі үшін жеке-жеке, сондай-ақ барлығы үшін ортақ тұрғызылуы мүмкін. Өнімнің әрбір түрі үшін тұрғызылған графиктер біршама көп ақпарат береді, бірақ көп өнімді өндіріс жағдайында қолданылу аясы шектеулі, себебі жанама шығындарды (оның ішінде ауыспалы және тұрақты бөлу мәселесі бар.

«Шығын – көлем – пайда» графигі біршама түпкілікті тұрғызылуы мүмкін, ол үшін ауыспалы және тұрақты шығындарды жеке құраушыларға бөлу қажет. Айталық, ауыспалы шығындардың құрамында тікелей материалдар шығындарын, тікелей еңбек шығындарын, ауыспалы өндірістік үстеме шығындарын, ауыспалы өндірістік емес шығындарды бөліп көрсетуге болады. Тұрақты шығындар тұрақты өндірістік шығындар, тұрақты басқарушылық және коммерциялық шығындар болуы мүмкін. Дәл осылай пайданы да бөлуге болады: салықты тқлеуге кететін пайданың бөлігі, резервтік капиталға аударымдар, дивидендтерді төлеуге кететін пайда және бөлінбеген пайда.

В.Ф. Палий, В.В. Рэй шекті нүктенің келесі кемшіліктерін бөліп көрсетеді [6]:

- бұл әдіс жанама шығындарды қатыстыру мәселесін толығымен шешпейді;

- іс жүзінде өндіріс көлемі мен табысқа қатысты шығындарды тұрақты және ауыспалы элементтерге бөлу қиын. Шығындар элементтерінің мәні анықталғанға дейін оның қасиеттерінің өзгеруі (тұрақты шығындар ауыспалыларға айналуы немесе керісінше) ықтимал;

- бұл әдіс ұзақ мерзімді кезеңге бағаны орнатуға әкімшілікке еш көмектеспейді, себебі тек ауыспалы шығындардың ғана емес, сондай-ақ өндіріс барысында қолданылатын негізгі құралдарды іске қосу үшін қажетті тұрақты шығындардың да орнын толтыру қажет.

Сонымен қатар оның келесі артықшылықтарын айтуға болады:

- әкімшілікке шығындарды бақылауға және жоспарлауға көмектеседі және қағидаларды тиімді пайдалануға ықпал етеді: шығындардың пайда

болу орталықтары және шығындардың пайда болуына жауапты орталықтар;

- рентабельділік шегінің көмегімен шығындардың өтелімділік кезеңі анықталады. Рентабельділік шегі аз болған сайын, шығындардың өтелімділігі де жылдам болады және керісінше, рентабельділіктің жоғары шегі шығындардың өтелімділігін тежейді.

Маржиналды табыс нормасын операциялық талдау шеңберінде пайдалану өндіріс көлемінің өзгерісіне жылдам жауап беруге және басқарушылық шешімдер қабылдау үдерісінде күтілетін табысты болжауға мүмкіндік береді.

Шығындарды жедел басқару үшін операциялық тұтқаның мәнінің де маңызы бар. Оның әсері өткізуден түскен пайданың кез келген өзгерісі пайданың одан да үлкен өзгерісін тудырудан көрінеді.

Операциялық тұтқаның әсер ету күші белгілі бір сату көлемі үшін есептеледі және қорсыйымдылығының орташа салалық деңгейіне тәуелді болады. Осыған байланысты, тұрақты табысы үлесі төмен кәсіпорындар үшін зиянсыз сауданы қамтамасыз ету тұрақты табысы жоғары кәсіпорындармен салыстырғанда тауарлардың аз өндірілуін талап етеді. Өндірістік қорлары басым кәсіпорындар үшін операциялық тұтқаның үлкен күші экономикалық тұрақсыздық жағдайында едәуір қауіп тудырады, төлем қабілетті сұраныстың және инфляцияның құлауы пайданың әрбір пайызға төмендеуі табыстың құлауына және кәсіпорынның шығындар аймағына енуіне айналады.

Кәсіпорын үшін қауіпсіздік аймағын анықтау маңызды. Бұл шама төмен болған сайын, осы тауарды өндіру мен сатудың тәуекелі соншалықты жоғары болады. Қауіпсіздік шамасының деңгейін білу сату болжамдарын жасауда маңызды, себебі ол әрқашан қателіктердің орын алуына жол береді. Егер қателік қауіпсіздік шегінен жоғары болса, онда кәсіпорын болжамдарындағы пайданы алмауы, сондай-ақ шығынды болуы ықтимал.

Беріктік қоры жоғары болған сайын, кәсіпорын соншалықты тұрақты болады, өндіріс және өткізу көлемінің ауытқуларынан шығынға ұшырау ықтималдығы да соншалықты төмен. Егер кәсіпорында қаржылық беріктігінің қоры:

- 10% жоғары болса;
- жалпы тұрақты шығындардың жалпы соммасының шекті шамасында операциялық тұтқаның әсер ету мәні жағымды болса;
- активтердің экономикалық рентабельділігінің жоғары деңгейі болса, онда бұл кәсіпорын инвесторлар, кредиторлар, сақтандыру қоғамдары

және экономикалық қызметтің басқа да субъектілері үшін тартымды болады.[7]

Шығындардың, өнідіріс көлемі мен табыстың әрекеттестігін талдауды жүргізу барлық қажетті формулалардың пайдалануын ғана емес, сондай-ақ жағдайлардың мүмкін даму сценарийін әзірлеу мен олардың әкелуі мүмкін нәтижелерді есептеуді талап етеді. Мысалы, кәсіпорынның дамуын болжау кезінде келесі стратегиялардың көрсетілуі мүмкін:

- өткізу бағасын арттыру;
- ауыспалы шығындарды төмендету;
- тұрақт шығындарды төмендету;
- өндіру және өткізу көлемін арттыру;
- аталған кез келген стратегиялардың үйлесімі.

Түбегейлі талдау кәсіпорынның алынатын табыстың массасы мен динамикасын реттеу бойынша қаржылық-шаруашылық қызметінің басымдығын нақты көрсету мүмкіндігін береді, тұрақты және ауыспалы шығындар, өткізу көлемі мен құны арасындағы оңтайлы пропорцияны анықтауға ықпал етеді.

1. Сатубалдин С.С. *Учет затрат на производство в промышленности США.* – М.: Финансы, 2010.

2. Батрик Р. *Техника принятия эффективных управленческих решений* / Р.Батрик: пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – Питер, 2006.-416с.

3. Кондратова И.Г. *Основы управленческого учета.* – М.: Финансы и статистика, 2011.

4. *Управленческий учет* Под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ФБК-Пресс, 2009.

5. Стоянова Е.С. *Финансовый менеджмент.* – М.: Перспектива, 2013.

6. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. *Бухгалтерский учет: управленческий аспект.* – М.: Финансы и статистика, 2005.

7. Палий В.Ф., Рэй В.В. *Управленческие решения: разработка и выбор.* – М.: Инфра-М, 2011.

Резюме

Сапар Д.Б. – магистрантка 2 курса по специальности 6М050700 – Менеджмент, КазНПУ имени Абая. danabolatkyzy1993@gmail.com

Научный руководитель: **Иманбердиев Б.Д.** – д.э.н., профессор, заведующий кафедры «Экономические специальности»

Оценка взаимосвязи затрат, объема и прибыли как основа принятия управленческих решений

Обоснование управленческих решений требует изучения взаимосвязей основных показателей деятельности предприятия путем исследования объемов производства продукции с издержками и прибылью. Взаимосвязь этих показателей позволяет создать основную модель финансовой деятельности, благодаря чему становится возможным проведение операционного анализа. Осуществление анализа взаимо-

связи затрат, объема и прибыли требует не только широкого использования всех необходимых формул, но и умения на основе расчетов делать правильные выводы, а также разрабатывать возможные сценарии развития событий и просчитывать результаты, к которым они могут привести. Подобное распределение дает возможность четко очертить приоритет в финансово-хозяйственной деятельности предприятия по регулированию массы и динамики получаемой прибыли, способствует выявлению оптимальных пропорций между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом реализации.

Ключевые слова: эффективность деятельности предприятия, аналитические процедуры, управление, затраты, маргинальная прибыль, структура затрат.

Summary

Sapar D.B. – 2th course master specialty of 6M050700 of Management,
danabolatkyzy1993@gmail.com

Scientific supervisor: **Imanberdiev B.D.** doctor of economic Sciences doctor of economic Sciences, Professor KazNPU named after Abai

Assessment of the relationship of costs, volume and profit as a basis for management decision-making

Rationale for management decisions requires the study of the relationships of key performance indicators of the enterprise by analyzing the volume of production with costs and profits. The relationship of these parameters to create a basic model of financial performance, thereby making it possible to conduct operational analysis. Implementation of cost analysis correlation, volume and profit not only requires extensive use of all the necessary formulas and calculations based on the ability to draw the right conclusions and to develop possible scenarios and calculate the results to which they may lead. This distribution makes it possible to clearly define the priority in financial and economic activity of the enterprise for the management of weight and dynamics of the profits, it helps to identify the optimal proportions between the variable and fixed costs, price and sales volume.

Keywords: efficiency of the enterprise, analytical procedures, management, cost, profit margin, the cost structure.

УДК 005.95/.96(574)

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Жуматаева Г.Е. – магистрант 2 курса по специальности 6M050700 –
Менеджмент КазНПУ им. Абая, gaziza_zhumataeva@mail.ru
Научный руководитель: **Кошкарбаев К.У.** – д.э.н., доцент, КазНПУ
имени Абая, kainur77@mail.ru

В статье рассматриваются понятие организационная структура, основные типы организационной структуры системы управления персоналом, выделяются фак-

торы, определяющие особенности структуры системы управления персоналом организации. Раскрывается вопрос формирования организационной структуры системы управления персоналом. Организационная структура предприятия является основным механизмом управления и позволяет наиболее эффективно достигать цели. Анализ и изменение организационной структуры необходимы в современных рыночных условиях для успешного функционирования любого предприятия, при этом организационную структуру отражает схема управления предприятия, а также штатное расписание предприятия. Правильное распределение функций между подразделениями и сотрудниками предприятия представляет собой основу для достижения поставленных целей. Управление в организации осуществляется посредством ее структуры. Выбор общей структуры организации – это решение, относящееся к стратегическому планированию, и основывается оно на стратегии организации. Организационная структура – наиболее важный механизм управления. Она дает возможность реализовать совокупность функций, процессов и операций, необходимых для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: система управления персоналом, организационная структура, линейная организационная структура, функциональная организационная структура, матричная организационная структура.

Организационная структура системы управления персоналом – совокупность взаимосвязанных подразделений системы управления персоналом и должностных лиц. Подразделения – носители функций управления персоналом – могут рассматриваться в широком смысле как служба управления персоналом. Конкретное место и роль указанной службы в общей системе управления организацией определяются местом и ролью каждого специализированного подразделения по управлению персоналом и организационным статусом его непосредственного руководителя.

Оргструктура как упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов предполагает некоторый порядок соподчинения, который реализуется через иерархический принцип построения, обеспечивающий многоступенчатость соподчинения частей целому [1].

Функция организации – то, что она делает, – диктуется ее стратегией. Ее форма, структура должны быть такими, чтобы обеспечивать и облегчать осуществление стратегии. Структура организации влияет на ряд параметров [2]:

- издержки производства. Если производство товара или услуги требует множества операций или трудовых процессов, то структура производства, скорее всего будет сложной, а управление – дорогостоящим. Это особенно заметно, когда процессы производства значительно отличаются по характеру и уровню сложности навыков на различных стадиях производства;

- скорость выполнения работ. Чем сложнее структура, тем, как правило, медленнее темпы работ, и тем медленнее продвигается продукт внутри компании;

- способ удовлетворения потребностей покупателей. Для того чтобы надежно защитить покупателей, иногда необходимы крупные, сложные, тщательно контролируемые структуры;

- характер поведения людей. Все структуры, как правило, стимулируют элемент внутренней конкуренции; это, могут быть конкуренция за ресурсы или соперничество вокруг результатов работы. Структуры влияют на политику организации, на мысли, чувства и поведение.

Таким образом, организационная структура управления предприятием представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов системы управления, состав, взаиморасположение и степень устойчивости отношений которых обеспечивает целенаправленное функционирование и развитие ее как единого целого.

В самом общем виде можно выделить четыре группы факторов, которые необходимо учитывать при создании проекта организационной структуры:

1) внешняя среда и инфраструктура, в которой действует организация;

2) технология работ и тип совместной деятельности;

3) особенности персонала и корпоративной культуры;

4) прототипы и уже существующие, и показавшие себя эффективными организационные структуры аналогичных организаций.

Исходными данными для построения организационной структуры управления являются:

- расчет числа уровней управления;

- расчет численности персонала;

- типовые структуры управления.

Элементарная организационная структура управления персоналом отражает двухуровневое руководство, которое может существовать в небольших организациях или в различных отделениях и филиалах крупных организаций. При такой структуре управления персоналом выделяются верхний уровень (руководитель) и нижний уровень (исполнитель). Для элементарных организационных структур характерно то, что они позволяют работникам быстро принимать решения, оперативно реагировать на изменения во внешней среде и обеспечивать неформальный подход к мотивированию и контролю за деятельностью персонала. Это, несомненно, дает организации определенные преимущества. В то

же время элементарные оргструктуры открывают простор для волюнтаризма руководителя и сосредоточивают его внимание на текущих делах, не давая возможности заниматься решением стратегических вопросов [3].

