

**Л.Н. ГУМИЛЕВ атындағы ЕУАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТИ
NATIONAL UNIVERSITY «YURI KONDRATYUK POLTAVA POLYTECHNIC»
POLTAVA STATE AGRARIAN ACADEMY
UNIVERSITY OF ECONOMICS IN BRATISLAVA**

**«ЖАҒАНДЫҚ ПАНДЕМИЯ СЫН-ҚАТЕРЛЕРІ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ
ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАЛАРДЫҢ ҚАЗІРГІ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ МЕН
ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ»**

*Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының
ЕҢБЕКТЕР ЖИНАҒЫ*

СБОРНИК ТРУДОВ

Международной научно-практической конференции

**«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ ВЫЗОВОВ МИРОВОЙ
ПАНДЕМИИ»**

Works of the international scientific- practical conference

**« CURRENT TRENDS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF
NATIONAL ECONOMIES IN THE CONTEXT OF GLOBAL PANDEMIC
CHALLENGES»**

Нұр-Сұлтан, 2020

ӘОЖ 339.9(063)
ҚБЖ 65.5
Ж 52

Редакция алқасы

РАИМБЕКОВ Ж.С. - төрағасы, ә.ғ.д., профессор, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

РАХМЕТУЛИНА Ж.Б. - ә.ғ.к., профессор, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

АЗАТБЕК Т.А. - ә.ғ.д., профессор, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

МАДИЯРОВА Д.М. - ә.ғ.д., профессор, Ресей халықтар достығы университеті, Москва қ., Ресей

ДУБИНА И.Н. - ә.ғ.д., профессор, Новосибирск мемлекеттік университеті, Новосибирск қ., Ресей

КОМЕЛИНА О.В. - ә.ғ.д., профессор, менеджмент және логистика кафедрасының меңгерушісі, «Юрий Кондратюк атындағы Полтава политехникумы» ұлттық университеті, Полтава қ., Украина

ISBN 978-601-337-395-9

Ж52 «Жаһандық пандемия сын-қатерлері жағдайындағы ұлттық экономикалардың қазіргі тенденциялары мен даму перспективалары» халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының еңбектер жинағы. - Нұр-Сұлтан: Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2020. - 514 б.

Сборник трудов международной научно-практической конференции «Современные тенденции и перспективы развития национальных экономик в условиях вызовов мировой пандемии». - Нур-Султан: Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2020. – 514 с.

Works of the international scientific-practical conference «Modern trends and prospects for the development of national economies under the challenges of the world pandemic». - Nur-Sultan: L.N. Gumilyov Eurasian National University, 2020. - 514 p.

ӘОЖ 339.9(063)
ҚБЖ 65.5

ISBN 978-601-337-395-9

© Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2020
© Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2020

Международная научно-практическая конференция «Современные тенденции и перспективы развития национальных экономик в условиях вызовов мировой пандемии» посвящена 60-летию д.э.н., профессора Раимбекова Жанарыса Сабировича



Раимбеков Жанарыс Сабирович родился 22 сентября 1960 г. в селе Жамбыл Байдибекского района Южно-Казахстанской области в семье служащего.

В 1977 г. окончил среднюю школу имени С.Т. Бреусова в селе Шакпак-баба (с.Высокое) Тюлькубасского района Южно-Казахстанской области.

В 1982 г. окончил с отличием Джамбулский технологический институт легкой и пищевой промышленности по специальности «Технология изделий из кожи», в 1997 г. - по специальности «Экономика и менеджмент». В 1990 г. окончил очную аспирантуру в Ленинградском институте текстильной и легкой промышленности им. С.М. Кирова. Защитил кандидатскую диссертацию в Киевском технологическом институте легкой промышленности. Кандидат технических наук (1991г.). В 2004 г. защитил докторскую диссертацию по специальности 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)» в Международном Казахско-Турецком университете имени Х.А.Ясауи. Доктор экономических наук (2005г.), профессор (2008г.).

Раимбеков Ж.С. работает в ЕНУ им. Л.Н. Гумилева с января 2011 года, вначале профессором кафедры «Финансы», затем - заведующим кафедрой «Экономика». С 2012 года является профессором кафедры «Экономика и предпринимательство». Научно-педагогический стаж составляет 35 лет.

За годы работы проявил себя грамотным специалистом, активно совмещая научную, педагогическую и общественную деятельность. Его отличают добросовестность, грамотность, коммуникабельность, высокий профессионализм.

Автор свыше 250 научных трудов, в том числе: 2 патентов на изобретения (Web of Science), 7 монографий, 2 учебников с грифом МОН РК, 12 учебных пособий, 15 статей в международных цитируемых научных изданиях (Web of Science, Scopus), 68 статей в журналах, рекомендованных Комитетом по обеспечению качества в сфере образования и науки МОН РК, 39 статей – в РИНЦ, более 10 авторских свидетельств на научные и учебные издания. Им разработаны 7 электронных книг, которые используются в учебном процессе.

Индекс Хирша в базе данных Scopus - 3, Web of Science - 1.

Жанарыс Сабирович осуществляет большую научную, методическую и воспитательную работу. В учебном процессе использует новые обучающие технологии, ведет большую методическую работу по разработке модульных образовательных программ, учебно-методических материалов.

Раимбеков Ж.С. руководил двумя научными проектами, финансируемыми по бюджетной программе «Грантовое финансирование научных исследований на 2015-2017 годы». В настоящее время является научным руководителем двух научных проектов, финансируемых МОН РК на 2018-2020 годы.

Профессором Раимбековым Ж.С.. сформирована собственная научная школа в системе многоуровневой подготовки «бакалавриат – магистратура – докторантура PhD», подготовлено 5 кандидатов наук, 2 доктора философии (PhD), более 20 магистров по специальности «Экономика» и «Финансы». Он является научным руководителем PhD-докторантов по специальности 6D050600-«Экономика», направлением исследований которых является развитие логистики и транспортно-логистической инфраструктуры. Под его руководством студентами опубликовано множество научных статей, часть из которых награждена дипломами различных уровней.

Раимбеков Ж.С. зарекомендовал себя грамотным специалистом в качестве эксперта Центра «Учебник» МОН РК и АО «Национальный центр государственной научно-технической информации РК» по экспертизе научных проектов и программ.

В разные годы, более 15 лет, являлся членом диссертационных Советов по защите диссертаций в университетах Казахстана: МКТУ им. Х.А. Ясауи, КазНУ им. аль-Фараби, ЕНУ Л.Н. Гумилева (по настоящее время).

Является дважды обладателем гранта МОН РК «Лучший преподаватель вуза РК - 2008» и «Лучший преподаватель вуза РК - 2015».

ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКА **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

УДК 339.9 (063)

Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У., Азатбек Т.А.
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

РАЗВИТИЕ ПОЛЮСОВ РОСТА НА ТЕРРИТОРИЯХ КАЗАХСТАНА, ПРИЛЕГАЮЩИХ К МЕЖДУНАРОДНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ КОРИДОРУ

Эффективность используемых международных экономических коридоров всегда находится в центре внимания правительств стран, ученых и практиков. В целом коридоры представляют собой пространственно-организованный инструмент, который может быть использован для содействия развитию регионов, используя инфраструктуры для поддержки логистической координации, упрощения процедур торговли, экономического и социального развития территорий [1].

Целью настоящей работы является обоснование приоритетов и механизма развития казахстанского участка экономического коридора Шелкового пути, прилегающего к международному транспортному коридору, в частности, южного и западного регионов страны, через которые проходят основные транспортные и энергетические коридоры.

Основные направления развития экономического коридора и поясов развития Шелкового пути, согласно инициативы «Один пояс – один путь», предусматривают в перспективе создание семи экономических «поясов»: транспортного; энергетического; торгового; информационного; научно-технического; аграрного; туристического [2].

В целом, процесс формирования экономических коридоров и экономического пояса, на наш взгляд, включает ряд последовательных этапов: определение цели; определение границы экономического пояса; определение структурного состава экономического пояса; определение функций, выполняемых каждым объектом экономического пояса; разработка показателей функционирования экономического пояса; определение эффективности функционирования экономического пояса [3].

Для развития экономических коридоров используются различные экономические механизмы реализации инфраструктурных проектов, включая государственное финансирование, стратегическое планирование, проектное финансирование, государственно-частное партнерство.

Также широко используется экономический механизм повышения эффективности уже действующих коридоров, в том числе международных транспортных коридоров (МТК), за счет свободных (специальных)

экономических зон (СЭЗ). МТК и СЭЗ тесно связаны между собой. Практически все СЭЗ располагаются в транспортных узлах или на наиболее активных участках транспортных маршрутов. Одни из них (экспортно-промышленные, туристические, финансовые) непосредственно влияют на эффективность МТК, другие (инновационные) влияют опосредованно или могут влиять в будущем [4].

Существует возможность использования кластеров для повышения эффективности экономических коридоров. Вопросы развития экономических кластеров на территориях, прилегающих к международным коридорам, изучены не достаточно, как в теоретическо-методологическом, так и в практическом плане.

Анализируя мировой опыт кластеризации, нельзя не отметить тенденции развития все большего количества международных мировых кластеров, в том числе, выходящих за рамки отдельных регионов. Так, например, многие кластеры, имеющие статус европейских, стремятся выйти на международный уровень. Главным образом, это касается международных и трансграничных кластеров.

Согласно теории оси развития Потье территории, расположенные между полюсами роста, получают дополнительные импульсы развития, в результате чего они превращаются в оси (коридоры) развития [5]. И эти «оси (коридоры) развития», вместе с полюсами роста, образуют пространственный каркас экономического роста региона.

В современной практике концепция «полюсов роста» успешно адаптируется к условиям глобализации мировой экономики и находит свое применение при создании СЭХЗ, полюсов конкуренции, технополюсов, технопарков, активизации объектов гуманитарного профиля. Сегодня идеи теории полюсов роста применяются в программе развития регионов Казахстана и Прогнозной схеме территориально-пространственного развития страны до 2020 года.

Основные положения и выводы теории полюсов роста могут быть использованы для построения и развития экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП), который проходит через территории нескольких регионов Казахстана.

Исследуя автомобильный международный коридор (МТК) «Западный Китай-Западная Европа» и ТАЖМ (южное направление), которые проходят через территории пяти регионов Казахстана (Алматинская, Жамбылская, Туркестанская, Кызылординская и Актюбинская области), а также влияние транспортного коридора на социально-экономическое развитие, нами сделан вывод, что, для повышения эффективности развития территорий необходимо по всему поясу Шелкового пути развивать полюса (или точки) роста и развития [3]. Одним из таких инструментов для реализации данного положения является развитие экономических кластеров прилегающих территорий регионов. Нами учтен и такой фактор, что плотность населения в этих регионах выше среднереспубликанского значения и население более предприимчиво.

Позитивные тенденции развития отмеченных направлений деятельности позволили нам обозначить приоритеты развития базовых и перспективных территориальных кластеров в регионах вдоль ЭПШП в направлении МТК «Западная Европа – Западный Китай» и ТАЖМ (южное направление).

ЭПШП на казахстанском участке представляет собой совокупность трансграничных СЭЗ и кластеров. Модель данного разноуровневого, многопрофильного объединения будет, в первую очередь, базироваться на местных сырьевых источниках и трудовых ресурсах, которые имеют многолетний опыт объединенного производственного и кооперационного процесса.

В ЭПШП на казахстанском участке могут быть включены отраслевые сетевые кластеры, региональные и межрегиональные кластеры, трансграничные СЭЗ.

Разработка рекомендаций по развитию опорного каркаса казахстанского участка ЭПШП позволяет выделить множество взаимосвязанных полюсов роста с различной специализацией, основанной на кластерном подходе.

Полюса роста в Алматинской области могут состоят из следующих существующих и потенциальных кластеров: производство безалкогольных напитков и соков; международный туризм; производство яиц и мяса птиц; выращивание и переработка кукурузы; выращивание и переработка сахарной свеклы; молочное производство; мясное производство; яблочное производство; выращивание и переработка ягод и овощей или плодоовощной кластер; транспортно-логистический; производство стройматериалов; шерстяной кластер.

Полюса роста г. Алматы состоят из кластеров: легкая промышленность; производство лакокрасочной продукции; мебельное производство; фармацевтическое производство; туристический; медицинский; торгово-логистический кластеры.

Полюса роста Жамбылской области состоят из следующих потенциальных кластеров: химическое производство; производство строительных материалов; выращивание и переработка овощей и фруктов; туризм; мясное производство; легкая промышленность; производство цветных металлов; транспортная логистика.

Полюса роста Туркестанской области состоят из следующих потенциальных кластеров: производство безалкогольных напитков и соков; туризм; мясное производство; химия и нефтехимическая промышленность; производство строительных материалов; машиностроение; транспортно-логистический кластер.

Полюса роста г. Шымкента состоят из следующих потенциальных кластеров: производство плодоовощной продукции; фармацевтическое производство; легкая (текстильная) промышленность.

Полюса роста Кызылординской области состоят из следующих потенциальных кластеров: глубокая переработка риса; рыбный кластер; производство стройматериалов.

Полюса роста Актюбинской области состоят из следующих

потенциальных и существующих кластеров: молочное производство; мясное производство; транспорт и логистика; химическое производство; зерновой кластер; овощной кластер; машиностроение; производство растительных масел; медицинский кластер; производство строительных материалов; туристический кластер.

Трансграничный кластер – это МЦПС «Хоргос», международный хаб, состоящий из СЭЗ и крупного транспортного узла. Цель кластера - оказание транспортных, туристических, торговых и культурных услуг с перспективой создания производственных структур.

Пространственный анализ перечисленных регионов Казахстана показывает, что территории развиваются двумя путями, в зависимости от уровня транспортной доступности полюсов роста:

1. зона интенсивного развития – это территории, основным фактором развития которых является территориальная близость транспортно-логистической инфраструктуры опорного каркаса и соответствующих полюсов роста вдоль линий ЭПШП;

2. зона перспективного развития – это территории с ограниченным доступом к опорному каркасу социально-экономического развития, то есть те территории регионов, которые значительно удалены от опорного каркаса (на расстоянии не более 50-70 км в обе стороны от центральной оси), в пределах которых возможно выделение зон интенсивных и активных предпринимательских процессов, в зависимости от степени освоенности территорий, прилегающих к МТК. А такие территории имеются в каждом из исследованных регионов.

Нами составлены три основных сценария реализации инициативы ЭПШП на территории Казахстана.

Оптимистический сценарий. Предполагает активную поддержку Китаем и другими странами, участвующими в проектах ЭПШП и сопряжения, инициативы при широком участии компаний стран ЕАЭС, включая казахстанские компании, в реализации таких проектов на территории стран, через которые проходит ЭПШП: выстраивание цепочек добавленной стоимости с китайскими компаниями, создание транспортно-логистической, производственной и социальной инфраструктуры в приграничных районах и по пути следования транзитных транспортно-экономических коридоров. Сопряжение проектов ЭПШП и «Нурлы жол» приведет к интегрированию в решении важных социально-экономических задач в регионах Казахстана, прежде всего, как на территориях, прилегающих к МТК, так и стран, расположенных вдоль МТК; повышению транспортной доступности, инвестиционной привлекательности и инновационной активности стран, участвующих и прилегающих к ЭПШП, включая страны ЕАЭС; развитие региональной производственно-технологической кооперации. Важно участие не в одиночку, а сообща со странами ЕАЭС. Тогда можно одновременно формировать институционально-правовую рамку сопряжения в формате Соглашения Казахстан – КНР и ЕАЭС-КНР, поддерживающего реализацию

совместных проектов и в целом стимулирующего взаимное торгово-экономическое сотрудничество.

В числе основных условий и направлений получения синергетического эффекта от сопряжения инициативы, как в формате Казахстан-КНР, так и в формате ЕАЭС-ЭПШП, следующие:

- внутренняя консолидация и эффективная координация экономической деятельности в рамках сопряжения инициативы ЭПШП, как между отдельными странами, так и в рамках ЕАЭС по повестке сопряжения с ЭПШП;

- определение и согласование приоритетных направлений многостороннего сотрудничества с КНР с вовлечением в этот процесс национальных органов, вовлечение комитетов и органов ЕАЭС для налаживания сквозной логистики в сфере транспорта, энергетики, торговли и цифрового пространств и др.;

- формирование механизма информационного сопровождения и обеспечение информационной открытости для компаний и граждан Казахстана всей проектной и сопутствующей деятельности по инициативе сопряжения с ЭПШП как в формате Казахстан-КНР, так и в формате ЕАЭС-ЕЭПШ;

- осевое развитие Казахстана вдоль экономических коридоров, включая ЭПШП, что в перспективе может привести к полюсам роста и поясам развития вдоль интенсивно осваиваемых территорий казахстанского участка ЭПШП за счет развития малого и среднего бизнеса;

- развитие торгово-экономических союзов, ведение переговоров с целью гармонизации и сближения вопросов регулирования торговых отношений с перспективой создания зоны свободной торговли;

- в долгосрочной перспективе - интенсивное развитие территорий и создание полюсов роста за счет различных форм механизмов, особенно посредством организации экономических кластеров.

Пассивный сценарий. Реализация проектов сопряжения, в основном ограничивающихся проектной деятельностью КНР в Казахстане и созданием транспортного коридора Китай–ЕАЭС–Европа. Казахстан и центрально-азиатские страны следуют за инициативами Китая, не имеют долгосрочной стратегии участия в сопряжении и консолидированной проинтеграционной позиции в данной сфере. Потенциал ЭПШП и сопряжения для развития экономик стран ЕАЭС реализуются в незначительной степени и в сильно различающихся пропорциях для отдельных государств-членов. Институционально-правовая рамка сопряжения не работает.

Казахстан и другие страны вдоль ЭПШП не могут получить выгодных условий при сотрудничестве с КНР, так как не будет соблюден баланс интересов Казахстана и Китая.

Негативный сценарий. Предполагает очень фрагментарное реальное участие Казахстана в инициативах ЭПШП и сопряжение программы «Нурлы жол» будет происходить очень медленно, вплоть до полного отказа от поддержки и участия в этих инициативах Казахстана, а, возможно, и других стран Центральной Азии, прилегающих к ЭПШП. Китай создает транспортные

коридоры и реализует проекты промышленной кооперации полностью или частично, в обход Казахстана, через другие страны.

Это окажет негативное влияние на развитие территорий казахстанского участка ЭПШП, прежде всего, не будут развиваться быстрыми темпами такие механизмы развития территорий, как экономические кластеры, так как спрос на продукции этих кластеров снизится или же сведется на нет, что отрицательно скажется на состоянии социально-экономического развития территорий.

Исследование выполнено в рамках научного проекта, финансируемого Министерством образования и науки Республики Казахстан на 2018-2020 гг., проект № AP05131498.

Список литературы:

1. W. Dzumbira, H. S. Geyer Jr & H. S. Geyer (2017): Measuring the spatial economic impact of the Maputo Development Corridor, Development Southern Africa, DOI: 10.1080/0376835X.2017.1318699

2. Прекрасные перспективы и практические действия по совместному созданию экономического пояса Шелкового пути и морского Шелкового пути XXI века, 2015/04/16, КНР, Пекин. URL: <http://uz.chineseembassy.org/rus/slfy/sczljjd/> (дата обращения 21.06.2019)

3. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У., Азатбек Т., Рахметулина Ж.Б., Жанабаева Ж.К.. Формирование и развитие полюсов роста на казахстанском участке Экономического пояса Шелкового пути: Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2019. – 296 с.

4. Гончаренко Е.С. Транспортно-промышленные кластеры: возможности и перспективы на примере Китая. Особая экономическая зона Оля: ее роль в повышении эффективности МТК «Север-Юг» // Матер. II Междунар. науч.-практ. конф. «Евразийское пространство: приоритеты социально-экономического развития» - 2012. - М.: АНО ЕАОИ, 2012. - С. 201-207.

5. Pottier, P, 1963. Axes de communication et développement économique. Revue Economique 14, 50–132.

УДК 330

Амелина И.В., Рогова С.М.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Мировая экономика - это система международных экономических взаимоотношений, осуществляющая связь между национальными хозяйствами. Международная экономическая система включает торговлю, финансовые отношения, распределение капитальных ресурсов и рабочей силы. Элементами мирового хозяйства являются национальные экономики.

Взаимосвязь между ними осуществляется посредством трансграничного перемещения товаров и услуг, информации, результатов интеллектуальной деятельности, капиталов и рабочей силы [1].

Пандемия COVID-19 спровоцировала самый глубокий спад в мировой экономике за многие десятилетия. И хотя окончательные последствия пока неясны, пандемия приведет к рецессии в подавляющем большинстве стран с формирующимся рынком и развивающихся стран. Она также повлечет за собой долговременные негативные последствия для производительности труда и потенциального объема производства. Приоритетными стратегическими задачами на данном этапе являются смягчение последствий для людей, сокращение экономического ущерба на ближайшую перспективу[2]. С ослаблением кризиса необходимо будет убедительно подтвердить приверженность устойчивой политике и осуществить необходимые реформы, чтобы укрепить долгосрочные перспективы. Особое значение будут иметь координация действий и сотрудничество в мировом масштабе.

Пандемия COVID-19 стала мощнейшим шоком для мирового сообщества и привела к резкому спаду в экономике многих стран мира. В большинстве стран с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран в этом году ощутимо сократятся доходы на душу населения. Пандемия ярко высветила настоятельную необходимость принятия политических мер по смягчению ее последствий, защите уязвимых слоев населения и усилению способности стран справляться с подобными событиями в будущем[3]. Кроме того, крайне важно решать проблемы, связанные с неформальными трудовыми отношениями и ограниченными масштабами систем социальной защиты, а также проводить реформы, позволяющие обеспечить уверенный и устойчивый рост экономики.

Снижение потребительского спроса в странах Европейского Союза и в США негативно отразится на объеме импорта из развивающихся стран. Экономики всех стран ощутят на себе последствия сокращения объема мирового производства, нарушения торговых цепочек, сокращения объема инвестиций[4]. В сложившихся условиях большое влияние на мировую экономику будут иметь карантинные меры в Китае, поскольку на территории этой страны расположены производственные мощности многих промышленных и инновационных компаний мира. Закрытие заводов и фабрик, а также снижение спроса на продукцию китайского производства негативно отразится на прибыли таких компаний [5].

В текущем году экономисты Организации Объединенных Наций предрекают миру сокращение экономики на 3,2%. Ожидается, что из-за пандемии COVID-19 в течение следующих двух лет мир недосчитается около 8,5 трлн долларов доходов. Это самое резкое сокращение со времен Великой депрессии 1930-х годов.

Согласно Докладу о положении и перспективах мировой экономики, развитые страны ждет отрицательный экономический рост – их ВВП сократится на 5%. Эти потери будут отчасти компенсированы лишь в 2021 году, когда экономика достигнет умеренного роста – на уровне 3,4%. Для развивающихся стран сокращение экономики в нынешнем году прогнозируют в

среднем на уровне 0,7%. А мировая торговля в 2020 году сократится почти на 15%. Виной тому резкое сокращение мирового спроса и сбои в глобальных цепочках поставок [6].

Пандемия, вероятно, приведет к тому, что за чертой бедности в 2020 году окажутся свыше 34 млн человек, причем более половины прироста этого показателя придется на африканские страны [7]. А долгосрочный прогноз показывает, что к 2030 году число живущих в условиях крайней нищеты вырастет еще на 130 млн человек. Пандемия особенно сильно ударила по людям, занятым на низкооплачиваемой работе, не требующей особых навыков, в то время как более квалифицированные работники пострадали меньше. Как результат, считают в ООН, в мире увеличится разрыв в доходах бедных и богатых – как людей, так и стран (рис.1).

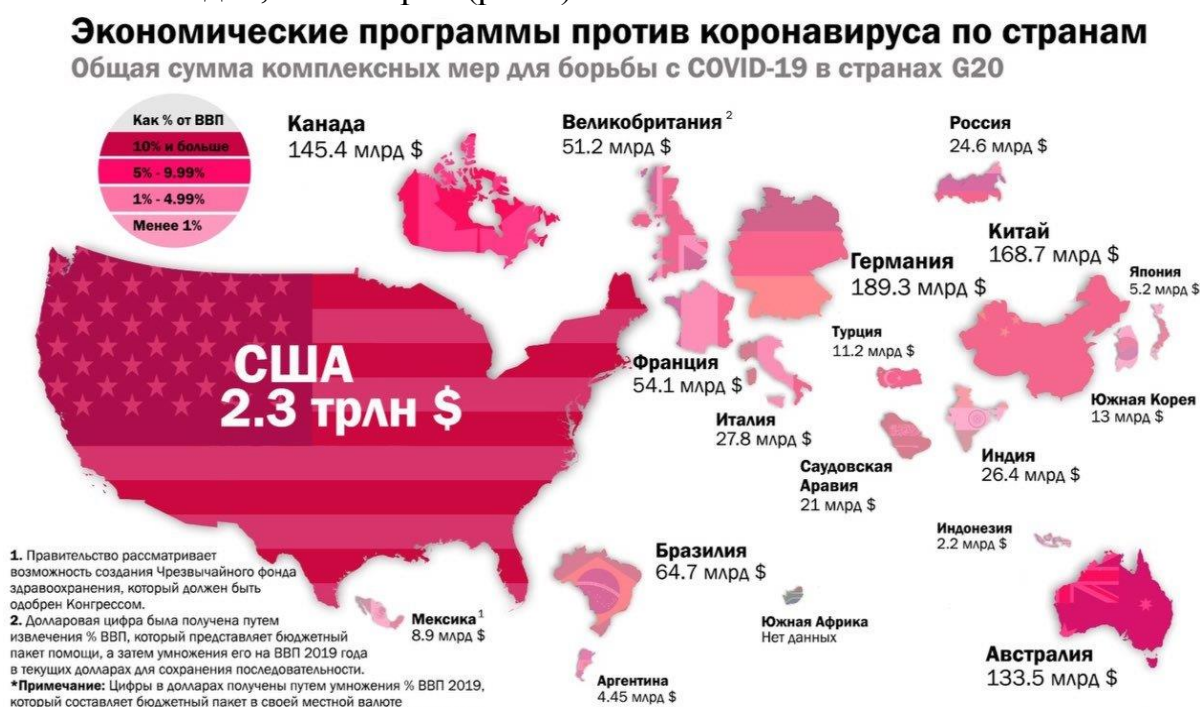


Рисунок 1. Экономические программы против коронавируса

Столкнувшись с вызванным коронавирусом кризисом, правительства по всем миру привели в действие механизмы финансового стимулирования. Бюджетные ассигнования, объем которых доходит до 10% от ВВП, направлены на поддержание систем здравоохранения и борьбу с пандемией, а также на сохранение средств к существованию граждан.

Бизнес-процессы будут максимально цифровизованы — возрастет роль электронного документооборота, а также программного обеспечения, направленного на автоматизацию деятельности. Изменение корпоративных структур Компании будут расширять штат сотрудников, работающих удаленно, что позволит экономить на содержании офисов[8]. Так ожидается оптимизация организационных структур компаний — часть управленческих уровней перестанет существовать. Возрастет роль бизнес-коммуникации посредством

сервисов видеосвязи (Zoom, Webex), снизится популярность личных встреч. В свою очередь это существенно отразится на услугах пассажирских авиаперевозок и отельной отрасли, так как количество командировок будет существенно ниже. Партнерство бизнеса и государства станет более значимым. Государства станут более заинтересованными в крупных инвестиционных проектах, будут вовлечены в процесс проектирования и бизнес-планирования, поскольку рост занятости, стабильное получение налогов, социальное развитие территории — первоочередные задачи в условиях кризиса. Правительства стран будут больше сосредоточены на разработке и реализации программ поддержки и развития бизнеса[9].

В ООН считают, что при восстановлении после кризиса следует ориентироваться на создание более устойчивой к потрясениям мировой экономической модели, укрепление систем здравоохранения и социальной защиты, на внедрение «зеленых» технологий и борьбу с изменением климата.

Развитие современной экономической системы требует нового подхода к усовершенствованию экономических отношений, которые способствовали не только увеличению благосостояния общества, но и раскрывали новые возможности для сохранения социального консенсуса и экологической безопасности. Увеличения темпов экономического роста в отдельно взятой стране так имиде в целом не могут не отразиться на окружающей среде.

Беспорядочное использование факторов производства приводит к уничтожению природных богатств. Экосистема находится на грани экологического кризиса, увеличения темпов которого может привести к необратимым последствиям.

Список литературы:

1. Азрилиян А.И. Большой экономический словарь. - М.: Институт новой экономики, 2010. -1280 с.
2. Анисимов А. Статистика кризиса и его механизм в России // Проблемы теории и практики управления.- 2008.- №6.- с.106-112.
3. Виссарионов А. Кризис// Экономист.- 2008.- №12.- с.15-22.
4. Воронин Ю. Ориентиры выхода из экономического кризиса // Экономист, 2011. - №5. -. С.11-21.
5. Дегтярева А.И., Коршунова И.М., Жукова Е.Ф. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. -501 с.
6. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для вузов. - 2-е издание - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. -735 с.
7. Рубцов Б. Чему учат кризисы // Эксперт.- 2012. - №1-2.
8. Иохин В.Я. «Экономическая теория»: учебник. - М.: Юристъ, 2003. - 861 с.
9. Дегтярева А.И., Коршунова И.М., Жукова Е.Ф. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. -501 с.

Абишова А.У., Уразбаева Г.Ж., Мауленбердиева Г.А.

Южно-Казахстанский университет имени М.Ауэзова,

г. Шымкент, Республика Казахстан

Кудиярова А.Т., Адилбек А.Ж.

Школа-гимназия №47 имени Т.Тажибаева, г. Шымкент, Республика Казахстан

МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Мировой экономический кризис навел свои поправления и в Казахстане. Финансовый кризис имеет продолжение в экономическом кризисе. Мировой финансово-экономический кризис стал серьезным вызовом для мира. Масштабы и последствия этого кризиса никогда не были такими большими. Только за последние сто лет в истории было более десятка кризисов. Известно, что экономические потрясения Первой и Второй мировых войн, кризис постсоветской социалистической системы в 70-х и 80-х годах, кризис в Южной Азии в конце 90-х также потрясли мировую экономику.

Кризис мировой экономики привел к снижению спроса на сырье и тем самым к снижению цен на них. Во многих отечественных и зарубежных научных изданиях ученые, политики приводят пояснения к причинам, последствиям и путям решения выхода из мирового кризиса. В этой связи ученые-экономисты сформулировали основные причины мирового кризиса: глобализация мировой экономики, в особенности – финансов. Своеобразное формирование цен на нефть, а также его влияние на всю финансовую сферу. Отклонения от «классического» порядка формирования цен. Бесконечное увеличение банков и трансконтинентальных корпораций захватывает движущую силу рыночных отношений – конкурентов.

Особенность экономического кризиса Казахстана – это не монетарная, а структурная, об этом признали многие отечественные ученые. Таким образом, одними финансовыми манипуляциями невозможно преодолеть глобальный кризис и встать на путь устойчивого развития. Существующий технологический уклад в Казахстане далек от мировых стандартов. Производство в Казахстане в основном основано на старых технологиях и устаревшем оборудовании. В структуре экономики нет современного наукоемкого производства. За период реформ произошло увеличение инвестиций в экономику и повышение инвестиционной привлекательности Республики Казахстан, что, в свою очередь, помогло создать хорошую основу для быстрого развития страны. В этом случае разработанная индустриально-инновационная стратегия может стать одним из важнейших факторов оздоровления экономики страны. Основная цель индустриально-инновационного развития – производство конкурентоспособных и ориентированных на экспорт товаров, работ и услуг в сфере обрабатывающей

промышленности и услуг, внедрение международных стандартов качества в выпускаемой продукции.

Начавшись в экономической сфере, глобализация охватила практически все сферы общественной жизни. В современном мире, с одной стороны, возрастает взаимозависимость различных стран и регионов, исчезают разделявшие их барьеры, с другой стороны, усиливается разрыв между богатыми и бедными государствами, обостряются социально-экономические, этнокультурные и политические противоречия внутри государств. Угрозы, с которыми сталкивалось человечество в годы холодной войны, отошли на задний план, но не исчезли вовсе. В то же время появились новые проблемы, поэтому обеспечение всеобщей безопасности требует новых подходов и нового уровня межгосударственного взаимодействия.

В нынешней экономической ситуации реализация адресной политики по стабилизации экономики и увеличению темпов развития невозможна без промышленного развития, поскольку основой процветающего и динамичного общества может быть современная конкурентоспособная и открытая рыночная экономика, не ограничиваясь сырьевым сектором.

Казахстан первым среди стран СНГ принял действенные меры по преодолению мирового кризиса. Из Нацфонда на стабилизацию экономики выделено 10 миллиардов долларов.

Сегодня такие неотложные меры приносят свои плоды, что стало способствовать нормальному функционированию отечественной экономики. Социальные гарантии полностью сохранены. Итак, ясно, что мы переживем этот кризис. Кризисы проходят и уходят. А ценности государственной независимости, национальные идеалы, будущее поколений будут длиться вечно.

«Мировое сообщество должно предпринять конкретные шаги в направлении новой справедливой финансовой и денежной архитектуры, чтобы преодолеть кризис», - сказал Назарбаев на XV Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге, Россия.

Глава государства во Всемирной антикризисной конференции прошедшей в Астане в 2013 году сказал, что в процессе разработки плана борьбы с глобальным кризисом следует учитывать, что доверие во всем мире омрачается. Я согласен с тем, что мировой кризис начался прежде всего с кризиса доверия. Сегодня нет доверия между глобальными финансовыми институтами и национальными государствами, между финансовыми институтами и реальной экономикой, между государствами. Убежден, что любой антикризисный план будет очередным «заплатой», пока все не будут одинаково уверены в себе.

Этот кризис указывает на то, что баланс сил в мире меняется, и это изменение отражает постепенный сдвиг мировых сил с Запада на Восток. В результате в мире появляются новые силы. Таким образом, последствия нового кризиса состоят в том, что США и другим современным государствам (Великобритания, Франция, Германия, Япония и др.) Придется разделить свое влияние в мире с центром новых сил.

Мы живем во время глобальных перемен. В будущем мировой порядок и мировые политические структуры, вероятно, снова изменятся. Мир стоит на пороге глобальных изменений и обмена ценностями.

Сегодня в мире около двухсот независимых государств. Среди них Казахстан. Мы должны использовать все средства, чтобы стать сильным геополитическим игроком в соответствии с меняющимся мировым порядком. Мы должны продолжать проводить нашу внутреннюю и внешнюю политику в интересах этих глобальных изменений. Мы должны внимательно выбирать союзников в соответствии с нашими вечными интересами.

В то время, когда весь мир меняется, главная ценность нашего общества - поддержание политической стабильности и социального согласия.

Центр бизнес-анализа GSB UIB изучил влияние пандемии коронавируса на экономику Казахстана. Каким может быть рост нашей национальной экономики в ближайших годах? Выпуск журнала The Economist от 20 апреля выпущен под названием "Геополитические последствия COVID-19: выигрывает ли Китай?". В этом выпуске журнала, в котором дается подробный обзор экономических последствий эпидемии коронавируса, потрясшей мир, прогнозируется, что геополитические последствия пандемии COVID-19 будут долгосрочными и доставят большие неудобства всем странам.

Международный валютный фонд прогнозирует сокращение мирового ВВП в этом году на 3%. Это крупнейший экономический кризис со времен Великой депрессии столетие назад, и он намного хуже кризиса 2009 года. По данным МВФ, рецессия в 2020 году может быть зафиксирована в 157 из 194 стран, включая Казахстан. Экономика США сократится на 5,9%, еврозона - на 7,5%, а рост в Китае замедлится на 1,2%. К странам с наиболее прогнозируемым спадом в 2020 году относятся Венесуэла (-15%), Ливан (-12%), Греция (-10%), Хорватия и Черногория (-9%).

По последним данным МВФ, в этом году рост ВВП Казахстана составит - 2,5%. Это самый высокий показатель за последние 22 года.

По словам главного экономиста МВФ Гиты Гопинат, экспоненциальный рост числа зараженных коронавирусом означает, что первые 100 инфицированных за несколько дней станут 10 000, и этот кризис не похож ни на один из предыдущих. В конце концов, стоимость экономической продукции намного выше, чем стоимость мирового финансового кризиса 2008-2009 годов. Как и в случае войны или политического кризиса, неясно, когда закончится пандемия. Стимулирование совокупного спроса на этот раз не так важно, потому что кризис вызван вынужденными решениями властей ограничить работу различных секторов. По данным МВФ, стоимость мирового ВВП из-за эпидемиологического кризиса может составить 9 триллионов долларов. В 2021 году, согласно базовому сценарию МВФ, мировая экономика вырастет на 5,8%. Ожидается, что он быстро восстановится после пандемии и рекордного мирового экономического роста.

По данным Международной организации труда, последствия пандемии COVID-19 могут стоить 1,6 миллиарда трудоспособных людей во всем мире из-за сокращения рабочего времени. По сравнению с докризисным уровнем (IV

квартал 2019 года) ожидается сокращение занятости на 10,5% или 305 млн рабочих мест. В частности, продолжительность рабочего времени в Северной и Южной Америке сократится на 12,4% (по сравнению с докризисным уровнем), а в Европе и Центральной Азии - на 11,8%.

Продолжительные санкции в стране могут замедлить экономическую активность. Если пандемия продолжит распространяться по регионам и если внешнеэкономическая ситуация еще больше ухудшится, ВВП может снизиться, а бедность может значительно возрасти. Согласно официальным данным на сайте Stat.kz, уровень безработицы в Казахстане в марте составил 4,8%. По данным Министерства национальной экономики, из-за пандемии он увеличился на 5,8%. По прогнозу Национального валютного фонда, этот показатель увеличится до 7,8%. На сегодняшний день около 4,5 миллиона казахстанцев, потерявших доход, получили от государства социальную помощь в размере 42 500 тенге. А количество претендентов даже перевалило за 8 миллионов человек. Похоже, что это полностью опровергает статистику MNE. Поэтому, прежде всего, для того, чтобы знать характер реальной социально-экономической ситуации в стране, важно прежде всего иметь точную статистику.

В условиях глобализации и усиления конкуренции, во всем мире наблюдается устойчивая тенденция к возникновению и укреплению региональных экономических объединений. С учетом сохраняющихся кризисных явлений в мировой финансово-экономической системе, интеграционные процессы приобретают еще большую актуальность и значимость. Объединенные общими интересами и задачами, группы государств более эффективно действуют в глобальной экономике, получая реальные конкурентные преимущества. На современном этапе мирового развития невозможно представить себе деятельность какого-либо политико-экономического субъекта в изоляции от окружающего мира. В настоящее время благосостояние любого государства зависит не столько от внутренней организованности, сколько от характера и степени интенсивности его связей с другими субъектами. Решение внешнеэкономических и внешнеполитических проблем приобретает первостепенное значение. Мировой опыт показывает, что обогащение субъектов происходит только посредством их интеграции друг с другом и с мировым хозяйством в целом.

Список литературы:

1. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан дағдарыстан кейінгі дүниеде: болашаққа интеллектуалдық секіріс. Егемен Қазақстан, 14 қазан 2009 ж.
2. Шалтықов А.Е. Қазақстан дағдарыстан шығу жолын қарастыруда. Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы. [http:// rusnauka.com /4_SND_2012/Politologia/7_100536.doc.htm](http://rusnauka.com/4_SND_2012/Politologia/7_100536.doc.htm)
3. Мировой политический процесс: учебное пособие / Т.Н. Зозуля, Д.Н. Айтжанова.– Алматы: Эверо, 2018.– 172 с.
4. Жаһандық дағдарыстан шығу жолдарын іздеген жиын. «Егемен Қазақстан» 24 мамыр 2013 ж. <http://sayasat.aktobe.gov.kz/kk/node/7230>

5. <https://inbusiness.kz/en/news/covid-19-alemdik-ekonomika-zhane-kazakstan>
6. https://www.inform.kz/kz/alemdik-kogamdastyk-dagdarystan-naktylay-shygu-ushin-zhana-zhane-adiletti-karzhy-valyutalyk-arhitekturaga-karay-satyлагan-adymdar-zhasauy-kerek-n-nazarbaev_a2388794

Ауелбекова А.Қ.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

ӘЛЕМДІК ДАҒДАРЫСТЫҢ МЕМЛЕКЕТ ЭКОНОМИКАСЫНА ӘСЕРІ

2020 жылғы «Коронадағдарыс», әрине, XX ғасырдың маңызды оқиғаларының бірі ретінде тарихқа енеді. COVID-19 пандемиясы алдыңғы дағдарыстарға ұқсас емес жаппай құлдырауды тудырды.

Коронавирустан кейін экономиканы жаңа соққы күтіп тұрды — мұнай бағасының құлдырауы. Егер жылдың басында «қара алтын» барреліне 65 доллардан жоғары сатылса, онда наурыз айында Brent маркасының бағасы 30 доллардан асты.

Сәуір айының ортасында ОПЕК+ елдері жаңа келісім жасасты, бірақ жасалған шаралар кеш болды. Сұраныс аз болғандықтан, қоймалар толып кетті, ал елдер коронавирустың әсерінен әлі қалпына келмеді. Нәтижесінде Brent мұнай фьючерстері 20 доллардан төмен сатылды.

Мамыр айының ортасында Brent майы қайтадан көтеріліп, барреліне 35 доллардан жоғары болды. Баға белгілеулердің өсуі көптеген елдерде карантиннің біртіндеп әлсіреуімен және АҚШ-та тақтатас мұнай өндірісінің төмендеуімен қатар жүрді.

Дамушы елдер коронавирустан өте қиын өтіп жатыр. Қытай олардың қатарына кірмейді, ол қысқа мерзімде пандемиямен күресіп, кәсіпорындардың жұмысын қалпына келтірді. Басқа дамушы мемлекеттер өздерін әлдеқайда нашар сезінеді: мұндай елдердегі медицина өте төмен деңгейде, ал саясаткерлер халық пен бизнеске қолдау көрсетуге асықпайды.

Көптеген нарықтар бұрынғы дағдарыстан қалпына келмей жағдай күрделене түсті. Егер 2007 жылы дамушы елдерде ЖІӨ өсімі 8,6% — ды құраса, 2019 жылы тек 4,8%-ды құрады. Міне, сондықтан дағдарыс дамушы экономикалардың көпшілігі үшін, соның ішінде Қазақстан үшін де ауыр сынақ болмақ [1].

Қазақстан Үкіметі ерте кезеңнен бастап COVID-19 таралуын тежеу бойынша шаралар қабылдады. Төтенше жағдай жарияланғаннан кейін пандемиямен күрес жөніндегі қызметті үйлестіру, карантиндік бақылау енгізу және кіріс көздеріне коронавирус немесе төтенше жағдайға байланысты шектеулер әсер еткен адамдарға қолдау көрсету үшін мемлекеттік комиссия құрылды.

Үкімет дағдарысқа ұшыраған бизнес пен үй шаруашылықтарына қолдау көрсету мақсатында қаржылық шаралар пакетін қабылдады. Пандемияны

тежеуге және денсаулық сақтау қызметтеріне қолжетімділікті арттыруға осы тиімді тәсілді жалғастыру және күшейту қажет. Алайда, дағдарысты еңсеру үшін Қазақстан қолда бар ресурстарды барынша іске қосып, құрылымдық реформаларды жалғастыруы қажет.

Үкімет кейбір мемлекеттік бағдарламалардан ресурстарды білім беру мен денсаулық сақтауға қолжетімділікті және олардың сапасын арттыру, сондай-ақ қызметкерлер мен жұмыс берушілерді уақытша қолдау жөніндегі шаралардың пайдасына қайта бөлуді мүмкін жүргізу керек. Реформалаудың орта мерзімді бағдарламасының болуы жеке сектор ресурстарын тартуға да ықпал етуі мүмкін, бұл оған жақсы бейімделуге және жаңа мүмкіндіктерге ден қоюға мүмкіндік береді [2].

Фискалдық және монетарлық ынталандыру шараларының қалпына келуіне ұзаққа созылған пандемиямен және әлемдік экономикадағы ұзақ құлдырау әсерімен сыналады. Жеткізу тізбегінің бұзылуы және әлемдік саудадағы реттелмеген үйкеліс ресурстар көздерін іздеуді одан әрі қиындатуы мүмкін.

Ынталандыру шаралары пакеті пандемия жойылғаннан кейін ғана экономикалық өсуді қалпына келтіруге көмектеседі. Осыған байланысты ЖІӨ-нің 2020 жылы 3% - ға төмендеуі және 2021 жылы 2,5% - ға аздап қалпына келуі болжануда.

Инфляциялық қысым 2020 жылдың соңына дейін созылады деп күтілуде, бірақ баяулайды, өйткені валюта бағамының төмендеу әсері біртіндеп таралады. Инфляция биыл теңге бағамы төмендегеннен кейін Орталық банктің нысаналы көрсеткішінен 6% - ға жоғары болып қалады.

Ағымдағы операциялар шотының тапшылығы 2020 жылы ЖІӨ-нің 5% - ына дейін артады деп күтілуде, бұл көбінесе сауда жағдайларының нашарлауына және мұнай экспорты көлемінің төмендеуіне байланысты.

Ұзаққа созылған дағдарыс кедейліктің өсуіне әкеліп, Қазақстандағы теңсіздікті арттыруы мүмкін. Алдын-ала бағалау көрсеткендей, кедейлік деңгейі 2020 жылы болжанған 8,3-тен 12,7 пайызға дейін көтерілуі мүмкін, бұл кедейлікте өмір сүретін 800 мыңнан астам адамға сәйкес келеді [3].

Пандемия мен жеңілдету шараларынан туындаған еңбек нарығының күйзелісі, әсіресе біліктілігі төмен жұмысшылар жұмыс істейтін салаларда, жұмыспен қамту үшін ауыр зардаптарға ие. Сапалы білімге тең емес қол жеткізу, әсіресе карантин кезінде, адам капиталының дамуына, әсіресе халықтың әлеуметтік осал топтарына теріс әсер етуі мүмкін.

Табиғаты бойынша әлемдік экономикалық дағдарыстар үш түрге бөлінеді: құрылымдық, циклдік және оқиғалық (кесте 1). Goldman Sachs инвестициялық банкі 1835 жылдан бастап барлық дағдарыс кезеңдерін зерттеп, кестеде келтірілген бірқатар статистикалық тұжырымдар жасады. Бұл жіктеу адамзатқа 2020 жылы қандай дағдарыс болатынын түсінуге көмектеседі.

2020 жылғы рецессия оқиғалық дағдарыстар класына жатады. Әдетте бұл экономиканың құрылымы бұзылмағанын білдіреді, яғни нарық тез құлдырай алады. Қалпына келтірудің бұл түрі V-тәрізді қисық сызық ретінде де белгілі: тез арада тез өсумен алмастырылатын күрт құлдырау.