Линейная организационная структура управления персоналом предполагает относительную автономность в работе и в целом характеризуется простой одномерностью связей (только вертикальные связи), возможностью самоуправления. Поэтому она широко используется при организации работ в низовых производственных звеньях. Такой подход к группированию работников применяется в случае, когда выполняемые функции однотипны, а кадры не дифференцируются по специальностям. В средних и крупных организациях линейное деление дает эффект, как правило, на нижних уровнях иерархии (в группах, бригадах, звеньях). Как только работы начинают специализироваться, возникает необходимость перехода к другим типам организационных структур [4].

Функциональная организационная структура формируется там, где появляются функциональное разделение труда и функциональная специализация. Это наиболее часто встречающийся тип организационной структуры. Как только отдельные функции (например, планирование поступления специалистов, оплата труда и тарифная политика, социальное развитие) получают организационное закрепление, сразу складывается организационная структура управления персоналом, увязывающая эти подразделения в единое целое и устанавливающая связи подчинения. Функциональные организационные структуры управления персоналом позволяют высшему руководству сосредоточиться на стратегических вопросах, создают благоприятные условия для достижения высокой эффективности за счет специализации. К их недостаткам относится то, что они способствуют возникновению своеобразных организационных перегородок между сгруппированными работами, а также развитию преимущественно вертикальных связей, которые требуют создания дополнительных координирующих органов.

Матричная организационная структура управления персоналом создает условия для того, чтобы работники чувствовали большее удовлетворение от работы. Однако использование групп как элемента матричного построения организации, кроме позитивных сторон, имеет и недостатки. Группы чаще всего не являются устойчивыми образованиями, а их интенсивное использование практически лишает членов группы своего постоянного рабочего места. Кроме того, в таких группах кадровикам и менеджерам трудно заниматься развитием персонала, а

частая смена руководителей и специалистов приводит к потере контроля.

Структурное местоположение кадровой службы зависит от степени развития и особенностей организации [5].

Вариант 1: кадровая служба структурно подчинена руководителю по администрированию. Основная посылка этого варианта состоит в сосредоточении всех центральных координирующих служб в одной функциональной подсистеме. Выполнение задач службой персонала рассматривается в рамках его роли как штабного подразделения.

Вариант 2: служба управления персоналом в качестве штабного отдела структурно подчинена общему руководству организации.

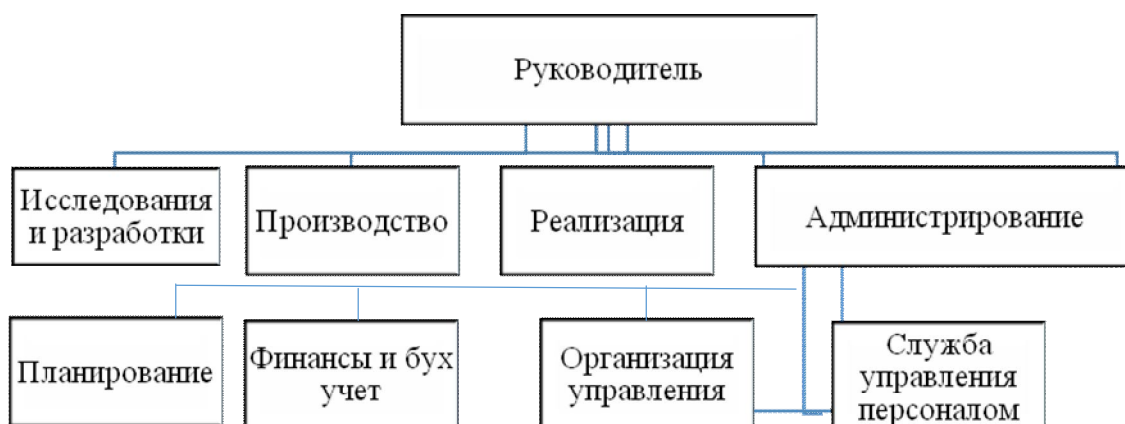


Рисунок 1 – схема организационной структуры, где служба управления персоналом подчинена администрации [6]

Преимуществом второго варианта является близость ко всем сферам руководства организации. Наиболее целесообразна такая структура для небольших организаций на начальных этапах их развития, когда руководство еще четко не определило статус кадровой службы. Однако следует исключить при таком варианте опасность множественной подчиненности противоречивым указаниям.

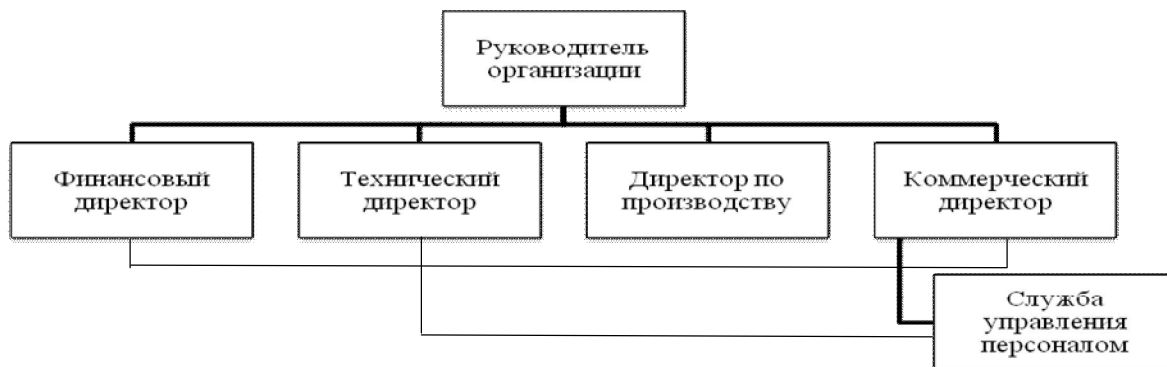


Рисунок 2 – схема организационной структуры, где служба управления персоналом подчинена общему руководству компании [6]

Вариант 3: кадровая служба в качестве штабного органа структурно подчинена высшему руководству. Данный вариант наиболее приемлем на начальных этапах развития организации, когда первый руководитель пытается таким образом поднять статус и роль кадровой службы, хотя иерархический уровень заместителей руководителя еще не готов к восприятию отдела персонала как подразделения, равнозначного второму уровню управления.



Рисунок 3 – схема организационной структуры, где служба управления персоналом подчинена руководителю организации [6]

Вариант 4: Служба управления персоналом организационно включена в руководство организацией. Данный вариант можно рассматривать как наиболее типичный для достаточно развитых фирм с выделением сферы управления персоналом в качестве равнозначной подсистемы управления в ряду остальных подсистем управления.



Рисунок 4 – схема организационной структуры, где служба управления персоналом включена в руководство организации [6]

Формирование организационной структуры системы управления персоналом включает следующие этапы:

- структуризация целей системы управления персоналом;
- определение состава функций управления, позволяющих реализовать цели системы;

- формирование состава подсистем оргструктуры;
- установление связей между подсистемами оргструктуры;
- определение прав и ответственности подсистем;
- расчет трудоемкости функций и численности подсистем;
- построение конфигурации оргструктуры.

Заключение. Хотелось бы сделать вывод, что роль и организационный статус службы управления персоналом во многом определяются уровнем организационного и финансового состояния, возможностями потенциального развития организации, а также позицией ее руководства по отношению к кадровой службе. При этом организационно-правовая форма компании оказывает меньшее воздействие на статус системы управления персоналом, чем остальные перечисленные выше факторы. Однако организационно-правовая форма влияет на особенности построения системы управления персоналом.

Выбор той или иной организационной структуры управления персоналом зависит от целого ряда факторов. Наиболее существенными по значимости среди них являются: размер и степень разнообразия деятельности; организационно-правовая форма организации; техника и технология; отношение к организации со стороны руководителей и сотрудников; динамизм внутренней среды; стратегия управления персоналом [7].

Организационная структура управления персоналом должна соответствовать размеру организации и не быть более сложной, чем производственная система. Обычно влияние размера организации на структуру управления персоналом проявляется в виде увеличения числа уровней иерархии управления кадрами. Так, если организация маленькая и руководитель может единолично управлять деятельностью персонала, то применяется элементарная организационная структура. Если же число сотрудников увеличивается или возникают отдельные специализированные виды деятельности, то появляется промежуточный уровень в управлении персоналом и применяется линейная или функциональная структура. Дальнейший рост организации может привести к возникновению новых уровней в иерархии управления, вследствие чего структура управления персоналом также будет усложняться [8].

Точно такие же изменения вызывает и организационно-правовая форма организации: чем она сложнее, тем больше уровней и подразделений имеет организационная структура управления персоналом. Число структурных единиц и их взаимное расположение в иерархии управления также зависят от того, какая техника и технология используются в организации. Нет сомнения, что организационная структура управления

персоналом должна быть построена таким образом, чтобы успешно проводить технико-технологическое и соответствующее кадровое обновление.

1. Лукичева Л.И. *Управление организацией: Учебное пособие.* – М.: Омега-Л, 2006.
2. Коленсо М. *Стратегия кайзен для успешных организационных перемен: Пер. с англ.* – М.: Инфра-М, 2005.
3. Зайцева Ю.Н. *Проект повышения эффективности деятельности управленческого персонала. // Управление развитием персонала.* – 2010.
4. Абчук В.А. *Система управления организацией: учебное пособие для вузов* – СПб.: Перспектива, 2010. – 335 с.
5. Веснин В.Р. *Теория организации. Учебник ТК Велби: Проспект, 2008.*
6. Козак Н.Н. *Управление персоналом. Издательские решения.*
7. Травин В.В., Дятлов В.А. *Менеджмент персонала предприятия [Электронный ресурс] / – Режим доступа к статье: [http://www. smartcat.ru/Personnel /MenedzhmentPersonalPredpriyatiya.shtml](http://www.smartcat.ru/Personnel/MenedzhmentPersonalPredpriyatiya.shtml)*
8. Кибанов, А.Я. *Основы управления персоналом: учеб. / А.Я. Кибанов.* – М.: ИНФРА-М, 2011.

Түйіндеме

Жуматаева Ғ.Е. – Абай атындағы ҚазҰПУ 6М050700 – *Менеджмент мамандығының 2 курс магистранты*

Ғылыми жетекші: **Кошкарбаев К.У.** – э.ғ.д., Абай атындағы ҚазҰПУ, экономикалық мамандықтар кафедрасының доценті, kainur77@mail.ru

Қызметкерлерді басқару жүйесінің ұйымдық құрылымы

Мақалада ұйымдық құрылым ұғымы, қызметкерлерді басқару жүйесінің ұйымдық құрылымының негізгі түрлері қарастырылады, ұйым қызметкерлерін басқару жүйесі құрылымының негізгі ерекшеліктерін анықтайтын факторлар атап көрсетіледі. Қызметкерлерді басқару жүйесінің ұйымдық құрылымын қалыптастыру мәселесі ашылып жазылған. Кәсіпорынның ұйымдық құрылымы басқарудың негізгі тетігі болып табылады және мақсаттарға нәтижелі түрде қол жеткізуге мүмкіндік береді. Ұйымдық құрылымды талдау және өзгерту заманауи нарықтық жағдайда кез келген кәсіпорынның табысты жұмыс істеуі үшін қажет, оған қоса кәсіпорынның басқару сызбасы, сондай-ақ, кәсіпорынның штат кестесі ұйымдық құрылымды көрсетеді. Кәсіпорынның бөлімшелері мен қызметкерлері арасында қызметтерді дұрыс бөлу алға қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін негіз болады. Ұйым ішінде басқару оның құрылымы арқылы жүзеге асырылады. Ортақ ұйым құрылымын тандау – стратегиялық жоспарлауға қатысты шешім болып табылады, және ол ұйым стратегиясына негізделеді. Ұйымдық құрылым – ең маңызды басқару тетігі. Ол алға қойылған мақсаттарға қол жеткізуге қажетті қызметтер, үдерістер және операциялар жиынтығын жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: қызметкерлерді басқару жүйесі, ұйымдық құрылым, желілік ұйымдық құрылым, атқарымдық ұйымдық құрылым, қалыптамалық ұйымдық құрылым.

Summary

Zhumatayeva G.Y. – 2th course master specialty of 6M050700 – Management, KazNPU named after Abai

Koshkarbayev K. U. – doctor of economic Sciences, doctor of Economics, associate Professor of chair Economics, KazNPU named after Abai kainur77@mail.ru.

Organizational structure of the personnel management system

In an article a concept of the organizational structure, the main types of an organizational structure of a personnel management system are considered, the factors determining features of structure of a personnel management system of the organization are allocated. The question of forming of an organizational structure of a personnel management system reveals. The organizational structure of the entity is the main controlling mechanism and allows to achieve the objectives most effectively. The analysis and change of an organizational structure are necessary in modern market conditions for successful functioning of any entity, at the same time the organizational structure is reflected by the scheme of management of the entity, and also the staff list of the entity. The correct distribution of functions between divisions and the staff of the entity represents a basis for achievement of effective objectives. Control in the organization is exercised by means of its structure. The choice of general structure of the organization is the decision relating to strategic planning and it is based on the strategy of the organization. An organizational structure is the most important controlling mechanism. It gives the chance to implement set of the functions, processes and transactions necessary for achievement of effective objectives.

Keywords: personnel management system, organizational structure, linear organizational structure, functional organizational structure, matrix organizational structure.