2020 жылдың II тоқсанындағы көптеген оқиғалар дәл осындай сценарийді көрсетеді:

- *Мемлекеттер тарапынан теңдессіз қолдау шаралары.* Ставкаларды төмендету, жеңілдетілген несиелер, салықтарды алып тастау және азаматтарға ақша бөлу — мұндай түбегейлі шаралар бұрын қолданылмаған. Экономикалық биліктің әрекеті көптеген жұмыс орындарын сақтап қалуға және сұранысты қолдауға көмектеседі.

- *АҚШ-тағы қор нарығын тез қалпына келтіру.* Пандемия басталғаннан бері S&P 500 индексі 33% төмендеді, бірақ 2 айдың ішінде ол құлдыраудың жартысынан көбін жеңді.

- *Мұнай бағасының болжамды мінез-құлқы.* Барлық осындай жағдайлар сияқты, баға белгілеулер сұранысқа ие болды, бірақ олар болжамды дәлізде қалады. Мамыр айында Brent мұнай бағасы барреліне 35 – ке оралды, бұл экономистердің үміттерімен сәйкес келді.

- *Болжанатын валюта бағамдары.* EUR, USD жұбы пандемияның негізгі ставкалары мен салдары туралы жаңалықтардан кейін өзгеріп отырады, валюта қатты құлдырайды, ал экзотикалық жұпта доллар мен еуро көрпе тартады. Жағдай 2008 дағдарысы кезінде жаңа болжамдарға да, валюталардың мінез-құлқына да сәйкес келеді.

Кесте – 1. Әлемдік экономикалық дағдарыстардың түрлері мен салдары

	Құрылымдық	Циклдік	Оқиғалық
Себебі	Бір немесе бірнеше саланың құлдырауы -мұнай, банк, құрылыс және т.б.	Экономикалық циклдің аяқталуы негізгі мөлшерлемелер мен инфляцияның өсуімен бірге жүреді.	Күтпеген жағдай - соғыс, техногендік апат, вирустық пандемия және т.б.
Құлаудың орташа ұзақтығы	3,5 жыл	2,5 жыл	9 ай
Дағдарыс басталғаннан бастап экономиканы толық қалпына келтіруге дейінгі уақыт	10 жыл	4 жыл	15 ай
Құлау тереңдігі (қор нарығында)	60%	30%	29%
Соңғы тарихи мысал	2008 ж. дағдарыс (АҚШ-ғы ипотекалық несиеден басталды)	2000 ж. рецессия, 2008 ж. дағдарыс	2001 жылғы 11 қыркүйектегі террорлық шабуылдан кейін нарықтағы құлдырау
Ескерту - [1] әдебиет негізінде жасалды			

Қазіргі рецессияның басты мәселесі - оның пайда болуының негізгі факторы әлі де күшінде. 2020 жылы дағдарыс одан әрі дами ма немесе II

тоқсанда тыныштала ма — COVID-19 инфекциясы қаншалықты тірі болатынына байланысты.

Экономистердің басты қорқынышы ол вирустың таралуының екінші толқыны. 18 мамырда Қытай провинцияларының бірінде, қатаң бақылау шараларына қарамастан, COVID-19 індетіне тағы да тап болды. Қытай баспасөзі растаған Bloomberg мәліметтері бойынша, 108 миллион халқы бар аумақты карантинге жатқызуға тура келді.

Рецессияның одан әрі дамуы үш негізгі сценарий бойынша жүруі мүмкін:

- *2020 жылдың жазында пандемияны толық жеңу.* Бұл жағдайда іскерлік белсенділік III тоқсанда қалпына келеді, ал 2021 жылдың ортасына қарай дағдарыстың салдары жойылады. ХВҚ-ның базалық сценарийі 2021 жылдың қорытындысы бойынша экономиканың 5,8% - ға өсуін болжайды, бұл қарқынды V-тәрізді қалпына келтіруді қамтамасыз етеді. Бұл ЖІӨ-ге ғана емес, нарықтық көрсеткіштерге де қатысты: биржалық индекстер, шикізат бағалары, валюта бағамдары.

- *2020 жылдың күзінде пандемияның екінші толқыны.* Кейбір елдер қайтадан оқшаулау режимін енгізіп, кәсіпорындардың жұмысын тоқтата алатын ауыр сценарий. Бұл жағдайда қалпына келтіру кем дегенде 2021 жылдың III тоқсанына дейін кейінге қалдырылады.

- *Қатаң карантинсіз қозғалатын пандемия.* Ең аз болжамды сценарий. Маска режимі және басқа қауіпсіздік шаралары коронавирусты толық жеңусіз де ауруды төмендетуі мүмкін.

2020 жылғы рецессия әлемдік экономикадағы қолдан жасалған дағдарыстың бірегей үлгісі болды. Нарықтардың құлауының үлкен тереңдігіне қарамастан, процесс толығымен басқарылатын болып қала береді. Мемлекеттер халық пен кәсіпорындарға бұрын-соңды болмаған қолдау көрсетеді, сондықтан 2021 жылы дағдарыстың салдарын еңсеруге болады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Экономический кризис 2020 года – причины и прогнозы для финансовых рынков, 23.05.2020. Форекс Трейдер

2. Агайдаров А., Изворски И. Экономическое обновление Казахстана: Преодоление кризиса. Экономический доклад по Казахстану, 2020.

3. Акаева Х. Чего ждать казахстанцам в экономический кризис? 21.03.2020. УДК 331.5

Байтенизов Д.Т.

Северо-Казахстанский университет имени М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан

УПРАВЛЕНИЕ ГРУППОЙ ФРИЛАНСЕРОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И КРИЗИСА

Современный этап характеризуется нестабильностью мировой системы взаимодействия государств: Великобритания покинула Европейский союз, наблюдаются глобальные торговые войны и закрытие государственных границ,

вызванной пандемией коронавируса. Появляется иллюзия начала конца эры глобализации. В то же время цифровая транснациональная экономика продолжает свое поступательное и постоянное развитие.

Вопросы правильного стратегического управления и менеджмента становятся первостепенными задачами усиливающейся новой экономической реальности.

На рынке труда имеет место диффузия инноваций и информационных технологий, а также идет бурный рост открытой неформальной занятости: фриланса и других видов занятости, основой которых является снижение зависимости работника от работодателя. Управление командами фрилансеров на данном этапе развития технологий не является препятствием качественной работе менеджеров.

Существуют множество интернет-бирж на рынке фриланса, которые предлагают услуги автоматического электронного мониторинга исполнителей в процессе выполнения самого заказа. Специальная компьютерная программа, которую фрилансер должен установить, позволяет заказчику получать определенные данные в ходе выполнения работы над заказом в онлайн режиме. В течение каждого часа делается несколько фотографий на веб-камеру, а также снимки экрана в произвольном порядке; регистрируется количество кликов мышкой, объем набранного текста; происходит автоматическая оценка уровня посторонних шумов в комнате и т.д. Имея первоначальной целью повышение уровня доверия между заказчиком и исполнителем, а также увеличение производительности труда фрилансера, автоматический электронный мониторинг влечет за собой множество негативных последствий для работника, начиная с повышенного психологического давления и заканчивая бесцеремонным вторжением в его частную жизнь. Биржи также внедряют интеллектуальную поисковую систему, позволяющую осуществить высококачественный и быстрый поиск профилей потенциальных исполнителей, максимально соответствующих заданным заказчиком критериям. [1]

Важно отметить, что в Казахстане нет подобных высококласных полифункциональных интернет бирж. Хотя имеются достаточно развитые коворкинг-центры и их количество увеличивается.

Фриланс уже динамично развивается в России, партнера по Евразийскому экономическому союзу Республики Казахстан, где с 2005 г. функционирует крупнейшая русскоязычная фриланс-биржа fl.ru.

Учитывая эти и другие факторы, такие как глобальный тренд диффузии инноваций, реализацию принятой государственной программы «Цифровой Казахстан» в соответствии с Посланием Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» [2]. Казахстан имеет потенциал для роста в направлении выполнения фриланс-услуг на рынке труда.

Однако существуют и сдерживающие факторы развития фриланса в Казахстане:

– в казахстанском законодательстве отсутствует термин «фриланс», хотя, очевидно, что существует некоторая доля таких работников в Казахстане,

которые подрабатывают с помощью фриланса либо полностью реализуют себя в этой сфере [3];

– нет статистики по фрилансу. В Казахстане не исследовано количество работников, работающих во фрилансе. Однако в России совместное исследование Высшей школы экономики и крупнейшей русскоязычной фриланс-биржи fl.ru определили масштаб фриланса [1], организовав масштабные переписи в 2009г., 2011г. и 2014г. Для определения же количества фрилансеров в Казахстане существуют определенные сложности.

Для управления командой фрилансеров важным является соблюдение основных принципов, которых следует придерживаться, чтобы работа была быстрой и продуктивной. Для руководителя проекта важно установить четкие сроки, перспективы и ожидания в начале проекта, чтобы работники смогли правильно планировать время и темп их работы. При работе с фрилансерами существует ряд приложений, которые способствуют процессу коммуникации между сотрудниками, обмену информацией.

Имеется возможность коллективного редактирования документа, в то время когда участники находятся в разных местах. Используя внутренний форум или чат, члены проекта способны обмениваться файлами и получать документы без вмешательства спам-фильтров или брандмауэров. Фрилансеры и менеджер также активно могут обмениваться советами или же замечаниями. Введение общего календаря дает возможность планировать совещания, так как всегда можно увидеть время доступа того или иного фрилансера, члена команды.[4]

Существует прямая зависимость между задачами менеджмента и подбором инструментов управления. Выбор инструментов происходит в соответствии со спецификой проекта. Здесь существенную роль играют: количество членов команды фрилансеров, ее профессионализм, методы мотивации, уровень агрессивности внешней среды, общий тренд менеджмента, задачи, стоящие перед компанией.

Коммуникация состоит из двух важных частей: руководство и техническая составляющая. Техническая составляющая в дистанционно рассредоточенной команде в современном мире в ПОСТCOVID19 с использованием информационно-коммуникационных технологий обеспечивается просто: бесплатная голосовая и видеосвязь Zoom, Microsoft teams, мессенджер WhatsApp, которые имеют возможности групповых чатов, аудио- и видеоконференций. Таким образом, существует возможность передачи любых видов данных, совместной работы с документами, «Task and time» менеджмент.

При руководстве фриланс-командами важен регламент, а также соблюдение установленных правил.

Электронную почту следует проверять в определенное время, потому что перманентно входящие сообщения электронной почты могут отвлекать, установив интервал ее проверки раз в три часа. Если же недостаточно информации или для оперативности работы, то можно установить программу, предоставляющую удаленный доступ к рабочему столу.

Проблемы временной дифференциации и отсутствие персонального взаимодействия разрешимы. Во-первых, конкретным планированием времени, когда необходимо выходить на связь. Во вторых, либо периодическими встречами в оффлайн-режиме, либо психологически правильным подбором фрилансеров, способных концентрироваться и продуктивно работать самостоятельно.

Если не определить цели и задачи в письменном виде, то цели и приоритеты начинают смещаться и происходит их размывание и хаотичность. Команда начинает двигаться в удобных и понятных для фрилансеров направлениях, а не в выбранном для осуществления бизнеса направлении.

На наш взгляд, возможным направлением технической работы для упрощения работы с командами фрилансеров является создание специального мобильного мессенджера между фрилансерами и заказчиками, который доступен фрилансерам, зарегистрированным в налоговых органах. В интерфейсе данного мессенджера должны быть доступны автоматические шаблонные ответы на запросы заказчиков, глобальный индекс потенциала мировых и национальных фриланс-бирж.

Новый продукт должен содержать всю исчерпывающую информацию о фриланс-биржах, рейтинге заказчика и исполнителя, возможностях составления единого и логичного портфолио, фриланс-новости.

Должны присутствовать такие функции, благодаря которым можно найти исполнителя по заданным параметрам, представляющего определенное направление, произвести безопасную сделку и многое другое.

Таким образом, приложение даст возможность участникам не заблудиться на огромной территории дистанционной работы и быть в курсе всех новостей, позволит ознакомиться с последними достижениями и техническими решениями в этой области.

Новый IT продукт можно будет загрузить со смартфона или скачать в интернете на персональный компьютер.

Немаловажной частью деятельности различных фриланс-сообществ должен быть мониторинг законности осуществления данного вида занятости. Частично данную проблему можно решить, введя понятие фриланса в Трудовой кодекс Республики Казахстан и другие нормативно-правовые акты. Важно вести статистику по фрилансерам и мониторить их деятельность на государственном уровне.

Согласно закону должен быть внедрен новый институт регулирования предпринимательской деятельности, что даст возможность предпринимателям и профессионалам участвовать в определении правил стандартов своей деятельности, участвовать в принятии и регулировании этих вопросов.

Список литературы:

1. Развитие русскоязычного рынка удаленной работы, 2009–2014 гг. (по результатам Переписи фрилансеров) /Стребков Д.О., Шевчук А.В., Спирина М.О. - Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»; Лаб. экон.-социол. исслед. — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015.

2. Послание Президента Республики Казахстан от 31 января 2017 г. Третья модернизация Казахстана: Глобальная конкурентоспособность [http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700002017//. 25.02.2017.](http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700002017//.25.02.2017)

3. Азатбек Т.А., Байтенизов Д.Т. Фриланс как инструмент развития малого и среднего предпринимательства Казахстана// Матер. междунар. науч.-практ. конф. «Состояние и перспективы конкурентно-инновационного развития малого и среднего бизнеса на основе тесного взаимодействия с крупным бизнесом в условиях международной интеграции экономики Республики Казахстан». – Астана, 2016. – С. 48-51.

4. Хлебникова А.И. Развитие фриланса в России и управление командами разработчиков-фрилансеров//Экономика и социум.- 2015.-№6(19).

UDC 338: 621.311.24

Gryshko V.V.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava, Ukraine

GLOBAL GOVERNANCE AND WORLD PANDEMIC

The novel coronavirus has infected millions, killed hundreds of thousands, and affected the well-being of billions more. The COVID-19 pandemic is a transnational threat that requires a global response, but the outbreak has laid bare divergent national approaches to managing global epidemiological interdependence and exposed broader structural weaknesses in the global governance system. Nationalist and inward-looking policies could lead to the loss of millions of lives and global economic disaster. The world needs national governments, regional organizations, and international institutions to act in the same cooperative spirit to effectively mitigate the COVID-19 outbreak [1].

As populations across the globe grapple with diverse repercussions of the novel coronavirus, or COVID-19, one element common to all cities, provinces, and states is the sense of uncertainty as to what lies ahead. Given the profound and broad implications of the pandemic both directly, on public health and the global economy, and, indirectly, on priorities and worldviews, the outbreak warrants an evaluation of the future of global integration and the significance of global governance going forward.

In the face of a general lockdown of many of the world's economies and emergency rules expanding government powers, conventional wisdom often refers to the decline of globalization and rise of an illiberal world order. Although assertions that globalization has suffered a severe blow since the onset of COVID-19 seem to speak for themselves, assessing such an argument from a more nuanced perspective with a view to the contribution of international organizations and institutions in the globalized world order sheds light on the current state of affairs. The implications of such a critical view is that more can and should be done in the future to better equip

the current international system to address issues affecting citizens of a globalized world.

Indeed, the immediate response of states across the globe to the spread of COVID-19 has been to close borders; however, the fundamental factors that led to an interconnected world will remain relevant. Information technology, social media, electronic payment systems, sophisticated shipping systems, multinational companies, and complex international business structures are part and parcel of life in the twenty-first century and are unlikely to disappear.

Despite the damage to globalization caused by COVID-19, and keeping in mind that states will likely prioritize their immediate need to manage health and economic crises that local populations face, the question of the necessity and added value of coordinating a global response to COVID-19 naturally surfaces. In that context, the benefits of international cooperation and information sharing are unlikely to recede along with the pandemic. The outbreak's aftershocks will leave shared global problems that are likely to linger: movement restrictions, high levels of unemployment, rising dissatisfaction with governing institutions, and open-ended measures adopted by authoritarian regimes to suppress civil liberties, assume more power, and insert loyalists into sensitive positions under the fog of COVID-19.

It is therefore important to consider how to better manage international cooperation in a world that will continue to be deeply interconnected, but whose current international institutions are underperforming, which may render them increasingly irrelevant. This is because the world is in the midst of an unfolding crisis; another wave of the epidemic outbreak cannot be ruled out even in countries that appear to have effectively dealt with the first; and, as it stands, no alternative international organizations are better structured or empowered to coordinate a global response to COVID-19. Furthermore, international power vacuums are likely to be filled by disruptive actors.

Current and future global challenges demand far better international cooperation and significantly more decisive action to avoid worst-case scenarios. Given the lack of action by important international political bodies in dealing with COVID-19 efforts and resources ought to be channeled to more flexible, technocratic international organizations that have the knowledge, access, and proven ability to provide rapid response to unfolding events. Considering that such organizations are not hermetically sealed off from the political environments in which they exist and operate, reforms should be articulated toward improving transparency and mechanisms to demand accountability on critical decisions. Although great-power competition is likely to be a feature of global dynamics for the foreseeable future, such steps would contribute to minimizing the risks of the dysfunction embodied and reinforced by the current international response to COVID-19.

Understanding this led to the fact that world leaders have pledged €7.4 billion (£6.4 billion) in a digital fundraiser as part of a new “international alliance” to fight COVID-19. Assembled political leaders declared their support for the World Health Organization (WHO), which will receive some of the funds alongside other organisations working on vaccine and treatment development [2].

References:

1. Challenges of Global Governance Amid the COVID-19 Pandemic/ Perspectives From Council of Councils Institutes/ <https://www.cfr.org/report/challenges-global-governance-amid-covid-19-pandemic>.

2. Coronavirus is a failure of global governance – now the world needs a radical transformation/The conversation <https://theconversation.com/coronavirus-is-a-failure-of-global-governance-now-the-world-needs-a-radical-transformation-136535>.

УДК 33.054.23:338.124.4

Дивнич А.В.

Полтавский научно-исследовательский экспертно-криминалистический центр
Министерства внутренних дел Украины, г. Полтава, Украина

Дивнич О.Д.

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина

УПУЩЕННАЯ ВЫГОДА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ВСЛЕДСТВИЕ НЕВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО РЕСУРСНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Современные социально-экономические трансформации как глобального, так и национального уровней характеризуются существенными противоречиями, сопряженными деструктивными процессами вплоть до военно-политических обострений. Катализатором кризисных явлений также послужила эпидемиологическая угроза, а также сопутствующие ограничительные меры, препятствующие осуществлению бизнес-операций.

Указанные обстоятельства непреодолимой силы на микроуровне хозяйствующие субъекты предотвратить самостоятельно, как правило, не имеют возможности. Однако, современные страховые механизмы в определенной степени имеют широкий инструментарий компенсации возникающих потерь при нарушении системы договорных обязательств, например, по контрактам ресурсного обеспечения. Поэтому следует разграничивать влияние внешних эффектов (экстерналий) на разрыв цепи поставок, и результат воздействия разрушения чрезмерно рискованного построения бизнес-модели поставщика, не имеющей возможности адаптироваться к новым экономическим условиям деятельности.

В таком случае имеет место нарушение права собственности как основоположного конституционного права. Национальным законодательством Украины предусмотрена гражданско-правовая и уголовная ответственность за нарушение права собственности. Доходы, которые лицо могло бы реально получить при обычных условиях, если бы ее право не было нарушено, относятся к категории упущенной выгоды, и подлежат возмещению (п. 2 ст. 22

Гражданского кодекса Украины [1], п. 2 ст. 224 Хозяйственного кодекса Украины [2]).

Следует заметить, что уровень развития национальной экономики напрямую зависит от объема инвестиций, а последние – от степени обеспечения прав собственности. Задолго до столкновения с вызовами, связанными с эпидемиологической ситуацией в мире, в Украине последовательно осуществляются меры по преодолению кризисных явлений в экономике. В результате, по оценкам стратегического исследовательского института США The Heritage Foundation, общий индекс экономической свободы в Украине в 2020 году достиг уровня 54,9 пунктов, а его структурная составляющая – индекс обеспечения прав собственности, – 47,5 пунктов (рис. 1). Однако первый показатель соответствует «преимущественно несвободному» уровню диапазона 50 – 60 пунктов, а второй – «репрессивному» 40 – 50 пунктов.

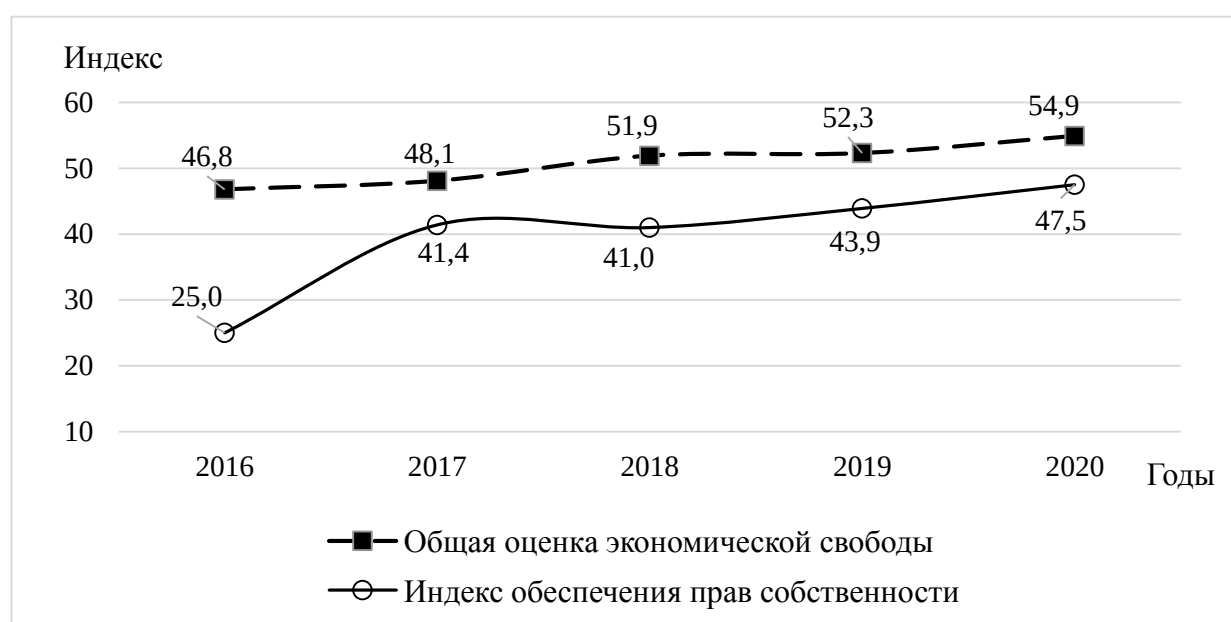


Рисунок 1. Динамика индексов экономической свободы и обеспечения прав собственности в Украине по оценкам The Heritage Foundation на протяжении 2016 – 2020 гг.

Источник: построено авторами на основе [3]

Специалистами отмечаются чрезмерные затраты времени и средств на обеспечение исполнения контрактов [3]. То есть, достижение экономического развития требует проведения реформ, в первую очередь, институтов обеспечения права собственности.

Ведение хозяйственной деятельности в Украине на протяжении последних лет осуществляется в условиях перманентного преодоления кризиса. Именно поэтому выполняется требование «обычности» обстоятельств экономической деятельности для большинства предприятий, при которых может быть рассчитан размер упущенной выгоды. Как правило, в большинстве случаев существуют возможности перестроить бизнес-модель под ограничительные требования локдауна.

Кризис в экономике на микроуровне проявляется в типичных случаях невыполнения договорных обязательств одного субъекта хозяйствования перед другим. Обобщенно это можно выразить через ситуацию нарушения нормального ресурсного обеспечения. В зависимости от масштабов деятельности (физическое лицо – предприниматель, фирма, производственная группа, отрасль экономики, национальная экономика), бесповоротная утрата единицы активов может приравняться к выбытию целого производственного фактора (A_0) как контролируемого ресурса, использование которого может генерировать денежный поток. Безвозвратное выбытие из нормальной хозяйственной деятельности такого актива вследствие невыполнения обязательств (нарушения прав) составляет прямой материальный ущерб субъекта, который соответствует рыночной стоимости указанного актива. Но это детерминирует сокращение стоимости бизнеса на величину денежного потока, генерируемого как активом (A_0), так и технологически связанными производственными факторами (A'), и может существенно повышать издержки (рис. 2).

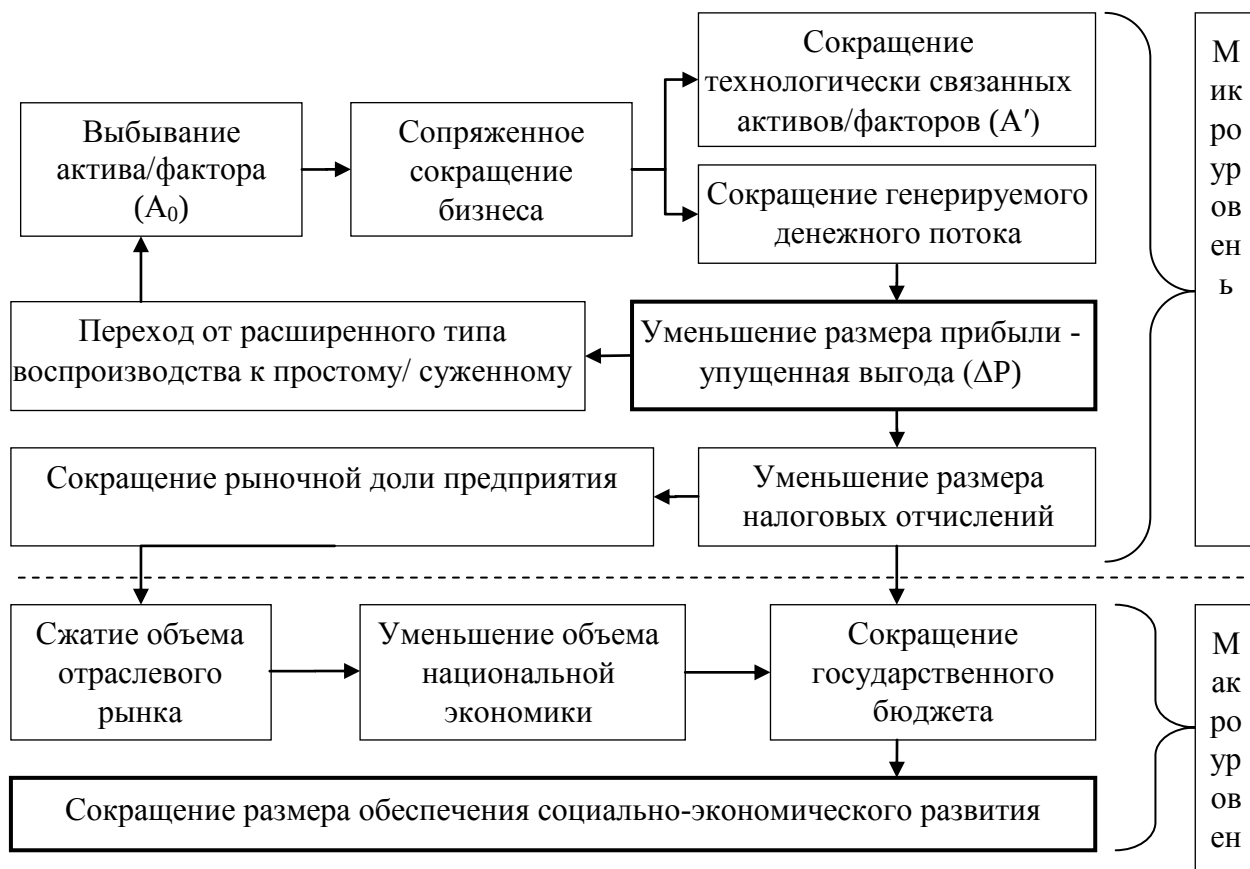


Рисунок 2. Ориентировочная схема влияния упущенной выгоды субъектов хозяйствования на обеспечение социально-экономического развития государства

Источник: авторская разработка

Хозяйственная деятельность предприятий может осуществляться в любой сфере, не ограниченной законодательно. Учитывая темпы глобального

инновационного развития, технологический прогресс, и связанное с этим образование новых рыночных структур, постановка задачи построения универсального алгоритма исчерпывающего обоснования размера упущенной выгоды не производится.

При условии доказанности противоправности деяния контрагента, вызванное этим сокращение размера прибыли, составляющее упущенную выгоду (ΔP), нарушает возможности субъекта хозяйствования касательно обеспечения расширенного воспроизводства. Именно прибыль является основным, а в долгосрочной перспективе – единственным источником обеспечения воспроизводства.

Установление величины упущенной выгоды вследствие невыполнения обязательств по ресурсному обеспечению в условиях кризиса нами предлагается проводить путем:

- 1) ограничения временного промежутка причинения ущерба;
- 2) моделирование множества значений прибыли субъекта хозяйствования при «обычных» обстоятельствах, оценка этих значений с учетом параметров функционирования в условиях кризиса, с заданным уровнем вероятности;
- 3) определения величины упущенной выгоды (ΔP) как разницы между фактической величиной полученной прибыли и значением «типичной» прибыли субъекта на протяжении установленного ранее временного периода;
- 4) оценки уровня обоснованности результативного показателя, его достаточности для практического применения [4].

При систематическом нарушении прав собственности нивелируются экономические стимулы к дальнейшему инвестированию, формирующем инвестиционную привлекательность субъекта/отрасли.

В дальнейшем, в суммарном исчислении при нарушении нормальной работы субъектов хозяйствования в масштабе экономики, неизбежное сокращение государственного бюджета может существенно уменьшить финансирование приоритетных направлений развития экономики и замедлить улучшение социальной сферы.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Украины от 16.01.2003 № 435-IV. Дата обновления: 16.08.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата обращения: 10.09.2020).
2. Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003 № 436-IV. Дата обновления: 16.08.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата обращения: 10.09.2020).
3. Index of Economic Freedom / The Heritage Foundation. URL: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine> (дата обращения: 09.09.2020).
4. Дивнич А. В. Методичне забезпечення процедури визначення розміру упущеної вигоди: критерії відповідності завданням економічної експертизи. *Теорія і практика судової експертизи і криміналістики*: Збірник матеріалів II-ї наук.-практ. конференції (м. Київ, м. Маріуполь, 27 лютого 2019 р.). Донецький держ. ун-т управління, С. 43 – 46. URL: <https://dsum.edu.ua/storage/documents/konf/Zbirnyk-materialiv.pdf> (дата звернення: 09.09.2020).

Yesenkul A.

Kazakh National Agrarian University, Almaty, Kazakhstan

**THE THEORETICAL ASPECTS OF CONSUMER DECISION MAKING
UNDER THE IMPACT OF ECONOMIC DECLINE CAUSED BY THE
SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE CORONAVIRUS
PANDEMIC**

The consumer behaviour lies behind analysing how customers make choices, buy, utilise and dispose services, goods, experiences, thoughts and ideas to satisfy their wishes and needs [1]. Understanding how customers behave may also mean defining what intellectual, physical and emotional actions consumers take to achieve satisfaction of consumption needs. Therefore, the consumer decision making process can be considered as the branch of the consumer behaviour which can be analysed from the view point of consumption. The theoretical aspects explaining of how consumers make different decisions would stay the same before, during and after the coronavirus epidemic.

The consumer behaviour is an interdisciplinary field which consists of two branches: micro and macro consumer behaviours [2]. Micro consumer behaviour is focused on individuals, while the macro one – on behavioural implications from the social aspect [3].

Analysing the consumer behaviour is possible from perspectives of two philosophical stances: positivism and interpretivism. Positivism regards consumers as living in the rational world where things have order and clearly explained present, expected future and known past. However, interpretivism states that applying positivism is too simplistic and not sufficient to explain the consumer behaviour due to customer dependency on experiences shared in the society [4]. An example of interpretivist view is consumer culture theory and an example of positivist – the economic approach [5]. The economic approach states that individuals tend to rationalise and maximise utility of behaviour in economic terms [6].

Another approach which has elements of positivism is cognitive approach which considers that consumers tend to act rationally [7]. An individual has significant capacity to collect and analyse information enough to process information rationally [8]. On the other hand, cognitive approach has elements of interpretivism, e.g. stating that it is beyond possibility to explain how consumers learn to adapt behavioural patterns [9]. Researching consumer within the cognitive approach can be separated into three different branches: how information is analysed, theory of consumer culture, and how decisions are made upon the ways consumers behave [10].

There are three prescriptive models based on cognitive theory that may explain action theories: reasoned action, planned behaviour and cognitive psychological approach theories. The theory of reasoned action state that personal and normative beliefs lie behind intentions which finally lead to the action of purchase. Jobber

(1998) describes normative beliefs as influence from external elements as a recommendation from friends or an advertising on TV [11].

Another model which rely on cognitive paradigm is the theory of planned behaviour which is extended version theory of reasoned action. This theory states that purchase come from intentions that rely not only two types of beliefs as in theory of reasoned action but also on perceived behavioural control. The perceived control is related to what beliefs a customer about opportunities to act raising from environment and personal abilities and skills.

Situation can be considered as consisting of five different elements. Firstly, physical and social surroundings, and then, temporal perspectives or measurable situational dimension compared against the timeline, e.g. time passed since last customer visit. The next component is task definition including intentions to do specific actions, e.g. a consumer needs to select a place to eat. The final element is antecedent states or momentary emotional conditions that lead to certain actions, e.g. a customer bought cheeseburger because he was hungry and it smelled good [12]. These mentioned situations are not fully represented in the final descriptive model based on cognitive approach which consists of three blocks. The first bloc consists of motivations that drive a consumer such as values, attitudes or wishes. Attitudes may be defined as the level of how much a consumer likes or doesn't like services or products. Motivation creates behavioural intentions that lead to cognition or disposition. The bloc of disposition consists of such elements as familiarity with structures and content, schemata and mental operations. For instance, experience and practical intellectual activity [13]. The cognition leads to behaviour such as making choices and solving problems. This approach sometimes is known as MODE which translates as 'motivation and opportunity as determinants of attitude-behaviour relationship' [14]. MODE model or cognitive psychological approach is criticized for omitting psychological factors such as normative beliefs [15].

To sum up, the above defined three prescriptive models give theoretical background for actions. However, every step of consumer action is followed by informational analysis [16]. These models for information processing research how processes classified as affective, and those related to motivation and cognition impact on each other [17]. Information processing theories related evolved into analytical models which can be classified by three types: EKB, Howard-Sheth model and Nicosia's dynamic model [18]. Information processing models trace psychological changes of a consumer from the moment of awareness about possibility of purchase till analysing the post-consumption state. The conceptual model by Howard-Sheth, which is illustrated by the figure below, takes into consideration both internal and external factors while assessing what steps a consumer takes in order to make the purchase [19].

The next model for processing information belongs to Nicosia (1966) consists of four informational blocs [20]. The first area consists of consumer attitudes which may come from informational background of the market. The next area may consists of three segments:

- consumer is busy with searching information about services or products that interest that individual;

- evaluating when each piece of information is weighted;
- consumer gains motivation if the evaluation results about product satisfy that customer.

The following step is buying which is followed by motivation formed in the previous state. In the end feedback from a customer which follows consumption which is also has significance to company.

On the other hand, both Howard-Sheth and Nicosia's model have one drawback related to the research. Both of these methods include large number of variables to consider which may make researches based on empirical approach more complicated. Therefore, the last type of information processing model, EKB, is more preferred for the current research work.

EKB is an abbreviation for the names of people who created it: Engel, Kollat, Blackwell [21]. The EKB model for consumer decision consists of seven steps that follow each other: recognizing need, looking for information, pre-buying analysis or alternatives, buying, consuming, evaluating after consumption and divestment.

EKB, Howard-Sheth model and Nicosia's as analytical models are often questioned for one significant question. Fletcher (1987) raises concerns whether every consumer follows every single step described by a formalised model for action sequence. For instance, the bounded rationality view states that complexity of environmental situation and capability constraints can make a consumer not to go for optimal decisions but stop with the alternative that is satisfactory [22]. Statt (1997) mentions the idea that consumers do not tend to try in searching for the best available options [23]. Therefore, the idea of a consumer being rational is questionable. A model, which relies on rationality for decision making, may try to predict how consumers behave but may be considered as weak descriptive guide of what customers do in the real life. Therefore, both analytical and prescriptive models which rely on cognitive paradigm have two drawbacks. Firstly, none of the models described above whether prescriptive or based on informational analysis do not give stress on exogenous impacts. Then, they do not relate empirical aspects of behaviour to strategies in the marketing field. However, there is a model which can satisfy both of these two mentioned aspects – behavioural perspective model [24]. This model is based upon theory of Skinner. Theory of behaviourism by Skinner (1953) states that behavioural consequences may aftereffect a consumer [25]. As a result, the initial behaviour which stands behind consequences may change its chances of occurring again.

In conclusion, the impact of economic decline caused by the socio-economic consequences of the coronavirus pandemic has not changed the mechanisms of how consumers would make decisions. The decision making can be linked with the idea of utility which may mean that a consumer may give weight to different available choice alternatives, whether it is done consciously or not [26]. Therefore, economic aspect of utility for a consumer may look as getting as much satisfaction as possible while costs are as low as possible [27]. However, a consumer can take only the limited amount of information due to physical limitations of the human memory and brain [28].

References:

1. Wilkie W.L. (1994) *Consumer Behaviour*. New York: Van Hoffman Press.
2. Solomon (2002) *Consumer behaviour: a European Perspective*. 2nd edition. Harlow: Pearson Education Limited.
3. Miller D. (2005) *Acknowledging Consumption*. London: Routledge.
4. Statt D.A. (1997) *Understanding the consumer: A psychological approach*. London: Palgrave.
5. Arnould E.J. and Thompson (2005) Consumer Culture Theory (CCT): Twenty Years of Research. *Journal of Consumer Research*, 31 (4), pp. 868-882.
6. Becker, G. (1962) Irrational Behaviour and Economic Theory. *The Journal of Political Economy*, 70 (1), pp. 1-13.
7. Payne J.W., Bettman, J.R. and Johnson, E.J. (1993) *The Adaptive Decision Maker*. Cambridge: Cambridge University Press.
8. Teare R. Moutinho L. and Morgan, N. (1990) *Managing and Marketing Services in the 1990s*. London: Casell, chapter 15.
9. Williams A. (2002) *Understanding the Hospitality Consumer*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
10. Bartels D.M. and Johnson, E.J. (2015) Connecting cognition and consumer choice. *Cognition*, 135, pp. 47-51.
11. Jobber D. (1998) *Principles and Practice of Marketing*. 2nd edition. Maidenhead: McGraw Hill.
12. Belk, R.W. (1975) Situational Variables and Consumer Behaviour. *Journal of Consumer Research*, 2(3), pp. 157-164.
13. Wagner S.A. (1997) *Understanding green consumer behaviour –a qualitative cognitive approach-*. London: Routledge.
14. Bagozzi, R.P., Gürhan-Cahli, Z. and Priester, J.R. (2002) *The Social Psychology of Consumer Behaviour*. Buckingham and Philadelphia: Open University Press.
15. Gardner H. (1987) *The Mind's New Science: A History of the Cognitive Revolution*. New York: Basic Books.
16. Bray J. (2008) *Consumer Behaviour Theory: Approaches and Models*. Available: <http://eprints.bournemouth.ac.uk/10107/1/> [Accessed: 28 March 2017].
17. Johar G.V., Maheswaran D. and Peracchio L.A. (2006). Mapping the frontiers: Theoretical advances in consumer research on memory, affect, and persuasion. *Journal of Consumer Research*, 33(1), pp. 139-149.
18. Engel, J.F., Kollat, D.T and Blackwell, R.D. (1968) *Consumer Behaviour*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
19. Farley J., & Ring L. (1970) An Empirical Test of Howard-Sheth Model of Buyer Behaviour. *Journal of Marketing Research*, 7 (4), pp. 427-438.
20. Nicosia F.M. (1966) *Consumer Decision Processes: Marketing and Advertising Implications*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
21. Blackwell R.D., Miniard, P.W. and Engel, J.F. (2006) *Consumer Behaviour 10th edition*. Mason (OH): Thomson.
22. Fletcher K. (1987) Evaluation and Choice as a Satisficing Process. *Journal of Marketing Management*, 3 (1), pp. 13-23.

23. Statt D.A. (1997) *Understanding the consumer: A psychological approach*. London: Palgrave.
24. Foxall G.R. (2010) *Interpreting Consumer Choice*. London and New York: Routledge.
25. Skinner B.F. (1953) *Science and Human Behaviour*. New York: The Free Press. London: Collier-MacMillan.
26. Becker G. (1976) *The Economic Approach to Human Behaviour*. Chicago: University of Chicago Press.
27. Horton R.L. (1984) *Buyer Behaviour: A decision making approach*. Columbus: Charles E. Merrill Publishing Company.
28. Frederick S. (2002) *Automated heuristics* in Gilovich D., Griffing D., & Kahneman D. *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge: Cambridge University Press.

Жанбозова А.Б.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилёва
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

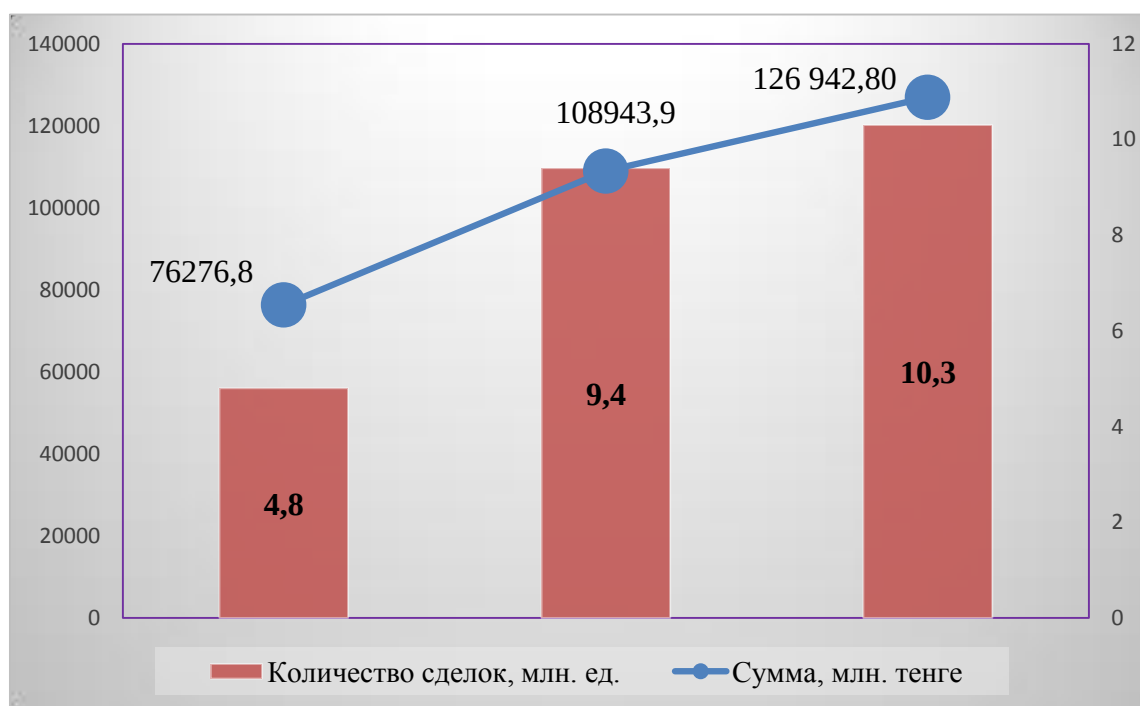
РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ: ВЫЗОВЫ ДЛЯ МИРА И КАЗАХСТАНА

В результате реализации карантинных мер по сдерживанию пандемии коронавируса, мировая экономика подверглась глубокой рецессии. Согласно представленному Всемирным банком прогнозу, в 2020 году ожидается спад экономики планеты на 5,2% [1], что может стать самым глубоким падением со времен Второй мировой войны. Сегодня мировое сообщество проявляет озабоченность в части устранения таких отрицательных последствий пандемии как снижение прибыли компаний, закрытие огромного количества малых и средних предприятий, рост безработицы и как следствие снижение доходов населения.

Между тем, социальное дистанцирование серьезно изменило привычные способы покупки товаров и услуг – глобальный объем электронной коммерции по всему миру показывает значительный рост. Так, по данным компании Visa, во втором квартале 2020 года произошел рост расходов онлайн-продаж в США на 18%, а 13 миллионов латиноамериканских держателей карт Visa впервые совершили онлайн-операции в первом квартале 2020г. В Казахстане за этот период держателями платежных карточек проведено 714,6 млн. операций на сумму 12,3 трлн тенге, что превышает показатели аналогичного периода прошлого года на 72% и 53% соответственно. Наблюдается рост доли безналичных операций в общей структуре, от 39% в аналогичном периоде 2019 года до 62% [2]. По прогнозам экспертов, в условиях пандемии коммерция все больше будет уходить в онлайн формат, и эти возможности необходимо использовать отечественным компаниям. Вместе с тем, увеличение количества

местных онлайн-покупателей не всегда позитивно влияет на объем реализации продуктов и услуг отечественных субъектов электронной коммерции (рис.1).

Как видно из представленных данных в рис.1, казахстанцы все больше переключаются на международные площадки электронной коммерции, количество покупок возросло с 4,8 млн. единиц в 2016 г. до 10,3 млн. единиц в 2018 г. Отток средств потенциальных покупателей зарубежным конкурентам определенную угрозу для роста внутреннего рынка электронной коммерции Казахстана. Для сравнения приведем таблицу 1.



Составлено на основе данных Национального Банка РК

Рисунок 1. Трансграничные онлайн-покупки казахстанцев в 2016-2018 гг.

Таблица 1. Объем совершенных онлайн-покупок на внутреннем рынке Казахстана в 2016-2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018
Объем розничной электронной торговли, млн. тенге	78 500,5	106 918,1	144 606,0
Объем оптовой электронной торговли, млн. тенге	67 741,0	87 248,8	114 856,8
Объем реализации услуг через Интернет, млн. тенге	80 198,4	70 356,2	136 123,0
Всего, млн. тенге	226439,9	264523,1	395585,8

Данные таблицы 1 свидетельствуют о росте электронной торговли на внутреннем рынке Казахстана. Используя данные рисунка 1 и таблицы 1 посчитаем их соотношение (табл.2).

Если ранее проведенные исследования рынка электронной коммерции показывали мизерную долю отечественного содержания интернет-покупок, то сейчас ситуация выглядит более позитивной. Так, в ранних исследованиях Ассоциации интернет бизнеса Казахстана отмечалось, что в 2005 году из 10 тенге осуществленных покупок только 1 тенге оставалось на территории РК. Уже тогда стало ясно, что Казахстану необходимо стимулировать активность отечественных компаний в секторе электронной коммерции и для этого создать соответствующие условия. С тех пор постепенно были увеличены территории охвата интернета и телекоммуникационных сетей, скорость связи и т.д., что привело к повышению электронной вовлеченности казахстанцев. Это в свою очередь способствовало тому, что казахстанцы начали совершать интернет-покупки внутри Казахстана: в 2018 году из 10 тенге онлайн-покупок только 2,4 тенге уходили в зарубежные страны.

Таблица 2. Соотношение объемов трансграничных и внутренних онлайн-покупок казахстанцев

Объем онлайн-покупок казахстанцев	2016	2017	2018	Доля в общей структуре		
				2016	2017	2018
Трансграничная электронная коммерция, млн.тг.	76276,8	108943,9	126 942,80	25%	29%	24%
Внутренний рынок, млн.тг.	226439,9	264523,1	395585,8	75%	71%	76%
Всего	302716,7	373467	522528,6	100%	100%	100%

В Казахстане меры по развитию онлайн-торговли были заложены в Законе РК от 2 апреля 2019 года по вопросам развития бизнес-среды и регулирования торговой деятельности. В рамках закона было закреплено понятие электронной коммерции, а также усилен институт защиты прав потребителей [3]. Принятие Закона предоставило возможность защиты интересов онлайн покупателя наравне с обычным покупателем. Министерством национальной экономики РК была разработана Дорожная карта развития электронной торговли до 2025 года, реализация которой началась в 2019 году. Заложенные в ней меры структурированы по 3 направлениям: наращивание экспорта в электронной торговле, вовлечение отечественных предпринимателей в электронную торговлю и развитие инфраструктуры, защита прав потребителей и продвижение электронной торговли [4]. По плану профильного министерства, в 2021-2022 годах к широкополосному интернету по технологии 3G/4G будут подключены 877 сел с населением менее 250 человек, остальные 930 сел – к спутниковому интернету. Реализация этих мероприятий играют первостепенную роль для увеличения спроса на электронные покупки, так как в настоящее время отдаленные регионы Казахстана не имеют доступ к

высокоскоростным сетям, соответственно, лишены возможностей совершения онлайн покупок.

В условиях кризиса эффективные и доступные услуги в области информационно-коммуникационных технологий, становятся критически важным фактором. Сидящим дома людям приходится чаще заказывать товары из интернета, а некоторые и вовсе делают это впервые. Можно предположить, что последние даже после изоляции будут продолжать совершать электронные покупки. Все это свидетельствует о существовании и расширении возможностей для электронной коммерции в условиях самоизоляции людей. С другой стороны, во время карантина люди стали свидетелями некоторых проблем с доставкой интернет-заказов. Даже компания Amazon испытала огромную нагрузку на свою цепочку поставок, что привело к задержкам, техническим сбоям и нехватке рабочей силы. Вместе с тем, такие сбои наблюдались только в электронной торговле физическими товарами. Деятельность тех компаний электронной коммерции, которые оказывают услуги или продают виртуальные (неосязаемые) продукты не пострадала от текущего кризиса. Обычно это сферы, которые проводят онлайн-тренинги, предоставляют различные базы данных и готовые IT-решения и т.д.

Наряду с этим, уместно обратить внимание на вероятность негативного воздействия электронной коммерции на развитие розничного сектора в будущем. В последние годы оттеснение традиционной розницы электронной коммерцией превращается в тренд в развитых странах. Так, в США за последние два года закрылось 10 тысяч розничных магазинов, в Великобритании – 23 тысячи. На наш взгляд, данная тенденция со временем может настигнуть и Казахстан, и в свете этого важно уже сейчас предпринимать активные действия для развития внутренних условий функционирования электронной коммерции, стимулировать предпринимателей выходить на онлайн-рынок и активно продавать в интернете. В противном случае, местный бизнес могут заменить иностранцы.

Глобальный характер пандемии и ее влияние на прирост доли электронной коммерции может способствовать укреплению международного сотрудничества и дальнейшей разработке единых регламентов покупок и поставок через Интернет. В качестве путей реализации подобной идеи можно рекомендовать консолидацию усилий в рамках ЕАЭС.

Таким образом, несмотря на общее отрицательное воздействие на всю глобальную экономику, реалии текущей пандемии показали, что электронная коммерция может стать эффективным инструментом не только для потребителей, но и для отечественных субъектов электронной коммерции.

Список литературы:

1. Доклад Всемирного банка «Перспективы мировой экономики» за июнь 2020 года. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects> (дата обращения: 08.09.2020)
2. Режим ЧП приучил казахстанцев к онлайн-оплатам URL: <https://profit.kz/news/57399/Rezhim-ChP-priuchil-kazahstancev-k-onlajn-oplatam/>

3. Левин А. За 10 лет объем рынка электронной торговли в Казахстане вырос в 20 раз... URL: <https://kursiv.kz/news/rynki/2020-06/za-10-let-obem-rynka-elektronnoy-torgovli-v-kazakhstane-vyros-v-20-raz> (дата обращения: 11.09.2020)

4. В 2019 году объем покупок в казахстанских интернет-магазинах составил 422 млрд тенге... URL: <https://primeminister.kz/ru/news/v-2019-godu-obem-pokupok-v-kazahstanskih-internet-magazinah-sostavil-422-mlrd-tenge>

Каштыкова Елена, Киттова Зузана

Экономический университет в Братиславе, Словакия

ПОЗИЦИЯ СТРАН ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СЛОВАКИИ

Введение

Развитие мировой экономики на современном этапе глобализации под влиянием мировой пандемии хотя и затрагивает все экономики мира, но не оказывает однородного воздействия на их развития. Поэтому долгосрочным успехом является постоянное взаимное согласование экономических целей кооперирующих стран и их совместная реализация шагов для достижения. Существующая тенденция преобладает в мировой экономике уже со второй половины 20 века, и примером можно назвать создание Вышеградской группы в 1991г. Данная интеграционная группировка является лишь свидетельством того, насколько важно региональное сотрудничество для достижения более высоких целей. [Baláž, 2019].

Внешняя торговля Словакии как независимой республики стала датироваться с момента обретения ею независимости от Чешской Республики. Важнейшим аспектом в развитии международной торговли было присоединение Словакии к Европейскому Союзу в 2004г., после чего начали реализовываться принципы общей торговой и сельскохозяйственной политики ЕС. Европейская экономическая промышленность также расширилась, и принципы внешней торговли изменились в отношениях с третьими странами (не являющимися членами ЕС). [Zubaľová, 2017]. В Словакии имеет внешняя торговля большое влияние на ВВП. Значительная часть валютных средств являются доходы от внешней торговли. Из-за высокой доли экспорта экономический рост Словакии тесно связан с ее экспортом, который производится в основном за счет прямых иностранных инвестиций.

Основной целью данного доклада является анализ позиции стран Вышеградской группы во внешней торговле Словакии и их сотрудничество после вступления в Европейское сообщество.

Развитие внешней торговли Словакии со странами Вышеградской группы

С вступлением Словакии в ЕС ее внешняя торговля ежегодно увеличивалась, но сальдо торгового баланса было в течение последующих 5 лет

отрицательным. Впервые торговый баланс Словакии стал положительным в 2009г. С этого года словацкая экономика ежегодно достигала активного торгового баланса. В периоде 2004 – 2008 гг. внешняя торговля росла в среднем 13% в год. В 2009 г. наблюдался значительное понижение вызвано мировым финансово-экономическим кризисом, который также повлиял на падение международной торговли в целом. В 2009 году внешнеторговый оборот Словакии снизился на 21% по сравнению с предыдущим годом. В периоде 2012 – 2014 гг. наблюдались медленные темпы роста торговли, и даже можно говорить об ее стагнации. Только в 2015 – 2018 гг. темпы роста увеличились в среднем в 7,6%. Развитие внешней торговли Словакии в 2004 – 2018гг. подробно рассмотрено на рис. 1.

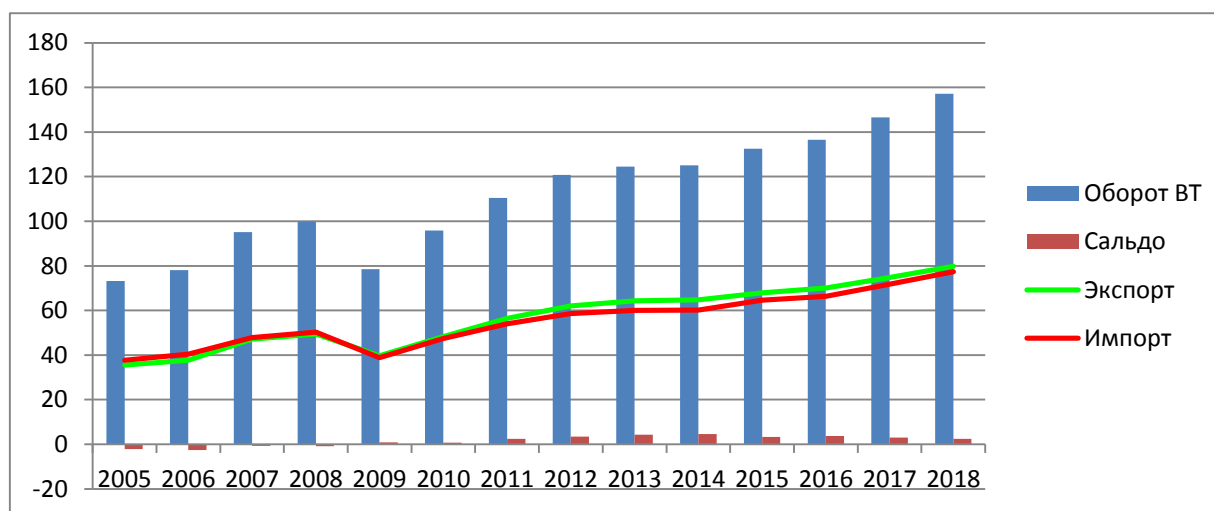


Рисунок 1. Развитие внешней торговли Словакии в 2004 – 2018гг. (в млрд. евро)
Источник: составлено авторами по статистике Минэкономики СР (МН SR)

Более существенно территориальная структура внешней торговли Словакии изменилась после присоединения Словакии к ЕС, когда увеличилась доля торговли со странами ЕС. После присоединения к ЕС Словакия лишилась преимуществ Общей системы преференций, особенно с Канадой, США и Японией. В 2018 г. экспорт Словакии в страны ЕС составил 85,2% от общего экспорта, что составляет 67,95 млрд евро. Из стран Вышеградской группы входят все три страны в первую десятку важнейших партнеров. Среди них Чешская Республика являлась крупнейшим партнером по экспорту, за ней следует Польша и меньше всего экспортировалось в следованном периоде в Венгрию. Позиция стран Вышеградской группы в словацком экспорте наглядно рассмотрена на рис. 2.

Территориальная структура импортных рынков существенно отличается от экспортной. Словакия импортирует больше из третьих стран, которые достигают высокого уровня производства и успешно конкурируют с европейскими компаниями по своим ценам. Из общего объема импорта в Словакию в 2018 году только 67,6% было произведено из ЕС, что составило 52,28 млрд евро. Что касается региональной Вышеградской группы, то все три страны входят в десятку крупнейших импортных рынков Словакии.

Большинство из них мы импортируем из Чехии и меньше всего из Венгрии. Позиция этих стран в словацком импорте рассмотрена на рис. 3.

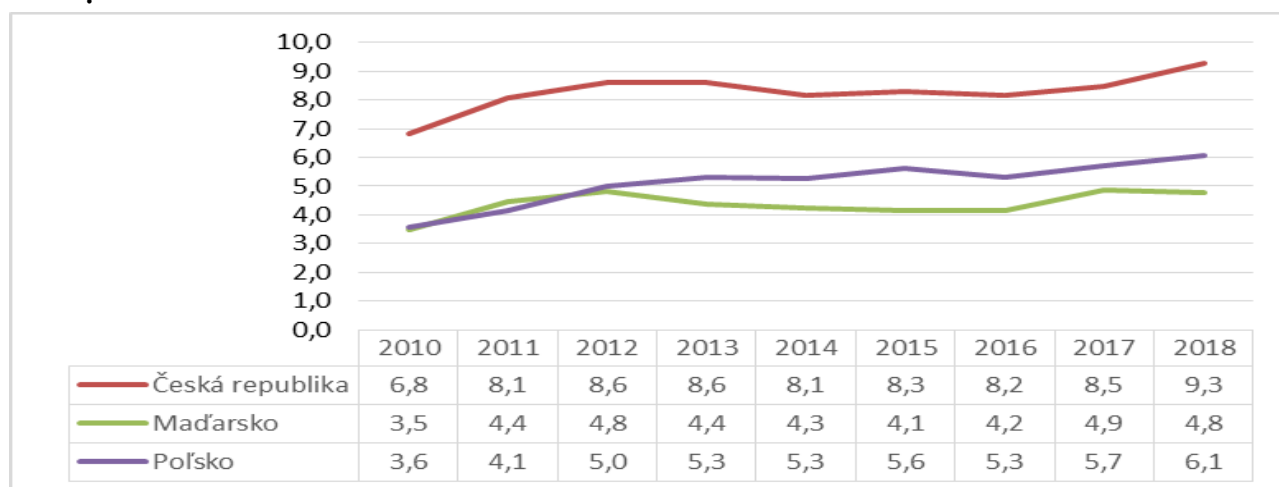


Рисунок 2. Экспорт Словакии в страны Вышеградской группы в 2010 – 2018гг.
(в млрд. евро)

Источник: составлено авторами по статистике Минэкономики СР (МН SR)

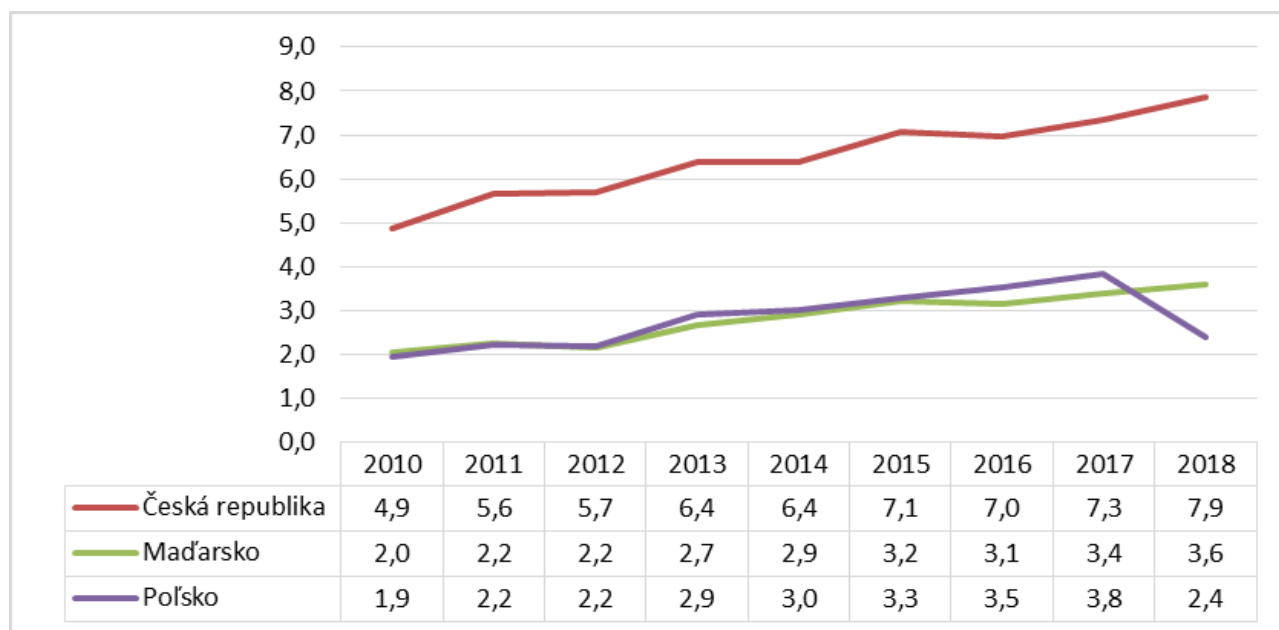


Рисунок 3. Импорт Словакии в страны Вышеградской группы в 2010 – 2018гг.
(в млрд. евро)

Источник: составлено авторами по статистике Минэкономики СР (МН SR)

Основываясь на данных с рис.3, можно констатировать, что взаимная региональная торговля в Вышеградской группе стратегически очень важна для Словакии, как с точки зрения экспорта, так и с точки зрения импорта. Все стран данной группировки являются важнейшими торговыми партнерами Словакии. Существует несколько причин, по которым взаимная региональная торговля находится на таком высоком уровне. Прежде всего к ним относятся одинаковые государственные системы, экономическая, культурная, историческая и языковая близость и эффективное использование сравнительных преимуществ

между государствами. Также Словакия, как единственная страна в Вышеградской группе, достигала в исследуемом периоде активного торгового баланса со всеми странами в этой группе. Вышеградская группа считается одной из крупнейших экономической группировкой в Центральной Европе.

Современное сотрудничество стран Вышеградской четверки

Вышеградское сотрудничество изменилось с присоединением стран к ЕС. Оно перешел от централизованной координации деятельности к интересам отдельных стран по конкретным вопросам, которые обсуждаются на уровне ЕС. Вышеградский регион остается важным форумом для совместных организованных встреч и диалогов внутри стран Вышеградской четвёрки (В4), но уже не играет такой важной роли в реализации общих интересов. [Visegrad Group, 1999] Как до, так и после присоединения существуют вопросы, по которым страны В4 не могут найти общих решений. Нарушения в основном отражаются во внешнеполитическом направлении отдельных стран В4. Так как будущее стран В4 зависит от их способности действовать в евроатлантических структурах.

Что касается институциональной деятельности, то страны В4 создали только одно совместное учреждение – Международный Вышеградский фонд (МВФ), который был основан в июне 2000 года и находится в Братиславе (Словакии). Основная миссия и цель проектной деятельности МВФ является поддержать идентичность и дружбу стран и жителей в Вышеградской группе, укрепить сотрудничество и взаимные связи в рамках данного региона, развивать региональное сотрудничество и обмен посредством совместных культурных, художественных, научных, исследовательских и образовательных проектов, поддерживать взаимное зарубежное сотрудничество и развитие туризма.

Дальнейшей обсуждаемой темой было расширение группы на страны южной и юго-восточной Европы. Австрия и Словения были среди наиболее часто упоминаемых стран, но и в этом вопросе не возникло единого согласия. Члены В4 договорились об использовании формата «Вышеград плюс», в котором указаны страны Вышеградской группы плюс некоторые страны, не входящие в эту группу, но которые участвуют в саммите. [Visegrad Group, 2020]

Одной из основных областей интереса для Вышеградского региона было Шенгенское соглашение, которое предполагает отмену контроля на внутренних пограничных переходах стран Европейского Союза и обеспечивает свободное передвижение товаров, услуг и людей. Несмотря на все критерии для вступления в ЕС, въезд в Шенгенскую зону не гарантируется автоматически. Страны В4 начали решать эту проблему еще до присоединения к ЕС, когда была создана Вышеградская рабочая группа для подачи единой заявки для Вышеградского региона, поскольку законодательные системы региона очень похожи и в значительной степени связаны с Шенгенским законодательством. Целью их работы было изучение готовности отдельных стран снять пограничный контроль, обмен информацией между ними и шенгенскими

учреждениями. Совместная заявка была подана в 2004 году. [Európska komisia, 2011]. Окончательное решение было принято голосованием в Совете ЕС, и некоторые страны, такие как Германия или Австрия, выразили сомнения в готовности всего региона присоединиться к системе. Границы были окончательно открыты во всех странах в декабре 2007 года.

Заключение

На основании анализа позиции стран Вышеградской группы во внешней торговле Словакии и их сотрудничество после вступления в Европейское сообщество можно сделать следующие выводы:

Страны Вышеградской группы являются важными торговыми партнёрами Словакии как и экспорте, так и в импорте. Самые большие объёмы словацкой внешней торговли наблюдались в исследованном периоде с Чешской Республикой и Польшей. И меньше всего торговала Словакия с Венгрией. Словакия как единое государство среди В4 имеет с этими странами положительное сальдо своего торгового баланса.

Вопреки существующим некоторым разногласиям все же можно считать Вышеградскую группу наиболее успешной региональной группировкой в Центральной Европе. На современном этапе страны В4 развивают свою совместную деятельность не только в области региона Вышеградской группировки, но также имеют одинаковые взгляды на актуальные проблемы совместных интересов в области расширения ЕС, сотрудничества в сфере юстиции, защиты внешних границ ЕС, визовой политики и миграционной политики ЕС. В последние месяцы представители данного региона стараются решать совместно и экономические и финансовые проблемы, связанные с пандемией коронавируса COVID-19.

Проблематика разработана в данной статье, является исследовательской задачей Научного гранта Министерства образования, науки, исследования и спорта Словацкой Республики (VEGA) № 1/0039/20 «Значение Евразийского экономического союза для формирования торговых стратегий ЕС (с влиянием на Словакию)».

Список литературы:

1. Baláž et al. Medzinárodné podnikanie.- Bratislava: Sprint 2 s. r. o., 2019. – P. 259.
2. Európska komisia. Schengenský priestor 2011. Available at: https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/e-library/docs/schengen_brochure/schengen_brochure_dr3111126_sk.pdf
3. MH SR. Výsledky zahraničného obchodu za rok 2019. Available at: <https://www.mhsr.sk/obchod/bilateralne-obchodne-vztahy/vysledky-zahranicneho-obchodu> (accessed 11.06.2020)
4. Visegrad Group. Contents of Visegrad Cooperation 1999. Available at: <http://www.visegradgroup.eu/cooperation/contents-of-visegrad-110412>

5. Visegrad Group. The Visegrad group. Guidelines on the Future Areas of Visegrad Cooperation. 2020. Available at: <http://www.visegradgroup.eu/cooperation/guidelines-on-the-future-110412>

6. Zubaľová, Ľ. Zahraničnoobchodná politika EÚ (vzťahy s vybranými regiónmi). -Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM., 2017 – P. 39.

UDC:338.12

Kadirbekova M., Naimanova J.

Kazakh National Agrarian University, Almaty, Kazakhstan

THE DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF THE EUROPEAN UNION IN THE GLOBAL ECONOMY UNDER THE PROSPECTS OF THE ECONOMIC CRISIS

The European economy is nearly same size as the American economy. However, there is the significant misbalance between the levels of the economic development among 27 members of the EU. Moreover, the EU equity and debt markets are smaller than the American ones.

The fundamental basis of the European Union is providing the free flow of capital. The creation of the EU had eliminated national borders for economic cooperation which created the legal system and the market infrastructure for providing cross-border risk and shock sharing, investments, as well as creating more diverse sources for funding. Moreover, integration processes among the EU members has continued in the capital, equity and financial markets which allows cross-border sharing of contractions in the financial sector. As a result, both strong economies as Germany and members with smaller economies can benefit from gaining access to the EU market and investment infrastructures, from making banking sector less affected by financial shocks, and from giving local investors wider opportunities. According to the European Commission (2015) united European financial market would provide higher stability of the financial sector of every member state [1].

According to Barslund et al. (2015) the European Union allows more free movement of labour among member states which creates additional source of migrant workers if they are required for further economic growth of any member state [2]. Moreover, the impact of free movement of the labour force may depend on how well the host economy is performing, migrant workers' skills, and the current situation in the labour market of the host country. According Fries-Tersch et al. (2020) the worker migration has impact on the distribution of wealth: highly paid and employees with medium salary may gain economic opportunities, while only low paid employees are the category losing in this situation [3]. Moreover, rise in unemployment and wage decrease caused by worker migration in the short term is followed by rise in employment and rise in wages in the long run.

Free movement of labour may increase or create new consumer demand for goods and services offered in the host country [4]. Moreover, migration of workers

helps to increase production capacity and tax revenues. In addition, increase in the economic cooperation and more access to investing projects may enable growth in the goods and services sector [5].

There are following aspects in the alphabetic order for trends facing the development perspectives of the European Union: customers, competitors, economic, labour market, political, social, suppliers, technologic and political.

The first aspect, customers, indicate two trends. Firstly, customer fraud creates the significant pressure on the European Union overall [6]. For instance, the fraudulent economic activity by dishonest consumers in the payment sector is especially harmful for the European businesses [7, 8]. According to the European Central Bank (2018) the total volume of card fraud loss in 2016 was around 1.8 billion euros [9].

Secondly, loss of jobs caused by the coronavirus pandemic significantly decreased customer purchasing power compared to the pre-pandemic times [10].

High unemployment could cut off potential customers who would not be able to afford product and services they used to consume before the spread of COVID-19. As a result, this could hit the profits of the entire production chain: less profits means that some retail outlets would order less from their suppliers. As a result, factories would produce less output which would decrease the demand for raw materials.

The next factor, economic, has one negative trend – the ongoing trade war between the United States of America and China while the global economy is experiencing downfall, e.g. commodity prices and energy demand has declined since the ongoing coronavirus pandemic [11-13]. As a result, there is the threat that USA may impose barriers and tariffs through limiting access to the global financial sector for any country or company violating their trade restriction policy with China. It is worth mentioning that USA previously could enforce many countries to introduce trade blockade measures on Iran and Cuba. Therefore, it is the possible scenario that America may apply the political pressure on the European Union. For instance, to limit the EU trade and economic cooperation with China despite the negative economic consequences of this kind of decision for the member states of the European Union.

The third aspect, labour force, shows two trends. The first trend is confrontation of ageing population and life expectancy increase. This was caused by improvements in the medicine globally.

Secondly, there are big growth potentials in those industries which are going selling the sense of security through providing wide range of services both to the common people and business. For instance, the European insurance sector is expected to grow because during the coronavirus pandemic the sense of insecurity is going to spread across the global population [14]. Moreover, in the post-pandemic period the lock down measures are going to be stripped of across the world. Therefore, migration and tourism could be in the rise again which are favourable for the insurance industry [15].

The next factor, political, has one vital trend – the ongoing coronavirus pandemic. Trade negotiations for the post-pandemic period could impact how businesses would run in the future. The global lockdown caused by the rapid spread

of COVID-19 would disrupt production and logistical chains. Moreover, bankruptcy of business across the world during and after the coronavirus pandemic might disrupt the supply changes. Clarke (2020) mentioned that according to the United Nations 195 million jobs could be lost across the globe due to the coronavirus [16].

The fifth aspect, social, states that according to the European Environment Agency (2020) Europe is expected to face the demographic growth by 2050s [17]. However, the future of the population growth in the European Union still relies on the successful development of COVID-19 vaccine.

The following aspects belong to competitors. Its first vital trend is customer expectations growth for more personalization. The birth of internet, social media and advanced digitalization has changed the customer perception of service acceptability. Moreover, more and more profits are being made through providing digital services. The coronavirus lockdown was able to introduce many consumers to the online segment of economy.

Another trend is the growing threat of new entrants mainly due to technologic improvements. For instance, ventures with data mining and big data analysis skills may gain competitive advantage [18]. Moreover, cyber, peer-to-peer, telematics, mobile internet and applications segment, social brokering offer opportunities for new entrants [19].

The last indicator, suppliers, indicate that digitalisation of economy and globalisation of production chains allowed more and more ventures moving to the global scale [20]. For instance, the role of location has become less significant for deciding upon operations outsourcing suppliers. However, the coronavirus pandemic has shown that outsourcing may be threatened if countries are going to start closing their borders to limit the spread of diseases.

In conclusion, the current coronavirus pandemic had its impact on inter-regional economic relationships inside of the European Union. For instance, the global demand for natural resources, e.g. fossil fuels as oil, gas, coal or uranium dropped significantly. The governments had to enforce the lockdown and other health and safety measures to combat the spread of COVID-19. As a result, many factories and other production chain units not only in the European Union but also across the globe had to shut down or at least reduce their operating hours. Moreover, many shops and other trade related ventures had to close which decreased the demand not only on commodities but also significantly reduced the energy consumption, e.g. electricity and oil. In addition, the financial sector not only in the EU member countries but in any state with free trade economy was threatened by the consequences of the COVID-19 pandemic: not every business was going to recover. As a result, many people have already lost their job or could soon become unemployed. The high unemployment could worsen the European Union development perspectives if no socioeconomic and political measures would not be imposed from Brussels.

References:

1. European Commission (2020) *Business and consumer survey results for August 2020: Recovery of euro area and EU Economic Sentiment continues – Employment Expectations further up*. Brussels: European Commission.

2. Barslund M., Busse, M. & Schwarzwälder, J. (2015) *Labour Mobility in Europe: An untapped resource? CEPS Policy Briefs*, No. 327., pp. 1-6.
3. Fries-Tersch, E., Jones, M., Böök, B., Keyser, L. & Tugran, T. (2020) *2019 Annual Report on Intra-EU Labour Mobility: Final Report January 2020*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
4. Ruhs, M. & Vargas-Silva C. (2016) *BRIEFING: The Labour Market Effects of Immigration*, 6th revision. Oxford: Centre on Migration, Policy and Society (COMPAS), University of Oxford.
5. European Commission (2015) *Capital Markets Union: an Action Plan to boost business funding and investment financing*. Brussels: European Commission.
6. Bernardi, A. & Negri, D. (2017) *Investigating European Fraud in the EU Member States*. London: Bloomsbury Publishing.
7. European Payments Council (2019) *European Fraud Report –Payments Industry Challenges*. Brussels: European Payments Council AISBL.
8. Nets (2019) *European Fraud Report –Payments Industry Challenges*. Available: <https://www.nets.eu/solutions/fraud-and-dispute-services/Documents/Nets-Fraud-Report-2019.pdf> [Accessed: 10 September 2020].
9. European Central Bank (2018) *Fifth Report on Card Fraud*. Frankfurt am Main: European Central Bank.
10. United Nations (2020) *Nearly half of global workforce at risk as job losses increase due to COVID-19: UN labour agency*. UN News. Available: <https://news.un.org/en/story/2020/04/1062792> [Accessed: 10 September 2020].
11. Alden, E. (2020) *Trump's Trade Wars, and Now COVID-19, Are Unraveling Trade as We Know It*. World Politics Review. Available: <https://www.worldpoliticsreview.com/articles/28998/the-trump-trade-wars-and-now-covid-19-are-unraveling-trade-as-we-know-it> [Accessed: 10 September 2020].
12. Broom, D. (2020) *5 things to know about how coronavirus has hit global energy*. World Economic Forum. Available: <https://www.weforum.org/agenda/2020/05/covid19-energy-use-drop-crisis/>
13. World Bank (2020) *Most Commodity Prices to Drop in 2020 As Coronavirus Depresses Demand and Disrupts Supply*. Available: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/04/23/most-commodity-prices-to-drop-in-2020-as-coronavirus-depresses-demand-and-disrupts-supply>
14. Carla A. (2020) *A new kind of insecurity: how the pandemic has affected minorities*. London School of Economics and Political Science. Available: <https://blogs.lse.ac.uk/covid19/2020/07/21/a-new-kind-of-insecurity-how-the-pandemic-has-affected-minorities/> [Accessed: 10 September 2020].
15. Cangiano, Alessio (2016) *The Impact of Migration on UK Population Growth*. 3rd revision. Oxford: Migration Observatory, University of Oxford.
16. Clarke, G. (2020) *COVID-19: impact could cause equivalent of 195 million job losses, says ILO chief*. United Nations. Available: <https://news.un.org/en/story/2020/04/1061322> [Accessed: 10 September 2020].
17. European Environment Agency (2020) *Population trends 1950 – 2100: globally and within Europe*. Available: <https://www.eea.europa.eu/data-and->

[maps/indicators/total-population-outlook-from-unstat-3/assessment-1](#) [Accessed: 10 September 2020].

18. Aviva (2016) *Strategic Report*. Available: <http://www.aviva.com/library/2015ar/pdf/aviva-strategic-report-2015.pdf> [Accessed: 10 September 2020].

19. Hurley, R. (2015) *Insurance disrupted: General insurance in a connected world*. London: The Creative Studio, Deloitte.

20. European Payments Council (2019) *European Fraud Report –Payments Industry Challenges*. Brussels: European Payments Council AISBL.

УДК 332.1

Картаев Н.К.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ

Агропродовольственный сектор и потребители Центральной Азии испытывают негативные последствия карантинных ограничений, торговых барьеров и других факторов.

Пандемия коронавируса не грозит жителям Средней Азии дефицитом продуктов питания. По словам старшего экономиста Всемирного банка по вопросам сельского хозяйства Сергея Зори, странам региона достаточно эффективно удалось обеспечить стабильное снабжение населения продуктами питания в кризисный период. [1].

Во время пандемии страны Центральной Азии приняли срочные меры по укреплению продовольственной безопасности и поддержке агропродовольственного сектора. В частности, правительства региона использовали государственные продовольственные резервы, снизили цены на продукты питания из-за экспортных ограничений (за исключением Узбекистана, который не вводил ограничений на экспорт своих фруктов и овощей) и снизили тарифы на импортируемые продукты питания.

В то же время власти ускорили снятие ограничений на транспортировку сельскохозяйственной продукции и передвижение работников отрасли, а также предоставили отсрочку выплат по кредитам для фермеров и сельскохозяйственных предприятий и другие льготы, стимулирующие их деятельность. Также был увеличен бюджет социальных программ для уязвимых групп.

На онлайн-брифинге, посвященном влиянию коронавируса на аграрный сектор Центральной Азии, Сергей Зоря назвал скачки цен на некоторые продукты питания краткосрочными последствиями COVID-19. К той же категории он отнес сокращение доступа к продовольствию из-за резкого снижения доходов бедных и уязвимых слоев населения и сбоев в цепочках

поставок сырья (семян и удобрений), что приводит к перебоям в весенних полевых работах. и может негативно повлиять на будущий урожай различных культур.

По словам спикера, в среднесрочной перспективе в течение следующих шести месяцев ожидается снижение внутреннего потребления продуктов питания, а также снижение спроса на фрукты и овощи в России, основном рынке для большинства стран региона, в связи с к снижению покупательной способности населения нет. По данным Всемирного банка, в первом квартале этого года экспорт фруктов и овощей из Узбекистана в Россию упал на 25% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, а за 4 месяца - на 42%.

Таблица 1. Доля сельского хозяйства в ВВП стран Центральной Азии
Узбекистан

28.8%

Туркменистан

20.0%

Таджикистан

19.2%

Кыргызстан

11.6%

Казахстан

4.4%

Источник: Всемирный банк

Согласно апрельскому экспресс-исследованию Регионального офиса Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций в Европе и Центральной Азии, наиболее пострадавшими секторами стали рыба, овощи, мясо, молочные продукты, пшеница и картофель. Больше всего пострадали фермеры с уличных рынков, рестораны, поставщики сельскохозяйственной продукции и транспортные операторы. Продажи снизились на обоих концах цепочки поставок, потребители стали покупать меньше продуктов питания.

Значительное влияние кризиса на потребителей и агропромышленный комплекс в странах Центральной Азии объясняется внутренними проблемами и особенностями региона.

Сельское хозяйство продолжает играть важную роль в экономике страны. Экспортные квоты Казахстана на пшеницу и муку имеют большое региональное влияние. На Казахстан приходится более 90% импорта этой продукции из стран Центральной Азии.

В марте Казахстан, один из ведущих производителей пшеницы в мире, ввел квоты на экспорт пшеницы и муки на 200 000 тонн и 70 000 тонн соответственно для обеспечения внутренних поставок в условиях пандемии и запретил экспорт гречки, белого сахара, картофеля, лука, чеснока и семян. , и подсолнечное масло. Ограничения были сняты 1 июня, и хотя это не оказало

большого влияния на мировые поставки, оно было значительным в пределах региона.

Для устранения последствий пандемии страны региона приняли срочные меры.

Наша страна, обладая более крупными бюджетами, ввела отсрочку ссуды и увеличила социальную поддержку, в то время как Таджикистан и Кыргызстан сосредоточились на улучшении доступа фермеров к семенам и другой необходимой продукции в предстоящий осенний сезон.

Доля расходов населения на продукты питания высока: она составляет 40-60%, что делает их уязвимыми для скачка цен. По пессимистическим прогнозам Всемирного банка, пандемия приведет к увеличению бедности в регионе до 2,6 миллиона человек. Это еще больше снизит покупательную способность населения региона

Пандемия коронавируса повлияла на продовольственную безопасность всех стран Центральной Азии. Однако ее последствия были более ощутимы в Кыргызстане и Таджикистане, в то время как пандемия меньше всего затронула Узбекистан и Казахстан.

Высокий уровень продовольственной безопасности в Казахстане и в регионе в целом обусловлен несколькими факторами.

Это достаточный объем сельскохозяйственной продукции в Казахстане, ее экспорт в страны ближнего и дальнего зарубежья, ориентация практически всех стран Центральной Азии на аграрный сектор и низкая стоимость качественной сельхозпродукции.

Период коронавируса, обнаживший множество проблем аграрного сектора, позволил сделать некоторые выводы. Во-первых, необходимо вкладывать средства в переработку сельхозпродукции.

В период коронавируса были временные трудности с продажей и экспортом капусты и другой сельскохозяйственной продукции. Возможно, если бы действовала эффективная система заготовки и переработки продукции, многих негативных последствий для фермеров можно было бы избежать.

Хранение, логистика и эффективные продажи продукции конечному потребителю требуют улучшения. Еще одна важная причина высоких потерь фермеров кроется в отсутствии в регионе тепловых складов с достаточным количеством экспортеров капусты.

Когда северным регионам была нужна капуста и не было ни малейшего препятствия для перевозки сельхозпродукции по Казахстану, фермеры просто не знали, что делать и куда ее везти.

Проблемы общения с фермерамишний раз продемонстрировали отсутствие квалифицированных кадров, системы знаний и передачи опыта в аграрном секторе. Кроме того, под угрозой вируса наблюдается тенденция к усилению защитных мер стран за счет введения новых требований к качеству продукции, проверкам, стандартам и процедурам. Все это повлияет на скорость транспортировки продукции, дополнительную сертификацию и затраты клиентов.

Без эффективной информационной системы любой продукт, особенно свежие фрукты и овощи, находится в зоне повышенного риска. Поэтому многие страны, особенно соседние, создадут дополнительные благоприятные условия для развития единых систем обеспечения населения сельскохозяйственной продукцией.

Список литературы:

1. Food Security and COVID-19. WorldBank <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture/brief/food-security-and-covid-19>

УДК 330.101.541

Кинашева Ж.Б.

Қазақ Еңбек және Әлеуметтік Қатынастар Академиясы,
Алматы қ., Қазақстан Республикасы

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙДЫ ТҰРАҚТАНДЫРУДА ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАҒДАРЫСТЫ ЕҢСЕРУІ

Әлемде белең алған пандемияның жаһандық экономикаға, сондай-ақ еліміздің экономикасына кері әсерін тигізгені белгілі. Сондықтан тез өзгерістерге бейімделетін қазіргі жаһандану заманында коронавирус инфекциясының пандемиясы жаһандық қоғам үшін бұрын-соңды болмаған сын-тегеурінге айналды. Бұл вирустың қарқынды таралуы дамушы елдер үшін зор тәуекелдерді тудырды: ол тек қысқа мерзімді келешектегі денсаулық сақтау жүйесінің дағдарысы ғана емес, сондай-ақ көп айлар мен жылдарға ұласатын елеулі әлеуметтік-экономикалық салдарлар да болып табылады. Осы орайда халықаралық сарапшылар да бұл дағдарыстың бұрынғы дағдарыстан өзгеше екенін мойындаған [1]. Климаттың өзгеруі секілді, жаңа вирус пандемиясы да экономиканың барлық секторларында және қоғамдық денсаулық сақтау, әлеуметтік қорғау және мемлекеттік басқарудан бастап елдердің тиімді дағдарыстық коммуникациялары мен экономикалық саясатына дейін барлық даму бағыттарында елдердің орнықтылығына сынға алуда.

Қазақстанда коронавирус індетінің ушығуына қатысты ахуал әлемдегі мұнай бағасының құлдырауымен шиеленісе түсуде. Осылайша мемлекет сырттан келген екі соққының астында қалып отыр: халық, бизнес және ел экономикасы үшін жағымсыз салдарлар тізбегіне орай елдің қол жеткізген даму деңгейі алдында біршама кейін шегерілу қаупі тұр. Қазақстан үкіметі халықты қорғау, макроэкономикалық жағдайды тұрақтандыру, COVID-19 індетінің Қазақстанның шағын және орта бизнесіне тигізетін әсерін жұмсарту, денсаулық сақтау қызметкерлеріне қолдау көрсету және халықтың аз қорғалған топтарына дағдарысты еңсеруге көмек көрсету үшін бірқатар дағдарысқа қарсы шаралар әзірледі.

Халықаралық еңбек ұйымының (ХЕҰ) соңғы мәліметтеріне сүйенетін болсақ, әлемдегі жұмысшылардың жартысы күнделікті табысынан айырылған.

Пандемиясының жойқын салдары экономиканың бейресми секторында жұмыс істейтін адамдардың және жүздеген миллион кәсіпорындардың табысынан құр қалдырып отыр. Ең бірінші және ауыр соққыны бейресми немесе өз-өзін жұмыспен қамтып жүрген азаматтар алуда. ХЕҰ-ның бағалауынша, олардың саны – 1,6 млрд адам, әлемдік еңбек күшінің тең жартысына жуығын құрайды. Сонымен қатар, әлемдегі 436 миллионнан астам кәсіпорын банкроттық жағдайдың алдында тұр. Олардың ішінде:

- көтерме және бөлшек саудада шамамен 232 млн;
- өңдеу өнеркәсібінде – 111 млн;
- қонақүйлер мен тамақ өнімдері саласында – 51 млн [2].

Бұл індет әлемдегі дамыған және дамушы елдердің экономикасына айтарлықтай залал келтіргені де белгілі. Мысалы, Bloomberg ақпараттық агенттігінің айтуы бойынша, әлемнің жетекші державасы АҚШ-та жұмыссыздық деңгейі 15%-ға жетіп қалған. Дәл осындай жағдай сонау Ұлы тоқырау кезінен болмаған [3].

Біздің елімізде 2020 жылдың басынан бері карантин шараларының аясында іскерлік белсенділіктің төмендеуі болды. Сондай-ақ, биржадағы негізгі тауарлар бағасы арзанды. Еліміздің ЖІӨ-сі 0,2%-ға төмендеді. Бұл ретте тауарлар өндірісі 5,8%-ға артты. Ал қызмет көрсету саласының көрсеткіштері 4%-ға қысқарған. Негізгі капиталға салынған инвестиция өсімі нақты мәнде 0,9% құрады. Сондай-ақ Ұлттық экономика министрі Р. Дәленов 2019 жылы ЖІӨ өсімі 4,5 пайызды, инфляция 5,4%-ды, халықтың табысы нақты мәнде 6,5%-ды құрағанын еске салып өтті. Жұмыссыздық 4,8% деңгейінде қалыптасты [1]. Біздегі ресми жұмыссыздық деңгейінің төмен болуын көп жағдайда елімізде өзін-өзі жұмыспен қамтыған азаматтардың көп болуымен түсіндіруге болады. Соңғы мәліметтер бойынша осы категорияға жататын азаматтардың саны 2 миллионға жетті. Елімізде карантин жарияланғалы өзін-өзі жұмыспен қамтыған азаматтардың саны айтарлықтай өсіп жатыр. Мемлекет тарапынан бөлінетін 42,500 теңге әлеуметтік жәрдемақыны алуға 8 млн 29 мың адам өтініш берген. Бұл еліміздегі 9 млн 200 мың құрайтын экономикалық белсенді халықтың 87%-ы мемлекеттен көмек алуға мәжбүр болып отырғандығын білдіреді.

Ел экономикасы жалпы 1,8 пайызға төмендеді. Пандемияға байланысты қызмет көрсету саласы айтарлықтай құлдырады - 5,6 %.

Дүниежүзілік банктің деректеріне сәйкес еліміздегі кедейшілік деңгейі 2019 жылы 8,6%-ды құраған, ол дегеніміз 1,2 млн адам. Пандемияның салдарынан бұл көрсеткіштің өсу ықтималдығы өте жоғары. Мәселен, "Rysqulov Analytics" жүргізген әлеуметтік сауалнамада "Төтенше жағдайдың енгізілуі сіздің әлеуметтік жағдайыңызға қаншалықты әсер етті?" деген сұраққа респонденттердің 28,4%-ы "Орташа деңгейде әсер етті, жұмыс орным сақтаулы, алайда табысым төмендеді" деп хабарласа, 23,9%-ы "Қатты әсер етті, жұмысым да жоқ, табысым да жоқ" деп мәлімдеген. Ал, 12,7% респондент, яғни 140 азамат "Жағдайым қиын, карантинге дейін де қаражат тапшылығын сезінген едім, қазір күн көруге қаражатым қалмады" деп жауап берген.

Респонденттердің 30,5%-ы карантин олардың әлеуметтік жағдайына ешқалай әсер етпегенін хабарлаған.

Елімізде мемлекет басшысы халықты қолдау үшін маңызды шаралар жүзеге асырылып жатқанын жеткізген. Алдағы уақытта экономиканы қалпына келтіру жұмыстары жалғасатын болатынын да айтып өтті. Дағдарысқа қарсы жедел шаралардың екі топтамасы қабылданды. Уақытша табыссыз қалған 4,5 миллионнан астам азаматымыз 42500 теңге мөлшерінде көмек алды. Бұған 450 млрд. теңгеден астам қаражат жұмсалды.

Миллионнан астам адамға азық-түлік және тұрмыстық заттар қоржыны берілді. Елбасы – Nur Otan партиясы Төрағасының бастамасымен 550 мыңнан аса отбасы «Біргеміз!» қорының қолдауымен біржолғы қаржылай көмекке ие болды.

9 елдің ішінде Қазақстан Ресей мен Қытайды басып озып, 2019 жылдың ЖІӨ-ге бөлінген қаражат үлесі бойынша 7 орында тұр.

Елімізде азаматтарды қолдау мақсатында келесідей іс-шаралар жүргізілген:

- халыққа несие төлемдерін кейінге қалдыру;
- ШОБ-ке жеңілдікпен несие беру және кейінге қалдыру;
- компаниялардың жекелеген топтарына мүлік салығын, жер салығын және табыс салығын төлеуден босату;
- өзін-өзі жұмыспен қамтығандарға және пандемия салдарынан жұмысынан айырылғандарға төлемдер;
- аграрлық сектордағы көктемгі дала жұмыстарын және сатып алуларды қаржыландыру.

Пандемия барлық мемлекеттер үшін сынақ кезеңіне айналды. Олар індетпен күрес жолында көп қиындықты бастан өткеруде. Бір жерде ахуал тұрақтанса, екіншісінде вирустың жаңа ошақтары пайда болуда.

АҚШ 3 триллион доллар бөлген:

- 500 миллиард доллар - пандемиядан зардап шеккен бизнесті қаржыландыруға;
- шағын бизнеске 350 миллиард доллар несие, негізінен, пандемия кезінде жұмысшыларға жалақы төлеуге, егер мемлекет сақталса, бұл грантқа айналады;
- 250 миллиард доллар - жұмыссыздықтан сақтандыруды кеңейтуге;
- 500 миллиард доллар - жылына 75 мың доллардан төмен табысы бар азаматтарға бір реттік төлемдер үшін.