УДК 621.3.049.77

THE MOBILE APPLICATIONS MARKET AND ITS SPECIFICITY. DEFINITIONS OF PROJECT AND PROJECT MANAGEMENT

Shynkojayevev A.M. – 2th course master specialty of 6M050700 – Management, KazNPU named after Abai

The article is devoted to the basic components of the mobile applications market and project and project management. Due to the novelty and unexplored market for mobile applications it is impossible to develop a methodology that designed exclusively for mobile projects. The characteristic features of this area are the limited time and budget, other than a large application requirement, different structure and size of a team, and as a result-different cultures. In developed countries there are special agencies, which deal with development of mobile application and decide what kind of methodology use for any kind of project.

Key words: mobile application, project management, project, marketing, methodology.

Introduction

The area of the development of mobile applications represents a great interest for research due to a number of its features. The Project Management of the development of mobile applications is a unique process. Firstly, due to the novelty and unexplored market for mobile applications it is impossible to develop a methodology that designed exclusively for mobile projects. The characteristic features of this area are the limited time and budget, other than a large application requirement, different structure and size of a team, different industry and, as a result- different cultures.

The market of mobile applications.

The world of mobile development restarted and began to improve in 2008. The reasons of that are such events as the emergence of iPhone with IOS, and the App Store. These events prompted the developers to rethink the purpose of mobile applications. Opened new perspectives and possibilities. Companies began to fight, to occupy a niche. Later, the new mobile operating systems appeared which has provided more opportunities, and new areas to project implementation. Accessibility and ease of data fields allowed developers to implement any ideas. Now only needed a small team and resources to acquire development environment. Confirming rapid market growth is given a forecast schedule of downloads of mobile applications. (Figure 1.1) [1].

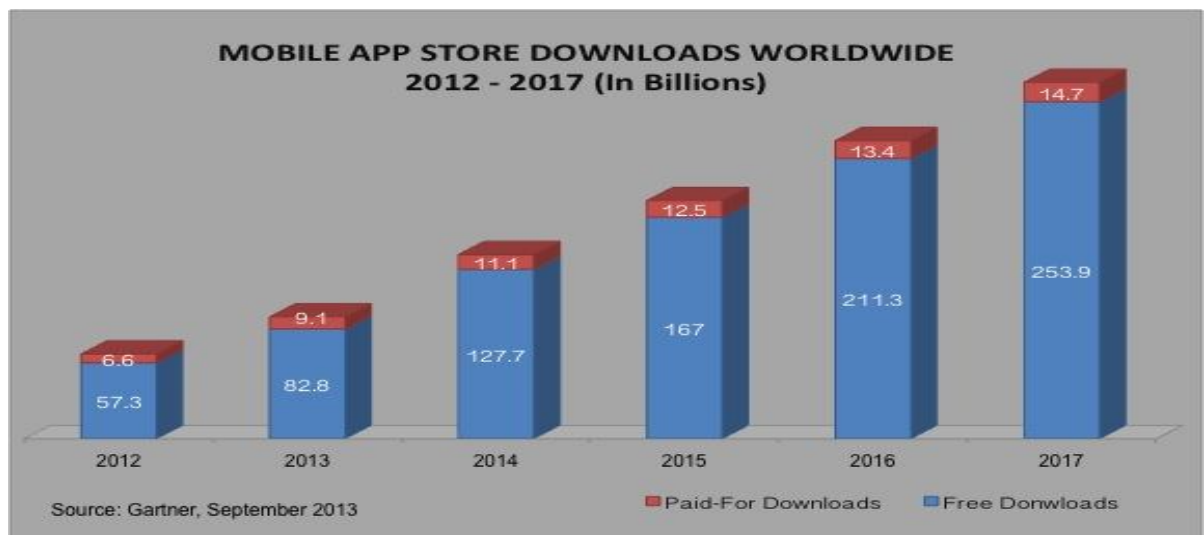


Fig. 1.1. forecast schedule of downloads of mobile applications

There are several main groups of developers of mobile applications:

- Organizations whose main activity is the development of applications (this is how the game developers and the company that made the application to order);

- Independent development team, consisting of a few people (2 programmer and designer);
- The department within the organization, creating some kind of enterprise application for this company.

All these designers have in common is that they are implementing a project on the development of mobile applications, and pursue the same objective: the creation of an application-to-market and gain a certain niche.

The market of mobile applications is very specific and different from the market of large desktop applications. Due to the ease of creating mobile applications and ease of market entry, the application created in large quantities. Moreover, the delay in such projects is simply unacceptable. The term of the development of mobile applications in six months – is an eternity. During this time, another developer (competitor) can come to the same idea and create a similar application before to enter the market, it would be fatal for the project.

Market segmentation

J'son & Partners Consulting shared applications market into the following segments:

- Content applications

Content applications are very popular among users of mobile applications. Today, activities such as listening to music, watching a variety of films, videos and photos, as well as reading digital books are the most accessible and convenient for any mobile gadget owner that demand on this segment of mobile applications.

- Business Applications

Business applications have become an essential tool for many users that will help them simplify their office job. Currently, the business application segment is advantageous for investors, but the complexity for a given segment is translating business challenges for mobile phones.

- Mobile games

Mobile games are the most in demand in the market of mobile applications today. Developers come up with new games or strengthen already issued. Games attract the attention of a growing audience. They become an integral part of life for many users.

- Mobile Social Networking

Social networks every day is gaining popularity, increasing the large audience worldwide. Social networks today enjoys a growing number of people, what affects the other already established trend: an increase in the number of smartphone users.

The monetization methods

Applications also differ in their business models, thanks to which there is monetization of mobile applications market:

- Premium (Paid App: are sold at a set price in the platform)
- Freemium (initially free applications, but which imply the purchase within the application, it may expand to the full version and have any bonuses)
- In-App Purchases (Purchases within the application, they can be both paid and free in)
- Ad (Advertisement within the application) [1-3 p., 2]

Definition of "project" and "project management"

"The project – is a set of interrelated activities designed to achieve a specific goal within a specified period of time and within budget" [314 p., 3]

Since the concept of the project, primarily associated with targeted changes in large systems, the most common definition of the term "project management" (PM) -is a "change management." Project management -is a planning, coordination and control of the project to achieve its objectives within a given budget and terms, with appropriate quality ("PRIM Consulting") [1].

Project management is an absolutely unique process. There are no the same projects, there are similar. Each project is always unique: goals, timelines, resources, finance, personnel and other parameters in each project its own. The project – is a complex of multiparameter problems. This task requires management to the timely adoption of the necessary measures at the right time with full understanding of all the consequences of their actions. Then the question arises, how to correctly organize the project and track the stages of its implementation, if all projects are different and you cannot use the same approach.

This requires specialists in the field of network planning, which will be able to do (in general terms) the following:

- prepare a detailed project plan;
- conduct a qualitative analysis of implementation of the plan;
- as the realization of the project to present to senior management clear and understandable reports, which, in turn, are required to top-managers for decision of competent management decisions.

At the preliminary stage of network planning professionals must consider and formulate precisely what, in fact, wants to reach the company's management, plan steps for the implementation of the objectives and determine the resources required for the project [2].

Only then comes the first part of the work: drawing up of detailed plan, on which in the future will be judged the progress of the project, to make suggestions and to check the results. The most important addition to this plan will be two key things: a roadmap project (graphic display of works and the relationships between them) and resource histogram (graphic display of project requirements in some form or other resources at any given time).

Next, need to make the project schedule, which contains the following:

- a detailed analysis of all the actions that are needed to complete the project;
- evaluation time (of course, realistic!) For each stage;
- the relationship between different types of work and the results of each phase.

As a result, the set of all these elements will answer three main questions: what should be done, what results should be obtained, and by what date. At the same time we should not forget that as important the answer for one more question: how to do that?

Finally, in project management, we must not lose sight of the control of the project, i.e., consistent tracking of performance.

The company's management, using project management as a tool will be not approximate, but accurate picture of what is really going on in this project, you need to pay special attention to and what problems need immediate solutions.

Analysis of existing project management methodologies.

PMI Methodology

The methodology of the PMI, PMBOK formulated in the form of standard is based on the concept of project management across a group of standard processes. PMBOK – is a set of professional knowledge in project management [3]. This standard describes the essence of project management processes in terms of the integration between processes and interactions between them, and the purpose they serve.

Basic project management procedures on the methodology:

- Defining the project requirements;
- Setting clear and achievable objectives;
- Balancing the competing demands for quality, capabilities, time and cost;
- Adapting the specifications, plans and approaches for the needs and concerns of various stakeholders.

Methodology IW URM

This methodology was developed and perfected to ensure that any project has been guaranteed success – client objectives are achieved within the specified period, within a certain budget and with the required quality. To

implement different kinds of projects, a set of different procedures, documents and technologies, the most appropriate for a particular project type.

Ten Step Project Management Process

It helps project managers successfully manage projects of all kinds. TenStep offers a step by step approach, starting with the simplest things, and ending with sophisticated techniques such as may be required for specific projects, including document templates.

The methodology P2M

It is based in orientation is not a product or process, and to improve the organization as a result of project implementation. In other words, the methodology describes how to use the resulting project implementation experience to the company. P2M – a system of knowledge, presented in the form of "Guidelines for the management of innovative projects and enterprise applications." The main advantage of P2M in relation to other schools in project management is that there is a P2M emphasis on the development of innovation as an approach to management and program management expectations of stakeholders. At the same time project P2M – primarily the obligation of the project manager to create value as a product in accordance with the mission of the program and the organization as a whole.

Traditional methodology

This methodology is the sequence of project management procedures:

- Determination of the project environment.
- Formulation of the project.
- Project planning.
- Technical implementation of the project (with the exception of the planning and control).
- Control over the execution of the project.

PRINCE2 Methodology

PRINCE2 is a structured project management approach, ie. E. Is a method for managing projects within a clearly defined structure. PRINCE2 describes procedures to coordinate the activities of the project team in the development and control of the project, as well as procedures that are used in the project change, or if there are significant deviations from the original plan. In the method, each process is defined with its key inputs and outputs and with specific goals and activities to be carried out, which makes the automatic control of any deviations from the plan. The separation process into manageable stages, the method enables the efficient management of resources [4].

project management procedures on the methodology:

- Start of the project (SU).

- Launching the project (IP).
- Project Planning (PL).
- Project Management (DP).
- Control stages (CS).
- Control stages boundaries (SB).
- Management of product production (MP).
- Completion of the project (CP).

Other procedures (team management, contracts, and so on. P.) Made "beyond" the methodology and toolkit called the Project Manager. In addition, the methodology considers the "components", which consist of a Business Plan (Business Case), organization, planning, risk management, quality management, configuration management, and change management control.

Methodology MSF

Microsoft Solutions Framework (MSF) was developed by Microsoft as the methodology for conducting IT-projects. MSF is every phase of a project as:

- Develop the concept (Envisioning);
- Planning (Planning);
- Development (Developing);
- Stabilization (Stabilizing);
- Introduction (Deploying).



Fig. 1.2. MSF scheme

Conclusion

Project Management Mobile development is a very unique process. It has its own specific characteristics and has many differences from project management development of "big" desktop applications. And often the most classical methodologies and approaches can not be used on similar projects. In this connection, the question arises, what methodology, what approach would be more effective and less labor-intensive for these types of projects, which approach will instantly respond to any changes that occurred during the project.

Content

1. <https://www.devsaran.com/blog/mobile-application-development-insight>;
2. J'son & Partners Consulting, Newsletter “Mobile advertising market, 2011-2016”, – p.1-3.
3. Wang Li, Manzor Ahmed, Qutub Khan, Meng Hongwei, “Education and Training for Rural Transformation”, – p. 314.
4. Pamela McClinton, “Project Management Methodologies: A Review of the Literature”, – p.5.

Резюме

Шынкоджаев А.М. – Магистрант 2 курса по специальности «6M050700 – Менеджмент», КазНПУ имени Абая ardak2704@gmail.com

Рынок мобильных приложений и его специфика. Определение понятий «проект» и «управление проектом»

В статье рассматриваются теоретические аспекты и основные компоненты рынка и проекта мобильных приложений и управления проектами. Данная область представляет большой интерес для исследования в силу ряда своих особенностей. Управление проектом разработки мобильных приложений является уникальным процессом. Во-первых, в связи с новизной рынка мобильных приложений невозможно было разработать методологии, предназначенные исключительно для мобильных проектов. К характерным особенностям можно причислить ограничения во времени и бюджете, отличные от больших приложений требования, различная структура и размер команды, разная индустрия и, как следствие, разная культура.

Ключевые слова: мобильное приложение, управление проектом, проект, маркетинг, методология

Түйіндеме

Шынкоджаев А.М. – Магистрант 2 курса по специальности «Менеджмент», КазНПУ имени Абая ardak2704@gmail.com

Мобильді қосымшалар нарығы мен оның ерекшелігі. «Жоба», «Жобаларды басқару» ұғымдарын анықтау

Мақалада жоба басқару, мобильді қосымшалар мен жобалаудың теориялық аспектілері мен негізгі компоненттері талқылана отырып, «мобильді қосымшалар нарығы» және «жоба басқару» ұғымдары қарастырылған. Бұл аймақ өзінің мүмкіндіктеріне байланысты зерттеу үшін үлкен қызығушылық тудырады. Мобильді қосымшаларды дайындау жобасының басқаруы бірегей процесс болып табылады. Біріншіден, мобильді қосымшалар нарығының қатысты зерттеулердің болмағанына байланысты мобильді жобалар үшін арналған әдістемесін дайындау мүмкіншілігі болған жоқ. Өзіндік ерекшеліктеріне уақыт және бюджет үнемдеуді, үлкен қосымшалардың талаптары, топтың әртүрлі құрылымы мен өлшемі, әртүрлі индустрия және соның салдары ретінде әртүрлі мәдениетті жатқыза аламыз.