Германия 1,4 триллион АҚШ долларын қайырымдылық көмек ретінде ұсынды:

- орта және ірі бизнес субъектілері үшін кейінге қалдырылған салық төлемдері;
- бала күтімі мен өзін-өзі жұмыспен қамтығандарға арналған кеңейтілген әлеуметтік төлемдер үшін;
- жұмыссыз қалған қызметкерлерге жалақының 70% дейін төлемдер үшін;
- компаниялардан 433 миллиард доллардан асатын банктік несиелер бойынша кепілдіктер;
- компанияларды қаржыландыруға;

- ең көп зардап шеккен компаниялардың акцияларын мемлекеттік сатып алуға.

Қытай 610 миллиард доллар бөлді:

- 398 миллиард доллар - инфрақұрылымға инвестициялар;
- 71 миллиард доллар - шағын және орта бизнесті несиелеуге арналған квоталар;
- 50 миллиард доллар - институционалдық банктерге несие беру;
- медициналық сектор мен логистикалық компанияларға салықтық жеңілдіктер.

Ұлыбритания 400 миллиард доллар бөлді:

- шағын және орта кәсіпкерлікке пайызсыз несие беру;
- ақшалай қаражаттарының ағымын көбейтуге көмекке мұқтаж, бірақ қаржылық жағдайы жақсы және несиелік рейтингі өте жоғары компаниялардан қысқа мерзімді борышқорлық қолхатты сатып алуға уәдесін білдіретін үкіметтің ірі кәсіпорындарды корпоративтік қаржыландыру;
- пандемия салдарынан жұмыс істей алмайтын жұмысшылардың жалақысының 80% төлеу.

Оңтүстік Корея 200 млрд доллар бөлді:

- 23,5 млрд доллар – ШОБ несиелендіру;
- 16,1 млрд доллар – корпоративтік облигациялар мен компаниялардың акцияларын дефолт алдында сатып алу;
- 29 млрд доллар – экспорттаушыларға;
- 14,3 млрд доллар – ішкі сұранысты қолдау үшін қосымша шаралар;
- 7,5 млрд доллар – бай отбасылардан басқа барлық адамдарға ақшалай төлемдер.

Ресей 30 миллиард доллар бөлді және 4 ай немесе одан да көп мерзімге шағын және орта бизнес үшін жеке тұлғалардың пайдасына салықтар (ҚҚС қоспағанда), әлеуметтік сақтандыру және басқа төлемдер бойынша төлемді кейінге қалдырды [3,4].

Еліміздегі төтенше жағдай кезеңінде ҚР Президенті Қ. Тоқаев шағын және орта бизнеске теңдессіз қолдау көрсетуді тапсырды. Қазақстандық кәсіпкерлер салық жүктемесін азайту тұрғысынан қосымша қолдауды қажет етеді. Бұл әсіресе, жұмыспен қамтуды сақтау және жалақы төлеу бойынша аса маңызды. Сондықтан экономиканың көбірек зардап шеккен салаларындағы ШОБ субъектілері үшін еңбекақы төлеу қорынан аударымдар мен салық төлеу 6 айға алынып тасталды. Қазіргі жағдайларда ҚР Үкіметі Мемлекет басшысының тапсырмасы бойынша ШОБ-ты қолдау үшін шұғыл шаралар қабылдап жатыр. Жаңа бастамалар бизнестің қаржыландыруға қолжетімділігін арттыруды, қосымша салықтық ынталандыруларды іске асыруды, бизнесті тексерулерден шектеуді қарастырады. Мемлекет басшысының «Экономиканы тұрақтандыру жөніндегі одан арғы шаралар туралы» Жарлығына сәйкес бизнесті қолдау бойынша салықтық ынталандырулар қабылданды. Олар саудадан бастап туристік бизнеске дейінгі экономиканың түрлі секторларын қамтиды.

Осы жылғы 1 маусымға дейін микро, шағын немесе орта кәсіпкерлік субъектілері үшін салықтардың барлық түрлерін, басқа да міндетті төлемдер

мен әлеуметтік төлемдерді төлеуді кейінге шегеру мүмкіндігі берілді. Сонымен қатар биылғы 1 маусымға дейін өсімпұл есептеу, шығыс операцияларын тоқтату, мүлікті билеуін шектеу бойынша шараларды қабылдау және салық және кеден қарыздарын, әлеуметтік төлемдер бойынша қарыздарды мәжбүрлеп өндіріп алу (тәуекел дәрежесі жоғары салық төлеушілерді қоспағанда) тоқтатылды. Ірі сауда нысандары, сауда-ойын-сауық орталықтары, кино залдары, театрлар, көрмелер мен спорт нысандары бойынша, сондай-ақ қоғамдық тамақтандыру, қонақ үй және туристік қызмет салаларында жұмыс істейтін салық төлеушілер бойынша мүлік салығын төлеуден жыл соңына дейін босату қарастырылған. Салық төлеуші мөлшерлеме 3 айға (қаңтар, ақпан, наурыз) Салық кодексіне сәйкес жүзеге асады деген есеппен алдағы 3 мерзімге (ағымдағы төлемдерді төлеудің 1 мерзімі ақпан айында өтіп кетті) мүлік салығына және жер салығына ағымдағы төлемдер сомасын қосымша есептеуді ұсынуға құқылы, ал алдағы 9 айда салық төлеуші өзінің ағымдағы төлемдерін нөлдеуге құқылы. Салық салудың жалпы белгіленген тәртібі бойынша жұмыс істейтін жеке кәсіпкерлер де жыл соңына дейін жеке табыс салығын төлеуден босатылады. Бағаның өсуін болдырмау үшін 2020 жылдың 1 қазанына дейін әлеуметтік маңызы бар азық-түлік тауарларына ҚҚС ставкасы 12%-дан 8%-ға дейін төмендетілді.

Салықтық әкімшілендіру бойынша 2020 жылдың 1 маусымына дейін ШОБ субъектілері үшін бюджетке барлық салықтар мен міндетті төлемдер мен әлеуметтік жарналарды (ЖТС, әлеуметтік салық, жұмыскер үшін әлеуметтік және медициналық сақтандыру) төлеуді кейінге шегеру, сондай-ақ салық, кедендік және әлеуметтік төлемдер бойынша қарыздарды мәжбүрлеп өндіріп алу жұмыстары тоқтатылды. Төтенше жағдай енгізілген кезеңде бизнеске фискалды қысымды азайту мақсатында салық тексерулері тоқтатылды. Сонымен қоса, Мемлекет басшысы экономиканың аса зардап шеккен секторлары бойынша ШОБ-ты биылғы 1 сәуірден 1 қазанға дейінгі мерзімде еңбекақы төлеу қорынан міндетті төлемдер мен салық төлеуден босатуды тапсырды, оның ішінде сауда нысандары, қоғамдық тамақтандыру, қонақ үй бизнесі нысандары, көлік және консультациялық қызметтер мен IT саласы бар. Жоғарыда көрсетілген салық төлеушілердің санаттары үшін 2020 жылғы 15 маусымға дейін барлық салық түрлері бойынша мерзімінде орындалмаған салық міндеттемелері бойынша өсімпұл есептеу тоқтатылды және салықтық есеп беру мерзімі 3-тоқсанға ауыстырылды.

Бұдан басқа, «Бизнестің жол картасын» іске асыруға қосымша 84,5 млрд теңге бағыттау көзделген. Кәсіпкерлердің несиелері бойынша субсидиялау мен кепілдік беру арқылы кәсіпкерлікті қолдау шараларын күшейту көзделген. Бұл шамамен 16 мың жұмыс орнын ашуға мүмкіндік береді. Нақтылау аясында «Еңбек» бағдарламасын жүзеге асыруға 50 млрд теңге сомасында қосымша шығындар қарастырылған. Соның нәтижесінде, жаппай кәсіпкерлікті дамыту, халықтың әлеуметтік осал топтарын қолдауды қоса алғанда, еңбек делдалдығы мен дағдыларының тиімді моделін құру жалғастырылатын болады [5].

Соған қоса, мемлекет басшысы Қ.Тоқаевтің «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» атты халыққа Жолдауында қазіргі күрделі жағдайда алдымызда

тұрған басты міндет – әлеуметтік-экономикалық тұрақтылықты, жұмыс орындарын және халықтың табысын сақтап қалу,- деп нақты атап өтті [6]. ЖІӨ-нің абстрактілі өсімімен халықты қуанта алмаймыз. Халыққа тұрақты жұмыс орындары, қолайлы жол, ауруханалар мен мектептер, сапалы азық-түлік керек. Сондықтан, еліміздің жаңа экономикалық бағдары басты жеті қағидатқа негізделуі керек:

- игіліктер мен міндеттердің әділ бөлінісі;
- жеке кәсіпкерліктің жетекші рөлі;
- әділ бәсекелестік, кәсіпкерлердің жаңа буыны үшін нарық ашу;
- өнімділікті көбейту, экономиканың ауқымдылығын және технологиялық сипатын арттыру;
- адами капиталды дамыту, жаңа үлгідегі білім саласына инвестиция тарту;
- «Жасыл» экономиканы дамыту, қоршаған ортаны қорғау;
- мемлекет тарапынан дәйекті шешімдер қабылдау, сол үшін қоғам алдында жауапты болу.

Әдебиеттер тізімі:

1. Kursiv.kz.
2. <https://stan.kz/tokaev-pandemiyanin-kazakstan-ekonomikasina-kalay-aser-334015/>
3. Kammel B. In Brief. Bloomberg Businessweek. issue no. 4653/ 2020.
4. Coronovirus and ineguality: Unegual protection.The Economist., April 18th 2020.
5. <https://informburo.kz/stati/ekonomika>
6. Мемлекет басшысы Қ.Тоқаевтің «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» атты халыққа Жолдауы. 1 қыркүйек 2020.

Luptáková Anabela

University of Economics in Bratislava, Bratislava, Slovakia

IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON SELECTED MECHANISMS OF GLOBALIZATION

Introduction

The speed with which the disease of the new coronavirus has spread to almost every corner of the world shows how globalized we are today. A new coronavirus pandemic will cause the biggest global recession since the economic crisis of the 1930s. As a result of the current pandemic crisis, all the mechanisms of globalization are at stake, as the international flow of finance, goods, and people has stalled, which means that we need to prepare for a serious restructuring of the economic system in the foreseeable future. However, it must be borne in mind that the fundamentals of the coming crisis are not economic at all. The question of what international interaction will look like in the post-crisis period comes to the fore.

In this paper, we describe the specifics of the corona crisis and analyze its impact on selected aspects of globalization, which are the movement of goods, capital and people.

Results

The forthcoming global crisis, which the world economy faces as a result of the COVID-19 pandemic is characterized by different specifications from the crises we have seen so far. The key differences are the determinants that result from endogenous and exogenous shocks which cause a crisis.

The crisis of 2008–2009 was an endogenous shock of disrupting the US mortgage market, which spread to the real economy with some delay. The upcoming crisis is an exogenous shock, a public health crisis, that occurred unexpectedly and has a much more radical course on a global scale. It was a shock on both sides of supply and demand, and the closure of establishments and borders to prevent the spread of the disease which caused a freeze on global supply chains. This has resulted in rising unemployment, which has been reflected in declining incomes leading to lower consumption. Modeling the economic effects of a pandemic, the conclusions of Wren-Lewis (2020) suggest that COVID-19 causes a decline in economic growth as a result of reduced labor supply, higher production costs, and higher temporary inflation. The COVID-19 pandemic has affected all industries and it can already be assumed that it will take much longer for them to recover from the losses they have suffered. Toulan (2020) states that the decline in global demand will be further supported by the effect of governments, each of which implements various instruments to support their economies in order to protect their national interests.

The corona crisis is taking advantage of a new dimension of uncertainty that is now becoming an economic reality. In the first wave of COVID-19, there are still many optimistic assumptions about economic recovery from the second half of 2020. According to Fernandes (2020), the economic effects of the pandemic are underestimated due to over-reliance on historical comparisons with SARS or the 2008 –2009 financial crisis. At present, the outlook is much more pessimistic and their implications are growing. The wide range of possible changes in the world economy can be attributed to the unprecedented nature of this health crisis and its unpredictable proportions and impacts.

The outbreak of the COVID-19 pandemic widened the gap in the volume of international trade after 2020. As we can see in figure 1, between 1990 and 2007, world trade grew at an average rate of 6.2%. However, after the financial crisis, it slowed down considerably and after 2012 to 2019 it grew by only 2.3% on average year-on-year. In 2019, even before the pandemic, a slowdown in international trade was recorded, caused by growing trade tensions and a slowdown in economic growth.

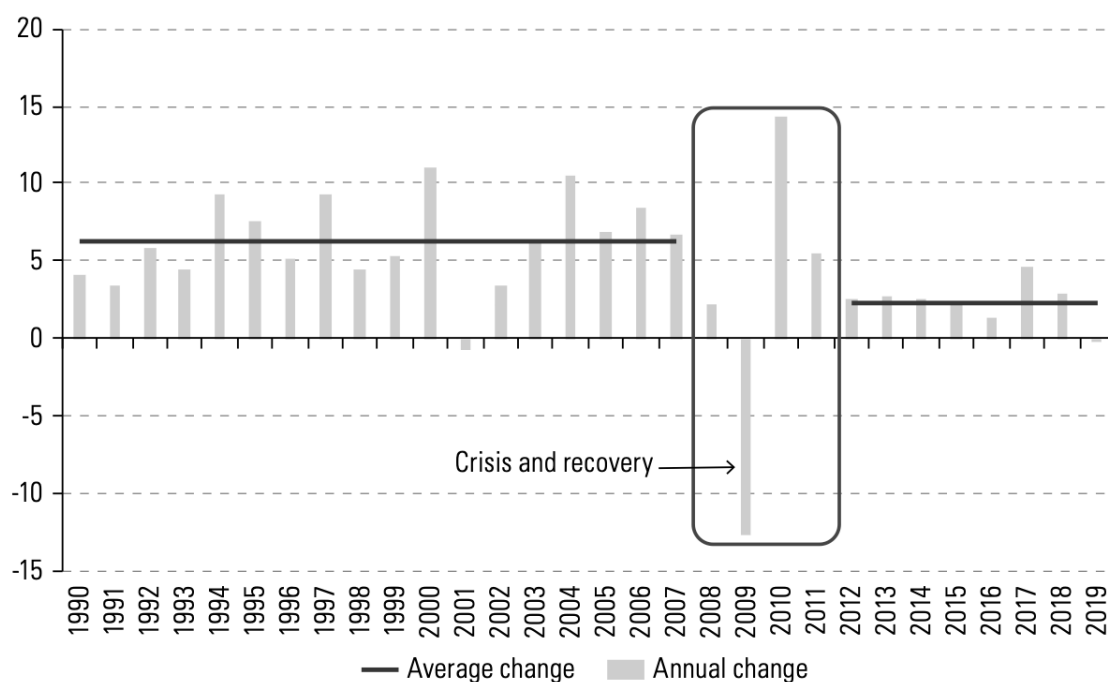


Figure 1. Percentages change in the volume of the global trade, 1990–2019

Source: Economic Commissions for Latin America and the Caribbean, 2020

According to WTO economists, the slump in global trade due to the COVID-19 pandemic will exceed the slump caused by the global financial crisis in 2009. During the first quarter of 2020, the volume of globally traded goods fell by 3% year-on-year. Based on currently available statistics, there are several scenarios of how world trade will be affected by a pandemic throughout 2020. The optimistic scenario counts with the decline in the volume of traded goods of 13%, while the pessimistic one suggests the possibility of reducing world trade by up to 32% (WTO, 2020). For the world economy, this would mean a decline to the level recorded in the 1920s. According to research by Baldwin and di Munro (2020), the pandemic will affect all major economies, including the G7 countries, which together account for 60% of world supply and demand (GDP) and 65% of the world production. Because these economies are severely affected, the rest of the world will follow.

In addition to the volume of world traded goods, another important aspect of the globalized world system is the volume of foreign direct investment (FDI). According to OECD forecasts, FDI flows are expected to fall by more than 30% in 2020 (OECD, 2020). Foreign direct investment, like other capital flows, tends to be volatile, so the expected decline cannot be considered surprising. During the global financial crisis, FDI fell by 38%. As we can see in figure 2, FDI flows have been steadily declining in recent years. In terms of their territorial distribution, FDI flows to the developing countries are expected to decline further, as the primary and manufacturing sectors have been severely affected by the pandemic, which accounts for the largest share of their FDI's composition.

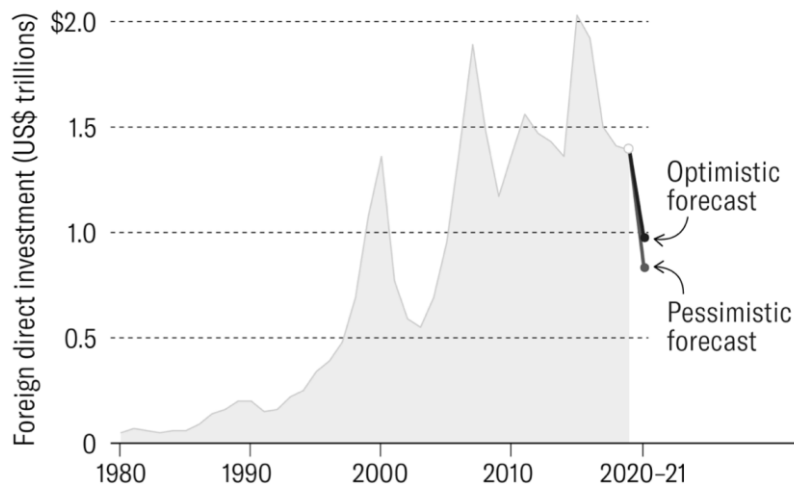


Figure 2 Foreign direct investment flows, 1980–2020

Source: Harvard Business Review, 2020

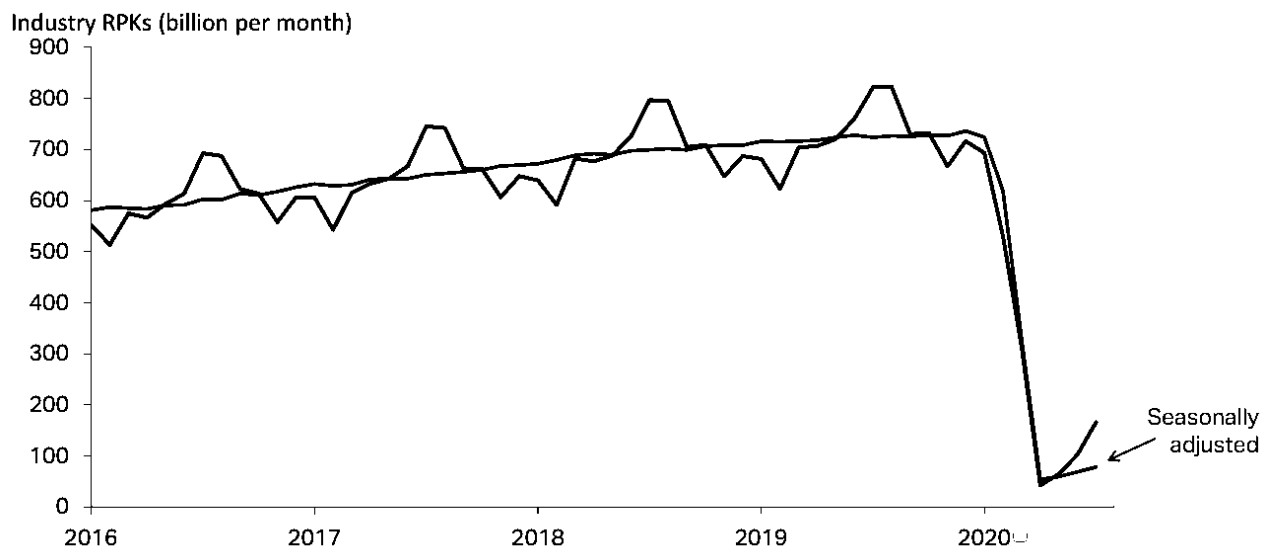


Figure 3. Air passenger volumes, 2016–2020

Source: IATA, 2020

The last important mechanism of globalization is the international movement of people. As a result of the pandemic, many measures were taken to reduce international mobility to reduce the spread of the disease. The individual states initially closed their borders and subsequently began to draw up lists of preferential countries to which it is possible to travel. Figure 3 shows the volume of air passengers for the period 2016 to 2020, which is expressed in revenue passenger kilometers (RPKs). Industry-wide revenue passenger kilometers (RPKs) fell by a massive 79.8% year-on-year in July, the largest decline in recent history (IATA, 2020). Tourism can be considered unprecedentedly as the industry most affected by the pandemic. Many predict that there will be significant changes in the way of traveling compared to the pre-crisis period.

The COVID-19 pandemic can be seen as an impetus that will change the current international interaction. We are currently at the beginning of the Fourth Industrial Revolution, in which digitization and new technologies have a key role to play. Since

2011, when the term Industry 4.0 was firstly introduced, we did not have so many preconditions for the real use of these gains that it brings.

Conclusion

The crisis we will face as a result of the COVID-19 pandemic will be a major milestone in the modern economy, which will define the new direction of the world economy. Given its nature and scale, it is still difficult today to express the impacts it will cause until the health security of the population is stabilized.

It is already clear that the pandemic has threatened the mechanisms of globalization. The decline in the world traded goods is expected to be in the range of 13 up to 32% in 2020. At the same time, a reduction in FDI flows globally by more than 30% can be expected. Another aspect was the suspension of international mobility, which in terms of industry-wide revenue passenger kilometers (RPKs) fell by 79.8% year-on-year in July 2020.

The above facts suggest that the currently implemented models of international interaction are facing significant restructuring. The COVID-19 pandemic created the conditions for the necessary application of the gains brought by the Fourth Industrial Revolution.

This paper is a part of a research project of the Ministry of Education, Family and Sports of the Slovak Republic VEGA No. 1/0039/20 The Importance of the Eurasian Economic Union for Shaping of EU Trade Strategies (with Implications for Slovakia).

References:

1. Altman S. (2020). Will Covid-19 Have a Lasting Impact on Globalization? Harvard Business Review. Accessed 14 September at: <https://hbr.org/2020/05/will-covid-19-have-a-lasting-impact-on-globalization>
2. Baldwin R. and di Mauro, B.W. (eds). (2020). Economics in the Time of COVID-19. A VoxEU.org Book, Centre for Economic Policy Research, London. Accessed 14 September 2020 at: <https://voxeu.org/system/files/epublication/COVID-19.pdf>
3. Economic Commissions for Latin America and the Caribbean (2020). Sectors and businesses facing COVID-19: Emergency and reactivation. Accessed 14 September 2020 at: <https://www.cepal.org/en/publications/45736-sectors-and-businesses-facing-covid-19-emergency-and-reactivation>
4. Fernandes N. (2020). Economic Effects of Coronavirus Outbreak (COVID-19) on the World Economy. Accessed 14 September 2020 at: <https://ssrn.com/abstract=3557504> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3557504>
5. IATA (2020). Air passenger demand & capacity evaporate amid COVID-19. Accessed 14 September at: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/air-passenger-monthly-analysis---mar-2020/>
6. IATA (2020). COVID-19. Slow expansion of air travel in July. Accessed 14 September at: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/slow-expansion-of-air-travel-in-july/>

7. OECD (2020). Foreign direct investment flows in the time of COVID-19. Accessed 14 September at: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/foreign-direct-investment-flows-in-the-time-of-covid-19-a2fa20c4/>

8. Toulan O. (2020). Globalization after COVID-19: what's in store? International Institute of Management Development. Accessed 14 September 2020 at: <https://www.imd.org/research-knowledge/articles/Globalization-after-COVID-19-Whats-in-store/>

9. Wren-Lewis S. (2020). The economic effects of a pandemic. In Baldwin, R. and di Mauro, B.W. (eds). Economics in the Time of COVID-19. A VoxEU.org Book, Centre for Economic Policy Research, London. Accessed 14 September 2020 at: <https://voxeu.org/system/files/epublication/COVID-19.pdf>

10. WTO (2020). Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. Accessed 14 September at: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm

УДК 316.334

Молдабекова Г.Б.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

На данный момент Казахстан погружен в «искусственную» экономическую зону. Сегодня малый и средний бизнес напрямую влияет на экономическое благосостояние государства, так как от него во многом зависит решение проблем занятости населения, наполнение внутреннего рынка отечественными товарами и формирование конкурентной среды. Нестабильная внештатная ситуация отражается на экономике всей страны, и на ее главных участниках - объектах малого и среднего бизнеса.

Практически у 40% мирового населения нет медицинской страховки или доступа к национальным медицинским услугам. Около 800 млн человек ежегодно тратят не менее 10% своего семейного бюджета на здравоохранение, а 100 млн человек из-за медицинских расходов впадают в нищету. Это означает, что многим просто не хватает средств для обращения за медицинской помощью, когда они больны – в том числе, когда у них очень заразные заболевания, такие как COVID-19 [1].

1. В новых жизненных реалиях Казахстан живёт с 16 марта, когда была приостановлена работа общественного транспорта, а большинство организаций и учреждений перешло на дистанционный режим работы.

Главный успех в борьбе с опасным вирусом в том, что пандемия в Казахстане не растёт в геометрической прогрессии. Действия Казахстана получили положительные отзывы Всемирной организации здравоохранения.

Данная проблема осложняется тем, что у подавляющего большинства работников отсутствует экономическая безопасность, чтобы взять отпуск по болезни или противостоять неожиданной чрезвычайной ситуации. Поскольку менее чем в двух третях стран действует система социального страхования и/или программы социальной помощи для предоставления пособий по болезни, больным часто приходится выбирать между угрозой личному и общественному здоровью и оплатой своих счетов.

Неудивительно, что защита от безработицы также крайне неадекватна, несмотря на ее решающую роль в поддержке доходов домашних хозяйств и стабилизации совокупного спроса. Предприятия, которые зависят от поставщиков в пострадавших от вспышки регионах или сталкиваются со снижением спроса из-за изоляции и других мер сдерживания, уже оказались под огромным давлением. Сотни тысяч рабочих мест в настоящее время находятся под угрозой. При этом, только каждый пятый безработный в мире может рассчитывать на пособие по безработице.

Фактически, в нынешнем виде, 55% населения мира – около четырех миллиардов человек – не пользуются какой-либо формой социальной защиты, поскольку многие страны полагаются на рыночные решения (которые могут себе позволить только некоторые) для восполнения пробелов. Как наглядно демонстрирует пандемия COVID-19, это не только наносит ущерб самым бедным и наиболее уязвимым; это угрожает благополучию целых обществ и всему мировому сообществу.

Для мировых лидеров это не новость. После последней глобальной катастрофы – финансового кризиса 2008 – международное сообщество единогласно приняло Рекомендацию Международной организации труда (МОТ) О минимальных уровнях социальной защиты (№ 202), взяв на себя обязательство установить минимальные уровни социальной защиты, которые сформировали бы основу комплексного социального обеспечения. системы.

В 2015, мировые лидеры сделали еще один многообещающий шаг вперед, когда они согласились с Повесткой дня в области устойчивого развития на период до 2030. Многие из Целей в области устойчивого развития продвигают императив социальной защиты. Например, цель 3.8 направлена на «достижение всеобщего охвата услугами здравоохранения, включая защиту от финансовых рисков, доступ к качественным основным медицинским услугам и доступ к безопасным, эффективным, качественным и доступным основным лекарственным средствам и вакцинам для всех». Цель 10.4 призывает страны «проводить политику, особенно в области налогово-бюджетной политики, политику в области заработной платы и социальной защиты, и постепенно добиваться большего равенства» [2].

Но, как ясно показал кризис COVID-19, не был достигнут достаточный прогресс. Если у пандемии и есть положительная сторона, так это надежда на то, что это подстегнет правительства к расширению доступа к медицинским услугам, пособиям по болезни и защите от безработицы. В конце концов, факты показывают, что такие расходы оказывают большое положительное мультипликативное влияние на экономику, чем другие меры

(такие как снижение налогов для лиц с более высокими доходами, предоставление кредита первоначальным покупателям жилья и некоторые положения корпоративного налога), и могут поддержать социальную и политическую стабильность.

Безусловно, до сих пор остается вопрос, как за это заплатить. По оценкам МОТ, для экономик развивающихся стран, средний дефицит финансирования для обеспечения адекватного минимального уровня социальной защиты эквивалентен 1,6% национального ВВП. Для стран с низким уровнем дохода этот разрыв гораздо больше: около 5,6% ВВП. У них вряд ли будет достаточно финансовых возможностей, чтобы самостоятельно преодолеть этот разрыв [3].

Вместе с тем, мир никогда не был так богат, как сегодня. Вызвана ли рецессия пандемией или нет, мы в состоянии мобилизовать необходимые ресурсы. Для достижения этой цели, страны должны провести реформы корпоративного налогообложения, направленные на то, чтобы транснациональные корпорации внесли свой вклад в государственную казну. Также помогут прогрессивные налоги на доходы и имущество, а также меры по сокращению незаконных финансовых потоков.

Но для того, чтобы эти меры были эффективны, потребуется время, и, поскольку пандемия уже подрывает экономическую активность и снижает доходы и спрос, оперативность играет решающее значение. В ближайшей перспективе как развитым, так и развивающимся странам необходима большая гибкость для финансирования дефицита и льготных международных заимствований для поддержки инвестиций в системы социальной защиты.

Многие правительства – особенно в странах, где системы здравоохранения финансируются за счет социальных взносов или налогов – уже увеличивают расходы, с целью обеспечить доступ к необходимым услугам во время кризиса COVID-19, в том числе путем интеграции мер профилактики, тестирования и лечения в пакеты пособий. Например, Южная Корея, ежедневно проводит тысячи тестов COVID-19 в финансируемых правительством центрах сквозного тестирования.

Кроме того, ряд правительств усилили экономическую поддержку домашних хозяйств и предприятий. Франция, Гонконг, Ирландия и Соединенное Королевство предоставили пособия по болезни работникам, находящимся на карантине или самоизоляции. Германия и Нидерланды предлагают частичные пособия по безработице работникам, чьи рабочие часы сократились из-за резкого падения спроса.

Аналогичным образом, Китай, Франция, Португалия и Швейцария расширили право на получение пособий по безработице, включив в них работников предприятий, которым было приказано временно закрыться, между тем Австралия, Китай и Португалия расширили социальную помощь для уязвимых групп населения. А во многих странах, таких как Китай, Франция и Таиланд, были отложены сроки выплат по социальному обеспечению и налогообложению.

Но эти меры – это лишь первый шаг. Правительства должны воспользоваться ситуацией, созданной нынешним кризисом, для оперативного продвижения в сторону коллективно финансируемых, всеобъемлющих и универсальных систем социальной защиты. Только тогда наши общества и экономики смогут выдержать пандемию COVID-19 и другие последующие кризисы.

Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан разработало механизм по помощи в оплате коммунальных услуг в регионах, где введен карантин.

На данный вид помощи населению было выделено 49,3 миллиарда тенге. Определено 7 категорий социально уязвимых слоев населения:

- инвалиды 1, 2, 3-х групп;
- семьи, воспитывающие детей-инвалидов; многодетные семьи;
- инвалиды и участники Великой Отечественной войны и лица, приравненные к инвалидам и участникам Великой Отечественной войны;
- семьи лиц, погибших при исполнении государственных или общественных обязанностей, воинской службы, при подготовке или осуществлении полета в космическое пространство, при спасании человеческой жизни, при охране правопорядка;
- пенсионеры с минимальной пенсией и менее;
- граждане, получающие адресную социальную помощь, в том числе одинокие пенсионеры.

В эти категории в Казахстане попало 1,6 миллиона человек. Выплаты за коммунальные услуги осуществили с 1 апреля по 30 апреля 2020 года, а также вторую выплату местные исполнительные органы начали осуществлять в период с 1 мая по 30 апреля [4].

В зоне повышенного риска оказались субъекты МСБ в сферах торговли, туризма и общественного питания. В этих секторах занято свыше 1,6 миллионов работников.

Таким образом, карантин является лишь дополнительной мерой, вводимой в режиме ЧП, в случае, если причиной для введения чрезвычайного положения стала эпидемия заболевания, такого как, к примеру, COVID-19.

В период после отмены чрезвычайного положения, власти действуют в зависимости от конкретной обстановки на местах. В тех регионах страны, где всплеск заболеваемости, по всей видимости, уже пройден, Государственная комиссия по обеспечению режима ЧП смягчает меры карантинного режима. Прежде всего в областях и городах, где ситуация с распространением вируса находится под контролем, принимаются меры по «разморозению» промышленных предприятий, строительных и дорожно-строительных, транспортных компаний, банков, центров обслуживания населения.

Наша страна вступает в качественно новый этап своего развития. Можно сказать, что Казахстан столкнется с новой реальностью. Поэтому нашей стране необходима масштабная и глубокая трансформация экономики и системы управления.

Казахстанские IT-компаний, по поручению правительства разработали большое количество платформ, которые позволяют обеспечить эффективный механизм мониторинга социальной поддержки, так же отслеживание официальной статистики о ситуации с коронавирусом в РК.

Отношения между исполнительными органами и бизнесом должны быть понятными и взаимовыгодными.

В свою очередь, бизнес гарантирует обеспечение достаточных объемов производства, сохранение цен и поддержание необходимого уровня занятости населения в период пандемии и после.

Казахстан стал одним из первых государств мира, принявших радикальные меры против пандемии. Без принятия своевременных мер, количество инфицированных могло быть в разы больше. Из-за массового распространения COVID-19 многие страны на сегодня объявили режим чрезвычайного положения.

Список литературы:

1. Социальные последствия пандемии COVID-19 и инклюзивность. Дайджест подготовлен Департаментом международного и регионального сотрудничества - Счетная палата Российской Федерации, 2020

2. Социальная защита себя оправдывает https://forbes.kz//life/opinion/sotsialnaya_zaschita_sebya_opravdyivaet/

3. Эксперты рассказали о последствиях коронавируса для мировой экономики. РИА Новости <https://ria.ru/20200302/1566873678.html>

4. Социально уязвимым слоям возместят по 15000 тенге за коммунальные услуги в закрытых на карантин регионах Казахстана <https://kursiv.kz/news/obschestvo/2020-04/kazakhstancam-vozmestyat-15-tysyach-tenge-za-kommunalnye-uslugi>

Нурмаганбетова М.С.

Казахско-Русский Международный университет,
г. Актобе, Республика Казахстан

КАЗАХСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В последние годы Казахстан играет достаточно важную роль в качестве участника мировых экономических процессов, так как обладает значительными запасами основных видов ресурсов, располагается на пересечении основных трансконтинентальных торгово-транспортных путей, сохраняет внутреннюю стабильность, а также – в целях повышения эффективности использования имеющихся преимуществ – является инициатором развития большинства региональных и межрегиональных проектов.

В соответствии с принятыми программами по повышению эффективности экономики Правительством Казахстана проведены ряд системных реформ. Казахстан в числе первых среди стран с переходной экономикой сформировал многие рыночные институты: проведены пенсионная, налоговая, банковская реформы; принято законодательство в сфере частной собственности, малого и среднего бизнеса и т. д.

С самого начала адаптации Казахстана к условиям мировой рыночной системы возникла необходимость серьезного исследования зарубежного опыта. Это, в свою очередь, способствовало проведению политики открытой экономики, расширению международных и установлению договорных отношений со многими странами мирового сообщества, а также международными организациями.

В настоящее время Казахстан обладает одной из самых динамично растущих экономик на постсоветском пространстве, имеет высокий кредитный рейтинг, а международные нефтяные компании конкурируют за право «войти» в нефтяную индустрию Казахстана. В современном рейтинге конкурентоспособности Казахстан находится на 61-м месте среди 131 страны, опережая многие государства, в том числе, СНГ. Достижение Казахстаном за последние годы среднегодовых темпов роста ВВП являются следствием целенаправленных и ответственных реформ.

Благодаря проведенным в стране рыночным преобразованиям, темпы экономического развития республики являются одними из самых высоких в мире. Оценивая сегодняшнее состояние казахстанской экономики, Всемирный банк включил Казахстан в группу стран с доходами выше среднемирового уровня. Динамичное развитие экономики республики за прошедшее десятилетие позволило увеличить ВВП на душу населения в 3,5 раза, с 1,446 тыс. долл. США до 5,045 тыс. долл. Данный показатель свидетельствует о непрерывном повышении покупательской способности населения республики. Кроме того, в результате претворения в жизнь стратегического курса на построение эффективной экономики стало заметным продвижение в социальной сфере, защите прав трудящихся; осуществляется сильная социальная политика, обеспечиваются стабильность и межнациональное согласие в стране[1].

Следует отметить, что достижению высоких показателей во многом способствовали рост промышленного производства, сельского хозяйства, инвестиций в основной капитал, развитие финансового и других секторов экономики. Во многом положительной динамики социально-экономического развития удалось достичь благодаря Стратегическим планам руководства страны, в которых были заложены новые принципы развития государства, а также обозначены основные направления и меры для их достижения. Благодаря планированию, в центре и на местах были осуществлены позитивные перемены, позволившие республике войти в число лидеров на постсоветском пространстве.

Успешное развитие Казахстана во многом стало возможным благодаря наличию природно-ресурсного потенциала. Обладая значительными запасами

полезных ископаемых, республика еще в дорыночный период была традиционным поставщиком различных ресурсов в страны Содружества. В недрах страны содержится практически весь комплекс полезных ископаемых – топливно-энергетические, металлургические, горно-химические и другие виды минерального сырья.

Из добываемых в мире 11 млрд. тонн минералов на долю республики приходится более 250 млн. тонн, что обеспечивает ей 11-е место. По 37 видам этой продукции страна занимает с 1-го по 19-е места. Республика занимает: первое место в мире – по запасам серебра и хромитов; четвертое – меди, цинка, марганца; шестое – свинца и железа; седьмое – кобальта; восьмое – золота[2].

В настоящее время страна является крупнейшей в мире по добыче металлов (железо, хром, ферросплавы, сталь, алюминий). В последние годы в мировом списке основных поставщиков ее позиции укрепились. Входя в число ведущих экспортеров, Казахстан направляет за рубеж минерально-сырьевую продукцию, пользующуюся высоким спросом, в том числе: в США – цинк, рений, бериллий; в Германию – нефть; в Россию – свинец, железную руду, окатыши [3].

Казахстан входит в десятку стран – ведущих производителей и экспортеров угля на мировом рынке, его доля в мировом производстве угля составляет около 2%, а в мировом экспорте угля – почти 5%. Государственным балансом учтены запасы по 49 месторождениям, включающим 197 участков, которые определены как самостоятельные объекты, в том числе 142 – для закрытой разработки и 55 – для разрезов. Большая часть месторождений угля сосредоточена в Центральном (Карагандинский и Экибастузский угольные бассейны, а также месторождение Шубарколь) и Северном Казахстане (Тургайский угольный бассейн). Активные запасы составляют 45%, неактивные – 55%.

Особую роль для экономики Казахстана имеют запасы природного урана, по которым республика входит в четверку крупнейших продуцентов (18% всех мировых запасов). Аналогичные позиции страна занимает и по добыче этого сырья. Запасы урановых руд страны учтены по 55 месторождениям, 70% из них пригодны для отработки способом подземного выщелачивания. Операции по недропользованию урана проводят АО «НАК «Казатомпром», ТОО СП «Инкай», ТОО СП «Катко» и ТОО «Степногорский ГХК». К настоящему времени ими добывается более 4 тыс. тонн, причем около 85% этого объема обеспечивает «Казатомпром» [4].

Наряду с вышеприведенными показателями, глобальную значимость экономическому комплексу страны придают богатые запасы нефтегазовых ресурсов, которые, согласно последним данным, составляют сегодня 23 млрд. тонн, из которых около 13 млрд. тонн сосредоточены на Каспийском шельфе.

Таким образом, наличие ресурсного потенциала и его эффективное использование стало одной из важнейших предпосылок устойчивого экономического развития страны, ее вхождения в мировую экономику. Стоит отметить, что сегодня мировые державы стремятся укрепить свои лидирующие позиции за счет экономического присутствия в республике. В свою очередь, в

отношениях со странами мирового сообщества Казахстан проводит открытую политику использования природных ресурсов, обеспечения прозрачных условий сотрудничества – на основе сохранения постоянного и всеобъемлющего суверенитета над своими природными ресурсами.

Благодаря стратегии либерализации экономики и открытию доступа на внутренний рынок, в республику пришли иностранные компании, заинтересованные в добыче и транспортировке нефтегазовых ресурсов. Приход зарубежных компаний и привлечение иностранных инвестиций позволили Казахстану стать безусловным лидером среди стран СНГ по объему привлекаемых капиталов. Сегодня в Казахстане работают практически все крупные транснациональные компании. Значительный доход от освоения углеводородных ресурсов приносят крупные проекты, в которые вложили инвестиции иностранные компании, такие, как ЭксонМобил, ШевронТексако, ТенгизШевройл, Бритиш Газ, Лукойл, Газпром, Китайская национальная нефтегазовая корпорация, а также ряд других[5].

В операции с недвижимым имуществом, аренду и услуги предприятиям инвестировано 12,9% иностранного капитала, а в металлургическую промышленность – 10,3%. В основном иностранный капитал привлекался для крупных проектов, связанных с разработкой месторождений, поисково-разведочными работами, реконструкцией перерабатывающих предприятий, транспортировкой нефти и газа. Неоспоримым лидером по привлечению в страну иностранных инвестиций являются США, на долю которых приходится около 40% от общего объема прямых инвестиций.

Инвестиционная активность указанных стран связана, в первую очередь, с развитием нефтегазового сектора. Далее следует Южная Корея – чуть менее 10%. Большая часть инвестиционных вложений компаний этой страны приходится на цветную металлургию, в частности, в медную отрасль. Несмотря на то, что в течение первого десятилетия независимости Казахстана доля итальянских компаний в общем объеме иностранных инвестиций не превышала 4–5%, за последние годы и итальянский бизнес в стране весьма активизировался, во многом благодаря деятельности нефтяного концерна ENI.

Кроме того, среди крупных инвесторов, представленных в Казахстане, можно выделить Японию, Голландию, Францию, Китай, а также Турцию и Россию. Следует отметить, что проводимый Казахстаном внешнеполитический курс, основанный на многовекторности и сбалансированности отношений со всеми странами мира, позволяет увеличить необходимый для национальной экономики приток внешних финансовых ресурсов, создать стабильную внешнюю среду, обеспечить внешнюю безопасность.

В отношениях с основными центрами мировой экономики и политики Казахстан придерживается позиций, способствующих установлению баланса между их политическими и экономическими интересами, а также развитию внутреннего экономического потенциала.

Это тем более актуально в условиях, когда для мировой экономики возросла значимость энергоресурсов Каспийского моря, прежде всего, наиболее богатого казахстанского сектора. В настоящее время геополитическая ситуация

вокруг Казахстана предопределила его роль в качестве экономического и политического центра Каспийско-Центральноазиатского региона, в котором сталкиваются долгосрочные интересы ведущих держав (США, ЕС, Япония, Россия и Китай).

Между тем, сегодня Казахстан, стремящийся к политической и экономической модернизации, нуждается в современных технологиях и поэтому научно-технологическое сотрудничество с развитыми странами, позволяющее стать экономически преуспевающим и конкурентоспособным государством, имеет для него важное значение [6].

Но стоит отметить, что несмотря на достаточно успешное развитие республики, основу потенциала казахстанской экономики по-прежнему составляют добывающие отрасли. В этой связи, участие Казахстана в глобальном экономическом рынке определено узкоспециализированной экономикой, зависящей от конъюнктуры сырьевых международных рынков. Анализ структуры промышленного производства и экспорта Республики Казахстан свидетельствует о значительной доле в производстве товаров сырьевых видов продукции, что не в полной мере соответствует условиям обеспечения экономической безопасности страны.

В настоящее время экономическая стратегия Казахстана исходит из того, что укрепление экономики, произошедшее в последние годы, позволяет Казахстану перейти от сырьевой модели к инновационной и глубоко интегрироваться в международные торгово-экономические отношения.

Казахстан, стремящийся к прогрессивным изменениям в сторону постиндустриальной экономики, должен интегрироваться в мировую экономическую систему в качестве сильного партнера, обеспечив свои национальные экономические интересы. Для этого республике необходимо эффективно использовать все имеющиеся сравнительные преимущества и возможности международного разделения труда, участвуя в различных формах межгосударственной кооперации, создании общего с другими странами экономического пространства. Это, в свою очередь, будет способствовать решению задачи повышения конкурентоспособности производимой продукции, технической модернизации производства. Используя свое узловое географическое положение, Казахстан имеет все необходимые ресурсы и потенциал, чтобы занять ведущие позиции в формирующемся евразийском экономическом пространстве.

На сегодня Казахстан является активным участником ведущих региональных объединений, таких, как ШОС, ЕврАзЭС и других, выступает с инициативами, направленными на укрепление мер доверия в регионе. В связи с этим, важным приоритетом внешнеэкономической стратегии Казахстана является дальнейшее развитие интеграционного сотрудничества – как со странами СНГ, так и в рамках других объединений.

Казахстан выступает движущей силой экономических реформ в Центрально-азиатском регионе. Казахстан ставит новые стратегические цели по достижению конкурентоспособной экономики. Главой государства была предложена стратегия вхождения республики в число 50-ти наиболее

конкурентоспособных стран мира, в настоящее время являющаяся основным программным документом, определяющим направление развития республики на долгосрочную перспективу. Для ее реализации были поставлены задачи успешной интеграции Казахстана в мировую экономику, модернизации и диверсификации отечественной экономики, дальнейшего развития демократии и трансформации политической системы.

Список литературы:

- 1 Чуланова З.К. Современные проблемы мировой экономики// Сборник научных трудов. Институт мировой экономики при фондеПервого Президента РК. – Алматы: Дайк-Пресс, 2014. – С. 19.
- 2 Торгаев М. Экономическая ситуация в Казахстане и перспективы развития <http://www.analitika.org/article.php?story=20060109002020358&mode=print>
- 3 Алшанов Р. Экономика Казахстана: новые рубежи// Казахстанская правда. – 2006, 9 июня.
- 4 Ужкенов Б. Недропользование в Казахстане. Итоги десятилетия и прогнозы на будущее // Международный деловой журнал «KAZAKHSTAN». – 2006. – №3. <http://www.investkz.com/journals/48/79>.
- 5 Алшанов Р., Ашимбаева А. Глобальная экономика и Казахстан// Казахстанская правда. – 2017, 20 апреля.
- 6 Музапарова Л. Экономические интересы мировых держав в Казахстане <http://www.analitika.org/article.php?story=2005112>.

Orazbay L, Berzhanova A.M.

L.N.Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan

RISK OF KAZAKHSTAN'S FLOATING EXCHANGE RATE UNDER THE SHADOW OF EPIDEMIC SITUATION TO SINO-KAZAKHSTAN ECONOMIC AND TRADE

Since the outbreak of the new coronavirus, the development of the epidemic has added significant new uncertainties to the economic functioning and social stability of Kazakhstan, from production to transportation, from cost-benefit to balance sheet, the epidemic is affecting every aspect of economic development. This paper will focus on the exchange rate floating as a starting point to discuss what kind of risks Kazakhstan's exchange rate floating will bring to Sino-Kazakhstan economic and trade relations under the shadow of the new crown epidemic, and how the two countries should respond accordingly.

First, we need to analyse the overall impact of NCP (Novel Coronavirus Pneumonia) on the Kazakh economy.

Affected by the new crown pneumonia epidemic, the drop in oil prices, isolation measures and the depreciation of Tenge have become the “new normal” of the Kazakh economy and a huge challenge that the country and the government must

face. The direct impact of the epidemic on the Kazakh economy is mainly manifested in:

Between January and May 2020, GDP shrank by 1.7 per cent. The oil and gas sector was hardest hit by the outbreak, with crude oil prices falling by the most since 1990s. With the oil and gas sector accounting for about 15 per cent of Kazakhstan's GDP, the fall in oil prices is bound to have a direct impact on the Kazakh economy. Big companies have had to downsize their headquarters, and Kazakhstan's national oil and gas company has been forced to delay its initial public offering. The situation in other sectors was also unsatisfactory and many businesses, particularly in the service sector, were unable to operate during the period of isolation. Beauty Salons and restaurants did not reopen until late May-early June, and rail and air passenger services began to recover after a two-month "shutdown". In May 2020, Kazakhstan's business environment index stood at -13.7, which is still negative but an improvement over April's index (- 31.6). This shows that the economy is gradually recovering. But it is hard to be sure how the economy will fare under the "new normal".[1]

The economic consequences of the new crown pneumonia epidemic are the greatest economic hardship that Kazakhstan has experienced in the last 20 years. After a 15 per cent devaluation in April, food product prices rose 10.7 per cent in May. It is expected that the outbreak will lead to a widening of the income gap and an increase in poverty in Kazakhstan. The World Bank has revised its forecast for Kazakhstan's poverty rate from 8.3% to 12.7%. Faced with a severe test, the government of Kazakhstan has adopted a variety of response measures. According to statistics, in the first half of this year, the government of Kazakhstan allocated a total of about \$10 billion to fight the new epidemic of pneumonia, support the development of Industry and Commerce and create jobs, which accounted for 5.7% of Kazakhstan's GDP. In addition, the first quarter of this year foreign direct investment in Kazakhstan net inflow of \$2.5 billion. According to World Bank projections, Kazakhstan's gross domestic product will decline by 3% in 2020 and the 2021 will grow by 2.5%.

Then, looking back at history, we can conclude that Kazakhstan's economy and currency are fragile.

The structure of economy, industry and society determines the vulnerability of Kazakhstan's economy, which is mainly reflected in the substantial depreciation of the exchange rate. Kazakhstan's GDP in 2019 was \$151.214 billion, well ahead of Uzbekistan's \$58.3 billion, Kyrgyzstan's \$8.45 billion and Tajikistan's \$7.9 billion, volatility in the Tenge exchange rate tends to cause other central Asian currencies, such as the Kyrgyzstani SOM, to move in the same direction. But even in a country with such a strong economy in Central Asia, its currency is vulnerable by international standards:

On 15 November 1993, Kazakhstan officially issued the national currency Tenge at an exchange rate of 4.70 Tenge to the United States dollar; by 10 July 2020, over a period of some 26 years and 8 months, the exchange rate had depreciated to 413.42 Tenge to the United States dollar, that's 1/88th of the release date. In this nearly 27-year period, during the seven-year period from 1993 to 1999, Kazakhstan

experienced four years of economic contraction and the remaining three years of real economic growth (in constant local currency terms) was only 0.5% to 2.7% . Accordingly, the Tenge exchange rate depreciated precipitously for several years during this period, depreciating against the United States dollar from 1/10.5 per cent in the first half month of issuance to 64.6% in 1999. Even after the start of the super-bull market in commodities at the beginning of this century in 2002, the Tenge exchange rate against the United States dollar appreciated only to a certain extent between 2003 and 2007(except 2005) and remained stable in 2008, but from the end of 2008 onwards, Tenge exchange rate re-entered the continuous substantial depreciation channel, to this year before the outbreak has appeared three cliff-like depreciation. On 4 February 2009, the Central Bank of Kazakhstan announced that it would no longer maintain the exchange rate of the Tenge against the United States dollar, resulting in a 22.9% depreciation of the Tenge against the United States dollar that year, which fell from 120.79 Tenge to the dollar at the end of 2008 to 148.46 Tenge to the dollar. On 11 February 2014, the Central Bank of Kazakhstan significantly devalued the Tenge by 19.3%, adjusting the benchmark exchange rate of the United States dollar against the Tenge from 1:155.5 the previous day to 1:185(with a range of 3 Tenge up and down) .[2]

On August 20, 2015, just a year and a half after the sharp devaluation in 2014, the Central Bank of Kazakhstan announced the lifting of the band limit on exchange rate fluctuations and the introduction of a floating exchange rate. On the same day, the Tenge fell 3% against the dollar, and the next day it fell 23%. By the end of 2015, the Tenge had depreciated by more than 50%, from 188 Tenge to the dollar on the day before the introduction of the floating exchange rate to around 380 Tenge to the dollar.

Later on, through a certain time line, we need to sum up the impact of the new crown epidemic on the currency of Kazakhstan.

With Kazakhstan's historical record of currency exchange rate movements so fragile, will it again experience a precipitous depreciation this year? In the final analysis, it depends on its economic growth and balance of payments and, more importantly, on the international economic and political environment in which it operates. From the long-wave perspective of the Economic Cycle, in the second half of 2014, the oil price avalanche and the super bull market in primary products ended completely, ending not only the ordinary cycle of the market, but also the high growth stage in the long-wave of the economic cycle, as a result, the world economy has entered a period of low growth, which is likely to last for quite some time (say, 10 years or more) , this has created a highly unfavourable external economic environment for Kazakhstan, whose economic and industrial structure is highly dependent on the primary product sector. We can see that after 2014, Kazakhstan's economic growth rate has slowed markedly overall.[3]

In such a general environment, the outbreak of NCP this year and the resulting plunge in the market for primary products such as oil have brought a new shock to the economy of Kazakhstan, and Kazakhstan's economic growth rate has dropped sharply this year, the local currency depreciated sharply against the dollar. On March 6, the Kazakh Stock Exchange (Kase) announced the midpoint of the Tenge-Dollar

exchange rate at 382.05 to 1. On July 2, the government of Kazakhstan decided to re-impose a 14-day enforced quarantine across the country starting July 5, as a hedge against public panic, it was announced on the same day that the first president and “leader of the nation” - Nursultan Nazarbayev had recovered from pneumonia. Still, the next day (3 July) , the Tenge closed at 406.12 to the dollar, significantly lower than in early March, when the outbreak began. On July 10, the Tenge fell further to 413.42 to the dollar.

In the end, we need to conclude what kind of risks Kazakhstan’s exchange rate fluctuations will bring to Sino-Kazakhstan economic and trade.

Kazakhstan plays an important role in China’s energy import, especially in the import of natural gas through pipelines, the China-Kazakhstan crude oil pipeline and the Central Asia natural gas pipeline are China’s first cross-border crude oil transportation pipeline and cross-border gas transportation pipeline respectively.

The China-Kazakhstan crude oil pipeline was fully operational in May 2006, and as of December 31,2019, it had transported more than 130 million tons of crude oil to China, of which 10.8827 million tons were transported in 2019, equivalent to 5.7% of China’s domestic crude oil production (191.014 million tons) in the same year, in particular, it has been instrumental in ensuring processing demand at large refineries in the West, such as Dushanzi District. If the planned annual capacity of 20 million tons can be realized, the status of China-kazakhstan crude oil pipeline in China’s crude oil supply will be further enhanced. The Central Asia Gas Pipeline went into production in December 2009, and currently the main sources of gas are Turkmenistan and Uzbekistan, as well as Kazakhstan, which began supplying gas in 2017. As of 31 December 2019, the Central Asia Gas Pipeline A, B and C had imported a total of 294.6 billion cubic meters of natural gas, of which more than 47.9 billion cubic meters were transported in 2019. China produced 176.17 billion cubic meters of natural gas in 2019, with imports of pipeline natural gas from Central Asia representing 27 percent of China’s domestic production. At present, imports of piped natural gas from Central Asia cover more than 500 million people in 27 provinces of China and the Hong Kong Special Administrative Region, accounting for about 15% of China’s total domestic gas consumption. At present, the total annual capacity of the Central Asia Natural Gas Pipeline A, B and C is 55 billion cubic meters. After the completion and operation of the D line under construction, the annual capacity can be increased to 85 billion cubic meters.[4]

The impact of the outbreak on Sino-Kazakhstan economic and trade is reflected in the production, transportation, demand and other links of China’s import of Kazakhstan oil and gas products. In the first quarter of this year, the Central Asia gas pipeline sent more than 10.1 billion cubic meters of imported natural gas to China, down 12 percent from the same period last year (11.5 billion cubic meters) . Second, under the impact of the epidemic, if Kazakhstan’s economy, national income decline, the demand for Chinese imports will be reduced accordingly. Third, if the exchange rate of Kazakhstan’s currency were to fall off a cliff again, assets of Chinese-funded enterprises in Kazakhstan denominated in the currency of the host country, assets such as Kazakh currency deposits held by individuals and families of Chinese nationals, and sales contracts denominated in the currency of Kazakhstan will suffer

greater exchange losses, capital-intensive energy companies are particularly exposed to potential exchange rate risks. The Hong Kong listed Kunlun Energy, for example, was once one of the main platforms for oil and gas exploration and development in Kazakhstan, in 2009, when Tenge depreciated by 22.9% against the dollar, sales in Kazakhstan rose by 3.5% and profits plunged by 91.4% as a result of tax changes in Kazakhstan and other factors. In 2015, the company suffered a loss of HK \$1.881 BN as the Central Bank of Kazakhstan switched to a free-floating exchange rate system, which resulted in a substantial depreciation of the Tenge against the US dollar.

Therefore, in the face of the current situation of Kazakhstan's exchange rate fluctuations under the shadow of the new crown epidemic, if China-Kazakhstan economy and trade want to achieve long-term and stable development, it must further promote the construction of related financial infrastructure, maintain development strength, and work together to meet challenges together.

References:

1. Lu Jiangyuan, Preventing the Spread of Turkey's Exchange Rate Risk//Journal of Social Sciences. 09/2018.
2. IMF World Economic Organization Outlook, April 2020.
3. Mikhail Maksimov, Tenge Exchange Rate Fluctuates, Draws Increased Attention//Published,08/2017, Business.
4. Nariman Gizitdinov, Kazakhstan Allows Tenge to Weaken Amid Oil Price Crash//Published,03/2020, Economics.

Petrovčíková Katarína, Lieskovská Vanda
University of Economics in Bratislava

TRENDS IN RETAILING AND COVID – 19 PANDEMIC

Introduction

The retail plays an important role in the national economy. Its contribution to the GDP creation and proportion of the work force employed in this sector makes it crucial for the government to keep the sector competitive and healthy. In the sector, there are retail stores classified according to EU as micro, small, medium, and large enterprises:

- micro: 1-9 employees, turnover/year not more than 2 million €,
- small: 10 – 50 employees, turnover/year not more than 10 million €,
- medium: 100 – 250 employees, turnover/year not more than 50 million€,
- large: more than 250 employees, turnover/year more than 50 million €.

Retail store unit is the inevitable part of the logistic movement of the products from the producer directly to the final consumer. The essential components of the retail unit are:

- products in the different variants,

-the movement of the products is provided through operations by employees, the level of retail-operational activities is the reflection of the know-how, techniques, skills, and management in the retail unit (Kita, 2014).

The retail store unit might be characterised using different approaches:

- local (localisation within the certain area),
- constructional (as the room, monofunctional or polyfunctional object),
- technical (technical equipment),
- legislative and organizational (as the part of the organizational structure),
- operating and technical (the layout of the retail store unit, opening hours, the responsibilities of the employees, etc.),
- marketing. (Kita, 2014).

When we talk about an individual retail unit, we talk about it as the inevitable part of the logistic movement of the products from the producer to the consumer. It is a place where the trade is executed. The retail store is the trade room where the products are being bought and sold to the final consumers and additional activities connected to these elementary trade activities are provided. (Kita, 2014).

Global retail trends

The current situation in the retail sector is highly influenced by the development of information technologies and the changes in the customers behaviour and their requirement for the specific and many times customized products satisfying their wishes. According to Ryba (Ryba 2018) based on the research of the global trends and the experts' interviews, there come out those major retail trends for the near future:

1. *hybrid retail store concepts*: the position of the brick and mortar retail units are nowadays in a very difficult situation. They need to come up with new ideas to keep their customers and to attract the new together with the rentability maximization. To be able to do this it is necessary to adopt to new challenges. One of the possible options is to invest to the functional so-called fulfilment service that would enable the customers fast and convenient purchase. The in-store realization is one of the trends for the future. That would mean the production and the sale of the products directly in the retail store and the testing and offering of the products directly produced based on the customers' requirements. That would probably lead to the change of the size and layout of the stores.
2. *The changes in the customers' lifestyle*: the newest trend is the positive approach to a healthy lifestyle that is reflected in everything related to the customers. This is another way how the specific retail store may react to the current situation. It is necessary to invest in the production of the new healthier products that would support the healthy living conditions of the customers. Other way how to react to different lifestyle is the sale and promotion of the products and retail store through the cell phones and social networks.
3. *Hyperlocal retail store*: despite the general positive attitude of the customer to the well-known and established brand names, the concept of local and regional

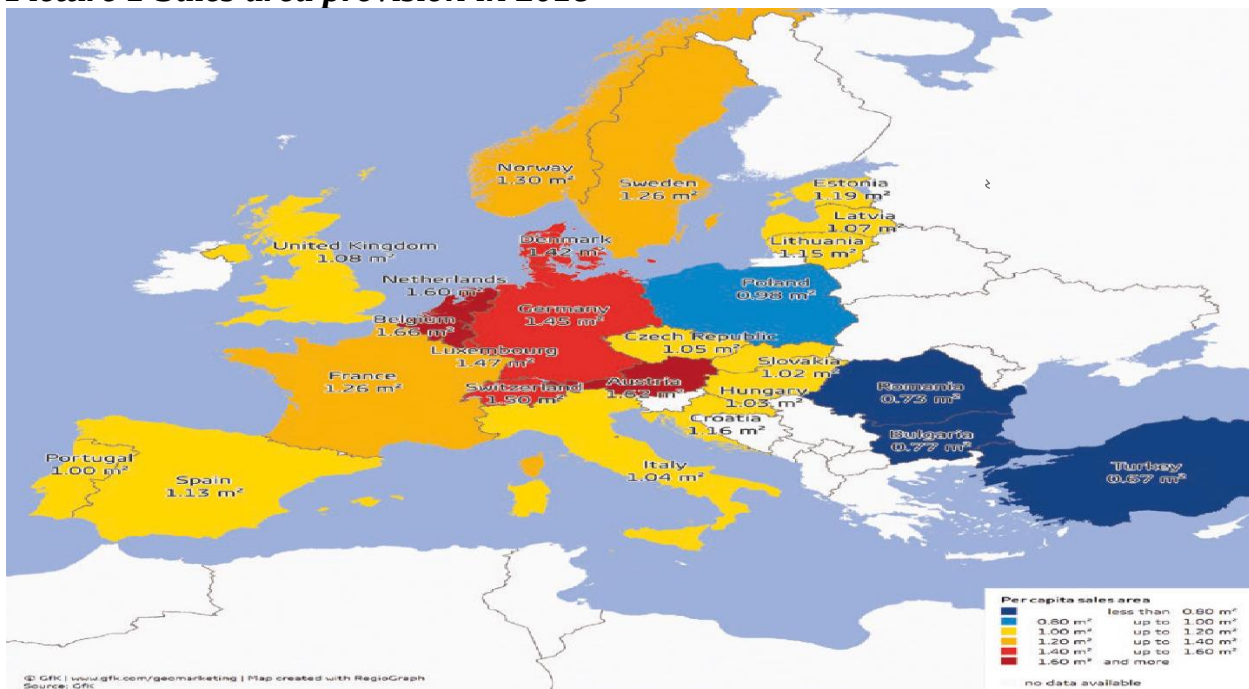
products is becoming very popular. It is also connected to the lifestyle, and the support of the sustainable production, the support of the local businesses.

4. *The speed and the convenience of the purchase*: the demand for the time, place and speed of the purchase is becoming very important.
5. *AI: artificial intelligence*: it offers the customers completely new service. Through the AI the retailers will be able to collect and evaluate the data related to the purchase behaviour of the customers with the option to model their potential buying behaviour in the future.

Retail sales area description

Retail sales area provision development has been rapid over the last few years. After 1989 in former Czechoslovakia there was a demand to increase the retail sales area. The last years were known for the increased number of different shopping malls entrance into the market in the whole Slovakia. However, it looks like it is not easy to book all the free retail spaces in those malls and on the other hand the retail turnover needs to be kept at the favourable level. To do so, the retail sales area provision has stabilized in the year 2018. According to the GFK report on European Retail Study 2019 (the retail sector for 2018 with the expectations to 2019) we can confirm this assumption. The following picture shows us in more details the sales area division in 2018 per capita in all the EU member states.

Picture 1 Sales area provision in 2018



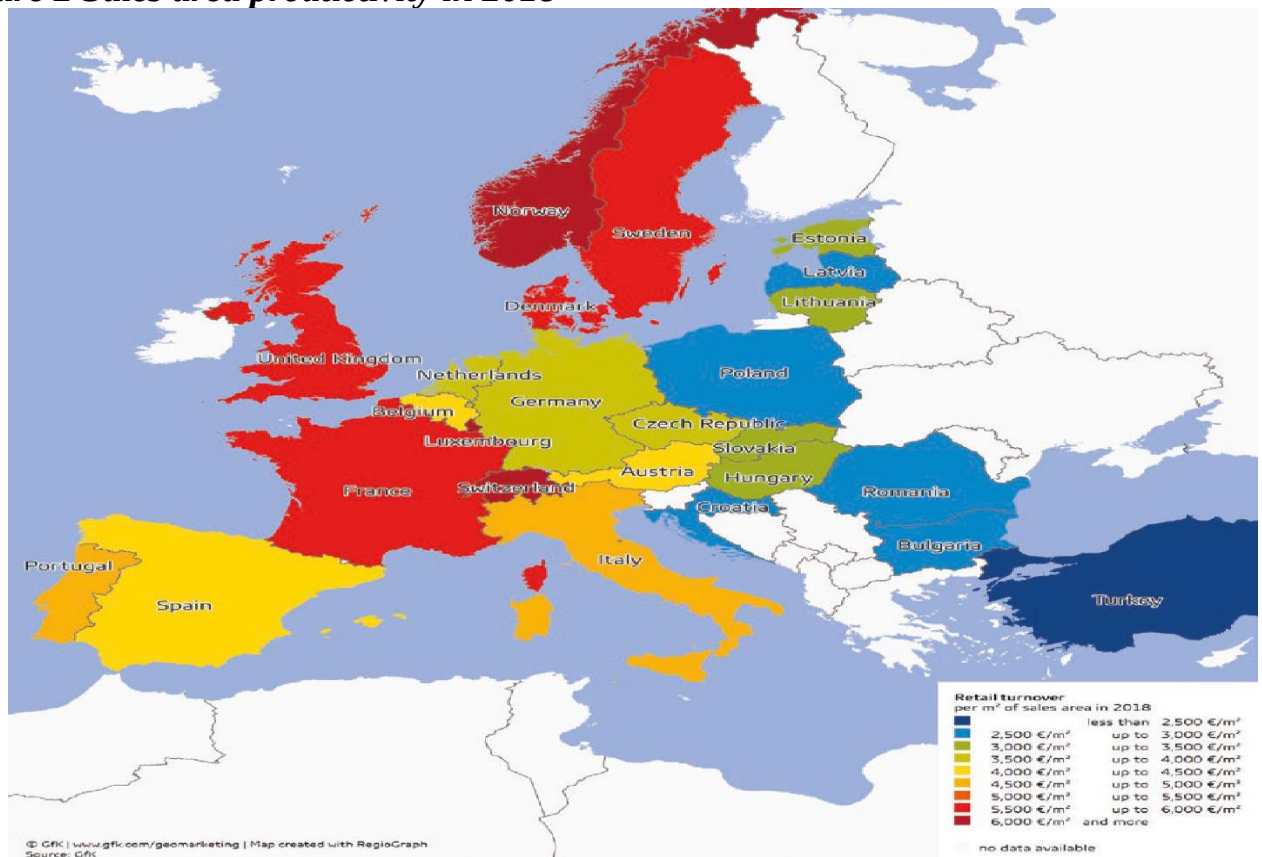
Source: GFK, European Retail Study 2019

Looking at the Picture 1 we see that the average sales area provision in Slovakia was 1.02 m². This number is very similar to all the V4 member states: Czechia (1.05 m²), Poland (0.98 m²) and Hungary (1.03 m²). The states with the largest sales area provision per capita in Europe are Austria (1.62 m²), Switzerland (1.50 m²), Germany (1.45 m²) and Denmark (1.42 m²). On the other hand, states with the smallest sales

area provision are Bulgaria (0.77 m²) and Romania (0.73 m²). The development of the retail sector sales area provision in 2020 will probably be dramatically influence by the COVID – 19 pandemic that has led to the closure of many retail store units the whole EU.

To get the better idea about the retail sector in EU also the closer look at the sales area productivity is good to look at. The average turnover in all the EU member states is shown in the next picture.

Picture 2 Sales area productivity in 2018



Source: GfK, European Retail Study 2019

The Picture 2 shows the average retail turnover per m² in 2018. Slovakia ranks between 3 000€/m² to 3 500€/m². Which is in the same range as Hungary, compared to Czechia that has higher average sales area turnover and Poland with slightly smaller turnover than Slovakia. Countries with the highest sales area turnover in EU are France, Belgium, Luxembourg, Ireland, Denmark and Sweden.

Covid – 19 impact on retailing

The current situation in the retail sector is highly influenced by COVID 19 pandemic. The closure of all the brick-and-store retailers during the spring has led to direct slowdown of the sale and has had the dramatic effect on the whole sector. According to assumption the global losses in the trade with the goods and services could reach 300 bill. € quarterly.

The probable economic impacts of this situation are the subject to various analysis but what we can say for sure, the fall of the world economy will be dramatic.

Retailing with its importance represents the second largest sector in EU according to its contribution to GDP which is 11% of EU GDP. From more than 6 million subjects involved in retail activities more than 99% are small and medium size enterprises that employ more than 33 million Europeans.

The service sector not only in Slovakia but globally has switched off due to the pandemic as the first one with the predicted impact on the retail, services and the production at 20 – 30%, the reduction in retail revenues by 40% and the reduction in restaurant and hotel sector by almost 80%. The global losses in tourism are assumed to be 125 bill USD and in the transportation services 33 bill USD.

Communities in the whole world react to the fear from the pandemic impact. This pandemic creates the problem for the retailers of all sizes. The need to be of help for the customers becomes the necessity for the retailers. To let the customers, know that the required product is at stock, to offer the information about what measures are being taken to guarantee the security or how the information about the current situation is being shared.

The new forms of the technological reality and its implementation increase the positive perception of the customers. The applications using the enhanced reality are entering the market. Those are the applications for example the car sellers which enable the customers to see how different components look like in the car, or the games like Pokemon Go that combine the hunt of the virtual creatures (Pokemon) with the placing of the audience in the real world. Application that rely on the artificial intelligence (AI) are dealing with different contexts from Siri (Apple) through Cortana (Microsoft) to Alex (Amazon), AI systems for retailers (Macy's On Call). These answers based on AI might have enormous influence on the customers while buying either in the store, replying to questions related to the product functionality and suggesting whether other products might function with the combination with the purchased item. The answers might be adjusted by the customer knowledge.

The retailers should advocate these new technologies so they customers would engage more and at the same time they would make their lives easier. The discovery of the new ways how to do are worth the further research (Grewal, Roggeveen, Nordfält, 2017).

Conclusion

Looking at the retailing today we see that the effort to increase the sales are and sales provision was successful. The global retail trends indicate that the future of retailing are highly depended upon the changes in customers' habits, the new approach of retailers toward the hybrid concepts and the more and more crucial presence online where the customers require the goods to be online approachable.

References:

1. KITA, P. a kol. : *Vybrané kapitoly z obchodnej prevádzky*. Bratislava: Ekonóm. 2014. 324 s. ISBN 978-80-225-3943-2
2. CILMER Petr – ZADRAŽILOVÁ, Dana. 2007. *Retail management*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-167-6.

3. GFK, European Retail Study 2019

4. GREWAL, D. – ROGGEVEEN, A. L. – NORDFÄLT, J.: The Future of Retailing. *Journal of Retailing*. 93 (1) 2017, DOI: 10.1016/j.jretai.2016.12.008 ISSN 0022-4359

5. RYBA, Miloš. 2018. *Päť globálnych trendov v maloobchode*. Retailmagazin. Available: <http://www.retailmagazin.sk/obchodnik/maloobchod/3376-pat-globalnych-trendov-v-maloobchode>

УДК 336.711

Садвокасова К.Ж.

г. Нур-Султан, Республика Казахстан

Ничкасова Ю.О.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ ВЫЗОВОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Современное развитие национальных экономик происходит в условиях усиления мировых вызовов и особенно ростом неопределенности на финансовых рынках. Взаимосвязь финансового сектора с реальным сектором экономики проявляется в том, что банки, выполняют для последнего роль и функции финансовых посредников, а именно: в расчетах и платежах; в кредитовании экономики; аккумуляции источников финансирования; в операциях с ценными бумагами и др.

В этих условиях требуется, трансформация и модернизация всех элементов экономической системы для достижения устойчивого развития в долгосрочном периоде. Данное стратегическое направление требует от банков второго уровня не только, накопления финансовых ресурсов в достаточном объеме, но и их перераспределение между секторами экономики при одновременной диверсификации рисков для обеспечения устойчивого роста.

В условиях усиления интеграционных процессов в рамках ЕАЭС, а также перспективы создания единого финансового рынка к 2025 году свидетельствуют об актуальности исследования проблем современного состояния банковских систем и перспектив развития финансового посредничества. Так как коммерческие банки – центральное, доминирующее звено финансового рынка. В настоящее время в деятельности банковских систем стран ЕАЭС наблюдаются как успехи, так и определенные трудности, которые в свою очередь требуют своевременного решения. Для этого достаточно провести анализ статистических показателей развития банковского сектора Беларуси, Казахстана и России за 2013-2019 годы позволяет сделать следующие выводы.

Таблица 1. Динамика институциональной структуры банковских систем второго уровня Беларуси, России и Казахстана на 1 января отчетного года

Страна	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Республика Беларусь	31	31	26	24	24	24	24
Республика Казахстан	38	38	35	33	32	28	27
Российская Федерация	923	834	733	635	517	440	402
Примечание: Источники [1 - 3]							

Как видно из данных таблицы 1, по всем странам идет сокращение количества банков. К примеру, по Республике Беларусь с 31 в 2014 году до 24 на начала 2020 года (-7), соответственно по Республике Казахстан с 38 до 27 (-11), в Российской Федерации с 923 до 402 (-521). Данная тенденция объясняется тем, что в условиях роста неопределенности на финансовых рынках происходит консолидация банковского капитала, укрупнение банков. С одной стороны, это положительное явление, так как для обслуживания потребностей национальных экономик в дополнительных финансовых ресурсов в частности кредитов, необходимы крупные банки. С другой стороны, это означает поглощение крупными банками мелких и средних банков, что не совсем хорошо для отдельных субъектов экономики, таких как население, малый бизнес, которым нужны кредитные учреждения так называемого «мелкого» кредита. Так как крупные банки ведут агрессивную кредитную политику и в основном ставку делают на обслуживание крупного бизнеса. Также здесь нужно отметить влияние роста неопределенности во всем мире глобальным тенденциям в сфере финансового посредничества, которая объясняется не только консолидацией рынка, но и сокращением объемов и доходности банковского бизнеса. Например, только в 2018 году в Европе прекратили работу 330 банков или 5% всего сегмента [4].

Важнейшим индикатором эффективности выполнения банками функции финансового посредника является отношение совокупных активов к ВВП страны. В экономиках развитых стран данный индикатор достигает размера ВВП или превышает его. Например, за 2017 г. данный показатель для Гонконга составил 256,3%, Китая – 174,5%, Сингапура – 151,7%, Норвегии, Швеции и Великобритании – более 130% [5]. В этой ситуации рассмотрим роль банковского сектора в экономике (таблица 2).

Таблица 2. Совокупные активы банковского сектора в % к ВВП

Страна	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Беларусь	54,9	55,2	64,5	67,2	58,4	53,9	54,6
Казахстан	45,1	46,3	61,4	57,6	45,4	40,8	39,6
Россия	80,9	99,6	102,7	93,01	92,5	90,2	88,3
Источники:							

Как видно из данных таблицы, что Казахстан имея значение менее 40%, находится на критическом уровне, что свидетельствует о недостаточности ресурсов и наличии внутренних системных структурных рисков банковских систем, не позволяющих банкам наращивать объёмы привлекаемых ресурсов для вовлечения их в экономический оборот.

Роль банковского сектора Беларуси в финансировании экономики не только не достигает порогового значения 60% объёма ВВП, но имеет тенденцию к ежегодному снижению.

Банковский сектор России в данном случае является примером соответствия лучшим мировым практикам, однако последние четыре года показатель соотношения активов к ВВП также снижается.

При этом, целевым ориентиром для развития банковского сектора стран ЕАЭС является достижение банками Беларуси и Казахстана соотношения активов к ВВП до уровня 80-90%, для России: 120-125% [4], что свидетельствует о дивергенции динамики текущих и целевых параметров развития банковских систем. Топ 5 крупнейших банков Казахстана приведен в таблице 3.

Таблица 3. Топ-5 банков Казахстана по размеру активов

Банки	Размер активов на 1.01.2020, млн. национальной валюты	Размер активов на 1.01.2020, млн. долл. США	Доля в общей сумме активов
Республика Казахстан, курс 1 USD - 382,6 тенге по курсу НБ РК на 1.01.2020 г.			
Халыкбанк	8 840 924,9	23 107,5	52,4
Сбербанк (ДБ)	2 206 660 ,5	5 767,5	13,1
ForteBank	2 195 811,3	5 739,2	13,0
Kaspi Bank	2 171 609 ,1	5 675,9	12,9
Банк ЦентрКредит	1 468 927,3	3 839,3	8,7
Итого	16 883 933 ,2	44 129,4	63,0
Примечание – Источник [2]			

Вопросы дальнейшего развития банковской деятельности в Казахстане на современном этапе остаются весьма актуальными в силу ряда причин и факторов. Еще в 2014 году была принята третья Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года (далее – Концепция), в которой были определены цели и задачи, а также основные принципы и общие подходы развития банковского сектора, направленные на повышение финансовой устойчивости и конкурентоспособности в изменяющихся условиях развития экономики. Концепция определяет общие направления действий организации в банковской системе для достижения желаемого состояния в будущем и результат процесса стратегического планирования. Надо отметить, что в посткризисный период в РК был принят ряд законов, нормативных актов, постановлений Нацбанка РК по дальнейшему совершенствованию банковской деятельности, а также меры по обеспечению финансовой стабильности.

С учетом особенностей банковского сектора Казахстана дальнейшие направления совершенствования их деятельности выглядят следующим образом. Для банковской системы Казахстана актуальны процессы консолидации активов с целью выполнения макропруденциальных требований регулятора, решение проблемы активов с длительным периодом восстановления стоимости, как за счёт средств государственной поддержки из Национального фонда и Национального банка, так и средств акционеров. Ожидается усиление роли АО «Фонд проблемных кредитов» как агента Правительства по работе с необслуживаемыми кредитами. Более того, этому процессу должна способствовать работа Национального банка Республики Казахстан в части независимой и перспективной оценки рисков качества активов банков, их финансового состояния и достаточности капитала, что является важнейшим компонентом стратегии оздоровления банковского сектора.

Однако текущее состояние банковского сектора оставляет желать лучшего. Несмотря на солидные вливания в капитал банков второго уровня со стороны государства говорить о переломном периоде в сторону стабилизации преждевременно. Поэтому основными направлениями в рамках задачи *повышения эффективности финансового сектора в условиях экономической интеграции и глобализации* определено повышение эффективности банковского сектора:

1. Институциональное развитие банковской системы. По оценкам Национального Банка РК рост рыночной доли банка является одним из показателей повышения эффективности его деятельности, в том числе прибыльности. В этой связи требуется усиление тренда на дальнейшую консолидацию сектора, в том числе посредством повышения минимальных размеров собственного и уставного капитала для банков;

2. В целях ограничения избыточной концентрации акцент будет сделан на развитии группы средних банков, а не крупнейших банков. «Группа средних банков» должна быть представлена 15-20 финансовыми институтами как с отечественным капиталом, так и дочерними организациями иностранных банков. Данная группа позволит обеспечить высокий уровень конкуренции в банковском секторе страны по основным видам банковских услуг для корпоративного сектора и населения. Предполагается, что «группа средних банков» будет однородной по своим размерам: разница в объёме активов между первым и последним по размерам банками не должна превышать 5 раз;

Низкое соотношение активов банковской системы и объёма номинального ВВП не позволяет банкам участвовать в финансировании крупных проектов в экономике страны. Поэтому одним из направлений станет формирование группы так называемых «банков-чемпионов», как на основе системообразующих банков через качественный рост их активов по абсолютной величине, так и путём стимулирования эффективных средних банков к созданию синдикатов с отечественными и зарубежными банками-партнерами. Будет рассмотрен вопрос создания механизма, предполагающего приоритетное участие группы «банков-чемпионов» в распределении

бюджетных ресурсов, выделяемых в рамках различных государственных программ.

3. *Создание среды для формирования эффективной модели «банка будущего».* Долгосрочное преобразование модели ведения банковского бизнеса будет базироваться на основе новых технологий. Благодаря «цифровой» революции изменяется парадигма предоставления финансовых услуг. Массовое распространение получают различные системы дистанционного обслуживания (включая «онлайн») потребителей финансовых услуг посредством развития электронных финансовых услуг;

4. *Обеспечение конкурентоспособности в рамках международной интеграции.* Создание единого финансового рынка стран-участниц ЕЭП предполагает не только гармонизацию, но и разработку единых стандартов в регулировании и надзоре за банками на всем пространстве стран, которые должны основываться на международных стандартах и лучшей мировой практике (в частности, стран ОЭСР), а также учитывать отечественные реалии;

5. С целью развития исламского финансирования в стране в Концепции выделена задача развития города Алматы как исламского финансового хаба в Содружестве Независимых Государств и Центральной Азии. Дальнейшее развитие исламского финансирования будет осуществляться в направлении расширения исламских финансовых инструментов, создания благоприятных условий для формирования инфраструктуры рынка исламских продуктов и осуществления деятельности его участников, принятия мер стимулирования по привлечению эмитентов и инвесторов, осуществляющих свою деятельность в соответствии с принципами исламского финансирования, на отечественный рынок ценных бумаг.

Список литературы:

1. Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования на 1.01.2020г. Национальный банк Республики Беларусь <http://www.nbrb.by/publications/banksector>. 20.02.2020.

2. Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2020 года / Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка// <https://finreg.kz/?docid=1065&switch=russian>. 20.03.2020.

3. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Статистика / Центральный банк России// https://www.cbr.ru/banking_sector/statistics/ 1.04.2020

4. Садвокасова К.Ж., Ничкасова Ю.О. Макроэкономический анализ динамики развития и текущего состояния банковских систем Беларуси, Казахстан и России // Экономика и статистика. – 2017. – №4. – С. 78-85.

5. Миркин Я.М. Финансовые рынки Евразии: устройство, динамика, будущее. Авторский коллектив. Под ред. д.э.н., профессора Я.М. Миркина - М.: Магистр, 2017. - 384с. http://www.mirkin.ru/docs/book_090.pdf

Садыков Б.Э.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Новый коронавирус быстро распространился среди людей и вызвал острые случаи респираторных синдромов. Как следствие, страны столкнулись с проблемами ежедневного управления эпидемиологической обстановкой и последующими последствиями. COVID-19 за несколько месяцев разрушил мировую экономику, изменил практику оказания медицинской помощи и стал главной причиной снижения населения Земли: по состоянию на 14 сентября количество летальных исходов в мире превысило более 900 тыс человек. [1]

Меры физического дистанцирования и другие мероприятия, направленные на сдерживание распространения вируса оказали существенное влияние на мировую экономику. В марте т.г. около 20% населения Земли оказались на карантине из-за пандемии [2], что стало главным фактором экономических сбоев и нарушения целостности экономического кругооборота — взаимосвязи совокупных предложений и спроса, зависящих от цепочки поставок товаров и услуг.

Несмотря на усилия стран по противодействию экономическому спаду с помощью фискальной и денежно-кредитной политики, базовый прогноз Всемирного банка предусматривает сокращение мировой экономики на 5,2% в 2020 году в связи с «локдауном» и его последствиями. [3] Следует говорить о продолжительном и медленном восстановлении национальных экономик в перспективе. Несомненно, чем дольше сохраняется угроза распространения болезни, тем больше времени потребуется для восстановления мировой экономической системы.

Вместе с тем в условиях подобной угрозы негативному воздействию подвергаются и крупномасштабные проекты. Одной из жертв пандемии COVID-19 может стать китайская инициатива «Один пояс, один путь» (OBOR or BRI). При этом влияние коронавирусной пандемии на BRI стало одной из ключевых тем в новостных лентах на фоне усиливающейся торговой войны между США и Китая. Однако многие эксперты, например, Д-р Санне Ван Дер Лугт (Dr. Sanne van der Lugt) полагают, что текущий этап реализации китайский инициативы не является приоритетной в Китае. [4] Тем не менее, реализация BRI в перспективе станет доминирующей в повестке дня и следует сфокусироваться на перспективах реализации подобного мега-проекта.

В рамках реализации BRI было предоставлено кредитов на сумму более 200 млрд долл США для строительства инфраструктурных проектов, которые согласно видению Китая позволят объединить региональные торговые сети. Страны были вовлечены в так называемое «совместное строительство» и столкнулись с отсутствием рентабельности связанных проектов. Как следствие, некоторые страны были озадачены «долговой ловушкой». В связи с этим, китайский лидер — Си Цзиньпин объявил о пересмотре стандартов

кредитования, которые должны полностью соответствовать принципам международных закупок. [5]

Пройдет некоторое время, прежде чем последствия бедствия COVID-19 можно будет оценить с достаточной степенью точности. Однако, уже сейчас следует говорить о проблемах в продолжение реализации и тем более расширения BRI. Распространение коронавирусной инфекции, ставшая главным триггером снижения мирового спроса ограничила транспортные операции во всем мире. При этом распространение коронавирусной инфекции следует считать реализацией риска физической безопасности инфраструктурного и транспортного планирования. Пандемия не наносит прямого ущерба транспортным системам, она действует как вектор её распространения и прекращения транспортных услуг. [6] Так, например, многие страны ограничили транспортировку и мобильность товаров и товарного капитала с целью противодействия распространению вируса и обеспечения национальной безопасности.

Несмотря на доминирование мер во восстановлению национальной экономики на повестке дня, нарушение критических важных цепочек поставок товаров (продуктовые, сырье) могут иметь более разрушительный эффект. Например, восстановление экономики Китая зависит от непрерывного процесса поставок сырья из других стран, добыча и производство которых зависит от эффективности противодействия страны-поставщика коронавирусному кризису.

«Локдаун» оторвал десятки тысяч китайских рабочих от строительных площадок. Данная проблема коронавирус ударил по перемещению не только людей, но и товаров. Китай обеспечивает подавляющее большинство проектов BRI необходимыми строительными материалами.

Возвращение к быстро развивающейся торговле, несмотря на её мало вероятность, - главный фактор необходимости дальнейшего обеспечения устойчивости инфраструктуры, финансируемых в рамках BRI. В противном случае любая новая дорога, железная дорога, порт или аэропорт, финансируемые BRI станут менее рентабельными. Это в свою очередь ухудшит состояние заемщиков. Например, Шри-Ланка в настоящее время испытывает трудности с исполнением своих кредитных обязательств. Как следствие, страна была вынуждена предоставить свой порт и прилегающую территорию в аренду на 99 лет. [5]

Нехватка финансирования — главная проблема с которой столкнется BRI. В основе реализации выступал рост экономики Китая, темпы которого снижались до вспышки COVID-19. Оперативная реакция Китая в виде ослабления требований к нормативам банковских резервов, снижения процентных ставок по кредитам и вложения 243 млрд. долл. США в различные финансовые механизмы позволило минимизировать влияние пандемии на банковский сектор. [5] Тем не менее, в связи со снижением экспорта из Китая восстановление экономики будет иметь продолжительный характер. Приоритетной задачей для Китая, как и для многих стран остается сохранение стабильного рынка труда. Уровень безработицы в феврале месяце т.г. достиг

рекордной отметки — 6,2%. [7] В подобных условиях различные проекты столкнутся с трудностями, а возможность использования таких источников финансирования проектов BRI, как Китайский Банк Развития, Фонд Шелкового пути, Азиатский Банк развития инфраструктурных инвестиций не представляется возможным в связи с возможным негодованием общественности: в стране устоялось мнение о необходимости концентрации на структурных реформах внутри страны на фоне торговой войны с США. [8]

Однако, экономика Китая восстанавливается стремительными темпами и негативные эффекты имеют преимущественно краткосрочный характер. Это порождает определенные вопросы к дальнейшим перспективам BRI. Вице-министр иностранных дел Китая заявил о временном влиянии пандемии BRI. В связи с этим возрастает вопрос использования Китаем BRI как концепции для продвижения медицинской поддержки и стимулирования диффузии цифровизации. Кирк Ланкастер считает, что руководство Китая вполне может использовать текущую ситуацию в мире в качестве идеологического инструмента. [9] Так, Китай объявил о пожертвовании Всемирной организации здравоохранения 20 млн долл США, направил медицинских специалистов в Иран, Ирак и Италию, отправил необходимое оборудование в Пакистан, Казахстан, Лаос и Филиппины. Способность удовлетворить потребности стран, особенно стран с менее развитыми системами здравоохранения, может дать Китаю возможность скрыть свои ошибки на начальных этапах вспышки вируса.

Учитывая ослабление мировой экономики из-за пандемии COVID-19, Пекину для достижения значительного прогресса в реализации BRI в ближайшем будущем. Вместо того, чтобы позволить странам-заемщикам откладывать платежи по своим кредитам BRI, возможно, придется реструктурировать или простить часть из них. При этом данное решение должно сопровождаться с политикой перенаправления своих торговых потоков на маршруты BRI, проходящие через страны, успешно реализующих антикоронавирусные меры. Кроме того, Китай может способствовать созданию спроса, сняв импортные барьеры и побуждая другие страны экспортировать в него товары.

Список литературы:

1. Max Roser, Hannah Ritchie, Esteban Ortiz-Ospina and Joe Hasell (2020) - «Coronavirus Pandemic (COVID-19)». Published online at OurWorldInData.org. Retrieved from: <https://ourworldindata.org/coronavirus> [Online Resource]
2. Helen Davidson (2020) - «Around 20% of global population under coronavirus lockdown». Published online at TheGuardian.com. Retrieved from: <https://www.theguardian.com/world/2020/> [Online Resource]
3. World Bank. 2020. Global Economic Prospects, June 2020. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1553-9. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
4. Dr. Sanne van der Lugt (LeidenAsiaCentre) & Prof. Duanyong Wang (Shanghai International Studies University), «The Impact of the Coronavirus (COVID-19) on the BRI: The show must and will go on», 2020, Retrieved from:

<https://www.beltroadresearch.com/wp-content/uploads/2020/03/The-Impact-of-the-Coronavirus-COVID-19.pdf>

5. Felix K. Chang, Lack of Demand: The Coronavirus Pandemic and China's Belt and Road Initiative, 2020, Retrieved from: <https://www.fpri.org/article/2020/04/lack-of-demand-coronavirus-pandemic-belt-and-road/>

6. Jean-Paul Rodrigue, Claude Comtois, Brian Slack - «The Geography of Transport Systems», 3rd edition, 2017

7. Jonathan Cheng, «The Chinese Are Spending Again», 2020, published at TheWallStreetHoural, Retrieved from: <https://www.wsj.com/articles/the-chinese-are-spending-again-11600166992>

8. Alfred Wu, Kevin Hong and Katie Chung, «The impact of COVID-19 on Belt and Road Initiative infrastructure and construction projects», Retrieved from: <https://www.nortonrosefulbright.com/-/media/files/nrf/nrfweb/knowledge-pdfs/international-arbitration-report---issue-14.pdf?la=en&revision=6edf090e-2dae-4845-a812-c912f12016d0>

9. Kirk Lancaster, Michael Rubin, and Mira Rapp-Hooper, Mapping China's Health Silk Road, 2020, Retrieved from: <https://www.cfr.org/blog/mapping-chinas-health-silk-road>

10. Wendy Wu and Catherine Wong., 2020, Retrieved from: <https://www.scmp.com/news/china/diplomacy/article/3076210/how-chinas-coronavirus-response-may-shape-future-its-flagship>

Сейдахметов М.Қ., Кальбаева Н.Т.

М. Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент қ., Қазақстан Республикасы

Пазилов Ғ.А.

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

ЖАҒАНДЫҚ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖАҒДАЙЫНДА ТОҚЫМА КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІН АРТТЫРУ

Халықтың әлеуметтік әлеуетін көтеруде жеңіл өнеркәсіптің игі ықпалы өлшеусіз. Жергілікті тұрғындардың, әсіресе, әйелдердің арасындағы жұмыссыздықты жоюдың бірден-бір тиімді жолы жеңіл өнеркәсіп саласын дамыту болып табылады. Бұл саланың өнімдеріне деген сұраныс та жоғары – азық-түлік тауарларынан кейінгі екінші орынды иеленеді. Сондықтан, қарапайым жұрттың қамын ойлаған ел экономикалық даму стратегиясында бірінші кезекте жеңіл өнеркәсібі саласын дамытуға айрықша басымдық беруге тиіс [1].