Түйінді сөздер: мобильдік қосымша, жоба басқару, жоба, маркетинг, әдістеме

**ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

Череп А.В. – *д.э.н., профессор*

Череп О.Г. – *к.э.н., доцент, докторант*

Запорожский национальный университет, Украина

Проанализированы тенденции объема прямых иностранных инвестиций в экономику Украины и Казахстана и вложения Украины и Казахстана в экономики других стран; выявлены наиболее инвестиционно привлекательные отрасли и факторы на них влияющие. Выявлена взаимосвязь инвестиционной активности и уровнем конкурентоспособности экономики государства. Определены факторы, которые влияют и на объем прямых иностранных инвестиций и на уровень конкурентоспособности экономики. Установлена взаимосвязь между объемом прямых иностранных инвестиций и уровнем конкурентоспособности экономики государства. Рассмотрена возможность повышения инвестиционной привлекательности экономики Украины и Казахстана и, как следствие, их конкурентоспособности.

Ключевые слова. Конкурентоспособность, прямые иностранные инвестиции, объем, экономика, уровень, прирост, приток, отрасли, сферы.

Постановка проблемы. Инвестиции являются определяющим фактором экономического развития любого государства. Глубокие изменения в хозяйственном механизме Украины и Казахстана требуют повышенного внимания к решению вопросов инвестиционной деятельности. Общая потребность экономики Украины на данное время составляет, по мнению многих отечественных экономистов, около 50 млрд. долл. на год. Привлечение инвестиций в экономику Украины и Казахстана было и остается первоочередной задачей, решение которой, в кратчайшие сроки, является основным фактором устойчивого развития, фактором конкурентоспособности. В то же время состояние и результаты конкурентоспособности ограничивают возможности получения инвестиционных средств.

В связи с необходимостью привлечения финансовых ресурсов и их ограниченностью, актуальной является, на сегодняшний день, проблема

оценки и повышения инвестиционной привлекательности как характеристики, которая позволяет сформировать инвестору представления о состоянии объекта вкладывания средств, надежности будущей инвестиции, ожидаемых результатах от их использования. Поэтому, изучение влияния инвестиционной деятельности на уровень конкурентоспособности государства является актуальным.

Изложение основного материала. За последние годы инвестиционный рынок Украины характеризуется динамическим развитием, высоким спросом на инвестиционные ресурсы и достаточно высоким уровнем заинтересованности иностранных инвесторов, а следовательно и инвестиционной привлекательностью, свидетельством этого являются статистические данные относительно прямых иностранных инвестиций в Украину на 01.07.2016. Объем привлеченных с начала инвестирования прямых иностранных инвестиций (акционерного капитала) в экономику Украины на 01.07.2016 года составил 44 790,7 млн. долларов США (рис. 1).



Рис. 1. Объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины [1]

В десятку основных стран-инвесторов 01.07.2016 года, на которые приходится 83,5% общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр – 11 091,7 млн. долл. США, Нидерланды – 5 769,0 млн. долл. США, Германия – 5 447, 4 млн. долл. США, Российская Федерация – 4 740,4 млн. долл. США, Австрия – 2 629,8 млн. долл. США, Великобритания – 1 969,0 млн. долл. США, Виргинские Острова (Великобритания) – 1 719,5 млн. долл. США, Франция – 1 526,0 млн. долл. США, Швейцария – 1 476,5 млн. долл. США и Италия – 964,9 млн. долл. США [2].

Эти показатели выше нежели прямые иностранные инвестиции (акционерный капитал) из стран мира в экономику Украины на 01.01.2016 г. (Табл. 1) [2].

Таблица 1.

Прямые иностранные инвестиции (акционерный капитал) из стран мира в экономику Украины на 31.12.2015 г.

Страны	Объем прямых инвестиций на 31.12.2015 (млн. долларов США)	% к итогу
Всего	43 371,4	100,0
В том числе		
Кипр	11744,9	27,1
Нидерланды	5610,7	12,9
Германия	5414,3	12,5
Российская Федерация	3392,1	7,8
Австрия	2402,4	5,5
Великобритания	1852,5	4,3
Виргинские Острова (Великобритания)	1798,9	4,1
Франция	1528,1	3,5
Швейцария	1364,2	3,1
Италия	972,4	2,2
Польша	785,9	1,8
США	698,9	1,6
Венгрия	625,4	1,4
Белиз	547,2	1,3
Другие страны	4633,5	10,9

Данные табл. 1 показывают, что наибольший удельный вес прямых иностранных инвестиций приходится на Кипр – 27,1 %, Нидерланды – 12,9 % и Германию – 12,5 %. С экономики Украины также наибольший удельный вес прямых иностранных инвестиций приходится на Кипр – 93,7 %, в то время как в экономику Польши всего лишь – 0,8 %.

Прямые инвестиции (акционерный капитал) из Украины в экономики стран мира на 31.12.2015 г. наведены в табл. 2.

Таблица 2.

Прямые инвестиции (акционерный капитал) из Украины в экономики стран мира [3]

Страны	Объем ПИИ на 31.12.2015 (млн дол.)	% к итогу
Всего	6 210,0	100,0
в том числе:		
Кипр	5817,6	93,7
Российская Федерация	122,8	2,0

Латвия	69,8	1,1
Виргинские Острова (Великобритания)	51,3	0,8
Польша	50,1	0,8
Другие страны	98,4	1,6

Повышение инвестиционной привлекательности отечественной экономики является одним из важнейших приоритетов государственной инвестиционной политики Украины, которая в свою очередь будет влиять на уровень развития инвестиционного рынка в целом и отраслей экономики в частности (рис.2) [4].



Рисунок 2. Привлекательные отрасли инвестирования в Украине на 01.01.16 г.

Но тенденции за 2014-2015 гг. свидетельствуют о том, что прямые иностранные инвестиции в Украину уменьшились (табл. 3) [5].

Таблица 3.

Прямые инвестиции (акционерный капитал), в млн. долларов США

По состоянию на 01.01.16	Прямые иностранные инвестиции в Украину	Прямые инвестиции из Украины
2010	39 175,7	6 204,0
2011	43 836,8	6 846,3
2012	48 991,4	6 878,9
2013	53 679,3	6 462,6
2014 (без зоны АТО)	57 056,4	6 597,4
2015 (без АРК Крым)	45 744,8	6 350,6
31.12.2015 (без зоны АТО)	43 371,4	6 210,0

Аналитическая группа EnergyProm провела анализ доходов от прямых инвестиций в экономику РК в 2015 и выяснила: приток прямых инве-

стиций в Казахстан показывал стремительный рост, вплоть до 2008, после чего последовал незначительный спад до 2010, и затем вновь восстановление в 2011. Этот год оказался последним годом абсолютного прироста притока ПИИ в страну, так как в последующем имело место исключительно сокращение (рис. 3) [6].



Рисунок 3. Прямые инвестиции в Казахстан за 2005-2015 гг.

В 2015 объем притока прямых инвестиций в страну составил \$4 млрд против \$8,4 млрд в 2014. Отток составил \$0,6 млрд. В целом объем ПИИ приближается к значениям начала 2000-х годов, в то время как по оттоку прямых инвестиций ситуация меняется не принципиально ввиду того, что значительные объемы инвестиций наблюдались лишь в 2010-2011, упав уже в 2012 и оставаясь незначительными в последующем.

Относительно доходов, получаемых от прямых инвестиций, со значительным преимуществом доходная часть по инвестициям в РК преобладает над доходами от прямых инвестиций резидентов РК за рубежом. Доходы инвесторов показывали положительную тенденцию вплоть до 2011, после чего пошли на убыль. По итогам 2015 доходы от прямых инвестиций в РК составили \$8,5 млрд - менее половины от рекордного 2011. Падение за год (относительно 2014) составляет порядка \$11 млрд. В свою очередь доходы зарубежных инвесторов складываются по большей части за счет дивидендов, а это 78% в 2010 до 103% в 2015 (значение превышает 100%, так как реинвестированные доходы – другая составляющая в структуре доходов, ушла в минус). В итоге 2015

продемонстрировал продолжение негативной тенденции сокращения как привлечения прямых инвестиций, так и доходов по ним. Данный тренд наблюдается с 2011 с более резким падением в ушедшем году [6].

Ведущим инвестором в Казахстан остаются Нидерланды, преимущественно за счет прямых инвестиций в отечественную нефтегазовую отрасль. Валовые инвестиции по отраслям экономики наведены на рис. 4.

Валовые прямые инвестиции в Казахстан за 1К2016 по основным секторам



Источник: Нацбанк РК

Рисунок 4. Валовые прямые инвестиции в экономику Казахстана за I кв. 2016. по основным секторам

Приток прямых инвестиций из Нидерландов в первом квартале 2016 года составил \$1 604,5 млн. Следующие за ними США и Швейцария значительно отстают – валовый приток прямых инвестиции составил \$875,5 млн и \$527,3 млн соответственно [7].

Казахстан совершил рывок в одном из самых престижных рейтингов – стран Doing Business. Экономика Казахстана взлетела сразу на 16 позиций: с 51 на 35 место. В международном рейтинге, который отражает условия ведения бизнеса, Казахстан обогнал все страны ЕАЭС и некоторые государства ОЭСР, такие, например, как Бельгия, Италия, Израиль. Рейтинг составляют эксперты группы Всемирного банка на основе опросов бизнесменов, экспертов и чиновников. Как быстро в стране можно открыть свое дело, легко ли подключиться к электросетям, просто ли взять кредит, уровень инвестиционной деятельности – эти и другие критерии определяют место страны в списке. По отдельным пунктам Казахстан вошел в топ-10. В четвертый раз за последние 12 лет Казахстан был отмечена как лучший реформатор. Ну, а возглавили список Новая Зеландия, Сингапур и Дания [8].

Объем китайских ПИИ в Казахстан впечатляет, но следует иметь в виду следующее: почти все инвестиции китайских ТНК (98%) связаны с

топливным комплексом – добычей и транспортировкой нефти и природного газа. В частности, CNPC вложила в нефте- и газодобычу Казахстана более \$12 млрд, а еще \$6,2 млрд направила в строительство магистральных трубопроводов на территории Казахстана для поставок центральноазиатских ресурсов в Китай (еще \$1,7 млрд получил Узбекистан). Кроме того, \$1,4 млрд составили инвестиции в добычу углеводородов в Казахстане со стороны Sinopec, еще примерно по \$0,95 млрд – со стороны CITIC и China Investment Corp, а \$0,7 млрд – нескольких более мелких компаний. Есть инвестиции в НПЗ в Шымкенте. Инвестиций в другие секторы совсем мало (например, в Казахстане с 1993 г. действуют два китайских банка – Industrial & Commercial Bank of China и Bank of China. Их уставные капиталы в конце 2014 г. составили соответственно \$58 млн и \$36 млн).

До 2015 г. Китай проводил крайне селективную политику инвестиций на постсоветском пространстве. Анализ базы данных прямых инвестиций Евразийского региона Центра интеграционных исследований ЕАБР свидетельствует о том, что из \$27 млрд накопленных к 2015 г. Китайских ПИИ в наиболее крупных экономиках СНГ \$23,6 млрд приходится на Казахстан. На долю России на конец 2014 г. приходилось всего \$3,4 млрд накопленных ПИИ из Китая, что почти в 7 раз меньше, чем в Казахстане [9].

Индекс Глобальной конкурентоспособности формируются компанией BDO совместно с Гамбургским институтом мировой экономики, и характеризует экономическую и финансовую привлекательность различных стран мира на основании трех основных показателей: экономических, политических и социокультурных.

Казахстан по Глобальному индексу конкурентоспособности за 2015 г. Казахстан занимает 53 место. По уровню технологического развития Казахстан занимает 56 рейтинговое место, которое напрямую зависит от инвестиционной привлекательности.

В рейтинге Всемирного банка по индексу Глобальной конкурентоспособности Украина по результатам 2015 г. заняла 83 место и улучшила свои позиции на 4 пункта по сравнению с 2014 годом. В докладе Doing Business 2016 отмечается, что ключевой реформой, которая способствовала повышению рейтинга Украины, является инновационная деятельность, которая зависит от инвестиционной привлекательности государства [4]. Украина по уровню технологического развития за 2015 г. занимает 85 рейтинговое место.

Выводы. Таким образом, повышение конкурентоспособности экономики государства зависит от инвестиционной привлекательности отече-

ственных предприятий, аккумулирования инвестиционных ресурсов. Активизация инвестиционного рынка является одними из приоритетных путей повышения уровня Глобального индекса конкурентоспособности экономики Украины и Казахстана. Перспективными сферами инвестирования в Казахстане являются:

- разработка казахстанских месторождений нефти, газа, металлов, урана о чем свидетельствует рис. 4;
- создание совместных предприятий в топливно-энергетическом комплексе.

В направлении повышения инвестиционной привлекательности в Украине рассматриваются вопросы защиты прав инвесторов:

- в рамках выполнения Плана действий по углублению сотрудничества между Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Правительством Украины от 07.10.2014, осуществлены мероприятия о присоединении Украины к Декларации ОЭСР о международном инвестировании и многонациональных предприятиях (далее - Декларация ОЭСР), а именно, проведены консультации с Министерством иностранных дел Украины и Министерством юстиции Украины о мерах, которые необходимо осуществить в аспекте присоединения Украины к Декларации.