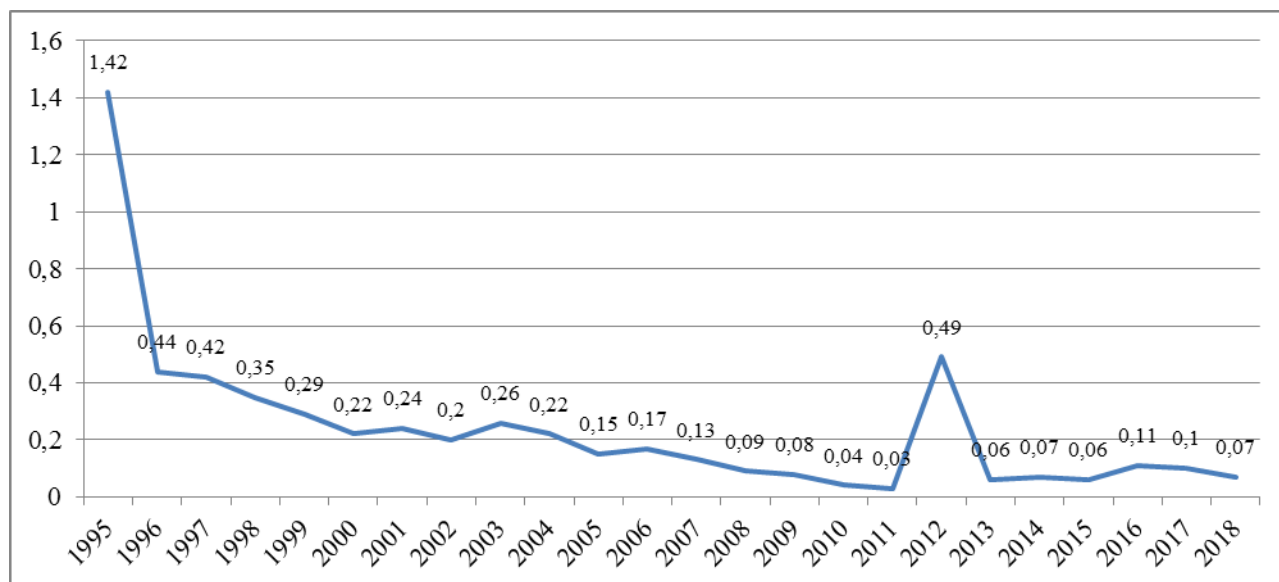
Еліміздің өнеркәсіп саласындағы жеңіл өнеркәсіп секторының соңғы 25 жылдағы үлесін қарайтын болсақ, 1990 жылы 15,8%, 2000 жылы 2,3%, 2018 жылы 0,95%-ды құраған [2]. Бұл көрсеткіштерден қазіргі уақытта жеңіл өнеркәсіп саласын республиканың өнеркәсібіндегі ең проблемалы секторы деп айтуға болады. Өйткені экономикада өңдеуші саланың айрықша басымдықта

болуына байланысты бұл сала көп уақыт бойы назардан тыс қалып келді. Жеңіл өнеркәсіп экономиканы түрлендіруге, әсіресе, пайдалы қазбалар қорының азайып, мұнай бағасының төмендеген кезінде дағдарыс толқынына қарсы тұру мүмкіндігінің бірі болып саналады [3]. Бүгінгі таңда еліміздегі жеңіл өнеркәсіп өндірісінің 60% - дан астамы тоқыма өндірісіне тиесілі.

1995-2018 аралығындағы Қазақстанның тоқыма өнімдері бойынша RCA (Revealed comparative advantage – анықталған салыстырмалы артықшылық) индексінде (1-сурет), 1990 жылдардың басында елімізде тоқыма өнеркәсібінің көрсеткіштері айтарлықтай жоғары екендігі байқалады. Осы индекске сәйкес, $RCA > 1$ болса, елдегі тоқыма өнімдері саудасындағы салыстырмалы артықшылықтардың бар екендігін көрсетеді және осы өнімнің экспорты ел экспортының жалпы көлеміндегі оның қажеттілігі туралы деректер негізінде күтілгеннен жоғары екенін білдіреді.

1-сурет мәліметтері бойынша 1995 жылы еліміздегі тоқыма өнімдері бойынша $RCA = 1.42$ болған, ал 1996 жылдан бастап бұл көрсеткіш 1-ден төмен болып отыр.

Еліміздегі тоқыма саласының жоғарыда қарастырып өткен көрсеткіштерінен саланы қайта қалпына келтіріп дамытуда тәжірибе мен толық мүмкіндіктердің бар екендігін айтуға болады. Себебі Қазақстанда тоқыма өнеркәсібін дамыту үшін қолайлы жағдайлар бар. Біріншіден, елімізде тоқыма өнеркәсібіне қажетті шикізаттың өндірілуі, сонымен қатар қосымша қажет болған жағдайда көрші елдерден шикізат импортын жүзеге асыруда шығындардың төмендігі және дайын өнімді экспортқа шығаратын ірі нарықтарға жақын орналасуымыз. Екіншіден тоқыма кәсіпорындарының елдің оңтүстік өңірінде көптеп орналасуы және қажетті жұмысшы күшінің болуы.



Ескерту: wits.worldbank.org мәліметтері негізінде авторлармен құрастырылды.

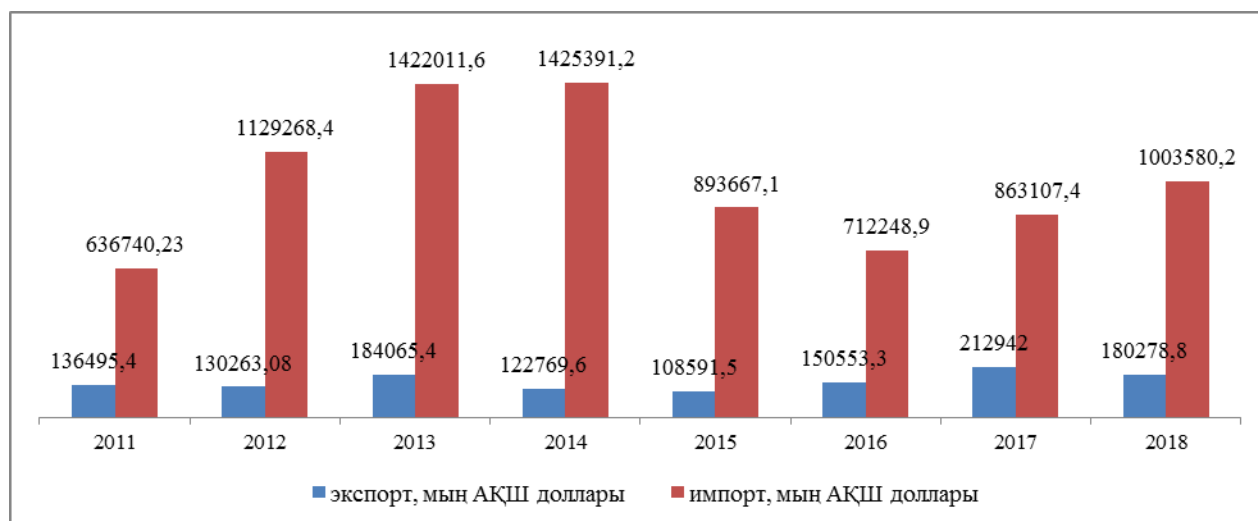
1 сурет. 1995-2018 жылдардағы Қазақстанның тоқыма өнімдері бойынша RCA индексі

Сондай-ақ, кәсіпкерлерге тоқыма өнеркәсібін дамыту мақсатында «Оңтүстік» арнайы экономикалық аймағында дайын инфрақұрылымы бар жер учаскелерін және түрлі салық жеңілдіктерін беру қарастырылған.

Дегенмен, қазіргі уақытта барлық қолайлы жағдайларға қарамастан, бұл сала республикада дамымаған күйінде қалып отыр.

Жыл сайын елімізде өндірілетін мақтаның 85%-ы шет елдерге қосылған құны төмен тауар түрінде экспортқа шығарылып отыр. Сонымен қатар елімізде тоқыма бұйымдарын өндіруге қажетті шикізаттың келесі түрі жүн өндірісінде айтуға болады. Қазақстанда 2011 жылы – 38,5 мың тонна, 2013 жылы – 37,6 мың тонна, 2015 жылы – 38,0 мың тонна, 2016 жылы – 38,5 мың тонна, 2017 жылы – 39,0 мың тонна жүн өндірілген. Айта кету керек елімізде қазіргі уақытта жүнді терең өңдеп, одан дайын өнім шығару жақсы дамымаған. Сондықтан да бүгінгі таңда жүн де шикізат түрінде шет елдерге экспортталып отыр.

2011-2018 жылдар аралығындағы Қазақстан Республикасындағы тоқыма және тоқыма бұйымдарының экспорты мен импортының динамикасын қарастыратын болсақ, экспортқа қарағанда импорт көлемі едәуір жоғары екендігі көрініп тұр (2-сурет).



Ескерту: Негізгі тауар топтары бойынша ҚР экспортының және импортының құрылымы 2011-2018 ж. мәліметтер негізінде автормен құрастырылды. www.stat.gov.kz

2 сурет. ҚР тоқыма және тоқыма бұйымдарының экспорты мен импортының динамикасы (мың АҚШ доллары)

2-сурет мәліметтері бойынша 2011-2018 жылдар аралығында тоқыма бұйымдарының экспортында айтарлықтай өзгерістер байқалмайды. 2011 жылы экспорт көлемі 136,4 млн. АҚШ долларын құраған болса, 2013 жылы 184,0 млн. АҚШ доллары, 2017 жылы 212,9 млн. АҚШ доллары, 2018 жылы экспорт көлемі біршама төмендеп 180,2 млн. АҚШ долларын құраған.

Ал тоқыма бұйымдарының импортына келетін болсақ, 2011-2014 жылдар аралығында тұрақты өсіп отырған. 2011 жылы импорт көлемі 636,7 млн. АҚШ долларын құраған болса, 2014 жылы 2,2 есе өсіп 1 425,3 млн. АҚШ долларына

жеткен. 2015-2016 жылдар аралығында импорт көлемі біршама қысқарып сәйкесінше 893,6 млн. АҚШ доллары және 712,2 млн. АҚШ долларын құраған. Ал 2017-2018 жылдар аралығында импорт көлемі қайта өсіп, сәйкесінше 863,1 млн. АҚШ доллары және 1 003,5 млн. АҚШ долларын құрап отыр.

Тоқыма бұйымдары импортының экспорттан бірнеше есе артық болуының негізгі себептерінің бірі экспортқа, негізінен құны төмен шикізат түріндегі тауарлар шығарылады, ал импорт, негізінен қосылған құны жоғары дайын өнімдерді құрайды. Әрбір ел экспорттың импортқа қатынасының тең болуына немесе асып түсуіне ұмтылады [5]. 2014 жылы тоқыма бұйымдарының импорт көлемі экспорт көлемінен 11,6 есе, 2018 жылы 5,5 есе артық болып отыр. Бұл тоқыма бұйымдарының сыртқы саудасындағы дағдарысты жағдайды, импортқа тәуелділіктің жоғары деңгейде екендігін көрсетеді.

Еліміздегі тоқыма саласындағы аталған мәселелерді шешудің бір жолы осы саладағы кәсіпорындардың инновациялық белсенділігін аттыру.

Кәсіпорынның инновациялық белсенділігі бұл бар мүмкіндіктерді пайдалана отырып инновацияны қарқынды (интенсивті) жүзеге асыру.

Ғылыми еңбектер мен оқулықтарда инновацияның түрлерін авторлар әртүрлі сипаттайды. ЭЫДҰ мен Еуростат бірлесіп ұсынған 2005 жылғы Осло нұсқаулығында 4 типтегі инновацияларды бөліп қарастырады: өнімдік инновация, процесстік инновация, маркетингтік инновация және ұйымдастыру инновациясы [6].

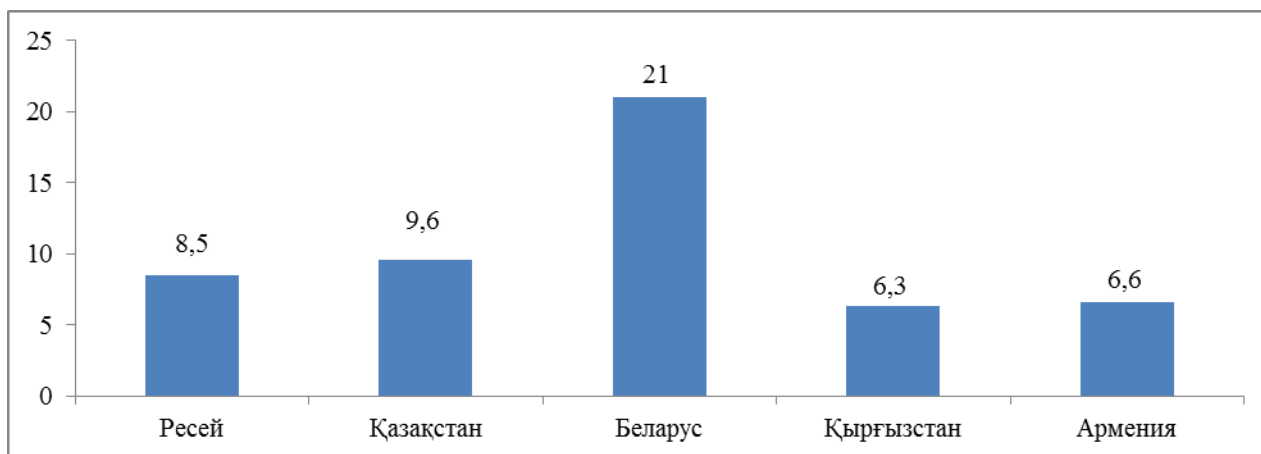
Ал 2018 жылғы Осло нұсқаулығында инновациялардың типтерін біршама ықшамдап, оларды біріктіріп, өнімдік инновация және бизнес процесстер инновациясы деп екіге бөліп қарастырған [7]. Осы нұсқаулыққа сәйкес:

Өнімнің инновациясы - бұл фирманың алдыңғы тауарларынан немесе қызметтерінен айтарлықтай ерекшеленетін және нарықта ұсынылған жаңа немесе жетілдірілген тауар немесе қызмет.

Бизнес процесстер инновациясы - бұл фирманың алдыңғы бизнес-процесстерінен айтарлықтай ерекшеленетін және фирма пайдалануға берген бір немесе бірнеше бизнес-функциялар үшін жаңа немесе жетілдірілген бизнес-процесс.

Бүгінгі таңда отандық тоқыма кәсіпорындарының инновациялық белсенділік көрсеткішінің деңгейі төмен, яғни республика бойынша тоқыма кәсіпорындарының инновациялық белсенділік көрсеткіші 2014 жылы – 9,6%, 2015 жылы – 9,9%, 2016 жылы – 9,9%, 2017 жылы – 7,5%, 2018 жылы - 3,3% болған. Бұл қазіргі жаһандық бәсекелестік жағдайында отандық кәсіпорындардың инновациялық белсенділігін арттыру қажеттігін көрсетеді.

Бүгінгі таңда тек Қазақстанда ғана емес, ЕАЭО-қа мүше елдердің барлығында кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі төмен деңгейде қалып отыр (3-сурет). Ал Еуропалық Одаққа мүше елдердегі кәсіпорындардың инновациялық белсенділік көрсеткіші орташа алғанда 50%-ды құрайды.



Ескерту: Аталған елдердің статистикалық органдарының сайттары: www.gks.ru, www.stat.gov.kz, www.belstat.gov.by, www.stat.kg, www.armstat.am мәліметтері негізінде авторлармен құрастырылды.

3 сурет. ЕАЭО мүше елдердегі ұйымдардың жалпы санындағы инновациялық белсенді ұйымдардың үлесі, %-бен, (2017 ж.)

Сондықтанда бүгінгі жаһандық бәсекелестік жағдайында тоқыма саласына оң серпіліс берік, отандық тоқыма өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін тоқыма кәсіпорындарының инновациялық белсенділігін арттыру қажет.

Тұтынушылардың жоғары талғамын қанағаттандыру үшін кәсіпорындар ерекше жаңа өнім түрін шығаруға мүдделі. Бұл кәсіпорындарды өз бетінше ізденуге мәжбүрлейді. Жеке зерттеулер жүргізу арқылы кәсіпорындар нарыққа жаңа өнім түрлерін шығару жолдарын іздейді. Қазіргі уақытта ол инновациялар арқылы жүзеге асырылып, кәсіпорынды мол табысқа жеткізеді және бәсекелестік артықшылығының негізгі өсу факторы болады. Кәсіпорын табысқа жетуде инновациялық белсенділік маңызды болып табылады.

Отандық тоқыма кәсіпорындарының инновациялық белсенділігін арттыру үшін алдымен өндіріске заманауи құрал-жабдықтар мен жаңа технологияларды енгізу, мамандардың біліктілігін жоғарылату, кәсіпорындарда ғылыми-зерттеу және тәжірибелік конструкторлық жұмыстармен (ҒЗТКЖ) айналысатын орталықтар ашу және олардың жұмысының оң нәтижелерін өндіріс үдерісіне енгізу, маркетингтік зерттеу жұмыстарын жүргізу, дайын өнімді жеткізудің жаңа әдістерін енгізу, өндіріс процесімен байланысты қосалқы қызметтерді автоматтандыру - бағдарламалық қамтамасыз ету, саладағы көшбасшы елдердің тәжірибелерін зерттеу және шет елдерден кәсіпқой мамандарды тарту қажет.

Тоқыма өнеркәсібі дамыған елдердің басым көпшілігінде салада ҒЗТКЖ-ды жүргізуге ерекше мән береді, себебі басқа салалар сияқты тоқыма саласы да үнемі ізденісті, жетілдіруді қажет етеді. Алдағы уақытта әлемдік тоқыма өнімдері нарығында ақылды тоқымаларға (smart textiles) сұраныс артады деп күтілуде. Сондықтанда отандық тоқыма кәсіпорындарының инновациялық белсенділігін арттыруда мемлекет тарапынан да арнайы қолдау шараларын іске асырып отыру қажет. Себебі қазіргі уақытта тоқыма саласындағы алдыңғы қатарлы елдерде кәсіпорындарға салықтар бойынша және өнімді экспортқа шығару және т.б. бойынша көптеген арнайы жеңілдіктер қарастырылған.

Әдебиеттер тізімі:

1. Жағыпарұлы Ж. «Жеңіл өнеркәсіп: ізденістер мен іркілістер» Егемен Қазақстан 24 Тамыз, 2017. <https://egemen.kz/article/157317-zhenhil-onerkasip-izdenister-men-irkilister>
2. Қазақстан Республикасы ҰЭМ Статистика комитетінің мәліметтері. www.stat.gov.kz
3. Д.Назарбаева жеңіл өнеркәсіптің әлеуметтік маңыздылығы туралы айтты. https://www.inform.kz/kz/dariga-nazarbaeva-zhenil-onerkasiptin-aleumettik-manyzdylygy-turalyaytty_a3621237
4. Негізгі тауар топтары бойынша ҚР экспортының және импортының құрылымы 2011-2017 ж. www.stat.gov.kz
5. Pazilov G.A., Ivashchenko N.P., Bimendiyeva L.A., Aitymbetova A.N. Textile industry: issues of managing the growth of innovative activity in enterprises// Polish journal of management studies- 2020. - vol.21.- №1.
6. Oslo Manual Guidelines for colltcting and interpreting innovation data. Third edition. OECD, 2005.
7. Oslo Manual Guidelines for colltcting, reporting and using data on innovation 4 th edition. OECD, 2018.
8. wits.worldbank.org

УДК 338.124.4

Тажибаев С. Д.

Таразский инновационно-гуманитарный университет,
г.Тараз, Республика Казахстан

ДВОЙНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ШОК В РЕЗУЛЬТАТЕ ПАНДЕМИИ

Сегодня мы живем в период драматических конфликтов, когда ухудшение и улучшение происходит одновременно. Что-то уходит, а другое нарождается в муках, кажется, будто одно рушится, приходит в упадок и истощается, а на его месте возникает что-то новое. Постоянное столкновение данных противоречивых сил и интеграционных процессов, происходящих в мировом сообществе из-за пандемии, влияет на все сферах экономической деятельности. Падение экономики связано с сознательными мерами государств, которые понижают экономическую активность, чтобы уменьшить смертность. Проявившийся кризис полностью изменил представление об его экономическом эффекте и главное неопределенность в сцинарии развития кризисов, к которому готовятся традиционно страны.

На наш взгляд, экономический кризис из-за пандемии это по себе является уникальным по своей сложности. Мы испытываем двойной шок — спроса и предложения. Это делает задачу противостояния кризису исключительно сложной — ведь противодействие этим шокам требует

противоположных мер экономической политики. Т.е. выявить баланс антикризисных мероприятий, решающих обе задачи одновременно. Ключевой вопрос: как найти баланс антикризисных мероприятий, решающих обе задачи одновременно?

Таким образом, сокращение и снижение спроса, в свою очередь, ведет к новому витку падения предложения — даже если производитель может работать, но его товар или услугу никто не покупает, он вынужден производить значительно меньше, значит, уменьшается и его доходы, а значит, снова снижается спрос.

Для определения особенности кризиса рассмотрим базовый сценарий экономического развития при равновесии совокупного спроса и предложения. В условиях введения ограничения падает предложение, т.к. предприятия полностью закрываются или снижают свою активность. Предложение падает, это первый экономический эффект. Соответственно падает спрос, работники не выходят на работу, их доходы снижаются, сокращается покупательская способность, а на некоторые услуги они не могут потратить, потому что эти услуги запрещены.

Все это приведет к дефолту компаний и людей, которые не могут зарабатывать, обеспечивать возврат кредитов и выплачивать ипотеку. Вместе с тем дефолт, в свою очередь, ведет к проблемам в финансовой системе, ведь начинают банкротиться банки, которые не получают платы по кредитам. Так выглядит самый катастрофический сценарий: если карантинные меры введены, но государства не пытаются как-то компенсировать потери для людей и организаций.

На наш взгляд, оптимальным вариантом сложившей ситуации, при снятии ограничительных мер, начинается долгое, местами мучительное и неровное восстановление.

Обращаясь на опыт экономического развития XX века, известно, что структурные кризисы происходят раз в несколько десятилетий и которое приводят к коренной перестройке социально-экономических и геополитических балансов, валютных конфигураций и экономических парадигм. И вот сейчас, весной 2020 года, мы даже не вошли, а влетели в новый структурный кризис. Возможно, события, начавшиеся в 2008 году с ипотечного кризиса в США, были основой, предупреждающей об уязвимости мирового порядка и особенно мировой экономики.

Анализ сложившейся ситуации свидетельствует, что китайский коронавирус стал основным фактором, повлиявшим на глобальную экономику, прежде всего на динамику глобального спроса и на состояние рынков сырья. Таким образом, всемирная пандемия коронавируса затмила все возможные триггеры экономики, они кажутся мелкими неприятностями по сравнению с ним.

На наш взгляд, экономический механизм, который необходим, использовать, чтобы поднять платежеспособный спрос народа и способствовать экономическому росту, это обеспечение сбалансированных цен. Особое значение это имеет для самых важных жизнеобеспечивающих отраслей:

сельское хозяйство, энергетика, строительство жилья и жилищного хозяйства (ЖКХ) и транспорт. Как известно, эти отрасли работают практически только на внутренний рынок и без них невозможна жизнь и экономического развития страны. Они наши последние бастионы. Остальные отрасли – производство одежды, бытовая и электрическая, химическая и многое другое – влечат жалкое существование. Следовательно, эти товары покупаются за рубежом и оплачиваются за счет выручки от экспорта. Причем 95% этой выручки приходится на экспорт сырья и полуфабрикатов – нефти, нефтепродуктов, газа, угля, металлов, драгоценных камней, удобрения и только 5% - на экспорт зерна. Мировой экономический кризис из-за пандемии уменьшил спрос на сырьевые товары казахского экспорта, что привело к двукратному уменьшению цен на них.

В этих условиях считаем, необходимо сосредоточиться и спасти те отрасли, которые обеспечивают жизнь народа. Необходимо срочно облегчить бизнес в этих отраслях, облегчить бремя оплаты сырья и энергии, производимых в нашей же стране, и увеличить покупательский спрос нашего потребителя, который одновременно является и производителем. А для этого необходимо сбалансировать экономику.

Также, для жизнеобеспечивающих товаров, потребляемых на внутреннем рынке, необходимо сбалансировать тенговые цены с издержками производства, а со сбалансированными ценами сбалансировать зарплаты работников. Это потребует сокращения чрезмерных доходов богатых. Считаем, только сбалансировав цены, издержки, зарплаты и доходы олигархов, можно сбалансировать возможности производительных сил с потребителем, с остро необходимой модернизацией и диверсификацией производства и с доходами богатых-элит, идущими на сверхприбыль и вывоз их капиталов в офшор. Только так можно сбалансировать социальное давление в сторону роста зарплаты работников и стремление богатых увеличивать свои доходы. Только так можно создать условия для реального роста производства товара и устойчивости страны, т.е. сбалансировать спрос и предложение.

На сегодня идею сбалансированной экономики не учитывается и никак не обсуждается нынешними идеологами, определяющими экономическую политику Казахстана. Следует напомнить, что теория межотраслевого баланса, разработанная В.В. Леонтьевым Нобелевским лауреатом, применяется во всех индустриальных странах.

Сейчас мы видим коренной поворот в отношении к денежной и, шире, макроэкономической политике. Вокруг антиинфляционных мер велись острые дебаты, особенно в условиях трансформационных процессов или стабилизационных реформ. Теперь ситуация изменилась. В 2020 году повышение, а не подавление инфляции стало важнейшей задачей властей. Ее решение оказалось более сложным, чем проведение дезинфляции. За минувший полвека накопленный опыт дезинфляции, которая достигается набором стандартных стабилизационных мер. Но стимулировать спрос, ведущий к экономическому росту, пока не удается. «Современная денежная теория»

ставит в центр экономической политики механизмы стимулирования спроса как источника экономического роста.

Анализ нынешнего двойного шока, по моему мнению, потребует через некоторое время вновь пересмотреть ориентиры денежной политики, особенно в случае доминирования шока спроса (тогда как в 2008–2009 годах имел место шок предложения), который при традиционном денежном стимулировании приводит к стагфляции. Иными словами, экономический кризис в результате пандемии может пойти по сценарию, противоположному тому, к которому готовятся правительства и нацбанки ведущих стран. Что неудивительно, поскольку власти обычно готовятся к прошлым, уже известным кризисам.

Угроза для глобальной стабильности сейчас очевидна — она разрушается на наших глазах, словно в замедленной съемке. Для преодоления нарастающего кризиса, помимо работы ученых по поиску вакцины, действий политиков — по успокоению общества и экономистов — по недопущению хозяйственной разрухи, ключевым условием выступает солидарность — людей и стран. Причем это солидарность, основанная на доверии. Но именно эти качества — солидарность и доверие — были главным дефицитом общественной жизни последних десятилетий практически во всех странах мира. Только солидарность и доверие могут стать фундаментом для преодоления пандемии и минимизации ущерба от нее. Мы прожили эпоху холодной войны, т.е. глобального геополитического противостояния двух сверхдержав. И в этот период вопрос экономического баланса и их влияние на глобализацию экономик, можно сравнить с условиями если бы на Землю напали инопланетяне, СССР и США быстро нашли бы общий язык и стали союзниками. Похоже, что сейчас настало именно такое время. Но только в многополярном мире союзниками должны стать многие игроки — государства, регионы и отдельные граждане. Солидарность и доверие — это ключевые слова наступившей эпохи.

Но вместе с тем, нетрудно предположить, что экономический спад в экономике случился бы и без карантинных мер, но особенность нынешнего кризиса — в сдерживании распространения вируса ценой замедления экономики.

На наш взгляд, основная беда страны связана с тремя главными пороками:

- порочная макроэкономическая стратегия;
- гигантская коррупция;
- порочный подбор руководящих кадров.

Таким образом, мы находимся в середине кризиса, когда эффект неопределенности очень силен, т.е. мы не знаем, когда все закончится, поэтому самая естественная реакция — это сокращение расходов и увеличение сбережений.

Справедливый тезис сегодняшнего дня: «Чтобы страна больше заработала и больше произвела товаров, надо правильно распределить то, что уже страной зарабатывается, иначе страна больше не заработает»

Экономический кризис в результате пандемии коронавируса, станет самым глубоким кризисом для Республики Казахстан со дня независимости, масштабы которого пока сложно до конца оценить.

Список литературы:

1. Додонов В.Ю. Мировой кризис и тенденции экономического развития Казахстана: монография. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2011. — 380 с.
2. Аганбегян А.Г. Об особенностях современного мирового финансового кризиса и его последствий для России // Деньги и кредит. — 2008. - № 12. — С. 3-10.
3. Чернявский А.Д. Антикризисное управление. Источник: <https://e-history.kz/ru/history-of-kazakhstan/show/9354/>
4. Герасименко Н. Антикризисное управление: информационно-аналитические системы поддержки принятия решений // Проблемы теории и практики управления. — 2007. - №3. — С. 68- 79.
5. Петраков Н. Модернизация экономики как антикризисная мера // Проблемы теории и практики управления. — 2009. - №6. — С. 8-16.
6. Петраков Н. Пути преодоления экономического кризиса // Экономист. — 2009. - №7. — С. 3-8.

UDC 338

Chaikina A. Revina M.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava, Ukraine

FEATURES OF ECOMANAGEMENT IMPLEMENTATION: EUROPEAN EXPERIENCE

Nowadays role of organizational and economic decisions of management influence not only on enterprise activity but on economic and social stability of region and country as well. Modern condition of the market makes entrepreneurs pay attention to ecological influence of their activity. If we talk about large enterprises and factories their influence on the environment is tangible. Thus, owners of small and medium-sized enterprises even do not understand importance of evaluating their influence on the environment. European experience shows that ecomanagement is one of the most important areas of management and modern domestic enterprises need to implement it into their activities.

Evolution of ecomanagement in Europe dates back to 30-40 years of the twentieth century. The term “ecomanagement” identifies the idea of preserving environment, rational use of resources, minimizing damage from human activities. In the 19th and 20th centuries, English economist Arthur Pigou in his research formed provisions of the ecomanagement system: to start a taxation system that should stimulate the rational use of natural resources; use a special state policy to protect

non-renewable resources; stimulate investment in areas related to the conservation and reproduction of the ecosystem [2].

In general, formation of ecomanagement in the EU can be divided into 3 stages (Table 1).

Table 1. Evolution of approaches to ecological management development

Stage	Characteristic
I	1. In the United Kingdom was developed and implemented national standard BS-7750 (British standard of environmental management system), which became the first European standard for ecomanagement. 2. Adopted a series of international standards ISO 14000, the main idea of which is introduction of ecomanagement in the enterprise
II	1. Adopted standard 77 7750, which regulates production of a wide range of products of industrial and agricultural production. According to the standard, environmental pollution, including noise, energy consumption for production, etc. is strictly regulated. 2. Developed and adopted a series of international standards ISO 14000, which describes the schemes of ecomanagement and audit ("Environmental Management and Audit Scheme" – EMAS).
III	Запровадження директиви Євросоюзу для підприємств країн ЄС «Схема менеджменту і аудиту в галузі навколишнього середовища» (EMAS), яка розроблена на базі BS 7750, а також «Системи всеохоплюючого менеджменту якості» («Total Quality management» – TQM) ISO 9000. Implementation of the EU directive for EU enterprises "Environmental Management and Audit Scheme" (EMAS), which was developed on the basis of BC 7750, as well as "Total Quality Management" ISO 9000.

In 2011, the European Commission adopted the ISO 14001 standard as the EMAS management system. This standard has allowed organizations to move from ISO 14001 to EMAS without undue effort and expense. ISO 14001 provided for such requirements as [1]:

- initial ecological expertise;
- adaptation of the current legislation of the country to new standards;
- commitment to continuous improvement of environmental indicators;
- employee involvement and openness to the public;
- permanent environmental actions.

Although the ISO 14001 standard is not a legislative act, only a directive of the European Union, most countries allow products of only those enterprises that have the appropriate ISO certification to enter their markets. This situation is justified because those companies that meet the standards are more reliable and competitive because they have a number of advantages: a good reputation of the enterprise from the consumer's point of view (every year environmental awareness of the population is stronger and growing), significant resource savings, which is achieved through more effective ecomanagement, increasing market value of fixed assets of the enterprise and more [1, 2, 3].

Documents included in the ISO 14000 series can be conditionally divided into three groups: principles of creation and use of ecological management systems; environmental monitoring and assessment tools; product-oriented standards. Documents have been developed and are in force for these groups (Table 2).

Table 2. List of international standards of the ISO 14000 series [1, 4]

Standart	Principles of creation and use of ecological management systems
ISO 14001	Environmental Management System (EMS) - Specifications and User's Guide.
ISO 14004	EMS - General Guide to Principles, Systems and Methods
ISO 14010	Environmental Audit Manual - General Principles
ISO 14011/1	Environmental Audit Manual. Audit procedures. Audit of environmental management systems
ISO 14012	Environmental Audit Manual - Qualification Criteria for Environmental Auditors
ISO 14014	Guide to determine the "initial level" of environmental efficiency of the enterprise. Environmental monitoring and evaluation tools
ISO 14015	Environmental management. Ecological assessment of areas and organizations
ISO 14031	Guide to assess the environmental performance of the organization. Product-oriented standards
ISO 14020 (series)	Principles of ecological labeling of products
ISO 14040 (series)	Life cycle assessment methodology - assessment of the environmental impact of a product at all stages of its life cycle
ISO 14050	Ecomanagement. Glossary (dictionary)
ISO 14060	Manual on environmental aspects in product standards

It can be noted that domestic scientists have insufficiently developed theoretical and practical aspects to the definition and implementation of ecomanagement because for Ukraine this approach to enterprise management is quite new. Examining the European and American experience it can be stated that special standards, mechanisms, tools for the implementation of ecomanagement have been developed many years ago. That is why it is necessary to analyze and adapt the European experience to the implementation of ecomanagement in domestic enterprise activities.

Accordingly, we propose to divide levels of implementation and realization of ecomanagement into state, regional, and local (Fig. 1). Tasks for each level of ecomanagement differ in their importance and implementation of functions (planning, organization, control, and motivation). Considering ecomanagement at the state level, it can be argued that it is a state management system aimed at creating legal norms and principles for environmental protection, ensuring formation of public awareness of the rational use of natural resources, support for environmental innovation, and technology projects.

Ecomanagement of the region is a management system aimed at implementing comprehensive environmental management programs, creating recycling stations and plants to reduce pollution in the region, as well as interaction with educational institutions (kindergartens, schools, universities). The German experience proves that forming a child's awareness from the beginning of birth about rational and economical use of resources helps in the future to create the right environmental behavior for the whole population, without spending significant funds.

Ecomanagement at the local level (at the enterprise level), involves creation of a management system that should develop and implement a set of measures for rational

waste-free use of resources, reducing the use of fuel and energy resources, environmentally friendly products and recycling waste.

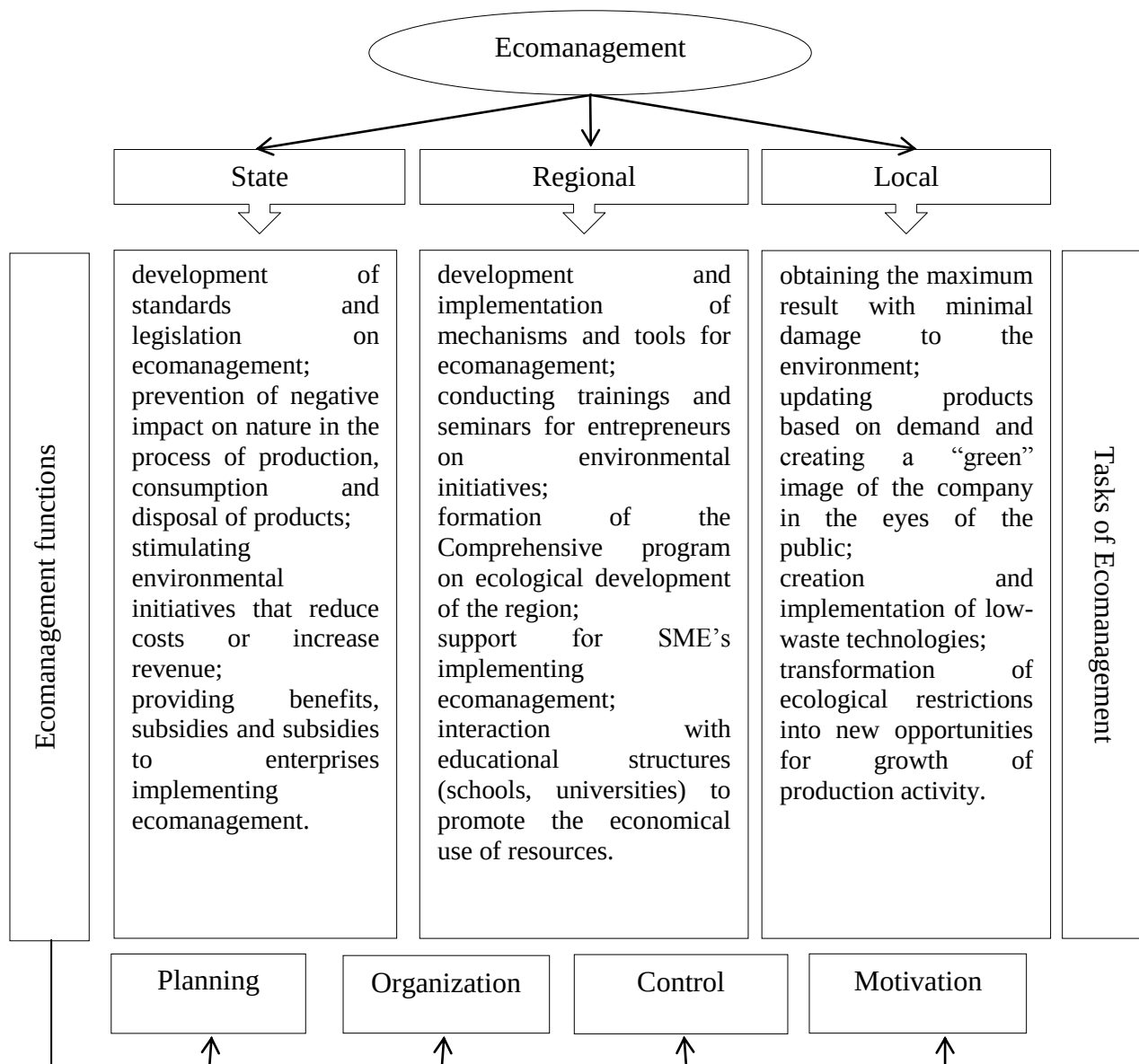


Figure 1. Levels of ecomanagement

It is possible to develop and implement ecomanagement at the enterprise according to four types of management structures, and each structure has its own level of responsibility and authority:

- a structure with a missing environmental service or environmental management specialist;
- a structure in which the environmental service is combined with any other unit (or managerial duties combined with other job responsibilities) of the enterprise;
- a structure in which the environmental service (manager) is allocated to a separate unit (position);
- a structure in which the environmental service is assigned to a separate unit with a manager equal in rank to the deputy director of the enterprise [3, 4].

Each service of ecomanagement at the enterprise when developing environmental programs it is necessary to take into account the basic principles of ecomanagement (table 3).

Table 3. Basic principles of ecomanagement system

Principle	Explanation
Obligation	Identification of environmental aspects and the impact of activities on the natural environment; ensuring fulfillment of obligations in relation to the functioning of the ecomanagement system.
Planning	Development of an action plan to achieve the goals and objectives of environmental policy.
Implementation	In order to implement the environmental program, it is necessary to apply pre-planned measures to achieve the set goals.
Estimation	Evaluation of achieved results, monitoring of environmental performance.
Audit	Monitoring of the environmental management system.
Improve	Elimination of shortcomings identified in the previous stages, improvement of existing results.

Thus, ecomanagement is a set of methods and tools for the production process to achieve environmental and economic results, and also covers areas such as ecology, management, standardization, and law. The implementation of the ecomanagement system at domestic enterprises should take place at three levels and all activities should be interconnected to develop a common environmental management policy.

Reference:

1. Environmental management systems – Requirements with guidance for use: ISO 14001:2004. [Second edition 2004-11-15].- Geneva, 2004. 23 p. (International Standard)
2. Seibert H. Economics of the Environment Theory and Policy. P. Soderbaum Ecological Economics: Political Economics for Social and Environmental Development. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=0UPtCAAAQBAJ&hl=ru>;
3. Maslennikova I.S. Environmental management and audit: textbook and workshop for an academic bachelor. -M.: Yurayt Publishing House, 2015.- 328 p.
4. Fedulova L.I. Management of organizations: a textbook.- K.: Libid, 2003.- 448 p.

**ӘЛЕМДІК СЫН-ҚАТЕРЛЕР КЕЗЕҢІНДЕГІ ЕЛДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ
ҚЫЗМЕТІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУДЕ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ,
ЭКОНОМИКАЛЫҚ, БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ
АСПЕКТІЛЕРДІҢ РӨЛІ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАНЫ
В ПЕРИОД МИРОВЫХ ВЫЗОВОВ И РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ, УПРАВЛЕНЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТОВ
В ИХ РЕШЕНИИ**

ӘОЖ 339.924

Абылайханова Т.А., Кинашева Ж.Б.

Сарсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан университеті,
Өскемен қ., Қазақстан Республикасы

Рахметулина Ж.Б.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

**«ЖІБЕК ЖОЛЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ БЕЛДЕУІ» ЖОБАСЫ
АЯСЫНДАҒЫ ЕЛДЕР ҰНТЫМАҚТАСТЫҒЫНЫҢ КЕЛЕШЕГІ**

Кіріспе. Интеграциялық бірлестіктің жұмыс істеуінің сәттілігіне әсер ететін маңызды факторлардың бірі басқа ірі шоғырландыру бастамаларының арасындағы және өзара мүдделердің игілігі үшін өзара іс-қимылдың осы мүмкіндігіне байланысты оның орны болып табылады. Еуразияда, сондай-ақ бүкіл әлемде ең перспективалы және серпінді дамып келе жатқан Жібек Жолындағы экономикалық белдеу жобасы болып табылады[1]. Бұл жобаның нақты міндеттері, тұжырымдамасы, артықшылықтары мен кемшіліктері бар, бұл жобаны қарау және оның ішінде осы жобаға қатысушы елдердің ынтымақтастық перспективаларын бағалау қажеттігі түсіндіріледі.

Қазіргі заманғы жаһандық жағдайларда Ұлы Жібек жолының экономикалық белдеуін жаңғырту жалпы бағыт бойында орналасқан елдер үшін экономиканы дамыту үшін жаңа үлкен мүмкіндіктер ашады [2], орталық және Оңтүстік Азия аймақтарын Қытаймен және Еуропамен тығыз байланыстыру үшін тұрақтылық, қауіпсіздік әкеледі [3].

«Бір белдеу, бір жол» деген атауға ие болған жобаны іске асыру Қытайдың сыртқы саясатының іргетасы болды[4]. Орталық Азия Жібек жолының Қытай экономикалық белдеуінің бастамасы бойынша орталық орынға ие [5]. 2015 жылы әлемге ҚХР-ның «21 ғасырдың Жібек жолы мен Теңіз Жібек жолының экономикалық белдеуін бірлесіп салу бойынша тамаша перспективалар мен практикалық іс-әрекеттер» үкіметтік бағдарламасы ұсынылды. Қазіргі уақытта осы елдердің интеграциясы үшін негізгі факторлар логистика, халықаралық сауда және туризм болып табылады[6].

Мақалада тақырыптық материалды жүйелеу және құрылымдау негізінде кешенді талдау жасауға мүмкіндік беретін компилятивті, жүйелік, сондай-ақ таңдау, аналитикалық және сыни тәсілдер қолданылған.

Барлық мүдделердің ұштасуы Үлкен Еуразияның ШЫҰ- мен институционалдық бірлік ретінде қалыптасуына ықпал етеді. Орталық Азия елдері үшін үлкен Еуразия экономикалық өсу көзі, Үндістан мен Ресей үшін - реиндустриализацияны ынталандыратын импульс, Қытай үшін - өзінің геоэкономикалық жағдайын нығайту тәсілі болуы мүмкін.

«Жібек жолының экономикалық белдеуі» бағыты бойында орналасқан елдер ынтымақтастығының мәселелері мен келешегі қазіргі уақытта үлкен ғылыми және тәжірибелік қызығушылық тудырады. Аталған сұрақтардың түрлі аспектілері ҚР Үкіметінің іс-қимыл бағдарламаларында көрсетілген[7].

Негізгі бөлім. Қазіргі уақытта Қытайдың маңызды мақсаты «солтүстікте берік тұру, Батысты тұрақтандыру, оңтүстікке жылжу» қағидаты негізінде серіктестермен қарым-қатынасты нығайту болып табылады. Солтүстік елдері туралы айтқанда, олар Қытайға энергия ресурстары мен әскери техниканы экспорттаушылар болып табылатынын атап өткен жөн, демек, мемлекеттің ұлттық қауіпсіздігі Қытай - Ресей, Қытай - Қазақстан жұптарындағы өзара іс-қимылға тікелей байланысты. Соңғы жылдары бүкіл өңір бойынша миллиард доллар салғаннан кейін Қытай Орталық Азия елдерінің басым сауда әріптесі болып табылады және кейбір пікір білдірушілер Қытай қазір Орталық Азиядағы басым күш болып табылады деп мәлімдейді.

Жібек жолының экономикалық белдеуі жобасының бес бағыты бүкіл еуразиялық кеңістік үшін бағдарлама ретінде емес, ҚХР-сын дамыту бойынша ұзақ мерзімді мақсаттар ретінде көрінеді. Бірінші бағыт туралы айта келе, ол «белдеу-жол» міндеттерін жүзеге асыру үшін елдер арасындағы саяси диалогқа тірелетінін атап өткен жөн. Бұл тармақ Қытайдың жаңа «ашықтық» дипломатиясын ілгерілетуге және жол мемлекеттерімен үкіметаралық байланыстарды нығайтуға мүмкіндік береді.

Екінші бағыт көлік инфрақұрылымын дамытуды, оның ішінде елдердің инфрақұрылымның негізгі объектілерін және келісілген техникалық стандарттарды салуды үйлестіру негізінде қамтиды. Жібек жолының экономикалық белдеуі, ең алдымен, үш бағытты қамтитын транзиттік дәліз жобасы болып табылады: Орталық Азия арқылы Ресей мен Еуропаға; орталық және Батыс Азия арқылы Парсы шығанағы мен Жерорта теңізі елдеріне; Оңтүстік және оңтүстік-шығыс Азияға. Қазақстан аумағы арқылы өтетін ықтимал жол бағыттарын қарастырайық. Бір бағыт Қытайдан Қазақстан арқылы Ресейге (батыс Сібір) шығатын жүк тасымалын білдіреді. Екінші транзит Қазақстан мен Иран арқылы жүзеге асырылуы мүмкін, алайда мұнда барлық көлік инфрақұрылымын салу бойынша шығындар көп. Сарапшылардың бағалауы бойынша, 2 млрд долл. көп соманы құрайтын капиталсалымдары қажет.

Жібек жолы экономикалық белдеуінің жоғарыда аталған құрлықтағы барлық бағыттары әзірлеу сатысында және Суэц каналы арқылы дәстүрлі теңіз өткелінің орнына оларды пайдалану мүмкіндіктері тұрғысынан талданады.