После присоединения к Декларации, Украине будет предоставлено право получить статус:

- ассоциированного члена в Инвестиционном Комитете ОЭСР (в работе, связанной с Декларацией).
- ассоциированного члена в Рабочей группе ОЭСР по вопросам ответственного бизнес поведения.
- ассоциированного члена в проекте ОЭСР о свободе инвестирования.
- участника в специальных встречах Рабочей группы ОЭСР по вопросам международной инвестиционной статистики.

Также, предпринимаются шаги, способствующие стабильному развитию экономики Украины и активизации инвестиционной деятельности.

1. *Иностранные инвестиции в украинской экономике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&catid=8&Itemid=350*

2. *Стан інвестиційної діяльності в Україні 07.09.16 з. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%96>*

3. *Інвестиційний клімат в Україні. 20.03.2016 з. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nbuviar.gov.ua/index.php?option>*

4. *Іноземні інвестиції, їх залучення і використання в Україні. 2016 з. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.info{am}pidruchniki.com>*

5. *Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну за 9 місяців 2016 р .* // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ua.112.ua/.../obsiahy-priamykh-inozemnykh-investytsii-v-ukrainu-za-9-misiatsiv-2016-roku-zrosly-na-62-derzhstat352909.ht...>

6. *Прямые инвестиции в экономику Казахстана сократились в два раза* // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.forbes.kz/stats/pryamyie_investitsii_v_ekonomiku_kazahstana_sokratilis_v_dva_raza

7. *Зубов А. Деньги уходят рекой из Казахстана / А.Зубов* // 30 июля 2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.365info.kz/2016/07/dengi-uhodyat-rekoj-iz-kazahstana/>

8. *Казахстан поднялся на 35 место в рейтинге Doing Business 26.10.2016 22:30* // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.khabar.kz/ru/news/ekonomika/item/67137-kazahstan-podnyalsya-na-35-mesto-v-rejtinge-doing-business>

9. *Поворот на Восток: Куда инвестирует Китай. 15.01.2016* // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/01/15/624086-kitai-predpochitaet-kazahstan>

INVESTING AS INSTRUMENT OF PROVIDING TO THE COMPETITIVENESS OF ECONOMY

The tendencies of volume of direct foreign investments are analysed in the economy of Ukraine and Kazakhstan and investment of Ukraine and Kazakhstan in the economies of other countries; the most investment attractive industries and factors influencing on them is educed. Intercommunication of of investment activity and level of competitiveness of economy of the state is educed. Factors which influence and on the volume of direct foreign investments and on the level of competitiveness of economy are certain. Intercommunication is set between the volume of direct foreign investments and level of competitiveness of economy of the state. Possibility of increase of investment attractiveness of economy of Ukraine and Kazakhstan is considered and, as a result, to their competitiveness.

Keywords. Competitiveness, direct foreign investments, volume, economy, level, increase, inflow, industries, spheres.

EXPLORATION OF THE FIRST RESULTS OF THE GLOBAL REFORM OF FINANCIAL SECTOR REGULATION

Oleksandr Korobov – *PhD Student at Zaporizhzhya National University*
Scientific Consultant: Oleksandr Cherep – *PhD, Docent of*
Department of Personnel Management and Marketing
At Zaporizhzhya National University

The purpose of my research is to explore the global reform of financial sector regulation. Such reform was a response to the global financial and economic crisis of 2008-2009. The current reform is truly global in contrast of attempts to make reform in the late 1990s - early 2000s following after the Asian crisis of 1997-1998. It includes both developed and developing countries, because only such approach avoids regulatory arbitrage. In the scope of its coverage the reform is universal, because the regulatory and supervisory standards applicable to all financial institutions and financial instruments, including those that were previously outside the scope of control.

Key Words: Finance Crisis, Global Reforming, Financial Regulation, International Regulatory Framework, G20.

Theoretical Framework

The most important feature of this reform is a comprehensive approach to ensure financial stability, combining macro- and micro-prudential regulation, strengthening the coordination between all areas of fiscal policy, as well as between different groups of financial regulators for the joint counteraction against systemic risk. The reform envisages stiffer supervision and monitoring of the fulfillment of obligations, including on the part of international organizations, whose status is elevated and whose functions are expanded.

In my research, I set myself the goal to review the financial regulation of the leading centers in the world financial system – the US, European Union (EU) and Japan.

In particular, I suppose to:

- review Dodd-Frank Act and the implications of its adoption for the US financial system;
- consider the steps of the European financial regulatory reform, including the Banking Union project;
- analyse the position of Japan at the implementation of the principles of Basel III and other areas of global reform (and also to consider the dissenting opinion of the country to further reform the global financial system) [1, 2].

International regulatory framework (Bank for International Settlements in Basel, Financial Stability Board, Basel Committee on Banking Supervision, etc.) expanded the composition of its participants by including developing countries – G20 members. Thus nowadays the global financial regulation

includes three levels: global, on which international standards are developed and agreed; regional with elements of supranational (EU); and national, where these standards are implemented in practice. Exactly the contradiction between developed countries and the national interests of individual countries is a major stumbling block to the successful reform implementation!

Working Hypothesis

For today, the global financial regulatory reform includes the following main directions:

- Strengthening the stability of the banking systems in the framework of the Basel agreements and the implementation of Basel III;
- The special policy concerning systemically important financial institutions ("too big to fail" or systemically important financial institutions, SIFIs), including the procedure of bankruptcy, increasing the transparency and regulation of financial intermediaries (including the shadow banking system) as well as the financial instruments (primarily derivatives);
- Ensuring greater transparency in fiscal policy and the expansion of inter-country exchange of information and mutual supervision (peer reviews) [1,2].

Meanwhile we have to state that the creation of a European financial supervision system has not solved numerous serious problems caused by the crisis of the banking systems and the ensuing sovereign debt crisis of the EU countries. The main objective of the European Union at the moment is to form such a banking system that could function in the framework of a single financial market and could also have common rules, supervision and a single regulator represented by the European Central Bank.

I believe that the "vicious circle" between banks and public finances could break a number of pan-European measures, such as:

1. Providing a single supervisory mechanism of more stringent requirements of banks in respect of their capital adequacy and liquidity.
2. "Salvation" of problem banks will no longer be at the expense of taxpayers. Redemption of bank liabilities at the expense of state finances will not be performed.
3. Banks should no longer exist on the principle of "European in life and national in death", because their supervision will be carried out by the European body, and in the case of bankruptcy, management will also be conducted of European, not a national structure.

In further research, I would focus on the above mentioned hypotheses and opportunities of their implementation at the European level.

Abstract Overview

It should be noted that although the financial crisis particularly strongly affected the developed countries, international regulatory structures are doing

their best for implementation and adaptation the new regulatory standards by most of the developing countries. After the crisis the international regulatory structures (including the Bank for International Settlements (BIS) in Basel, the Financial Stability Board (FSB), the Basel Committee on Banking Supervision, and others) have expanded the composition of its participants by including developing countries – the G20 members. As a result, the Group of 10 (G10) has given way to the Group of 20 (G20) [1, 2].

Global regulation mechanism which has been formed under the G-20 in response to a crisis includes:

- coordination of strategic decisions, coordination and approval of the final recommendations (G20 level);

- the development and harmonization of global standards in the main areas of reforms: the Basel Committee on Banking Supervision, the International Commission for the Securities Market, the IMF, OECD and other international organizations, activity of which has become more coordinated;

- implementation of global standards at the regional (EU) and national levels;

- monitoring of the implementation of international processes by governing structures;

- the adoption of special measures in the case a flagrant denial of the country's international cooperation [3].

In the framework of financial regulation and supervision such measures often have the character of moral condemnation, but for violations related to tax evasion or terrorist financing, financial institutions may incur administrative (to be subject to penalties) and even criminal liability. It should be emphasized that although sanctions may be agreed in the framework of international organizations, their administration is performed exclusively by national jurisdictions.

In my further research I plan to explore the results of the first global reform financial regulation in the main centers of world financial system – USA, European Union (EU), Japan. I plan to find, examine and develop other directions of further global reforming of the Global financial system.

United States of America.

US were at the origins of the international financial regulatory reform. The ideas set forth in the US papers during the beginning of the crisis had a huge impact on the formulation of new international standards. US proposals for international regulation included in the US financial sector reform project were announced by President Barack Obama at the G20 summit and were the basis for the declarations adopted there. Other US officials in the early years of reform have also repeatedly stressed that the country has built a new

system of financial regulation, which will become a model for the rest of the world.

In July 2010, Obama signed the Dodd-Frank Act about the reform of financial sector and consumer protection (Wall Street Reform and Consumer Protection Act). At the beginning of 2016 in the US first results in the field of financial reform were achieved and were estimated by experts and public and political figures in different ways. Significant improvement of the macroeconomic situation in the US is often used by financial reform proponents as evidence of its success.

According to the Dodd-Frank Act were created the Council for Supervision of financial stability and FSOC (Financial Stability Oversight Council) with the systemic risk monitoring functions. The Council is chaired by the Minister of Finance and consists of representatives of financial regulators. FSOC in conjunction with the Federal Reserve make decisions on assignment of the financial status of systemically important companies.

Bank regulation has become one of the most actively implemented and effective areas of financial reform. According to the Dodd-Frank Act for the bank holding companies with assets of more than 50 billion dollars already being introduced annual stress tests. Banks are obliged to provide the Federal Reserve with capital allocation plans (capital planning), as well as with contingency plans in the case of their bankruptcy (resolution plans) [4].

In 2016 it became apparent that the improvement of the economic situation moves the financial reform on the background of socio-political life. In addition, in the leading country which stood at the origins of the financial reform arose significant difficulties in its own national jurisdiction in reform implementation. As of December 31, 2015, about 70% required under the Dodd-Frank Act regulations were adopted by regulators, 10% was published in draft form and just over 20% are not yet developed

European Union.

The EU participates in the global financial reform both at the level of national jurisdictions and through its supranational institutions, while endeavoring to deal with its own integration challenges. One of the most important areas of the European financial reform standards (coordinated at the G20 summit in 2009-2010) is to eliminate the gaps in regulation and to strength the stability of the banking system. Implementation of the principles of Basel III in the EU is carried out on the basis of CRD-IV Package, which includes a revised Capital Requirements Directive (CRD-IV) and the Capital Requirements Regulation (CRR-IV) [1,2].

The aim of CRD-IV package is the introduction of new, more stringent requirements for capital adequacy, liquidity and leverage for all EU country-

es. At the same time the task is not only to accept the basic principles of Basel III, but is to create unified set of rules for all EU countries (Single Rulebook) which goes beyond the latest version of the Basel Accord.

Only in matters of macro-prudential supervision and assessment of systemic risk, some independence of national regulators governed by Directive CRD-IV is maintained (for instance taking into account the communication of macroeconomic development and lending). Package CRD-IV applies to all commercial (depository) banks in the EU, as well as investment banks and companies (although with some exceptions) [4].

The European system of financial control includes: European Systemic Risk Board (ESRB); European Banking Authority (EBA); European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) and the European Securities and Markets Authority (ESMA). ESRB is a cornerstone of the European system supervision at the macro level.

The task of ESRB is to monitor systemic risks and to improve the stability of the EU financial system to potential shocks (both internal and external). At the same time in contrast to the US, ESRB is headed by a representative of the European Central Bank rather than the Ministry of Finance. This structure represents the EU during the discussions on financial stability in cooperation with the International Monetary Fund (IMF) and the Systemic Risk Council.

A very important stage of the Banking Union is the creation of a unified mechanism for the settlement of bank failures (Single Resolution Mechanism - SRM), as well as the creation of a special fund to finance it. The decision to create SRM was proposed to the EU in 2013 after long debate and numerous compromises. SRM Directive entered into force on 19 August 2014 and is used since January 2016 (in particular, SRM came into force at the EU level EU Bank Recovery and Resolution Directive) [1,2].

By the end of 2026 the SRM Fund will amount up to 55 billion euros which is approximately 1% of the guaranteed deposits. If the "bank rescue" will require larger amounts, the SRM Fund participation will be limited to 10-20%, and in any case the amount shall not exceed 5 billion euros. In some cases, is possible to use the European Stability Mechanism (ESM) - a "European IMF".

It is obvious that towards the creation of the Banking Union could arise a number of problems: the complexity of the implementation of a uniform set of regulations and standards on banking supervision in certain countries; interaction of the European Central Bank with the European Banking Authority. At the moment the transfer of authority within the new projects during the reforming of financial architecture occurs only partially. Because even in a supranational regulation the greater role in decision-making is

played by national interests that sometimes could lead to unexpected consequences (for ex. BREXIT) [5].

Japan.

Japan works closely with the G20, Financial Stability Board and the associated regulatory structures of the coordination and development of a comprehensive order of international regulation and supervision. Speaking of the global nature of financial reforms, Japan is developing inter-state cooperation including in this field synchronization of the principles, norms and mechanisms of banking regulation (especially in respect to international agreements such as Basel III) [5].

At the same time, Japanese regulators criticize international rules affecting, primarily, the interests of the Japanese or Asian banks in general. The main criticism concerns the adoption of the Volcker Rule, which prohibits US banking institutions and branches of foreign banks located in the United States, to carry out trade operations with foreign government debt at the expense of their own assets. Such policy of US may cause serious harm to the market liquidity of government bonds including JGB. On this point, a number of governments have expressed their concern to the US authorities, and are asking for appropriate consideration of such issues in the process of finalizing the rule [6].