Айта кету керек, 2014 жылдан бастап Қытай «Інжу жіп» тұжырымдамасына негізделген Теңіз Жібек жолының идеясын алға жылжытуда. Бұдан әрі Тұжырымдамада сауда және инвестициялар саласында ырықтандыру қажеттілігі қарастырылады, еркін сауда аймақтарын қалыптастыру, тарифтік және тарифтік емес кедергілерді жою ұсынылады. Жібек жолы экономикалық белдеуінің төртінші бағыты қаржы саласындағы өзара іс-қимыл болды. «Белбеу-жолдың» бесінші және соңғы бағытына келер болсақ, ол гуманитарлық саладағы өзара іс-қимылды, соның ішінде білім беру, денсаулық сақтау, мәдениет және т.б. мәселелерді қозғайды.

«Бір белдеу-бір жол» барлық елдер, халықаралық және аймақтық ұйымдар үшін ашық. Тұжырымдамада аталып өткендей, Қытай жобаның бастамашысы бола отырып, көпжақты ынтымақтастықты, инклюзивтілік принципін, барлық қатысушылардың мүдделерін ескеруді талап етеді. Көпжақты ынтымақтастық Орталық Азия Экономикалық ынтымақтастық және т.б. бағдарламалар шеңберінде ШЫҰ, АТЭС, АСЕАН плюс бір (Қытай) платформаларында өзара іс-қимылды білдіреді. Бұдан басқа, БРИКС пен ШЫҰ саммиттері кезінде Еуразиялық экономикалық одақ, Шанхай ынтымақтастық ұйымы және БРИКС мемлекеттері басшыларының «белдеу - жол» тараптарын біріктірген кездесулері өтті.

Ең алдымен, әңгіме Еуразияның бірыңғай көліктік-логистикалық кеңістігін құру туралы болып отыр. Бұл бастама транзиттік алымдар есебінен бюджетке түсетін түсімдерді ұлғайтып қана қоймай, сондай-ақ тартылған елдерді жаңа инфрақұрылыммен, логистикалық орталықтармен қамтамасыз етеді, серіктестер нарықтарына қолжетімділікті ашады. Үлкен перспективалар меридиандық бағыттарды құрумен байланысты. Олардың бірінің мысалы ретінде Қытай Сыртқы істер министрі құлағдар еткен Ван және Қытай – Моңғолия - Ресей экономикалық дәлізін құру жобасы Қызыл - Курагино темір жолын Қытайдың батысында кеңейту арқылы болуы мүмкін.

Тараптардың шекара маңындағы аудандардың өндірістік кооперациясына мүдделілігін атап өтпеуге болмайды. Оның ішінде 1990 жылдары Қазақстан, Моңғолия, Қытай және Ресей өңірлерін өзіне тартқан «Үлкен Алтай» жобасын қайта жаңғырту туралы сөз болып отыр.

Жобаларға қатысушылардың кеден нормаларын біріздендіруге және саудадағы кедергілерді жоюға ұмтылуға ұмтылысын атап өткен жөн. Кейбір сарапшылар ЕЭО + Қытай еркін сауда аймағын құру мүмкіндігін көрсетеді. Мұндай бағыт да мамыр өтінішінде айтылады, бірақта ЕАЭО ішіндегі ықпалдастықтың табыстары мен сауда шарттарын ескере отырып, ұқсас опциялардың ҚХР-на таралуы туралы айту қиын.

Жібек жолының экономикалық белдеуі шеңберінде энергетика саласындағы ынтымақтастық бағыты ерекше мәртебеге ие. Өткен ғасырдың соңынан бастап ҚХР -на отын-энергетикалық ресурстарға сұраныс қарқынды өсе бастады, ел ішкі көздер есебінен өз қажеттіліктерін қамтамасыз ете алмады. Бүгінгі таңда Қытай мұнай, көмір және газды ішкі тұтынудың артуы жалғасып келе жатқан кезде энергия тасығыштарды сатып алуда көшбасшы болды.

Мұндай жағдай Жібек жолының экономикалық белдеуі көшбасшысының қазбалы отынның барланған қорлары Қытай көрсеткіштерінен есе асып түсетін елдермен өзара іс-қимылды жолға қоюға мүдделілігін шиеленістіреді. Осы жобалар шеңберіндегі Арменияның перспективалары туралы айта келе, ҚХР Армения аумағында Иран - Армения – Грузия - Еуропалық Одақ бағыты бойынша транзитті жүзеге асыру үшін газ өндіруші қуаттарды салу кезінде әлеуетті инвестор болып табылатынын атап өткен жөн. Сонымен қатар, әріптестер Армения - Иран және Армения - Грузия электр беру желісін салуды талқылауда. Қарастырылып отырған жобалар геосаяси себептер мен экономикалық перспективаларды ескергенде «белдеу-жол» тұрғысынан тиімді болып табылады.

Орталық Азияның басым бөлігінде саяси элита және қауіпсіздік жөніндегі сарапшылар Қытайдың өсіп келе жатқан экономикалық қатысуы Қытайдың өңірлік істерге үстемдігіне немесе араласуына әкелуі мүмкін екенін біледі. Джон Хопкинс Университеті жанындағы Кавказ және Орталық Азия институтының директоры Мамуки Церетельдің айтуынша, Қытайдың Орталық Азияда үлкен экономикалық қатысуы Орталық Азия елдері көшбасшыларының Ресей мен АҚШ-қа қатысты Қытаймен стратегиялық теңгерімімен түсіндіріледі [8]. Егер бұл теория дұрыс болса, өңірдегі Қытайдың өсіп келе жатқан экономикалық әсері Орталық Азия елдерін АҚШ-қа немесе Ресейге сүйене отырып, Қытайдан сақтандырыла алады. Сонымен қатар, Александр Кулидің айтуынша, ұлы державалар күш балансының стратегиясын пайдаланатын Орталық Азия елдерінің көшбасшылары белгілеген жергілікті ережелерге сәйкес ойынға кірісті [9].

«Таза транзит» тұрғысынан құрлықтағы «Жібек жолының» экономикалық пайдасын түсіндіру бір жақты болар еді. Бұл бағытты мемлекеттік-жеке меншік әріптестік (МЖӘ) базасында игеру Қазақстанда капиталдың жұмыс күшімен бірге салу және елде қазіргі заманғы кәсіпорындарды ұйымдастыруды білдіреді. Осыған байланысты Орталық Азия мемлекеттеріне осындай ынтымақтастықтан салмақты экономикалық дивидендтер алу және сонымен бірге ұлттық егемендікті сақтау үшін өз саясатын құру қажет. Бірыңғай Жібек жолында көліктік және энергетикалық дәліздерді ашу кезінде Қазақстан олардың барлық бойында инфрақұрылымдық және өндірістік жайлауда негізгі рөл атқаруы тиіс.

Мұнда Орталық Азияның ресурстық қамтамасыз етілген мемлекеттерінің бірі - Қытай мен Қазақстанның стратегиялық ынтымақтастығы атап өтіледі. Қазақстандық газды, мұнай мен уранды импорттау мүмкіндігі ҚХР-ның ұлттық саясаттын таяу шетелдерге бұрылуын қамтамасыз ете отырып, Парсы шығанағы елдерінен жеткізілімдерге тәуелділігін төмендетті. Қытай Қазақстанның отын-энергетикалық кешенінің ірі инвесторы болып табылады, алайда ел экономикасы үшін инвестициядан қайтарым төмен болып қалуда: ҚХР қайта өңдеу саласына қаражат салмайды. Қазақстан Орталық Азия өңіріндегі рөліне сүйене отырып ғана емес, Еуразиядағы интеграция үдерістерінің көшбасшысы бола отырып, Жібек жолының экономикалық белдеуінің маңызды буыны болып табылады. Жібек жолының экономикалық

белдеуі аясында Қазақстанның перспективалық жобаларының тізбесі магистральдық газ құбырларын, «Қазақстан - Түркмения - Иран» мұнай құбырын салу, Балқаш және Торғай ЖЭС және т.б. қуаттарын беру арқылы ұсынылған.

Қазақстан Еуропа мен Азия арасындағы стратегиялық көпірді қамтамасыз ету рөлінде өзінің географиялық жағдайын елестетеді. Бұл стратегиялық орын сауда және инвестициялар тарту үшін айтарлықтай мүмкіндіктерді ұсынады, әсіресе Қытай сияқты экономикалық өсімге алып келетін өңірлерден. Айта кетейік, Қазақстанның тиімді сыртқы сауда саясаты осы елдегі экономиканың жылдам дамуына алып келді [10].

Қазіргі уақытта Қытай Қазақстанның ірі сауда әріптесі болып табылады (Қазақстанның тауар айналымының жалпы көлемінің шамамен 20%) және Қазақстан ТМД аймағындағы Ресейден кейінгі Қытайдың екінші ірі сауда әріптесі болып табылады. Екі ел арасындағы саудаға ықпал ететін бірнеше бірлескен инвестициялық жобалар бар. Біріншіден, «Жібек жолының экономикалық белдеуі» мен «21-ші ғасырдың теңіз Жібек жолының» құрылысындағы Қытайдың маңызды стратегиялық серіктесі ретінде. Екіншіден, Қазақстан Азия инфрақұрылымдық инвестициялар банкінің (АИИБ) негізін қалаушылардың бірі болып табылады. Қытай Қазақстандағы ірі инвесторлардың бірі болды. Қазақстан бұрынғы Кеңес Одағы елдеріндегі қытай тікелей шетел инвестицияларының ірі тартушысы болып табылады, жалпы алғанда 1991-2013 жылдар аралығында 22 млрд. доллар инвестиция тартты. 2014 жылдың соңындағы жағдай бойынша Қазақстандағы Қытай тікелей шетел инвестицияларының жалпы көлемі 7,5 млрд. доллардан асты. Екі ел арасындағы екі жақты тауар айналымы 2010 жылғы 20,4 млрд. доллардан 2014 жылы 22,4 млрд. долларға өсті. Мұндай инвестицияларды одан әрі жеделдету үшін Қытай өз кәсіпкерлерін Қазақстанға, әсіресе индустриялық жобаларға инвестиция салуға ынталандырады. Қытай мен Қазақстан сондай-ақ Қорғас еркін экономикалық аймағында одан әрі бірлескен жобаларды жоспарлады, ол Қазақстанның Алматы облысының экономикалық өсуінің негізгі көздерінің бірі ретінде әрекет етеді.

Энергетикалық ресурстармен нашар қамтамасыз етілген Беларусь Жібек жолының экономикалық белдеуі мүдделерінің қиылысатын орталығында орналасқан. Республика Еуроодақ елдеріне электр энергетикалық көпір ретінде әрекет етеді. Сондықтан да «батыс плацдармасы» ретінде елдің әлеуетін арттыру мақсатында «белбеу-жол» ірі Белорус жобаларын, оның ішінде БелАЭС құрылысын, Польшамен және т. б. электр беру желісін жаңғыртуды ілгерілететін болады. Жібек жолының экономикалық белдеуі елдерінің энергетика саласындағы қатынастарын дамытудағы маңызды рөл Қырғызстанға да тиесілі. Өзінің гидропотенциалымен Орталық Азияда екінші орын алатын елде «Қамбар-Аты-1» ГЭС, Жоғарғы Нарын ГЭС каскадының, Кокомерен өзеніндегі ГЭС құрылысы сияқты түйісу шеңберіндегі жобалар ерекше перспективаларға ие. Бұдан басқа, сарапшылар Түркменстан - Қытай бағыты бойынша газ құбырын, «Солтүстік - Оңтүстік» электр беру желісін өткізу

әлеуетін және екі тараптан инвесторларды тартуға тиісті өзге де жобаларды қарастырады.

Сонымен, Қытай мен Ресейдің энергетикалық мәселелер бойынша өзара іс-қимылын жеке қарастыру керек. Бүгінгі таңда Ресейден ҚХР-ға энергия тасымалдаушыларды экспорттау кезінде пайдаланылатын он екі бағыт бар. Әрбір маршрут Жібек жолының экономикалық белдеуінің көлік дәлізіне сәйкес келеді, оған Транссиб, теңіз порты және Сібір мен Қиыр Шығыстың инфрақұрылымдық объектілері кіреді. Ресей Сауд Арабиясын басып озып, Қытай үшін негізгі мұнай жеткізуші бола тұра, көптеген жобалар, соның ішінде мұнай өнімдерін тасымалдау үшін Қиыр шығыс Тынық мұхит мұнай құбырын, Ресей - Моңғолия - Қытай көлік дәлізін жаңғырту, өңдеу және т. б. бойынша бірлескен кәсіпорындарды қалыптастыру бойынша жобалар іске асырылмаған.

Жібек жолының экономикалық белдеуі тұрғысынан «Сібірдің күші» гидротехникалық құрылыстарын салу бойынша 1 және 2 жобалары маңызды.

Жоғарыда аталғандардан басқа, әлемдегі геосаяси жағдайды да ұмытпаған жөн. Жібек жолының экономикалық белдеуі жобасының көшбасшылары елдерінің өзара қызығушылығы әр түрлі сипаттағы сыртқы қатерлерге қарсы күресуге мүмкіндік беретін әріптестікке, саяси диалогқа негізделген бірыңғай қауіпсіздік кеңістігін құруға дайындықтан көрінеді [11].

Қорытынды. Нәтижесінде Жібек жолының экономикалық белдеуіне қатысушы - елдердің ынтымақтастығы бүкіл еуразиялық өңір үшін дамудың жаңа дәуірін білдіреді. Жібек жолының экономикалық белдеуі жобаға тартылған барлық елдерде дамудың сыни сатысында тұрған және теңдессіз мүмкіндіктер мен мәселелерге тап болатын тұрақтылыққа ықпал ететін болады. Олардың стратегиялық мақсаттары, яғни ұзақ мерзімді және тұрақты экономикалық дамуды, ұлттық өркендеу мен жаңғыртуды қамтамасыз ету сәйкес келеді. Егер барлық елдер саяси қатынастар, өңірлік жақындығы және экономикалық өзара толықтырушылық сияқты артықшылықтарды қайта құру жолымен ынтымақтастықты жан-жақты нығайтатын болса, бұл нәтижесінде орнықты өсуге, даму және тұрақты саяси өмір үшін қолайлы жағдайлар жасауға алып келеді.

Жоба институционалдық бірлік ретінде ШЫҰ-мен Үлкен Еуразияның пайда болуына үміт артуға мүмкіндік береді. Орталық Азия елдері үшін үлкен Еуразия экономикалық өсу көзі, Үндістан мен Ресей үшін - реиндустриализацияны ынталандыратын импульс, Қытай үшін - өзінің геоэкономикалық жағдайын нығайту тәсілі болуы мүмкін. Жібек жолының экономикалық белдеуі жобасының шеңберінде барлық елдер қызметінің қарама-қайшылықтары мен бәсекелес бағыттары бейтараптандырылуы мүмкін және бұл жағдайда әлемдегі жаңа экономикалық даму орталығы пайда болады.

Бұл зерттеуді Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі 2018-2020 жж. (№ AP05131498 жоба) қаржыландыратын грант қолдады.

Әдебиеттер тізімі:

- 1.Идрышева Ж.Қ., Көшербаев Ж.Д. Жаңа жібек жолы экономикалық белдеуі аясындағы қазақстан қытай ынтымақтастағы// ҚазҰУ хабаршысы.-2016.-№1(73). -71-74б.
- 2.Раимбеков Ж.С., Сыздықбаева Б.У.Развитие и размещение транспортно-логистической системы в условиях современной региональной политики// Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли.-2019.-№4.-С.26-36
- 3 Dave B. (2018). China's silk road economic belt initiative in Central Asia: economic and security implications. Asia Europe Journal,16(3), pp.267–281.
4. Zhang Hongzhou (2015). Building the Silk Road Economic Belt: Problems and Priorities in Central Asia. Policy Report, Nanyang Technological University,.
- 5.Sadykhanova G.A., Turginbayeva A.N., Celetti D., Nurtasova B.E. (2019). The trade and investment cooperation of the EAEU. The Journal of Economic Research & Business Administration, 126(4), pp.117-126.
6. Pan Zh.(2014) Silk Road Economic Belt: A Dynamic New Concept for Geopolitics in Central Asia. CIIS, 1(4), pp.120-133.
7. ҚР Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол»//<https://www.akorda.kz/kz/addresses/kazakstan-respublikasynyn-prezidenti-nnazarbaevtyyn-kazakstan-halkyna-zholdauy-2014-zhylgy-11-karasha>
- 8.Tsereteli M. (2014). Winners and Losers of Strategic Games in Central Asia. Asia Policy,16, pp. 340-345.
9. Cooley A. (2012). Great Games, Local Rules: The New Great Power Contest in Central Asia. Oxford University Press.
10. Salykova L.N. (2012). An investigation of foreign trade policy and its impact on economic growth: the case of Kazakhstan (1991–2008). Doctor's thesis. Robert Gordon University, 342.
11. Рахметулина Ж.Б., Карипова А.Т. «Жібек жолы экономикалық белдеуі» және дамудың ұлттық стратегиялары// Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің Хабаршысы.– 2019.- №3.-46-54б.

Amelina I.V.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava, Ukraine

MECHANISM OF ENSURING INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES DURING THE PERIOD OF WORLD CHALLENGES

There are many factors influencing the investment processes and investment activities of enterprises during the period of world challenges. The goal of the article is the development of a financial and economic mechanism for ensuring the investment activity of enterprises during the global crisis. Nevertheless, the problem

is not new, and for a long time it has been attracting the attention of a large number of scientists, both foreign and domestic ones.

The growth of investment in the development of a high technological level requires using financial and economic mechanisms for ensuring the investment activity of enterprises. Financial support of the investment activity of enterprises is determined, first of all, by the sources of investment financing. The development of the efficient investment policy in Ukraine that is aimed at economic growth on the innovative basis requires studying the main investment sources and determining possibilities for attracting potential sources of investment. Since there is no optimal structure of these sources, the desired level of economic development cannot be achieved during the period of world challenges.

The state policy of financial support for investment activity should be based on internal and external factors that determine the source of investment resources chosen by an enterprise, the available structure of investment sources and the institutional environment where investment resources are transferred from the financial sector of the economy to the real ones. However, the study of investment as a component of the mechanism of foreign economic activity regulation still does not attract the proper attention of scientists, since investment, including FDI, is considered mostly as an object of regulation in the context of economy modernization, economic growth, sustainable development [2].

This work deals with the institutional approach to the financial support of the investment activity because the institutions determine the economic relations, the form of management. And the structure of the investment sources of the economy creates the basis of the institutional model for financing the enterprises during the period of world challenges. Determining the relation of institutions of the market and the state is very important in this context.

The international capital movement, carried out in the form of direct and portfolio investment, is one of the main forms of international economic relations, and investment is one of the important instruments for influencing the foreign economic activity during the period of world challenges. The investment policy is an integral part of state economic and social policy, a component of both financial and foreign economic policy of the state. Since investing as well as lending, taxation and insurance reflects the functions of financial relations, i.e. the process of funds movement, the investment should be considered as a component of the financial mechanism of foreign economic activity regulation

S. Kirdina understands the institutional models of financing [6] as the structures of the most significant channels and institutions that ensure the transfer of investment resources from the financial sector to the real sector. The basis of these models is the specifics of the general institutional environment of the economy of the country. The model of financing the state used to perform the regulatory and stimulating functions is more typical for the countries where the institutions of the Y-economy prevail or are the basic ones as well as market relations and private ownership ("state-regulator" model) and the model where the state acts as an investor is more typical for the countries where market relations are not decisive and the institutions of the X-economy prevail ("state-investor" model) (table1).

Table 1. The comparison of the basic characteristics of the institutional models of the financial support – "state-regulator" and "state-investor" in the context of the global crisis *

Characteristics	Institutional models of the financial support	
	State-investor	State-regulator
Application	More typical for countries where market relations are not determinative	More typical for countries where market relations and private prevail
Advantages	The investment can be directed to priority industries	The investment activity can be increased (in the conditions of efficient state policy and the institutional environment in the country)
Drawbacks	Innovation development is weakly encouraged, there is a high risk of corruption at the local level; economic freedom of enterprises is limited	The risk of cyclist and "financial bubbles"
Dominating institutions	Redistribution (accumulation- agreeing - distribution); state and mixed ownership; co-operation; service work; cost constraints	Exchange (purchase and sale); private ownership; competition; hired labor; profit growth

*Compiled on the basis of literary sources [1, 6].

In determining the content of the elements of the financial and economic mechanism of ensuring the investment activity, the main focus is on a set of methods, tools and levers, through which economic laws are enforced in financial relations according to the two institutional models of financing.

The goal of the financial support for the investment activity is determined by the main interests of its subjects. When implementing the "state-investor" financing model, the goal of the financial support for the investment activity is to implement the projects of social and economic significance defined by national priorities. While implementing the "state- regulator" model, the interests of institutional investors, who are mostly interested in the criteria for maximizing profits, obtaining commercial efficiency, expanding sales markets, etc. become the priority.

The implementation of the "state-regulator" model involves the state activity aimed at encouraging the investment activity of enterprises, the "state-investor" model is the direct interference in investment projects by providing investment resources and further supervising the results of the investment activity, each one being implemented using specific methods and tools (table 2) [1].

Table 2. The comparison of the basic elements of the mechanism of ensuring investment activity of enterprises in the context of the global crisis [1]

Mechanism elements	Institutional models of financing support	
	State-investor	State-regulator
The relation of institutions that form the "channels" of investment resources transfer	State institutions prevail	Market institutions prevail
The relation of investment sources	Budget ones prevail	Private ones prevail
Foreign capital	Little	Great
Depreciation	Little	Dominating
Methods	Direct ones prevail: programmer-oriented; financial and economic	Indirect ones prevail: method of financial encouragement; institutional ones
	Mixed ones: organizational and legal; administrative	
Tools	Investing at the expense of budget funds, subsidies, subventions, grants, state procurement; concessionary financing and lending; development of banks, rates, subsidies, tariffs, etc.	concessionary taxation; simplifying the procedure for attracting investment resources in the financial market; institutes of public control over the activity of state bodies in the investment sphere; the transformation of mental stereotypes of economic behavior
	programmer-oriented investment, laws, regulations and documents where the rights of investors are clearly defined, precedents of dispute settlement, antimonopoly legislation; advisory support for investors, patent and licensing policy, etc.	

Nowadays, competition among countries for attracting foreign investment leads to the liberalization foreign investment regulation. Most countries have extensive experience in stimulating investment activities and use the special promotions for foreign investors within export-oriented industries. Investment restraints are used as a rule to prevent foreign investors from controlling certain sectors of the economy. Foreign investments are protected by constitutional and legislative protection as well as by the investment insurance system which provides investors for the financial protection from investment risks in the context of the global crisis [4].

This study shows that today there are no special investment instruments and levers focused solely on foreign economic activity regulation, and the levers considered above make the effects on the country's economy as a whole. However, as already mentioned, the impact of investment on foreign economic activity can also be significant. A detailed study of these effects in conjunction with other financial methods of foreign economic activity regulation will help to optimize its structure according to the priorities of the state foreign economic policy.

The prospect for further research is to study the empirical dependencies between the investments and foreign trade volumes in order to work out measures for the effective regulation of foreign economic activity by means of mechanism during the period of world challenges.

References

1. Bogutska O. Financial and economic mechanism of ensuring investment activity of enterprises within institutional models of financing the real sector of economics// Сучасний стан наукових досліджень та технологій в промисловості.- 2018. -№ 3(5)- P. 79–85. DOI: <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2018.5.079>
2. Danylenko A.I., Zymovets' V.V., Koshyk O.M. The State policy of stabilization of the finances of enterprises, edited by A. I. Danylenko.- 2011.- Kyiv, 452 p.
3. Danylenko A.I. Refinement of the economy management model and financial mechanisms of its realization// Economy of Ukraine.- 2013.- No. 5 (618).- P. 4–29.
4. Tarakanov, V.V., Kalashnikov, A.A., The mechanism of financial stimulation of investment activity, Science Journal of Volgograd State University: Global Economic System.- 2016.- No.1(34).- P.98–105. DOI: <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu3.2016.1.10>.
5. Voloshyn, V. Shekhlovych, A. Institutional mechanisms and tools for innovative security of Ukraine3// Actual problems of international relations,-Release 122 (part I).- 2014.- P. 109–116.
6. Kirdina, S.G. Institutional Models of Real Sector Financing//Journal of the new economic association.- 2013.- No. 2 (18).- P. 129–155.
7. Lytvynenko, N.I., Institutional components of socio-economic development of the country.- 2015/ Dnipropetrovsk.- 310 p.
8. Bryukhovetskaya N.Ye., Ivanenko L.V. Scientific Approaches to Determining the Economic Essence of Investment Activity of Ukrainian Enterprises and its Evaluation// The Problems of Economy.- 2017.- No. 2.- P. 184–192.

ӨОЖ 336.531:332.1

Айдарова А.Б., Тұрсын А.Р.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті,
Шымкент қ., Қазақстан Республикасы

АЙМАҚТЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІНІҢ МӘНІ МЕН ҚҰРЫЛЫМЫ

Барлық аймақтар үшін инвестициялық саясаттың негізгі проблемаларының бірі қаржыландыру көздерін іздеу болып табылады. Қазіргі уақытта аймақтық инвестициялық жобаларға инвестиция тартудың көптеген ықтимал нұсқалары бар, бірақ олардың барлығы аймақтағы жағдайды өзгерте алмайды. Аумақтың

инвестициялық тартымдылығын анықтайтын негізгі көрсеткіштердің бірі - аймақтың инвестициялық әлеуеті. Соңғы онжылдықта экономикалық әдебиеттерде бұл ұғым жиі қолданылады, бірақ оның анықтамасы әлі нақтыланбаған.

Кейбір авторлар аймақтың инвестициялық әлеуетін аймақтың қарыз капиталын және тартылған қаражаттың басқа көздерін пайдаланбай инвестициялық ресурстарға деген қажеттіліктерін өтеу мүмкіндігі ретінде қарастырады. Бұл анықтаманы аймақтағы өндіріс факторларының және капиталды қолдану салаларының жиынтығы ретінде түсіндіруге болады. Бұл негізгі макроэкономикалық сипаттамаларды, аумақтың өндіріс факторларымен (табиғи ресурстар, жұмыс күші, негізгі қорлар, инфрақұрылым және т.б.) қанықтылығын, халықтың тұтынушылық сұранысын және басқа көрсеткіштерді ескеретін сандық сипаттама. "Инвестициялық әлеуетті" анықтаудағы тағы бір тәсіл салыстырмалы және абсолютті артықшылықтар теориясына негізделген. Инвестициялық әлеует еңбек капиталын және осы ресурстардың қорымен жұмыс істейтін шаруашылық жүргізуші субъектілердің уақыт өте келе тұрақты экономикалық кірісті қамтамасыз ету қабілетін арттыруға мүмкіндік беретін салалық тұрақты емес ресурстардың жиынтық мүмкіндігі ретінде қарастырылады.

Осылайша, аймақтық инвестициялық әлеует - бұл аймақтың экономикалық саясатымен анықталған мақсаттар мен масштабтар үшін қолайлы инвестициялық климат болған кезде меншікті және аймаққа тартылған экономикалық ресурстардың жиынтық мүмкіндігі.

Ф.С. Тимусов ұсынған аймақтың инвестициялық әлеуетін қалыптастыру мен іске асыруды талдау тәсілдері назар аударарлық. Автор "инвестициялық әлеует" категориясын инвестициялық нарықта әлеуетті инвестициялық сұраныс түрінде ұсынылған, капиталды өндірудің материалдық, қаржылық және зияткерлік қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтамасыз ететін нақты инвестициялық сұранысқа айналуға қабілетті және мүмкіндігі бар инвестициялық ресурстардың жиынтығы ретінде түсіндірді[1]. Біздің көзқарасымыз бойынша, аймақтық инвестициялық әлеует қарапайым емес, бірақ белгілі бір аумақта орналасқан инвестициялық ресурстардың реттелген жиынтығы, бұл оларды пайдалану кезінде күтілетін нәтижеге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл өте маңызды, өйткені Ф.С. Тимусов қарастырған материалдық, қаржылық және зияткерлік ресурстардың жиынтығы толықтырылуы керек.

"Аймақтың инвестициялық әлеуетін" тағы бір түсіндіру болашақта мүмкін болатын инвестицияларды сипаттау үшін қолданылады, олар белгілі бір дәрежеде жанама түрде бұрын жинақталған негізгі құралдардың мөлшеріне байланысты болуы мүмкін (атап айтқанда, бұл тәуелділік капиталды толтыру, белгілі бір салаға "қайта инвестициялау" мүмкіндіктерін талдау кезінде әсер етуі мүмкін), бірақ бұл тәуелділік тікелей анықталмайды.

А.Х. Шидов осындай көзқарасты ұстанады, ол аймақтың инвестициялық әлеуеті бойынша аймақтағы әртүрлі экономикалық, әлеуметтік және табиғи ресурстардың болуына, оның географиялық орналасу ерекшеліктеріне және

ондағы инвестициялық белсенділікті қалыптастыру үшін маңызды басқа да объективті алғышарттарға сүйене отырып, қаржыландырудың барлық (ішкі және сыртқы) көздері есебінен аймақтың негізгі капиталына тартылуы мүмкін инвестициялардың көлемін түсінеді[2]. Кейбір жұмыстарда аймақтың инвестициялық әлеуеті теңдестірілген даму әлеуеті ретінде ұсынылады, онда капитал ресурстарының барлық иелері экономикалық кірістің қалыпты кепілдендірілген деңгейімен қамтамасыз етіледі. "Кепілдендірілген кіріс" - бұл инвестициялық ресурстардың ұтқырлығына әсер ететін және жүйелік рейтинг критерийінің функцияларын орындай алатын фактор.

Аумақтың инвестициялық сыйымдылығы тұрғысынан инвестициялық әлеует инвестициялау салалары мен объектілерінің болуы мен әртүрлілігіне, сондай-ақ олардың экономикалық "денсаулығына" байланысты инвестициялар үшін объективті алғышарттардың сомасы ретінде қарастырылады.

"Эксперт РА" рейтингтік агенттігі ұсынған рейтингті қолдана отырып, Қазақстан аймақтарының инвестициялық тартымдылығын бағалау әдістемесінде аумақтың инвестициялық әлеуеті белгілі бір аумақта инвестициялық жобаларды жүзеге асыру кезінде туындайтын тәуекелдер деңгейін анықтайтын, сондай-ақ осы жобалардың өтелу және пайда алу мүмкіндігін анықтайтын факторлардың жиынтығы ретінде қарастырылады. Басқаша айтқанда, инвестор үшін аумақтың тартымдылығы, бизнесті ашу және дамыту үшін жеткілікті жағдайлар.

"Аймақтың инвестициялық әлеуеті" ұғымын анықтауға байланысты қиындықтар "инвестициялық әлеует" терминін қолданумен байланысты қиындықтармен шектелмейді, өйткені оның түсіндірмесі - "осы аумаққа (аймаққа) қаражат салу мүмкіндігі" - келесі түсіндіруді қамтиды:

- осы аймақ шеңберінде және одан тыс шаруашылық жүргізуші субъектілердің аумақ экономикасына қаржы салуының физикалық мүмкіндігі (инвестициялық ресурстардың болу фактісі — бос ақша қаражаты);

- аймақтың кәсіпкерлік субъектілерінің және шаруашылық субъектілерінен тыс нақты аймақтық білім беру экономикасына бос ақша қаражатын тарту ықтималдығының аналогы ретіндегі мүмкіндігі (инвестициялық әлеует аймақтың инвестициялық тартымдылығының сандық көрсеткіші ретінде);

- аймақтың инвестициялық сыйымдылығы, аймақтың шаруашылық жүргізуші субъектілерінің инвестициялық қаражатты қабылдауға физикалық мүмкіндігі мен дайындығының көрсеткіші ретінде.

Жоғарыда келтірілген "аймақтық инвестициялық әлеует" ұғымының барлық түсіндірмелерін қорытындылай келе, біздің ойымызша, анықтама келесідей: аймақтың инвестициялық әлеуеті — бұл аймақтың әлеуметтік-экономикалық саясатымен анықталған мақсаттар мен масштабтарда қолайлы инвестициялық климат болған кезде меншікті және аймаққа тартылған экономикалық ресурстардың жиынтық мүмкіндігі. Әр түрлі көзқарастарды қорытындылай келе, біз инвестициялық әлеует келесі жеке әлеуеттерден тұрады деп санаймыз:

- 1) ресурстық-шикізаттық (табиғи ресурстардың негізгі түрлерінің қорларымен орташа өлшемді қамтамасыз етілуі);

- 2) еңбек (еңбек ресурстары және олардың білім деңгейі);
- 3) өндірістік (аймақтағы шаруашылық қызметтің жиынтық нәтижесі);
- 4) инновациялық (аймақта ғылымды дамыту және ғылыми-техникалық прогресінің жетістіктерін енгізу деңгейі);
- 5) институционалдық (жетекші нарықтық экономика институттарының даму дәрежесі);
- 6) инфрақұрылымдық (аймақтың экономикалық-географиялық жағдайы және оның инфрақұрылымдық қамтамасыз етілуі);
- 7) қаржылық (салықтық базаның көлемі және аймақ кәсіпорындарының пайдалылығы);
- 8) тұтынушы (аймақ халқының жиынтық сатып алу қабілеті).

Әрбір жеке көрсеткіш бірқатар нақтылау көрсеткіштерімен сипатталады.

Инвестициялық әлеуеттің мәні мен мазмұнына қатысты бұл тәсіл инвестициялық климатты анықтауға негіз болып табылады.

Ресурстық-шикізаттық әлеует инвестициялық саланың капиталды ұдайы өндіру үдерісін қамтамасыз ету мүмкіндігін білдіретін табиғи-шикізаттық және материалдық ресурстардың негізгі түрлерінің жинақталған қорларының жиынтығын білдіреді.

Еңбек әлеуеті инвестициялық үдерісті қамтамасыз ету мақсатында шығарылған еңбек ресурстарын толықтырудағы инвестициялық саланың мүмкіндіктерін сипаттайды.

Өндірістік әлеует ресурстық-шикізат әлеуетімен тығыз байланысты және қазіргі уақытта пайдаланылмайтын (консервацияланған) өндіріс құралдарының жиынтығын білдіреді, оларды инвестициялық сфера капиталды молайту үшін инвестициялар ретінде бөле алады. Бұл екі әлеуетті бір өндірістікке біріктіруге болады.

Инновациялық әлеует ғылыми білімнің даму деңгейін және өндірістік-технологиялық үдерістерге ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін енгізу дәрежесін сипаттайды.

Институционалдық әлеует инвестициялық нарық тетіктерінің жұмыс істеуін қамтамасыз етуге ықпал ететін нарықтық экономиканың жетекші институттарының даму дәрежесін білдіреді.

Инфрақұрылымдық әлеует институционалдық әлеуетпен өзара байланысты және инвестициялық үдерістің қалыпты жұмыс істеуі үшін қажетті жағдайлар жасауға қабілетті өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның жиынтығын білдіреді.

Қаржылық әлеует деп шаруашылық жүргізуші субъект инвестициялық үдерісті қамтамасыз ету мақсатында бөле алатын ақшалай капитал нысанында көрсетілген жинақталған қаржы ресурстарының жиынтығы түсініледі.

Тұтыну-сату әлеуеті белгілі бір кезең ішінде белгілі бір инвестициялық сфера шегінде белгілі бір тауарларды сатудың ықтимал көлемін сипаттайды. Сату көлемі тауарға деген сұраныс көлеміне, нарықтың жалпы конъюнктурасына, халықтың табысы мен іскерлік белсенділігіне байланысты. Экономикалық теория тұрғысынан инвестициялық әлеуетті сұраныс пен ұсыныс тұрғысынан сипаттауға болады.

Инвестициялық қызмет инвестициялық нарықта жүзеге асырылады, оның анықтайтын компоненті сұраныс пен ұсыныс арасындағы тепе-теңдіктің сәйкес келуі болып табылады. Сұраныстың екі түрін ескеру қажет: әлеуетті сұраныс және нақты — капиталдың нақты ұсынысы ретінде. Нақты сұранысты әр сәтте инвестициялық нарықтағы инвестициялық капитал иелерінің нақты ұсынысы ретінде анықтауға болады.

Әлеуетті сұраным - бұл сатып алу қабілетімен және әлеуетті инвестициялық қажеттіліктердің көлемімен анықталатын инвестициялық капиталға (инвестициялық ресурстарға) сұраныс.

Өз кезегінде аумақтың инвестициялық әлеуеті келесі белгілер бойынша жіктеуге болатын келесі факторлар тобының әсерінен дамиды: инвестициялық ресурстардың болуы, факторлардың объективтілігі, өзгергіштік дәрежесі (1 кесте)[3].

1 кесте - Аумақтың инвестициялық әлеуетіне әсер ететін факторларды жіктеу

Жіктеу белгісі	Факторлар
инвестициялық ресурстардың болуы	Кәсіпорынның инвестициялық ресурстарының жинақталуына себеп болатын факторлар
	Кәсіпорынның инвестициялық қажеттіліктерін қалыптастыруға әсер ететін факторлар.
объективтілік	Объективті факторларға инвесторлар үшін қызығушылық тудыруы мүмкін аумақтың орналасуының нақты экономикалық-географиялық және басқа факторлары жатады. Бұл инвестициялық ресурстар, олардың жиынтығы аумақтың инвестициялық әлеуетін құрайды.
	Субъективті факторларға муниципалды биліктің осы әлеуетті немесе муниципалды маркетингті ашудағы іс-әрекеті жатады.
өзгергіштік дәрежесі	Өзгермейтін факторлар - бұл шешуге тура келетін факторлар. Олар жоғары дәрежеде қолайлы да, қолайсыз да болуы мүмкін, оларға мыналар жатады: -аумақтың географиялық орналасуы (негізгі нарықтарға көлік жолдары мен ресурстарына қол жеткізу мүмкіндігінің ыңғайлылығы); - табиғи ресурстардың болуы
	Өзгеретін факторлар өзгеруі мүмкін, бірақ мұндай өзгерістер мерзімі бойынша ерекшеленеді. Осыған байланысты өзгеретін факторлар екі топқа бөлінеді: - аумақтың көліктік және техникалық инфрақұрылымы (жолдардың, порттардың, әуежайлардың, газ және мұнай құбырларының, электр беру желілерінің, байланыс құралдарының, тазарту құрылыстарының болуы) және әлеуметтік, саяси және экологиялық жағдайлар, сондай-ақ аумақтың зияткерлік әлеуеті (жұмыс күшінің біліктілігі, инновациялық орталықтардың болуы) сияқты баяу өзгеретін факторлар; - тез өзгеретін факторлар, оның ішінде жергілікті заңнама (муниципалды аймақтағы инвестициялық қызметті реттейтін нормативтік құқықтық актілер жүйесі) және билік пен басқару органдарының инвесторларға қатысты саясаты (мысалы, бизнесті дамыту және қолдау жүйесін құру)

Осылайша, факторлар тобына әсер ете отырып, аумақтың жалпы инвестициялық әлеуетін өзгертуге болады. Сонымен қатар, қолайсыз өзгермейтін факторлар, аумақтың инвестициялық тартымды бола алмайтындығын білдірмейді. Инвестициялық тартымдылық өзгермелі факторлар жақсарған жағдайда өзгермеген факторлардың мәніне тәуелді емес.

Демек, аумақтың инвестициялық саясаты өзгеретін факторларға әсер ету әдістеріне негізделуі керек, аумақтың инвестициялық әлеуеті билік пен басқару органдарының қызметімен тікелей байланысты. Сонымен қатар, аумақтың инвестициялық әлеуеті билік пен басқарудың ойластырылған және сауатты инвестициялық саясатының салдары болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Тимусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: Теория. Проблемы. Практика. — М.: Экономика, 1999.
2. Шидов А.Х. Региональные аспекты инновационно-инвестиционного развития: теория и практика анализа инвестиций. — СПб.: СПб ГУЭФ, 2000.
3. Рясков С.Н. Формирование инвестиционного потенциала и оптимизация его использования (региональный аспект): Автореф. дисс. — М.: РАГС, 2000.

UDC: 336.761.6

Abraliyev O.

Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

THE FINANCIAL ASPECT OF KAZAKHSTANI COMPANIES' ECONOMIC ACTIVITY AT THE STOCK MARKET DURING THE CURRENT ECONOMIC CRISIS

There are two stock exchanges in Kazakhstan: Kazakhstan Stock Exchange (KASE) and Astana International Exchange (AIX). The first stock exchange, Astana International Exchange (AIX), is a part of a financial hub, Astana International Financial Centre (AIFC), located in the capital of the Republic of Kazakhstan, Nur-Sultan. Astana International Financial Centre (AIFC) has special legal status and owns two unique and independent judicial bodies: International Arbitration Centre (AIC) and Astana International Financial Centre Court [1].

These companies are officially listed in Astana International Exchange (AIX): Altyn PLC, ATFBank, Atyrau Refinery, Bank CenterCredit, Bolashaq Investments LTD, China Construction Bank, City Transportation Systems LLP (formerly “Astana LRT” LLP), Damu Entrepreneurship Development Fund, ETNs of iX Brent Oil SPC Limited, ETNs of iX Global Emerging Markets Bonds SPC Limited, ETNs of iX Global Emerging Markets Equities SPC Limited, ETNs of iX US Aggregated Bonds SPC Limited, ETNs of iX US 500 Equities SPC Limited, ForteBank, Ferro Alloy Resources Limited, Freedom Holding Corp., Halyk Savings Bank of Kazakhstan, House Construction Savings Bank of Kazakhstan, ITI Funds UCITS ETF SICAV, Kazatomprom, Kazakhstan Mortgage Company, Kazakhstan Temir Zholy,

Kazakhtelecom, Kazpost, Kaztemirtrans, Kcell, KTZ Express, KTZ-Freight Transportation, Microfinance Organisation Bastau Agro Finance, Microfinance Organisation R-Finance LLP, Microfinance organisation TAS Finance Group LLP (formerly TAS Finance Group LLP), Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan, Moynak hydropower plant named after U.D. Kantayev, Polymetal International plc, QIIB Senior Sukuk Limited, Tarutinskoye LLP, Zharkent Gas Service LLP. Moreover, Bank CenterCredit JSC is listed in Regional Equity Market Segment (REMS) of Astana International Exchange (AIX). The earliest listed company was Kazakhtelecom JSC (6 November 2018) and the most recently listed was Microfinance Organization Bastau Agro Finance LLP (25 August 2020). In addition, the pre-IPO listings of Astana International Exchange (AIX) includes the following organisations: Kazchrome JSC, Shubarkol Komir JSC, KCR Investments N.V., Equus Petroleum Limited, Sozak Oil and Gas JSC, Crystal Management JSC, Kaspi.kz JSC [2].

The second stock exchange, Kazakhstan Stock Exchange (KASE), is in Almaty. The city of Almaty is the most populous in the Republic of Kazakhstan: 1854656 people - at the beginning of 2019 and 1916822 people – at the beginning of this year. Moreover, Almaty was the former capital of the Republic of Kazakhstan (since the independence of Kazakhstan in 1991 until 1997). KASE was initially known as Kazakh Interbank Currency Exchange when it was founded on the 17th of November 1993. Its name changed on several occasions: in 1994 - to Kazakhstan Interbank Currency Exchange, in 1995 – to Kazakhstan Interbank Currency Stock Exchange. Its final renaming to Kazakhstan Stock Exchange (KASE), took place in 1996 [3].

There are at the current moment 184 companies listed in Kazakhstan Stock Exchange (KASE): Aidala Munai; AgroFinance; Amangeldy Gas; Agrarian Credit Corporation; AMF Group; AstanaGas KMG; Ai Karaauyl; Aktobe Metalware Plant; Alfa-Bank; AK Altynalmas; Almatytemir; AlmaTel Kazakhstan; Altay Resources; IC Amanat; Asker Munai Exploration; Ushkuy; Airport of Almaty; ARLAN WAGONS; ASIA AVTO; ForteBank; Asian Development Bank; LIC "Freedom Finance Life"; ASTEL; AltynEx; ATFBank; Altyntau Kokshetau; Aktobe-Temir-VS; Aktobe Oil Equipment Plant; BAST; BCC Invest; Benkala MC; Development Bank of Kazakhstan; 3A-BestGroup; Bayan Sulu; JSC "National managing holding "Baiterek"; Batys transit; VTB Bank Kazakhstan; Central Asian Electric Power Corporation JSC; Bank CenterCredit; Crystal Management; Kaspi Bank; Centras Securities; Tengri Bank; Dosjan temir joly; Eurasian Development Bank (EDB); European Bank for Reconstruction and Development (EBRD); Eastcomtrans; Exploration Production ALMEX JSC; EKOTON+; Estate Management Company; Eurasian Bank; "Caspiy" Commodity Exchange; Exploration Production ALMEX JSC; Fund of Financial Support for Agriculture; Faeton Company; Freedom Finance; Jysan Invest; FIVE BROKERS' CAPITAL; Fund of Problem Loans; KAZ Minerals; LLOYDS BANK PLC; NOSTRUM OIL & GAS; Home Credit Bank; Halyk Finance; Halyk Bank; Fincraft Investment House; FinEx Physically Backed Funds; International Financial Corporation (IFC); RESMI Finance & Investment House JSC; Bank RBK; Irtysh-Polymetal; Zhairam Mining and Concentrating Complex JSC; Joint Resources; Housing Construction Savings Bank of Kazakhstan (HCSBK) JSC;

Fincraft Capital; KazAgroFinance; Atameken-Agro; Kcell; Kazakhstan Electricity Grid Operating Company (KEGOC) JSC; Kazakhstan Sustainability Fund; Kazakhmys Copper; KM GOLD; KazMunayGaz; IC Kommesk-Omir; KoZhaN; Caspi neft; Kaspi.kz; Utility Systems; KazTransGaz Aimak;Tethys Petroleum; KazAgro; KAZAKHALTYN Mining-Metallurgical Concern JSC; NAC Kazatomprom; KazAzot; KazBurGas; Transnational Company Kazchrome; Kazakhstan Engineering; Karazhyra; Mortgage organization "Kazakhstan Mortgage Company" JSC; "Halyk" Insurance Company" "Subsidiary of Halyk Bank of Kazakhstan" JSC; KazTransCom; KazTransGaz; Kazakhtelecom; KazTransOil; AsiaCredit Bank; Insurance company London-Almaty JSC; KMK Munai; LOGYCOM; Leasing Group; Maten Petroleum; Mega Center; Microfinance Organization OnlineKazFinance; MetallInvestAtyrau; Mangistaumunaigaz; Marganec Zhairema; Mangistau Regional Electricity Network Company JSC; Fincraft Group; North Caspian Petroleum; Yandex; Nurbank; Sultanate of Oman; Wholesale and retail trade venture; PAVLODARENERGO JSC; Phystech II; PartnerInterFreight (PartnerInternetFreight); JSC "POSITIVE-A"; QS Holding LLP; Rakhat; Financial company REAL-INVEST.kz JSC; RG Brands; Aeroflot; Gazprom; Public Joint Stock Company "Mining and Metallurgical Company "NORILSK NICKEL"; LUKOIL; Ministry of Finance of Russian Federation; Magnit; Novolipetsk Steel; Rostelecom; Sberbank; KTZ Finance; Management company "East-West" LLP; VTB Bank; Sinoasia B&R Insurance JSC; S.A.S.; Fincraft Resources; SB Sberbank; Shubarkol Komir; Shubarkol Premium; ShalkiyaZinc; SevKazEnergo; SWF Samruk-Kazyna; SOKOLOVKA; LIC Standard Life; Samruk-Energy; Tin One Mining; Transtelecom; TechnoLeasing; Kazakhstan temir zholy; ForteLeasing; Republic of Turkey; Jusan Bank; Ministry of Finance of Ukraine; Ust-Kamenogorsk Poultry Plant JSC; ULMUS BESSHOKY (ULMUS BESSHOKY); Apple Inc.; Bank of America; Facebook, Inc.; Ford Motor Company; Freedom Holding Corp.; Intel Corporation; The Coca-Cola Company; United States Department of the Treasury; Microsoft; NIKE, Inc.; Pfizer Inc.; Starbucks; SPDR Series Trust; State Street Global Advisors (SSGA); Tiffany & Co.; Tesla, Inc.; Exxon Mobil Corporation; Ust-Kamenogorsk Titanium Magnesium Plant; Zhaikmunai; Kazakh Republican Trading House ZANGAR JSC. There are twenty companies listed in Kazakhstan Stock Exchange which have company share market value higher than 180 million USD [4]:

1. Sberbank Russia PJSC – 28848012.33 million KZT or 68767.61 million USD.
2. National company "KazMunayGaz" JSC – 7499999.81 million KZT or 17878.43 million USD.
3. NAC Kazatomprom JSC - 1578868.68 million KZT or 3763.69 million USD.
4. KAZ Minerals PLC – 1472838.68 million KZT or 3510.94 million USD.
5. Halyk Savings Bank of Kazakhstan JSC – 1413435.21 million KZT or 3369.33 million USD.
6. Altyntau Kokshetau JSC - 689892 million KZT or 1644.56 million USD.
7. Kaspi.kz JSC – 670605 million KZT or 1598 million USD.
8. Freedom Holding Corp. – 572484.16 million KZT or 1364.68 million USD.