Indicators of capital adequacy of international and local Japanese financial institutions are currently at a level that exceeding the standards of Basel III. The minimum required level of capital ratio CET I (Common Equity Tier I) for internationally active banks increased to 4.5% at the end of March 2016.

The Japanese banking system has reached high development level at the moment. Japanese banks are major competitors of American and Western European banks in many regions of the world, particularly in the United States and Southeast Asia. However, it retains elements of the old Asian network structure where banks are the main element that unites and finance a number of different profiles of the companies in a single group. The restructuring of Japanese financial system took painfully long and a lot of provisions of the law from 60-70th are still in use.

List of References

1. *Annual Reports of the Bureau of Economic Analyses. US Department of Commerce.* <http://www.bea.gov>
2. *The Failures of Dodd-Frank. Financial Services Committee. US House of Representatives.* <http://financialservices.house.gov>.
3. *Ash P., Koch C., Siems T.F. Too Small to Succeed? – Community Banks in a New Regulatory Environment. Financial Insights. Financial Institution Relationship Management. Dallas Fed.*

4. *Reports of the OTC Derivatives Regulators Group (ODRG) to G20 Leaders on Cross-Border Implementation Issues*, <http://www.cftc.gov>.

5. *EU Directives (especially on the prudential supervision of credit institutions and investment firms)*, <http://eur-lex.europa.eu>.

6. *Global Systemically Important Banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement*. Bank for International Settlements, <http://www.bis.org>.

Summary

Summarizing all the above mentioned analysis it shows that international regulatory structures have achieved some progress in the development of global standards of financial regulation and coordination of the recommendations in certain areas of reforms. The implementation of international standards in national jurisdictions and at the level of the European Union supranational institutions have begun. One of the main achievements of the reform is the introduction of Basel III standards on capital adequacy and liquidity. Another successful project in the framework of the G20 is the solution of the problem of international banks that are «too big to fail». The latest standard TLAC (Total Loss Absorbing Capacity) that could solve such problem was adopted at the summit in Antalya (Turkey) in 2015.

In further research, I would focus on the following key points:

1. Find the ways of the implementation exactly those global standards that require cross-border cooperation between countries (not just a way of implementation of standards through appropriate national legislation, such as the implementation of Basel III) [1,2].

2. Find the ways of standardization and harmonization of cross-border operations, the level of globalization of which in this area is very high.

3. To consider the possibility of creating a mechanism for finding compromises with the interests of all parties: the state, national, global and private financial institutions, consumers of financial services.

However, for global financial regulation on the one hand remains a problem to ensure financial stability and neutralize systemic risks and on the other hand - to maintain equal competitive field and not to hinder innovation in the financial sector. Such dilemma needed to be solved by creation of a mechanism for finding compromises with the interests of all parties: the state, national, global and private financial institutions.

ӘОЖ 336.77:336.763.34(574)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ САПАСЫН АРТТЫРУ

Кусаинова Д.А. – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің
Құқықтану мамандығының 2 курс магистранты*

Бұл мақалада Қазақстан Республикасында ипотекалық несиелеудің сапасын арттыру жан-жақты қарастырылған. Сонымен бірге тұрғын үй саясаты саласындағы стратегиялық бағыттар барысы сөз болады.

Түйін сөздер: Несие, ипотека, сапа, тұрғын үй, реформа, бағдарлама, экономика.

Кеңес дәуіріндегі тұрғын үйді қаржыландыру жүйесі тұрғын үй саясатына толық сәйкес келді және мемлекеттік тұрғын үйлер құрылысын қаржыландыру үшін бюджет қаражаттарын орталықтан бөлу орын алды.

Нәтижесінде өзінің тұрғын үй жағдайын жақсартуды қалайтын, не тұрғын үй алу кезегінде тұрған азаматтарға үй тегін берілген болатын. Кеңес үкіметінің құлдырауы және тұрғын үй саласында нарықтық қатынастардың көрініс алуы тұрғын үй реформасын жүргізуге алып келді. Бұл реформаның алғашқы қадамдары 1993 жылы “Жаңа тұрғын үй саясаты мемлекеттік бағдарламалары және оның іске асырылу механизмдері” туралы ҚР Президентінің Жарлығымен жүзеге асты.

Бағдарлама мемлекеттің тұрғын үй саясаты саласында мынадай стратегиялық қадамдарын қарастырды: тұрғын үй саласына қатысты құқықтық нормаларға қажетті өзгерістер мен толықтырулар енгізу; тұрғын үй құрылысын және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықтарды қаржыландыру жүйесін реформалау; монополиясыздандыру; тұрғын үй құрылысы құнын төмендету және оны халыққа арнап арзандату шараларын жасау; тұрғын үй құрылысының процессіне қатысушыларға және бұл процеске көптеген азаматтар мен заңды тұлғалардың қатысуын мақсатында жеңілдік жүйесін жасау және пайдалану; тұрғын үй саласында жалға алуды кеңейту шараларын жүзеге асыру; құрылыс индустриясының базасын жаңғырту; тұрғын үй құрылысына арналағн жер телімшелерін бөлу және тіркеу процедураларын жасау; әлеуметтік, инженерлік және көлік инфрақұрылымының тұрғын үй құрылыстарын дамыту; мемлекеттің тұрғын үй саясатын жүзеге асыруы үшін тиімді ұйымдық құрылымдар құру; тұрғын үй және жылжымайтын мүлік нарығының инфрақұрылымын дамыту.

90 жылдардан басталған реформалардың алға басуы, қоғамдық және экономикалық өмірге жаңа инструменттер мен түсініктерді енгізді. Олардың қатарында ипотека түсінігі. Елімізде экономика дамуының қазіргі таңдағы жағдайлары нарықтық экономиканың қажетті инструменттерінің бірі – ипотеканы қайта өмірге әкелуге көмектеседі.

Ипотеканы ынталандыру бойынша шешілетін мәселелердің кешендігі, тұрғындар үшін тұрғын үй құрылысын ынталандыру барысында әлеуметтік рөлді орындаудан бастап және коммерциялық жобаларды қаржыландыру проблемаларын аяқтаумен оған үлкен салмақ береді. Ипотекалық қаржыландыру механизмдерінің жалпы экономикалық қарқынның ынталандыруымен байланысы маңызды. Олардың дамуынан ипотеканы ынталандыру қазір де құлдыраудың әр түріне төтеп берудің танымал әдістерінің бірі.

Бүгіндей нақты сектордың және жекелей құрылыстың стагнациясы нәтижесінде қалыптасқан жағдайлар, құлдыраудан шығуға көмектесетін құрал ретінде де, еліміздің көптеген азаматтары үшін тұрғын үй проблемасын шешетін құрал ретінде де, тұрғын үйді ұзақ мерзімді ипотекалық несиелеудің қажеттігін арттырады. Ипотекалық несиелеу тұрғындардың тұрғын үйге төлем қабілеттілік сұранысын кеңейте отырып, тұрғын үй аясына, тұрғын үй құрылысына және құрылыс материалдар өндірісіне бюджеттен тыс қаражаттарды тартуға көмектеседі. Елімізде тұрғын үй нарығы тұрғындардың төлем қабілеттілік сұранысын қолдайтын сәйкес несие-қаржы механизмдерімен қамтамасыз етілмеген. Егер бұрынырақ тұрғын үй жағдайларын жақсарту мүмкіндігі мемлекеттік тұрғын үй алу ғана болса, бүгінгі күні бұл мәселе тұрғындардың өз меншік қаражаттар жинақтары есебінен тұрғын үйді алу немесе оның құрылысымен шешіледі. Бюджеттік ресурстардың шектеулілігі, мемлекеттің көңілін, тұрғындардың жеке топтарының тұрғын үй мәселесін шешуіне аударды. Тұрғындардың негізгі бөлігі қажет жинақтарының және оларды жинау мүмкіндігінің болмауынан өздерінің тұрғын үй жағдайларын жақсарту алмады. Тұрғындар үшін ипотекалық несиелеу тұрғын үйді сатып алу үшін қаражаттарды жинаудың ұзақ мерзімді альтернативасы болып табылады. Ол пәтер алуды маңызды деңгейде қысқартуға көмектеседі, бұдан басқа, тұрғын үй бөлшектеп төлеумен алынады. Банктер үшін бұл ұзақ мерзімді инвестициялаудың перспективті аясы. Мемлекет немесе қалалық билікті алсақ, олар тұрғын үй құрылысының сұрақтарын шеше отырып, қоғамда әлеуметтік басымдылықты шешеді. Ипотека Қазақстан Республикасының экономикасын көтеру үшін фундамент бола алады және болуы тиіс. Көптеген дамыған елдердің мысалы көрсеткендей, тұрғын үй мәселесін шешумен қатар ипотека, мемлекетте сапалы жаңа қаржы-несие қатынастарының, кепілзат және бағалы қағаздардың жоғары дамыған нарығы есебінен қаржылық және экономикалық тұрақтылықтың туындауына көмектеседі. “Ипотека” түсінігі өзара байланысты экономикалық және заңды қатынастардың кең ауқымын қамтиды. Бұл әр түрлі мемлекеттің азаматтық заңнамасында және заңды тәжірибесінің негізінде, нарықтық экономикалық механизм объективті көрсететін және заңды рәсімдейтін, заңды категориялардың жүйесін сипаттайтын римдік жеке құқықтың бар екенімен байланысты. Екі мың жылдан аса римдік құқықтық түсініктер жүйесі және терминологиясы пайдаланылуда. Сондықтан ипотека туралы экономикалық заңды ғылымында, қозғалмайтын мүлікті кепілге алу арқылы қарыз деген түсінік дұрыс болып табылатын сияқты. Әлемдік тәжірибеде бұл түсінік жалпы қабылданған, бірақ әлі күнге дейін ипотеканың жеткілікті нақты және жалпы қабыл-

данған критериелері табылмағанға ұқсайды. Ипотека – басқа категориялардан ажыратуға көмектесетін түр сипаттары бар, мазмұнын, функциясын және механизмін сипаттайтын әр түрлі қоғамдық-экономикалық формацияларды әрекет ететін жалпы экономикалық категория болып табылады. Ипотекалық несиелеу тұрғын үй аясына жеке инвестицияны тартудың әлемдік тәжірибеде тексерілген сенімді әдістердің бірі болып саналады. Ипотека тұрғын үй жағдайын жақсартуда тұрғындардың тиімді және пайдалы жұмыс аясында – коммерциялық банктердің және басқа да кредиторлардың, белсенді жұмыста – құрылыс ұйымдарының, сонымен бірге жалпы экономикалық өсімде – бүтіндей мемлекеттің қызығушылықтарын пайдалы үйлестіруге көмектеседі. Ипотеканың басты міндеті – қарыз қаражаттарының қайтарымына кепіл ретінде роль атқаратын қозғалмайтын мүлік дамуының инвестициялық қаржыландыруды қамтамасыз ету механизмін құру. Сондықтан ипотека экономикалық және әлеуметтік құлдыраудан шығу механизмдерінің бірі болуы мүмкін. Ипотека құлдырауға төтеп берудің бірнеше жолдарына әсер етуі мүмкін.

Біріншіден, ипотеканың дамуы өнеркәсіп салаларының қатарында өндірістің құлдырауына әсер етуі мүмкін, сонымен қатар экономиканың нақты секторының дамуына оң әсер етуі мүмкін. Бүгін кәсіпорындардың көбісі үшін айналым қаражаттардың жеткіліксіздігі нәтижесінде өндірістің тоқтап қалу жағдайы сәйкес. Бұл ресурстарды, өндірістің жаңғыруына мүмкіндік беретін және өнімнің сапасының жоғарылауы мен бәсеке қабілеттілікті болуына әкелетін қозғалмайтын мүлікті кепілге қою жолымен алуға болады. Мұның нәтижесінде бүтіндей мемлекеттің экономикалық әлеуеті көтеріледі.

Екіншіден, ипотекалық несиелеудің дамуы әлеуметтік тұрақсыздыққа төтеп беруге оң ықпал етеді. Ипотекалық несиелеудің негізгі мақсаты – азаматтардың меншік қаражаттарының және ұзақ мерзімді ипотекалық несиелер есебімен тұрғын үй нарығында, тұрғын үй алудың нарықтық принциптеріне негізделген, орташа табысы бар азаматтарды тұрғын үймен қамсыздандырудың тиімді жұмыс жүйесін құру. Бұл жүйені құру тұрғындардың жинақтары және басқа бюджеттен тыс ресурстар түрінде тұрғын үй аясына қажетті қаржы құралдарын тартуға және тұрғын үй нарығын активизациялауға көмектеседі. Ипотекалық несиелер арқылы ғана, тұрғын үйді тек қамтамасыз етілген тұрғындар ғана емес, сонымен бірге қарапайым табысы бар азаматтардың да тұрғын үй алуға мүмкіндіктері бар. Өз кезегінде, тұрғын үй-тұрмыстық жағдайлармен жақсы қамтамасыз ету ұлттардың денсаулығын жақсартуға, өмірлік циклді

ұзартуға әкеліп соғады, осының бәрі тұрғындар-дың еңбек қабілеттілігін көтереді.

Үшіншіден, ипотеканың дамуы жұмыссыздық салдарын жеңілдетеді: өндіріске құрылыстық қатаң территориялық байлануы нәтижесінде қосымша жергілікті еңбек ресурстары тартылады. Ипотека сондай-ақ, еңбек ресурстарын ынталандырады. Ипотекалық несиелеу дамымаған елдерде тұрғылықты орынды таңдау еркі жоқ. Сонымен ипотека жұмыссыздық мәселесін шешуге көмектеседі.

Төртіншіден, ипотека мемлекеттің қызметіне, тұрақтылықтың көтерілуіне және банктік жүйенің тиімділігіне әсерін тигізеді. Қозғалмайтын мүліктің нақты құнымен қамтамасыз етілмеген банктердің активтері өте қысқа мерзімде бағасын жоғалтады. Мұны 1998 жылдың екінші жартысында басталған Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы елдерінің қаржы-экономикалық құлдырауы растайды. Сондықтан нарықтық туындаулар жүргізілетін елдерде ипотека механизмiарқылы қызғалмайтын мүлік құнын енгізу қажет. Қозғалмайтын мүлік кез-келген мемлекеттің активтерінің маңызды бөлігін сипаттайды, ал ипотекалық капитал нарығы экономиканың барлық аяларына маңызды әсер етуі мүмкін. Кепіл объектісі ретінде қозғалмайтын мүлік артықшылығы, орынның тұрақтылығымен, сонымен қатар оның көтерілуге беталыстармен жоғары және тұрақты бағасымен түсіндіріледі. Қозғалмайтын мүліктің физикалық сипаттамалары, объектіні кепіл берушінің иелігінде және пайдалануында қалдыруға көмектеседі. Ипотекалық несиелеу тәртібі кепілге алынған мүліктің сақталуын қамтамасыз етеді, банк-кредиторға несиелік ресурстарды ұзақ мерзімді тарту үшін экономикалық базаны құруға көмектеседі. Қазіргі таңда қаржы нарықтық интеграциясының және ипотека арқылы қозғалмайтын мүлік нарығының қажеттілігін түсіну, қаржыгерлер, банкирлер, заңнамалық және орындаушылық билік өкілдері, сондай-ақ ипотеканың дамуын қадағалайтын, оған нақты сенетін қарапайым азаматтар шеңберінде нақты орын алады. Қазіргі кезде ипотека дәстүрлі дамыған экономикасы бар дамыған мемлекеттерде де, бастаушы нарықтары бар дамушы мемлекеттерде де қолданылады. Дамушы елдердегі ипотеканың қалыптасуына және қызметіне экономикалық, саяси, географиялық және кадрлық факторлар әсер етеді. Ипотеканың дамуын тежейтін негізгі факторлар: саяси және экономикалық тұрақсыздық; инфляциялық процестер; мемлекеттік бюджет дефициты; шаруашылық процестердің өзара төлемсіздігі; құқықтық қатынастарды реттейтін нормативтік базаның жоқтығы; ипотекалық несиелеу сұрақтары бойынша тұрғындардың жеткіліксіз білімі. Әр түрлі мемлекеттер заңнамасында бекітілген құқықтық формалардың, құралдардың және

әдістердің әр түрлілігін есептей отырып, барлық заңнамалық жүйеде негізгі орынды меншік құқығы және оның кепілінің әдістері алады. Бұл құқықты өткізу әдісі ретінде ипотека қолданылады. Сондықтан, көптеген зерттеушілер ипотеканы, заңды қатынастарды, әсіресе, ипотекалық несиені алу мақсатымен ақша айналысын орындауды қамтамасыз ететін кепіл түрлілігін сипаттайтын категория ретінде қарастырады.

1. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» Қазақстан Республикасының 1995 ж. 31 тамыздағы №2444 Заңы.

2. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. – Алматы: ИздатМаркет, 2004. – 248 бет.

3. Сейтқасымов Ф.С. Ақша, несие, банктер. – Алматы: Экономика, 2006. – 467 бет.

4. Әкімбеков С.Ә., Баймұхаметова А.С., Жанайдаров У.А. Экономикалық теория. – Астана: Астана полиграфия, 2002. – 398 бет.

5. Әубәкіров Я., Нәрібаев К., Есқалиев М., Жатқанбаев Е., Байжұмаев Е., Досқалиев С., Жәйшібеков Ж. Экономикалық теория негіздері. – Алматы: Санат, 1998. – 479 бет.

6. Әубәкіров Я.Ә., Байжұмаев Б.Б., Жақыпова Ф.Н., Тәбеев Т.П. Экономикалық теория. – Алматы: Қазақ Университеті, 1999. – 280 бет.

7. Мақыш С.Б. Банк ісі. – Алматы: Қазақ Университеті, 2007. – 469 бет.

8. Көшенова Б.А. Ақша, несие, банктер, валюта қатынастары. – Алматы: Экономика, 2000. – 328 бет.

9. Мамыров Н.Қ., Тілеужанова М.Ә. Макроэкономика. – Алматы: Экономика, 2003. – 432 бет.

Резюме

Кусаинова Д.А. – магистрант 2 курса, КазНПУ им. Абая

Повышение качества ипотечного кредитования Республики Казахстан

В данной статье разносторонне рассматриваются вопросы увеличения качества ипотечного кредитования Республики Казахстан. Также речь идет о стратегических направлениях в сфере жилищной политики.

Summary

Kusainova D.A. – undergraduate, Kazakh National Pedagogical University named after Abai

Raise the quality of mortgage loans of the Republic of Kazakhstan

This article deals with the diversified increase the quality of mortgage loans of the Republic of Kazakhstan. Also, we are talking about the strategic directions in the field of housing policy.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ

Кусаинова Д.А. – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің
Құқықтану мамандығының 2 курс магистранты*

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы Тұрғын үйді ипотекалық несиелеудің өзекті мәселелері қарастырылған. Сонымен бірге ипотекалық несиелеудің құқықтық, инфрақұрылымдық, психологиялық факторлары ашып көрсетілген.

Түйін сөздер: Ипотека, несие, ақша, жүйе, тұрғын үй, субъекті, қаржы, инвестор.

Өзінің қызмет ету процесінде тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесі үш қызметті жүзеге асыру керек: тұрғын үй несиесін қаржыландыруда қаражаттарды жұмылдыруды қамтамасыз ету; несиелерді ұсынып, сол бойынша қызмет көрсету; инвестор қызметін жүзеге асыру.

Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесі (ТИН), басқа жүйе секілді, өзара байланысты элементтер қатарын білдіреді. Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесінің *элементтері* ретінде мыналарды есептеуге болады:

- ТИН субъектілері;
- ТИН объектілері;
- ТИН-ді қамтамасыз ету;
- ТИН ұйымдастыру-экономикалық негізі.

Сонымен ТИН *жүйесін* біртұтас ұйымдастырушылық-экономикалық негізде өзара әрекет ететін тұрғын үйді ипотекалық несиелеу өзара байланысты субъектілерінің, объектілерінің жиынтығы ретінде анықтауға болады.

ТИН жүйесінің негізгі элементтері болып оның субъектілері табылады. ТИН субъектілеріне: қарыз алушы, несие беруші, риэлторлық сақтандыру компаниялары, инвесторлар, үкімет жатады. Бұл субъектілер ТИН нарығының қатысушысы болып табылады. ҚР-да ТИН-ң негізгі несие берушісі әмбебап коммерциялық банктер, ал батыс елдерінде ипотекалық несие берушілер ретінде мамандандырылған ипотекалық несие берушілер қатысады.

ТИН нарығының анықтаушы буыны болып несиелеу объектісі табылады, ол ТИН жүйесінің басты элементі. Кең мағынада несиелеу объектісі бұл – несиелік мәміле үшін, яғни бір зат немесе процесс үшін

ұсынылатын несие. Несиелеу объектілері болып кез келген заттар мен процестер бола алады.

ТИН объектілері болып жерді сатып алу немесе оны тұрғын үй құрылысына жайластыру; тұрғын үй құрылысы және оны жаңғырту; тұрғын үй сатып алу.

Несиелеу объектісіне байланысты ТИН үш түрлі болады: сатып алу немесе оны тұрғын үй құрылысын несиелеу, тұрғын үйді жаңғырту несиесі, тұрғын үйді сатып алу үшін несие.

ТИН жүйесінің ажырамас элементі несиені қамтамасыз ету болып табылады. *Несиені қамтамасыз ету* – оны қайтару кепілі. Бұл несиені қамтамасыз ету механизмінің ерекше мәнділігін шарттастырады, себебі қайтарымдылық – бұл несие қатынастарының негізгі қасиеті.

Ипотекалық несиелер әрдайым жылжымайтын мүлік кепілімен, яғни ипо-текамен, ипотекалық тұрғын үй несиелері тұрғын үй мүлкінің кепілімен қамтамасыз етіледі. Несиелеудің бұл түрінде негізгі қамтамасыз етілу несие құралдарына алынатын тұрғын үй ғимараттары болып табылады. Банк пен қарыз алушының арасында жасалатын, яғни кепіл беруші қарызгер, ал банк қарызгердің несиені пайызы бойынша қайтаруы бойынша өз міндеттемелерін орындауға дейін кепілұстаушы болып табылатын сәйкес келісімшарт. Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу кезіндегі *несиелеу қағидаларына*: қайтарымдылық, несиенің мерзімділігі, мақсаттық сипат, несиенің қамтамасыз етілуі, банктік қарыздардың ақылылығы, несиелеудің сараланған сипаты.

Несиенің қайтарымдылығы. Бұл қағида несие берушілерге қаржылық ресурстарды оларды қарыз алушының табысынан босатылуы бойынша уақытылы қайтару қажеттігін сипаттайды.

Несиенің мерзімділігі. Бұл қағида несиені қарыз алушыға қолайлы кез келген уақытта емес, несие келісім-шартында немесе оны ауыстырушы басқа да құжатта тіркелген нақты анықталған мерзімде қайтару қажеттілігін көрсетеді.

Несиенің ақылылығы. Бұл қағида қарыз алушының банктен алған несиелік ресурстарын тікелей қайтару қажеттілігін ғана емес, сонымен қатар оларды қолдану құқығын төлеу қажеттілігін білдіреді. Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу кезінде несие үшін төлемнің экономикалық мәні қарызгердің жеке табысының бөліктерін банктің пайдасына қайта бөлумен сипатталады.

Несиенің қамтамасыз етілуі. Бұл қағида қарызгердің қабылдаған өз міндеттемелерін бұзуы мүмкін жағдайда несие берушінің мүлдік мүдделерін қорғауды қамтамасыз ету қажеттілігін сипаттайды. Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу кезінде бұл қағида несие қаражаттарына алынған

пәтерге міндетті түрде кепіл берумен орындалады, ал қажеттілік туындаған жағдайда қамтамасыз етудің басқа да түрлері қолданылады, мысалы, қарызалушыға жұмыс беруші-ұйымның кепілдемесі

Несиенің мақсаттық сипаты. Бұл қағида несие берушіден алынған қаражаттардың мақсатты қолданылу қажеттілігін сипаттап, тұрғын үйді ипотекалық несиелеуге де таратылады. Ипотекалық тұрғын үйдің несиесін алудың негізгі мақсаты қарыз алушының тұрғын үйге деген қажеттілігін пәтер алу жолымен қанағаттандыру болып табылады.

Несиенің сараланған сипаты. Бұл қағида несиелік ұйым жағынан әлеуетті қарызгерлердің ипотекалық тұрғын үй несиелері бойынша әртүрлі категория-ларына сараланған көзқарасын анықтайды.

Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесінің ерекшеліктері

- жүйеде субъектілердің (нарық қатысушылары) кеңейтілген құрамы бар;

- объектісі болып тұрғын үйді сатып алу табылады;

- тұрғын үй ипотекалық несиелері тұрғын үй жылжымайтын мүлкімен әрдайым қамтамасыз етілген;

- Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу бірқатар ерекше шарттардың орындалуын талап етеді (алғашқы жарна мөлшері, қарызгердің табысындағы несие бойынша төлем үлесі және т.б.).

Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесінің үлгілері әлеуметтік бағытта болуы керек, осыған байланысты оның негізгі мақсаттары мыналар болып табылуы тиіс: азаматтардың тұрғын үйге байланысты жағдайларын жақсарту, тұрғын үй құрылысының көлемін арттыру, әрбір қарыз алушы азаматтарға қол жетімді ТИН нарығын дамыту.

Жергілікті және республикалық биліктің қызығушылығын арттыру үшін ипотекалық несиелеу жүйесінің бюджеттік үлгісі ынталарын көрсету, бұл құрылысты қаржыландыру, республикалық және жергілікті биліктердің кепілімен бюджеттік емес қорлардың қаржаттарын тартудың арқасында кепілхаттардың екінші нарығын құруға негізделеді. Мұнда негізгі есеп халықтың қаражаттарын тартуға жасалу керек.

Тұрғын үй ипотекалық несиесінің бюджеттік модель шегіндегі ерекшелігі жергілікті билік несие көлемін, пайызын және өтеу мерзімін жергілікті шарттар мен халықтың табысына байланысты, қабылданған ипотекалық несиелеу бағдарламасына сәйкес анықталатындығында.

Бірлесіп қаржыландырудың мұндай жүйесі – бұл азаматтардың тұрғын үйді мемлекеттің көмегімен алуы, яғни бұл кезде азаматтардың өз қаражаттарының үлесіне пәтер құнының 30-50%-ы келер еді, ал мемлекеттік субсидиялар үлесіне шамамен – 20-30%, ипотекалық несие үлесіне – 40-50%-дан келеді, бұл жағдай азаматтардың ипотекалық

несие алу қолжетімділігін арттырады және тұрғын үйге деген сұранысты ынталандыратын болады.

Бұл модель нарықтық қатынастардың дамуы жағдайы үшін өте қолайлы. Негізінде көптеген аймақтардың тұрғын үй нарығы әлі дамымаған, сонымен қатар ипотеканың дамуын тежейтін: құқықтық, инфрақұрылымдық және психологиялық факторлар бар.

Құқықтық факторлардың ішінен кредиторлардың құқықтарының әлсіз қорғалуын атап өтуге болады. Заңнама кепілдің өтімділігін шектейді, ал кредитор қарызгер өз шартын орындамаған жағдайда өзінің құқы бұзылмайтындығына сенімді емес.

Инфрақұрылымдық факторларға уақытша өмір сүру қорының болмауын және аймақтардағы тұрғын үй нарығының дамымағандығын жатқызуға болады.

Психологиялық факторлардың ең бастысы ретінде қазақ отбасыларының несиеге өмір сүруге ынталарының жоқтығын айтуға болады.

Осы стандарттар бойынша несиелеу кезінде тек нақты жалақы ғана ескеріледі; бізде жоғары жүкқұжат шығындары бар: несие сомасынан шамамен 10% (кепіл келісім шартының нотариалды куәлігі, сақтандыру, риелторлардың, бағалаушылардың қызметі) және т.б.

Осы факторлардың барлығы тұрғын үйді ипотекалық несиелеу бойынша Федеральды агенттіктің жанында құрылатын, ипотекалық агенттіктердің жалпыресейлік желісінің тұрақты қатысушысы Калуж ипотекалық корпорациясын (КИК) құрылыс нарығына тапсырыс беруші-инвестор ретінде шығуға мәжбүр етті.

Ипотекалық несиелеудің проблемаларын шешуде стратегиялық тәсіл ретінде Калуж ипотекалық корпорациясы өз табыстарын жоғары бағалар арқылы емес, қызмет көлемін арттыру арқылы алғысы келеді.

Инвестициялаудың басқа да тәсілдері жасалған. Корпорация тұрғын үй алуда несиелеудің өз бағдарламасын құрылыс кезеңінде қалыптастырды, оның мәні келесідей. Ай сайын кәсіпорын кем дегенде он қарызгерді қамтамасыз етуі мүмкін. Егер салынып жатқан үйде жүз пәтер болса, онда корпорацияға оларды сату үшін он ай уақыт қажет. Салада құрылыс циклі – 2-2,5 жыл, яғни құрылыс мерзімінің ортасына қарай қаржыландыру тоқтатылады. Дайын тұрғын үй, сәйкесінше қамтамасыз ету пайда болғаннан кейін соңғы кезеңде кәсіпорын бір ай ішінде берілген несиелерді қайта қаржыландыра алады.

Бұл схема көлемдерді тез өсіруге мүмкіндік бермейді. Сондықтан Калуж ипотекалық корпорациясында үлескерлермен жұмыс істеу схемасынан ешкім бас тартпайды.

Осылайша, тұрғын үй құрылысын несиелеудің осы моделін қолдана отырып, ипотекалық агенттіктер халықты несиелеуге қаражат жетіспеушілігін сезінбейтін болады.

«Ипотека» түсінігі әлемдік қаржылық-экономикалық жүйеге Ежелгі Грециядан келген. Германияда ипотека XIV жүзжылдықта пайда болды (оған дейін қарыз үшін жеке жауапкершілік қағидасы әрекет етті), Францияда XIV ғасырдың соңына дейін жарияланбайтын ипотека қызмет етті. Еуропа елдерінің заңнамасындағы ипотека екі сипатқа ие. Біріншіден, ол тек жылжымайтын мүлікке қатысты қолданылса; екіншіден, кепілге салынған зат қарызгермен емес, несие арқылы орындалады.

Ипотекалық несиелеудің шаруашылық қатынастармен тарихи түрде анағұрлым кредитордың міндеттемесін қамтамасыз етудің сенімді нысаны ретінде пайда болды. Қазіргі кезеңдегі «ипотека» термині қарызгердің қандай да бір міндеттемесін жылжымайтын мүлікпен орындауды қамтамасыз ету түрін білдіреді. «Ипотекалық несиелеу» тармағынада несие нарығының сегменті болып табылатын тұтыну несиесінің сан алуандығын білдіреді. Кең мағынада ипотекалық несиелеу, қарыз алушы мен кредитордың мүддесін сәйкестендіруге ғана емес, сонымен қатар инвесторлар, риэлторлар, құрылысшылар, сақтандыру компанияларының және нарықтың т.б. субъектілерінің мүдделерін біріктіруге мүмкіндік беретін тұтас механизми ретінде қарастырылады.

Қазіргі жағдайларда экономикасы дамыған елдерде ипотекалық нарық қалыптасып, қарқынды түрде дамып келеді (банктер және басқа да мекемелермен үй шаруашылықтарына тұрғын үйді сатып алу үшін осы немесе үйді кепілге қою және қаржылық активтерді ұсынатын ипотекалық несие нарығы).

Қазіргі таңдағы құрылыс жинақтау кассалары – Германиядағы тұрғын үй саласын инвестициялаудың негізгі институттарының бірі.

Ұлыбританияда өткен ғасырдан бастап сақтандыру қоғамдарының жүйесі жақсы қызмет етіп келеді. Олардың жұмыс механизмі немістердің қызметіне сәл ұқсас, бірақ оларға тұрғын үй несиесін алу үшін құрылыс қоғамының салымшысы болу міндетті емес. Соңғы жылдары Біріккен Корольдіктің банктік заңнамаларын либеризациялаудың нәтижесінде сақтандыру қоғамдарының қызметі коммерциялық банктердің қызметтерімен көбірек қиылысуда.

АҚШ-тағы тұрғын үйді қаржыландыру жүйесі – бұл жалпыұлттық масштабтағы күрделі нарық, өйткені онда ипотекалық банктер, жинақтау және несиелік ассоциациялар, сақтандыру компаниялары, зейнетақы қорлары секілді өте көп мекемелер қызмет етеді.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, ипотекалық несиелеу жүйесінің қалыптасу және даму саласында экономикалық саясатты жүргізу әдістерін жалпы ретеу әдістеріне (оларды ақша-несие саясаты әдісі және несиесаясаты әдісіне бөліп) және тек ипотекалық несиелеу нарығына ғана тән арнайы әдістерге бөлуге болады.

Өтпелі экономикалы жекелеген елдердің ипотекалық несиелеуі дамуы кезінде пайда болатын мәселелердің барлығын қосып, әр елдің ерекшелігін ескере отырып шешілетін келесі негізгілерін бөліп көрсетуге болады.

1. Нұрсейтова Р. *Перспективы развития страхования экспортных кредитов и инвестиций в Казахстане. Қаржы қаражат. – 2004. – Вып.7., ч.1. с. 40-45.*

2. Мақыш С.Б. *Жобалық несиелеудің ерекшеліктері. Вестник КазНУ. – 2004. №6. - 32-34 бет.*

3. Нурсейт Н. *Расширение банковского кредитования. Аль-Пари-2002. №6. 60-65 бет.*

4. Нурсейт Н. *Кредитование малого и среднего предпринимательства. РЦБК. - 2005. №3. – 2 бет.*

5. Шыныбеков Н.С. *“Қазақстандағы тұрғын үйді несиелеу жүйесі” //Хабаршы// №5(45), 2004 ж., 40-43 беттер.*

6. Мақыш С.Б. *“Ипотекалық несиелеудің үлгілері” //Ақша айналысы және несиесаясаты // Алматы: ИздатМаркет, 2004 ж., 84-90 беттер.*

7. Сагиндыкова М.О. *“Реализация программы внедрения системы ипотечного кредитования в Казахстане: механизм реализации, условия, этапы” //Банки Казахстана// №6, 2001 г., с. 46-49.*

8. Бисенова М. *“Состояние и перспективы развития ипотечного кредитования населения в Республике Казахстан” //Аль Пари// №1, 2001 г., с. 50-54.*

Резюме

Кусаинова Д.А. – магистрант 2 курса КазНПУ им. Абая

Ипотечное кредитование в Республики Казахстан

В статье рассматриваются актуальные вопросы жилищного ипотечного кредитования Республики Казахстан. Кроме того, раскрыты правовые, инфраструктурные и психологические факторы ипотечного кредитования.

Summary

Kusainova D.A – undergraduate, Kazakh National Pedagogical University named after Abai

Mortgage lending in the Republic of Kazakhstan

The article deals with current issues of mortgage lending the Republic of Kazakhstan. In addition, disclosed the legal, infrastructural and psychological factors of mortgage lending.

Мазмұны

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Смагулов А.С. Лизинг в России.....	5
Smagulov A. Leasing in Russia	
Арзикулова Р.К. Роль и организация планирования на предприятии.....	14
Arzykulova R.K. The role and organization of planning at the enterprise	
Джубалиева З.У., Курмантаева А.Ж. Роль системы управления знаниями в развитии малого предпринимательства.....	22
Dzhubaliev Z.U., Kurmantayeva A.Zh. The role of knowledge management in the development of small business	
Курмантаева А.Ж. Социальная защита населения в Республике Казахстан.....	30
Kurmantayeva A.Zh. Social protection of the population in the Republic of Kazakhstan	
Файзуллина С.А. Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына сәйкес шоғырландырылған қаржылық есептілігінің қолданылу саласы.....	37
Faizullina S.A. Scope of consolidated financial statements in accordance with international financial reporting standards	
Абиева С.Н. Салық жүйесінің теориялық-әдістемелік ерекшеліктері.....	43
Abieva S.N. Theoretical and methodological features of the tax system	

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Смагулов А.С. Реализация промышленных и инфраструктурных проектов по программе «Производительность-2020».....	57
Smagulov A. Implementation of industrial and infrastructural projects under the Programme “Productivity-2020”	
Череп А.В., Кошкарбаев К.У., Мендигалиев А.С. Опыт развитых стран в использовании лизинговых инструментов.....	65
Cherep A.V., Koshkarbayev K.U., Mendygaliyev A.S. Experience of the developed countries is in the use of leasings instruments	
Арзикулова Р.К. Оценка конкурентоспособности гостиниц.....	78

Arzykulova R.K. Assessment of competitiveness of hotels	
Исаева А.Т., Жузбаева А.Т. Құрылымдардың қазіргі кезеңдегі жағдайы, бәсекелестікке қабілетті өнім өндіруге бейімделуі.....	83
Isaeva A.T., Zhuzbaeva A.T. Structures at the present stage: the state, adaptation of the production of competitive products	
Маткаримова Л.К. Бағалы қағаздар нарығындағы кәсіби қатысушылар және институционалды инвесторлар қызметін талдау.....	93
Matkarimova L.K. Analysis of the professional participants and institutional investors in the securities market	

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ Трибуна молодых ученых

Бекбатыров Қ. Төлем жүйесі елдің қаржылық қауіпсіздігінің негізі ретінде.....	102
Bekbatyrov K. Payment system as basis of financial safety of population	
Монтаева А.А. Шетелдік инвестициялар және олардың Қазақстан экономикасындағы атқаратын қызметі.....	111
Montaeva A.A. Foreign investments and their functions in the economy of the Republic of Kazakhstan	
Сүлеймен А.Н. Тиімді оқыту жүйесі кәсіпорынның кадрлық әлеуетін дамытудың негізі ретінде.....	122
Suleimen Aida Effective system training as basis development personnel potential enterprise	
Сапар Д.Б. Шығын, көлем және пайда арасындағы әрекеттестікті бағалау – басқарушылық шешімді қабылдаудың негізі ретінде.....	130
Sapar D.B. Assessment of the relationship of costs, volume and profit as a basis for management decision-making	
Жуматаева Ғ.Е. Организационная структура системы управления персоналом.....	139
Zhumatayeva G.Y. Organizational structure of the personnel management system	
Шынкоджаев А.М. The mobile applications market and its specificity. definitions of project and project management.....	147
Шынкоджаев А.М. Рынок мобильных приложений и его специфика. Определение понятий «проект» и «управление проектом»	

НОВОСТИ ИНСТИТУТА СОРБОННА – КАЗАХСТАН
СОРБОННА – ҚАЗАҚСТАН ИНТИТУТЫНЫҢ ЖАҢАЛЫҚТАРЫ
NEWS OF SORBONNE-KAZAKHSTAN INSTITUTE

Череп А.В., Череп О.Г. Инвестирование как инструмент обеспечения конкурентоспособности экономики.....	155
Cherep A.V., Cherep O.G. Investing as instrument of providing to the competitiveness of economy	
Oleksandr Korobov, Oleksandr Cherep. Exploration of the first results of the global reform of financial sector regulation.....	164
Коробов О., Череп О. Изучение первых результатов глобальной реформы регулирования финансового сектора	
Кусаинова Д.А. Қазақстан Республикасында ипотекалық несиелеудің сапасын арттыру.....	170
Kusainova D.A. Raise the quality of mortgage loans of the Republic of Kazakhstan	
Кусаинова Д.А. Қазақстан Республикасындағы ипотекалық несиелеу.....	175
Kusainova D.A. Mortgage lending in the Republic of Kazakhstan	

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК BULLETIN

**«Экономика»сериясы
Серия«Экономическая»
«Economic»series
№4(50)**

Басуға 18.01.2017 қол қойылды. Пішімі 60x84 ¹/₈.
Қаріп түрі «Тип таймс». RISO басылым.
Сықтывқар қағазы. Көлемі 11.5
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 7.

050010, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 13

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