9. Kcell JSC – 505142.58 million KZT or 1204.15 million USD.
10. Kazakhstan Electricity Grid Operating Company (KEGOC) JSC – 444597.13 million KZT or 1059.83 million USD.
11. MANGISTAUMUNAIGAZ JSC – 394103.06 million KZT or 939.46 million USD.
12. KazTransOil JSC – 312510.5 million KZT or 744.96 million USD.
13. Kazakhtelecom JSC – 287505.65 million KZT or 685.35 million USD.
14. ForteBank JSC – 253240.98 million KZT or 603.67 million USD.
15. First Heartland Jusan Bank JSC – 200796.65 million KZT or 478.66 million USD.
16. KAZAKHALTYN Mining-Metallurgical Concern JSC – 184454.56 million KZT or 439.7 million USD
17. Nurbank JSC – 125788.21 million KZT or 299.85 million USD.
18. Shubarkol Komir JSC – 118114.23 million KZT or 281.56 million USD.
19. Caspi neft JSC – 110873.44 million KZT or 264.30 million USD.
20. Maten Petroleum JSC - 76500 million KZT or 182.36 million USD.

In conclusion, the traded volume of corporate bonds in Kazakhstan Stock Exchange for the first seven months of 2020 equals to 2346.84 million USD. According to Kazakhstan Stock Exchange (KASE) the total trade volume for the same period was equal to 173329343898 American dollars while the same value for derivatives was less than 0.01 million USD [5].

References:

1. Astana International Financial Centre (2020) *Structure*. Available: <https://aifc.kz/structure/> [Accessed: 8 September 2020].
2. Astana International Exchange (2020) *AIX Official List*. Available: <https://www.aix.kz/listings/listed-companies/> [Accessed: 8 September 2020].
3. Kazakhstan Stock Exchange (2020) *History*. Available: <https://kase.kz/en/history/> [Accessed: 8 September 2020].
4. Kazakhstan Stock Exchange (2020) *List of companies*. Available: <https://kase.kz/en/issuers/> [Accessed: 8 September 2020].
5. Kazakhstan Stock Exchange (2020) *7 months 2020*. Available: https://kase.kz/en/trade_information/period-archive-xls/01.01.2020/01.07.2020/ [Accessed: 8 September 2020].

УДК 331.08

Абжанова А.Ж.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПЕРСОНАЛА

В 2020 году сложилась сложная ситуация, связанная со вспышкой коронавируса COVID-19. Чтобы защитить здоровье населения, мировая

экономика была введена в состояние стазиса. Магазины закрылись, заводы были поставлены на консервацию, и свобода передвижения людей была строго ограничена. Ни одна страна не осталась незатронутой последствиями кризиса COVID-19 для здравоохранения, экономики и социального благополучия.

Наряду с тяжелым кризисом во всех областях жизни, руководители компаний во всем мире столкнулись с огромными проблемами в бизнесе: крах потребительского спроса, значительные изменения в регулировании, перебои в цепочке поставок, безработица, экономический спад и растущая неопределенность. В результате пандемии COVID-19 были осуществлены широкомасштабные сокращения численности персонала, поскольку приказы о закрытии и размещении жилья наряду с мандатами на социальное дистанцирование эффективно препятствуют компаниям в большинстве отраслей вести бизнес на регулярном уровне или вообще в некоторых случаях.

Столкнувшись с необходимостью сократить затраты на персонал в период кризиса, многие организации принимают радикальные меры без предварительного анализа и оценки их последствий. Конечный результат таких непродуманных действий дает лишь кратковременный эффект и, как правило, оказывается провальным в долгосрочной перспективе. Целью данной статьи является формирование обоснованных управленческих решений по оптимизации численности персонала и организационной структуры предприятия в условиях кризиса.

Прямолинейные и непродуманные действия в сокращении численности кадров приводят к плачевным результатам, а именно:

- Большое сокращение персонала может привести к тому, что оставшиеся не смогут справиться с резким увеличением объемов работ.

- Снижение объема фонда заработной платы приведет к снижению качества исполнения обязанностей работников.

- Урезание заработной платы, премии, надбавок приведет к отсутствию мотивации персонала и не заинтересованности в результатах труда.

- Увольнение сотрудников без проведения оценки квалификации приведет к общему снижению качества менеджмента на предприятии и качества выпускаемой продукции.

- Сокращение должностей без учета функциональных взаимодействий приведет к нарушению основных и вспомогательных процессов и дестабилизации деятельности предприятия.

Идеальным решением для руководителей является проведение оптимизации структуры и численности персонала, который позволит определить оптимальное соотношение затрат труда с эффективностью работы специалистов. Если реструктуризацию провести грамотно, он будет эффективно работать и давать ожидаемые результаты. Для этого необходимо провести тщательный анализ организационной структуры, функций и персональной ответственности.

К проведению оптимизации численности персонала предприятия следует относиться как к отдельному проекту, который необходимо спланировать. Во все времена и во всех местах оптимизация численности персонала

структурируется вокруг 3 последовательных этапов – постановки целей, уточнения и определения целевой численности персонала с последующим мониторингом реализации.

1 этап – постановка целей процесса оптимизации. Она включает в себя комплексную диагностику текущего состояния и определения ожидаемых результатов.

Позволит ли сокращение заработной платы на X% сохранить вашу маржу прибыли? Каков наилучший срок для завершения оптимизации численности персонала? Как планируемая оптимизация вписывается не только в краткосрочные (1-3 года), но и в среднесрочные (3-5 лет) планы производства и сбыта? Существуют ли альтернативные возможности, позволяющие сохранить стабильность, не прибегая к увольнениям? Каковы плюсы и минусы? Насколько эффективны эти меры?

2 этап – уточнение и утверждение целевого показателя численности персонала. На втором этапе утверждается методология и принципы оптимизации, они доводятся до сведения всех подразделений компании, что создает прозрачный процесс оптимизации и обоснованный кейс для принятия решений.

Изучению подлежат следующие вопросы:

1. Определение качественных и количественных требований к персоналу.
2. Структура работников по должности, возрасту и другим критериям.
3. Оптимизация соотношения внутреннего и внешнего вовлечения персонала.
4. Разработка критериев отбора персонала.
5. Распределение новых сотрудников по рабочим местам.
6. Определение содержания работы на каждом рабочем месте, с учетом выполняемых подразделением функций и реальной загрузки (интенсивности и продолжительности работы).

Ключевым результатом на этом этапе является организационная структура каждого подразделения, согласованная с руководством и подготовленная в соответствии с заранее определенными принципами, которые помогают достичь целей оптимизации заработной платы, поставленных на этапе постановки целей. Кроме того, на этом этапе утверждаются планы реализации и бюджеты дополнительных мер по сокращению заработной платы, разработанные на этапе 1.

3 этап – мониторинг реализации процесса. Это заключительный этап проекта по оптимизации численности персонала, в этом этапе реализуются принятые меры. Данный этап предполагает разработку планов оптимизации и внедрение системы мониторинга хода выполнения работ, и быстрые реакции на непредусмотренные ситуации в ходе реализации проекта.

Оптимизация численности персонала это непростой и болезненный инструмент сокращения издержек. Прежде чем принимать решение, высший управленческий состав предприятия должен иметь четкое представление и статистическое обоснование о том: каково финансовое состояние организации,

на сколько имеется возможность сократить численность персонала без риска для предприятия; какие именно профессионально-квалификационные группы и в каком соотношении могут быть сокращены. Решение обозначенных задач, позволит разработать рекомендаций по оптимизации численности персонала на более качественном уровне; определить наиболее проблемные места, структурную избыточность, неравномерность распределения связей, рационально и грамотно провести сокращение персонала, при этом сохранив кадровый потенциал предприятия и обеспечив ему устойчивую и эффективную платформу.

Список литературы:

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учеб.- М.: ИНФРА-М, 2003.
2. Москвитина Н.В. Кадровая политика и кадровый аудит: учеб.пособие. -Иркутск: Изд-во ИГУ, 2018. 108 с.
3. Соколова Л.Г., Оглоблин В.А. Методы оценки менеджмента промышленных предприятий // Проблемы современной экономики.- 2018.

Аленова Д.С.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современные тенденции требуют поиска новых и новых путей в повышение конкурентоспособности, поощрение предпринимательства и инновации. На государственном уровне наибольшее значение имеет создание такой экономической среды, которая способствовала бы развитию конкурентоспособности. Предприятия, которые ищут способы удержаться на рынке, необходимо создавать и развивать соответствующие конкурентные преимущества. Перспективы предприятий зависят от их способности определять и надлежащим образом управлять факторами конкурентоспособности. Следовательно, важно проанализировать факторы конкурентоспособности на уровне предприятия.

М.Э.Портер - один из самых выдающихся специалистов по вопросам конкурентоспособности представил модель, охватывающую пять сил, влияющих на конкурентоспособность государств и предприятий (Porter, 2008). Таким образом, по мнению М.Э.Портера, конкурентная среда может определяться следующими силами:

- 1) существующие прямые конкуренты;
- 2) потенциальные конкуренты (т.е. новые участники);
- 3) рыночная сила поставщиков;
- 4) рыночная сила покупателей;

5) угроза замены.

Однако эту модель пяти сил можно обновить, добавив 6 силу - государство. Поскольку политика государства влияет на деятельность предприятий, определяет правовые нормы, можно сделать вывод, что государственные учреждения напрямую влияют на конкурентоспособность предприятий. Однако степень такого влияния зависит от состояния рыночной экономики.

Всемирный экономический форум ежегодно готовит отчет о глобальной конкурентоспособности.

Индекс глобальной конкурентоспособности состоит из множества факторов, охватывающих различные аспекты конкурентоспособности. Эти компоненты сгруппированы в двенадцать факторов конкурентоспособности следующим образом:

1. Институты.
2. Инфраструктура.
3. Макроэкономическая среда.
4. Здоровье и начальное образование.
5. Высшее образование и обучение.
6. Эффективность товарного рынка.
7. Эффективность рынка труда.
8. Развитие финансового рынка.
9. Технологическая готовность.
10. Размер рынка.
11. Предприимчивость.
12. Инновации.

Оценка основных источников конкурентоспособности предприятий.

Каждая компания сталкивается с конкуренцией, поэтому важно оценить основные источники конкурентоспособности. В проведенном опросе респондентов спрашивали, какие факторы они считают источниками конкурентоспособности предприятий. Участникам было предложено оценить источники конкурентоспособности по пятибалльной шкале (1 - абсолютно неважно; 5 - очень важно).

Средние значения, характеризующие факторы, представлены на рисунке 1 (верхняя часть рисунка).

Качество сервиса (4,8 балла), связи с деловыми партнерами (4,6 балла) и знание рынка (4,3 балла) оказались основными источниками конкурентоспособности.

Таким образом, можно сделать вывод, что компании воспринимают конкурентоспособность как предоставление качественного сервиса, результатом которых является удовлетворение спроса клиентов, с одной стороны, и поддержание деловых связей, а также знание рынка с другой стороны. Квалифицированный персонал (3,8 балла) и финансовые ресурсы (3,8 балла) были признаны менее важными источниками конкурентоспособности. Однако эти факторы остались выше порога в 3 балла и близки к отметке «важно» (4 балла). Современное оборудование и технологии (3,4 балла) и

дешевая рабочая сила (3,2 балла) оставались посредственными источниками конкурентоспособности.

Оценка основных препятствий развития конкурентоспособности. Респондентам было предложено присвоить каждому фактору (препятствиям) баллы по пятибалльной шкале (1 - совсем не мешает деловой активности; 5 - мешает деловой активности в наибольшей степени). На рисунке 1 (нижняя часть рисунка) показаны средние значения, относящиеся к каждому фактору.

По результатам опроса можно сделать вывод, что наиболее существенным препятствием для конкурентоспособности является застой в управлении (4,6 балла). Эта задержка, в свою очередь, приводит к нехватке

оборотных средств, задержке исполнения заказов, к рискам торгового кредита и к даже убыткам по неплатежеспособности клиентов. Ограниченный доступ к источникам финансирования или их нехватка (4,3 балла) были оценены как второе по значимости препятствие для повышения конкурентоспособности. Невозможность выхода на новые рынки (3,7 балла), нехватка информации (3,6 балла), бюрократия (3,6 балла) и недостаточная квалификация персонала (3,3 балла) воспринимаются как факторы умеренно мешающие бизнесу повышать свою конкурентоспособность.



Рисунок 1. Результаты опроса

Выводы.

Глобальный подход к конкурентоспособности основан на определении конкурентоспособности, предложенном Всемирным экономическим форумом; он охватывает 12 столпов конкурентоспособности, которые представляют учреждения, инфраструктуру, макроэкономическую среду, систему здравоохранения, высшее образование, рынки товаров, труда и финансов, размер рынка и инновации.

Респонденты обозначили основные характеристики конкурентоспособного предприятия, а именно продукты и услуги высочайшего качества, низкие цены на продукцию и высокая производительность.

В отраслевых предприятиях были обнаружены следующие основные источники конкурентоспособности: предоставление высококачественных услуг, связи с деловыми партнерами, знание требований рынка, высококвалифицированный персонал и соответствующие финансовые ресурсы. С другой стороны, респонденты перечислили следующие препятствия для конкурентоспособности: задержки с расчетами, ограниченный доступ к источникам финансирования или их нехватка, невозможность выхода на новые рынки.

Список литературы:

1. Грязнова А.Г., Юданов А.Ю. Микроэкономика. Практический подход. — М.: КноРус., 2011.
2. Ильичева И. В. Маркетинг: учебно-методическое пособие.- Ульяновск : УлГТУ, 2010. — 229 с.
3. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности// Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 374-377.
4. Микроэкономика. Учебник/ под ред. Г.А. Родиной, С.В. Тарасовой.—М.: Юрайт, 2015.

Әмірбекұлы Е.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУДЫҢ БАСТЫ ТЕТІГІ – ЖАҒЫМДЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОРТАНЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Бәсекелік ортада мемлекеттің сапалық дамуы жетілген инновациялық ортаның болуына және сол ортаның тиімділігін қамтамасыз етуші экономикалық механизмнің қалыптасуына мүдделі.

Қазіргі заманғы әлемдік экономикада жаһандық экономикалық бәсеке күшейе түсуде, бұл Қазақстанның алдына өз экономикасын "цифрлық дәуірге" дайындау міндетін қояды. Осыны ескере отырып, индустриялық-инновациялық даму ұзақ мерзімді перспективада мемлекеттік саясаттың негізгі басымдықтарының бірі болып қала береді [1].

Инновациялық орта деп ғылыми білімдер мен техниканың жетістіктерін өндіріске енгізіп, одан табыс табу мақсатында кәсіпкерлер мен түрлі ұйымдардың, жеке тұлғалардың әрекет етуіне ыңғайлы экономикалық кеңістікті айтуға болады. Оның тиімділігі тек экономика құрылымдарына ғана емес, әлеуметтік салаға да, экологиялық ортаға да, мемлекеттің беделі мен бәсекеге қабілеттілігіне де ықпал етеді.

Экономикалық механизм – ол еліміздің инновациялық әлеуетін дамытуға негіз болатын, оны жүзеге асыру белгілі-бір нәтижелі жетістікке жетуге ықпал ететін қаржылық, экономикалық, салықтық, несиелік және басқа да іс-әрекеттер мен тетіктердің жиынтығы. Дұрыс таңдала білген механизм ұлттық экономикамыздың ұзақ мерзімде инновациялық өркендеуі мен дүниежүзілік нарықта лайықты орын алуына ұтымды жағдай жасауы тиіс. Осы механизмнің маңызды және негізгі құрамдас бөлігі болып – инфрақұрылымды дамытудың жағымды экономикалық ортасы саналады.

Индустриялық-инновациялық инфрақұрылымды дамытуға қажетті жағымды экономикалық ортаны қалыптастыру осы инфрақұрылымды құрайтын әрбір элементтің белсенділігі мен тиімділігін арттыру үшін қажет. Өйткені, салық, несие, мемлекеттік қаржыландыру сияқты тетіктерді қолданбай, экономикалық шараларды заңдық-құқықтық қамтамасыз етпей, мұндай құрылымнан жағымды нәтиже күту орынсыз.

Біз осы ғылыми зерттеу аясында индустриялық-инновациялық инфрақұрылымды дамытуда жағымды экономикалық ортаны қалыптастыру саясатының мазмұнын тарқата отырып, оның құраушыларын сипаттаймыз (1-сурет).

Ең алдымен, ол мемлекеттің индустриялық-инновациялық инфрақұрылым аясындағы нормативті-құқықтық актілері және олардың өміршендігі. Қабылданған заңдылық құжаттар жалпы инновациялық жүйе мен оның маңызды тармағы – индустриялық-инновациялық инфрақұрылымның элементтерін құруға қатысушы инвесторлардың құқықтары мен мүдделерін қорғай отырып, олардың қалыпты қызметі үшін мемлекеттік кепілдік, қолдау, капиталдың қайтарымдылығына қолғабыс жасау сияқты ұстанымдарды анық көрсетуі тиіс.

Бұл тұрғыда кейбір ғалымдар арнайы инновациялық кодексті қабылдаған дұрыс деп санайды. Онда негізгі түсініктерден бастап, инновациялар мен инновациялық инфрақұрылымға бағытталған шетелдік және отандық инвестицияларды ынталандыру шаралары, инновациялық жобаларды анықтаудың критерилері, шаруашылық субъектілерін инновациялық және инновациялық белсенді деп бөлу талаптары мен тәртіптері, мемлекеттік қолдау тетіктері мен басқа да жағдайлар белгіленуі керек [2].

Келесі бағыт – ол инновациялық үрдіске қатысушылардың барлығына бірдей жағдай жасау және оның тәртіптерін белгілеу. Бұл бағыттың негізгі ұстанымы индустриялық-инновациялық даму саясатының басымдықтарына сәйкес «қандай да болсын жеке сипаттағы жеңілдіктерден және преференциялардан бас тартуға» негізделуі тиіс. Бірақ басты басымдық барлық әлеуетті бәсекеге қабілетті, оның ішінде экономиканың шикізаттық емес бағытындағы салаларда жұмыс істейтін экспортқа бағдарланған өндірістерге берілуі керек. Олар, өз кезегінде, ғылымды көп қажет ететін және жоғары технологиялық өндірістерді дамыта отырып, қосылған құны жоғары өнімдерді шығаруға мүдделілік танытулары қажет.

Әлемдік тәжірибе көрсеткеніндей, индустриялық-инновациялық инфрақұрылымға қажетті жағымды экономикалық ортаны қалыптастыруда

мемлекет жеке сектормен ынтымақтастық орната алады. Осындай ынтымақтастықтың неғұрлым ұтымды мысалдары Жапонияда, Швецияда, Түркияда және соңғы отыз жылда өздерінің инновациялық жүйелерінде ірі жетістіктерге жеткен басқа да елдерде бар.



1 сурет. Индустриялық-инновациялық инфрақұрылымның жағымды экономикалық ортасының құраушылары

Еуропа елдерінде мемлекет университеттерде жеке сектордың белсенділігін қолдайтын ғылыми-инновациялық инфрақұрылым элементтерін қалыптастырған. Бұл міндетке сай университеттер шағын және орта қалалардың қоғамдық жүйедегі өзіндік орнын қалыптастыратын ғылыми бастамаларын сараптап, оларды жүзеге асыруға ықпал етеді. Автордың пікірінше, дәл осы әдіс Қазақстандағы шағын қалалардың мәселелерін шешуге жақсы үлгі бола алады.

Еуропадағы Швеция мемлекетінің көңіл аударатын өзіндік ерекше тәжірибесі бар. Ол елде мемлекет міндетті түрде ірі корпорациялардың жанынан ғылыми-ізденушілік құрылым қалыптастыру саясатын қолданады. Мұндай саясаттың нәтижесі ғылыми білімдердің тезірек коммерциялизацияланып, корпорацияның осы бағыттағы жұмыстарын жандандыруға алып келеді. Себебі, әрбір корпорация өз жанынан құрылған ғылыми-ізденушілік құрылымды жеке қаражатынан қаржыландырады. Тиісінше, ол қаражаттың тез қайтуына және тиімділікпен қайтуына корпорация мүдделі [3].

Жапонияда жеке секторды Азияның басқа да елдерінің ғылыми-инновация жүйесіндегі бәсекелестерінен қорғау амалдары кеңінен тараған. Ол үшін импортты шектеу, ұлттық валютаны күшейту тетіктері іске қосылады. Инновациялық инфрақұрылымға осындай жағымды орта қалыптастыра отырып, мемлекет экономиканың инновациялық жедел дамуын қамтамасыз ету бойынша негізгі салмақты инновациялық инфрақұрылымның элементтері кеңінен шоғырланған аймақ – технополистерге салады. Бір ерекшелігі, Жапонияның технополистерінде жапон ұлтының дәстүрлері де, мәдениеті де, ұлттық құндылықтары да бірінші кезекке қойылады, яғни жапондық инновациялар елдің болмысымен тығыз байланысып жатыр [4].

Индустриялық-инновациялық инфрақұрылым аясында жағымды экономикалық ортаны қалыптастыру саясатының келесі тармағы – өндіріс пен ғылым байланысының тиімділігін арттыру. Яғни, ғылымның өндіріс үшін қажеттілігін қалыптастыру. Қазіргі кезде, өкінішке орай, ғылымның өндірістен өте қатты алшақтап кеткенін аңғарамыз. Енді осы олқылықтың орнын толтыру міндеті тұр. Бұл орайда, біздің пікірімізше, мына тетіктерді іске қосқан жөн:

- арнайы ғылыми зерттеулер жүргізіп, оның нәтижелерін өндіріске енгізген кәсіпорындарға салық жеңілдіктерін беру. Мәселен, ғылыми қызметкерлердің еңбек ақы қорын әлеуметтік салықтан босату. Бұл тетік кәсіпорындардың ғылыми кадрларға көңіл бөліп, оларды өндіріске тартуға ықпал етеді;

- мемлекет тарапынан әрбір ғылыми-зерттеу ұйымына нақты бір кәсіпорындармен байланыс жасауын міндеттеу. Бұл жердегі басты қағида – мемлекет байланыстың мұндай түрлерін қолдай отырып, оларға екі-үш жыл көлемінде гранттарды жеңіп алуға мүмкіндік жасау (құжаттарды дайындауға көмектесу, ақпараттық қолдау көрсету және т.б.). Ал егер мұндай ғылыми-зерттеу орталығы мемлекеттің үмітін ақтамаса, оны ғылыми-зерттеу орталығы статусынан айыру.

- ғылыми кадрларды материалдық ынталандыру жүйесін қайта дайындау. Бүгінгі күні еліміздегі ғылыми кадрларды ынталандыру тетігі тиімсіз және

инновациялық ортаның дамуына ықпал ете алмайды. Олай дейтініміз, қазіргі білікті жастар ғылыммен емес, бизнеспен айналысуға ынталы. Ал егер осы жастардың білікті де білімді құрамын ғылымға тарта біліп, олардың ақыл-ой жетістіктерін инновация саласына пайдалансақ, біздің ұтарымыз көп болар еді.

Бұл тетіктердің жүзеге асуына индустриялық-инновациялық инфрақұрылымның негізі элементтері барынша атсалысулары керек. Әзірше еліміздегі технопарктер мен технологиялық бизнес-инкубаторлардың қазіргі қызметі мен саясаты ғылыми ортаның қалыптасуына жағымды ықпал етіп отырған жоқ. Еліміздегі индустриялық-инновациялық инфрақұрылымның элементтері көбіне ғылыми жобалармен емес, дәстүрлі жобалармен айналысуда. Себебі, дәстүрлі жобаларды жүргізудің тәуекелі де төмен, шығындылығы да аз. Ал инновациялық жобаларды жүзеге асыру барысында кездесетін бірқатар кедергілер оларды бұл бағытқа бет бұрғызбай отыр. Олар: инновациялық жобалардың өмірлік кезеңінің қысқа болуы, тәуекелділіктің жоғары болуы, жобаның шын мәнінде нарықта сұранысқа ие болатынына күмәнділік және т.б.

Еліміздегі жоғары оқу орындары да инновациялық ортаға қажетті кадрларды дайындауға әле де қауқарсыз болып отырғаны жасырын емес. Себебі, көптеген университеттерде білікті кадрларды дайындайтын сапалы профессорлық-оқытушылық құрам жасақталмаған. Білікті ғылыми кадрлардың білім жүйесінен бизнес жүйесіне ауысуы әлі де жалғасуда.

Индустриялық-инновациялық инфрақұрылымға қажетті жағымды ортаны қалыптастырудың тағы да бір тетігі, ол – венчурлық бизнесті қолдау. Венчурлық бизнесті дамыту инновациялық қызметке жеке капиталдың тартылуына, олардың қаупін төмендетуге, инновациялардың коммерцияландыру саласында мемлекет пен жеке кәсіпкерліктің өзара тиімді әсерлесу жүйесінің қалыптасуына көмектеседі.

Әлемде инновациялық инфрақұрылымға жағымды экономикалық орта қалыптастыру тәжірибесі қаншалықты көп болғанымен де, олардың ішінен Қазақстан экономикасы үшін ең қолайлысын, тиімдісін елдің ұлттық, экономикалық, ғылыми-техникалық ерекшеліктеріне қарай таңдаған жөн. Бұл шетелдік тәжірибені бірден көшіре салу емес, керісінше олардың инновацияны қолдау тетіктерін зерттеп, соның негізінде қазақстандық моделін қалыптастыру үшін қажет. Сонымен, инновациялық инфрақұрылымы дамыған елдердің тәжірибесіне сүйене отырып, назарға алатын бірнеше қағидаларды атап көрсетуге болады.

Ең алдымен, бұл инновациялық өсудің ұлттық моделін жасақтау, яғни мемлекет пен жеке бизнес арасындағы әріптестікті нығайту. Экономиканың инновациялық дамуын тек бюджеттік қаражаттармен қамтамасыз ету мүмкін емес. Бірақ, үкіметтен бөлінген қаражаттар инновациялық үрдістің негізгі катализаторы болып табылады. Оған мысал ретінде Израильдегі венчурлық индустрияның дамуын келтіруге болады. Израиль елінің үкіметі ұлттық венчурлық индустрияны дамыту үшін он шақты жеке инвестициялық қорлардың бастапқы капиталының 40% (100 млн. доллар) қаржыландырылған. Осының нәтижесінде айналдырған бес-алты жылдың ішінде активтері 100

млрд. долларды құрайтын және жоғары технологиялық фирмалардың қарқынды өсуін ынталандыратын 100-ге жуық венчурлық инвестициялық компаниялар құрылған.

Екіншіден, инфрақұрылым элементтерінде жүзеге асатын инновациялық жобаларды мемлекет және жеке бизнес тарапынан екі жақты қаржыландыру, бірақ басқару мәселелерін бизнестің өз қолында қалдыру. Мемлекет тарапынан инновациялық қызметті реттеуге шектен тыс араласу әдетте, ортақ бағдарламалардың сәтсіздігіне әкеледі. Қазақстан ғылыми зерттеу орталықтарында қаншама жобалар жинақталғанымен олар тек әлеуетті байлық болып қана сақталуды. Себебі жинақталған білімдердің жүзеге асырылып, іске қосылып жатқандарын қолмен санап алуға да болады.

Үшіншіден, инновациялық бастамаларды мемлекеттік қолдаудың нақты тетіктерін анықтау. Мәселен, көптеген дамыған елдердің ғылыми-техникалық саясаты негізінен жанама реттеу әдістерімен жүргізіледі. Инновациялық инфрақұрылымның дамуын жанама реттеу тетіктері ондағы инвестициялық климаттың қолайлылығын қамтамасыз етуге, ғылыми-инновациялық жобалар түріндегі ұсыныстардың пайда болуын ынталандыруға бағытталған.

Төртіншіден, инновациялық инфрақұрылымның айналасына инновацияға бейімді шағын және орта бизнесті топтау. Әлемдік тәжірибеде мұндай қадам инновациялық ортаны дамытудың басты шарты ретінде саналады. Шағын және орта инновациялық фирмалар жетілген инновациялық инфрақұрылым элементтерінің жанына топтасып, инфрақұрылым ішінде қызмет жасап жатқан кәсіпорындар мен олардың жобаларына қажетті өнімдер шығаруға, жұмыстар орындауға негізделеді.

Индустриялық-инновациялық инфрақұрылымды дамытудың маңызды экономикалық құраушысы ретінде салық жеңілдіктерін енгізуді айтпай кетуге болмайды. Көптеген елдер дәл осы салық жеңілдіктерін беру арқылы инновациялық инфрақұрылымның дамуын қамтамасыз ете алды. Әлемдік тәжірибеге сай, біздің елде де индустриялық-инновациялық инфрақұрылым шеңберінде салықтың келесідей жеңілдіктерін енгізген жөн деп санаймыз:

1) Инновациялық мақсаттарға салық несиесін беру, яғни инновациялық жобаларды жүзеге асыруға қажетті қаражатты кәсіпорынның салық аударымдарынан белгілі бір кезеңге шегеру. Бұл қадам кәсіпорынға банктен немесе басқа да қаржы ұйымынан несие алмай-ақ, арнайы гранттарға қатыспай-ақ кіші-гірім жобаларды орындауға мүмкіндік береді.

Салық несиесі көбіне жаңа құрал-жабдықтарды, технологияларды енгізу барысында қолданылады. Мәселен Жапонияда несие көлемі енгізілетін құрал-жабдық құнының 53% (электрондық техника мен жабдықтарға), Ұлыбританияда 50% (жаңа техникаларды, технологияларды енгізудің алғашқы жылы), Канадада 10-15% (кәсіпорынның орналасқан жеріне байланысты), Ирландияда 100% құрайды. АҚШ-та салық несиелері энергетикалық жабдықтарға ғана беріледі. Ресейде салық несиесі бір жылдан бес жылға дейінгі мерзімде беріледі. Бірақ салық несиесінің мөлшері кәсіпорынның бір жылда мемлекетке төлейтін барлық салық мөлшерінің 60%-нан аспауы керек. Салық ставкасы

Ресейдің Орталық банкі бекіткен пайыз мөлшерлемесінің $\frac{1}{2}$ деңгейінен кем емес және $\frac{3}{4}$ деңгейінен аспайтын мөлшерде қолданылады [5].

Әлемнің басқа да елдерінде салық несиесін берудің өзіндік тәртіптері бар, олар: көлемді және өспелі болып бөлінеді. Көлемді несиелер ғылыми зерттеулер мен инновацияларға бөлінетін шығындардың өсуіне қарай ұлғайып отырады. Мәселен Бельгия, Швеция, Италия елдерінде ғылыми зерттеулерге бөлінген шығындар 100% салық несиесі есебінен жабылады. Австралияда, Норвегияда, Австрияда, Малайзияда 75%-ға дейін жетеді.

Өспелі несиелер есепті кезеңдегі ғылыми және инновациялық мақсаттағы шығындардың өткен кезеңмен салыстырғандағы өсу қарқынымен анықталады. Бұл несиелер шығындар орын алғаннан кейін ғана беріледі. Францияда жылына 5 млн. франктен аспайтын шығын сомасына 50% несие берілсе, Жапония мен АҚШ-та ол шама 20%-ға тең. Бірақ аталған шығындар тек жаңа өнімдерді шығару мен жаңа технологиялық үрдістерді дайындауға ғана бағытталуы керек [6].

2) Инновациялық шығындардың өсіне қарай регрессивті түрде корпоративтік табыс салығын енгізу. Осы арқылы кәсіпорындарды инновациялық қызметтің көлемін арттыруға, жаңа өнімдерді зерттеуге ынталандыруға болады. Мұндай салық түрі Жапонияда, Оңтүстік Кореяда, Ұлыбританияда енгізілген. Жапонияда корпоративтік табыс салығы 10%-дық мөлшерге дейін төмендетілсе, Оңтүстік Кореяда ол шама 7%-ға дейін, ал Ұлыбританияда 1%-дық деңгейге жетеді.

3) Инновациялық жобаларды жүзеге асырып, одан пайда тапқан кәсіпорындарға «салық каникулдарын беру». Инновациялық жобалардың саны артқан сайын еселі түрде демалыс мерзімін де ұзартып отыру. Бұл әдіс АҚШ-та кең тараған. Салықтан босатылуға талпынған көптеген фирмалар инновалық жобалармен айналысуға өздері қызығушылық танытып отырады;

4) Инновациялық кәсіпорындардың акцияларын иемденген жеке және заңды тұлғалардың дивиденттеріне жеңілдетілген жеке табыс салығын енгізу. Мұндай салық түрі Оңтүстік Корея мен Малайзия мемлекеттерінің тәжірибесінде бар. Осы жеңілдік арқылы инновациялармен айналысатын кәсіпорындарға акция шығару арқылы өз қызметтеріне қосымша капитал тартуға мүмкіндік жасалады. Жеке және заңды тұлғалар осындай кәсіпорындардың акционерлеріне жасалатын жеңілдікке қызығып, олардың құнды қағаздарына сұраныс білдіреді.

5) Ғылыми-инновациялық әзірлемелерді, интеллектуалдық меншікке кіретін материалдық емес активтерді қолдана отырып қызметін жүзеге асырған және ол қызметінен пайда тапқан заңды тұлғаларға тиісінше корпоративтік табыс салығын төмендету. Салықтың мұндай түрі ғылыми сыйымды өнімдерді көптеп өндіруге жағдай жасайды. Оның мысалдарын Жапония, АҚШ, Канада, Швеция сияқты мемлекеттерден алуға болады.

6) Инновациялық кәсіпорындардың салық салғанға дейінгі табысының бір бөлігін арнайы есеп-шоттарға салу, егер де кейіннен кәсіпорын бұл қаражатты инновациялық мақсаттарға жұмсаса, оған жеңілдетілген мөлшерде салық салу. Салықтың дәл осы түрі Финляндия мен Германияда қолданылады. Ол

мемлекеттерде жеңілдетілген табыс салығының мөлшері 20%-дан 5%-ға дейінгі аралықта болады.

7) Инновациялық инфрақұрылым шеңберіндегі кәсіпорындарға жеделдетілген амортизация әдісін қолдану. Мәселен Жапонияда жеделдетілген амортизация жүйесі энергияны үнемдейтін құрал-жабдықтарды қолданатын немесе ресурстарды тиімді пайдаланатын әрі қоршаған ортаға залалы тимейтін жабдықтармен жұмыс жасайтын компанияларға енгізіледі. Оның мөлшері 10%-дан 50%-ға дейін жетеді.

Ұлыбритания мен Германияда инновациялық қызметке пайдаланылатын техникалық құралдардың бастапқы құнының 40%-ын бірінші жылы қайтырып алуға рұқсат етілген. Ал Швецияда құрал-жабдықтың қызмет ету мерзімі үш жылдан аспаса оның құнын алғашқы жылдың өзінде-ақ қайтаруға мүмкіндік бар.

Осы айтылғандардың барлығы да, еліміздегі индустриялық-инновациялық инфрақұрылымды сапалық тұрғыда дамыту үшін оған жағымды экономикалық ортаны қалыптастыру қажет екендігін көрсетті.

Қорыта айтқанда, индустриялық-инновациялық инфрақұрылымды дамытудың жағымды экономикалық ортасы әлемдік инновациялық ортаның жалпы жағдайына, қоғам мен ғылыми-техникалық прогрестің дамуына, адамзат мәдениеті мен ой-санасына, экология талаптарына, сонымен қатар, еліміздің нақты мүмкіндіктері мен стратегиялық өркендеу бағыттарына сай жасақталуы тиіс.

Әдебиеттер тізімі:

1.Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2020 – 2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.- Нұр-Сұлтан, 2020.
<http://adilet.zan.kz/>

2.Степаненко Д.М. Инновационная деятельность в промышленности Республики Беларусь: состояние, механизмы активизации // Банки Казахстана.- 2017.- №9.- Б. 38-44.

3.Габрусева К. Инновационный фактор модернизации экономики Швеции// Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция.- 2017.- №1.- Б.77-79.

4.Модели инновационного развития в мире // Экономика и управление в зарубежных странах.- 2018.- №9.- Б. 13-17.

5.Жанибекова Г.К. Налоговое регулирование инновационной деятельности// АльПари.- 2017.- №1.- Б. 68-71.

6.Әмірбекұлы Е. Инновациялық инфрақұрылымды дамытудың экономикалық механизмі. Монография. -Астана, КазУЭФМТ, 2018.- 189 б.

Байгарин А.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Современная мировая экономика характеризуется колоссальным темпом развития благодаря модернизации технологий, развитию глобализации и интеграции, более глубоким разделением труда и глобальным развитием информационно-сетевых систем. Однако, график развития мировой экономики не является постоянно положительным. Экономика циклична, в ее структуру входят следующие фазы: подъем, пик, спад и дно, которое также называют депрессией. Циклы носят периодический характер, прямым образом отражающий состояние мировой экономики.

Перед мировым экономическим пространством стоит задача прогнозировать финансовые кризисы и смягчать их последствия. Первым признаком приближения финансового кризиса является цикличность. Четкой периодичности экономических кризисов не существует, поэтому французский экономист Клеман Жюгляр одним из первых описал экономические циклы. В рамках его теории исследуются колебания уровня загрузки производственных мощностей и колебания в объемах инвестиций в основной капитал. Цикл Жюгляра длится 7-12 лет и является среднесрочным. Таким образом можно проследить периодичность мировых кризисов, 1997 год, 2008 год, 2019-2020 года. По прохождении 7-12 лет необходимо сокращать рискованные позиции и выводить капитал в защитные активы. Следующим признаком является сокращение экономического роста. Таким образом, медленное сокращение ВВП стран-лидеров может предшествовать мировому кризису. Третьим признаком является уменьшение уверенности в завтрашнем дне. Этот показатель характеризуется падением индикатора PMI (Индекс деловой активности), уменьшение инвестиционной активности и падение продаж товаров длительного пользования.

Для полноты картины рассмотрим, как различные страны переживали финансовые кризисы и выходили из них.

Самым ярким примером финансового кризиса является Великая депрессия в США в 1929-1933 годах. Великую депрессию называют кризисом перепроизводства товаров. Покупательная способность не соответствовала объему произведенной продукции. Этому предшествовало стихийное развитие рынка и крупные объемы капиталов, действовавшие вне рамок государственного регулирования.

Великая депрессия породила мировой финансовый кризис. Великобритания потерпела резкий производственный спад, в Германии и Франции вырос уровень безработицы, однако СССР в это время совершил резкий экономический скачок. Мировая торговля сократилась на 2/3.

Следующий кризис разразился в 1973 году, который привел к сильному росту товаров и услуг.

Кризис 1987 года получил название «Черный понедельник». Произошел обвал бирж в США, Гонконге, Великобритании, Канаде и Австралии.

В 2007 году в США произошел ипотечный экономический кризис, затронувший банковскую отрасль, от чего пострадали иностранные инвесторы. Последствием кризиса 2008-2011 годов стало снижение объемов производства, в результате снизились цены на сырье, выросла безработица.

Далее рассмотрим финансовые кризисы Китая. В 80-90-е года был зафиксирован резкий скачок инфляции, и, как следствие, утечка капитала. Китай успешно применяет антикризисные меры. Так, китайским банкам к 2008 году удалось накопить достаточный капитал благодаря вкладыванию средств в валютные рынки и публичному предложению акций, что способствовало укреплению китайского финансового рынка и более легкому прохождению кризиса 2008 года.

Мировой финансовый кризис 2008 года не мог не затронуть Россию. Российский фондовый рынок пережил обвал, потеряв почти 2/3 стоимости. По итогам 2008 года ВВП ушел в минус. 16 декабря 2014 годы называют «черным вторником», доллар стал стоить 70 руб., евро 98 руб. Из-за обесценивания рубля россияне стали беднее - размер средней годовой зарплаты стал меньше, чем в Китае.

2007-2008 года в Казахстане являлись предкризисным периодом перед началом финансового кризиса. Пик инфляции в 20,1% составил в 2008 году. Казахстан, будучи в Центральной Азии наиболее интегрированной в мировую экономику страной, от глобального кризиса пострадал сильнее других регионов. В 2009 году Национальный банк РК девальвировал тенге на 25%, в связи с тем, что банковская система была на грани банкротства. На 1 апреля 2009 года в стране приостановили производство 642 предприятия, официально безработица выросла до 7 %.

Причинами финансового кризиса РК можно назвать агрессивную кредитную политику коммерческих банков, что стало причиной высокого внешнего долга страны. Правительство страны столкнулось со снижением эффективности антикризисных мер в период мирового финансового кризиса.

Банки начали резко снижать ставки рефинансирования с целью увеличения кредитной активности граждан.

Однако, ВВП РК в 2009 года вырос на 1,1 %, рост ВВП произошёл за счет сбора богатого урожая зерновых, а в промышленности — за счет роста в секторе горнодобывающей промышленности. Внешний долг государства за 2008 вырос и составлял более \$100 млрд. что практически равнялось ВВП РК.

Предпосылки кризиса 2008 года начались еще в 2002 году. ФРС снизила ключевую ставку, и ипотека для граждан США стала более доступной, продажи домов стали расти. Пик рынка жилой недвижимости достиг в 2005 году, продажи домов достигли исторического максимума, составив 1385 тыс. В 2007 году этот показатель стал снижаться, снижались и цены на недвижимость. Как результат, стали расти спекулятивные продажи. Рейтинги ипотечных облигаций

стали падать, продавцы страховок от дефолта обанкротились, обеспечивая все большие суммы на дефолтный своп.

До вспышки COVID-19 в 2020 году на фондовом рынке появились признаки приближающегося кризиса. Появление «пузырей», торговая война с Китаем, рост цен на золото, стала явно расти безработица. Международная организация труда подготовила доклад с прогнозами по уровню безработицы в мире: при оптимистичном сценарии – 34 млн. чел., при объективном – 140 млн. чел., и при пессимистичном – 340 млн. чел. Это намного больше, чем было создано рабочих мест за последние 10 лет. Пандемия лишь ускорила сроки мирового кризиса. Этому также способствует нарастание доли компаний, неспособных выжить без внешней поддержки, рост объема долгов в корпоративном и частном секторе, возникающая неопределённость, связанная с пандемией, а также фокусировка государств на решение проблем с вирусом, тем самым увеличивая будущий мировой кризис.

В настоящее время экономика идет к тому, что развивается глубокий экономический кризис. Причиной тому является:

- Высокие долги частного сектора
- Высокая закредитованность домохозяйств
- Замедляется социальный бизнес
- Рекордный рост безработицы

Потребительская активность падает, индекс потребительского доверия упал до 86,9.

В 2020 году прогнозируется рост мировой экономики на уровне 4,9%, в 2021 году прогнозируется мировой рост на уровне 5,4%. Как следствие, в целом в 2021 году ВВП будет примерно на 6,5 % ниже, чем в прогнозах от января 2020 года, до начала пандемии COVID-19.

В настоящее время целью стран должно стать достаточное обеспечение системы здравоохранения. Международное сообщество должно оказывать финансовую помощь странам с недостаточным развитием здравоохранения. Необходимо предоставлять финансирование для производства вакцин с тем, чтобы все страны могли получить дозы вакцин по доступной цене.

Для того, чтобы смягчить последствия пандемии и надвигающейся угрозы мирового финансового кризиса, мировое сообщество должно финансировать производство материалов первой необходимости, стимулировать исследования в области здравоохранения и оказывать ей поддержку. Страны-лидеры должны объединиться для решения этой проблемы и сфокусироваться, во-первых, на разработку вакцины и ее дальнейшее распространение, и, во-вторых, на облегчение складывающейся финансовой ситуации.

Список литературы:

1. Прохоров Д.В., Сосновский В.Д. Глобальные проблемы мировой экономики // StudNet. -2020.- №9.
2. Кравченко Ю.Б. Особые экономические зоны в развитии мировой экономики // Российский внешнеэкономический вестник. - 2020.- №1.

3. Федосов В.А. Инновационное развитие мировой экономики в условиях кризиса // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии.- 2009. -№2.

4. Международный валютный фонд // Перспективы развития мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020> (дата обращения 19.09.2020).

5. BBC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://svspb.net/danmark/vvp-stran.php> (дата обращения 19.09.2020).

6. vc.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/finance/126656-sravnitelnyy-analiz-krizisov-2008-i-2020> (дата обращения 19.09.2020).

7. Новая газета // Настоящая история кризиса 2008 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novayagazeta.ru/articles/2018/08/18/77532-pastoyaschaya-istoriya-krizisa-1998-goda> (дата обращения 19.09.2020).

8. ИНОСМИ.РУ // Почему на протяжении нескольких десятилетий в Китае не было экономических кризисов? (Жэньминь жибао, Китай) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://inosmi.ru/economic/20191011/246010802.html>

УДК 33.338

Бекбенбетова Б.Б., Кулмаганбетова А.С.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

Рахимжанова Т.А.

Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати,
г.Тараз, Республика Казахстан

СОЦИАЛЬНО –ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Сегодня все мировое сообщество ожидает конца эпидемии, чтоб начать полноценную экономическую, социальную, экологическую, образовательную, международную и др. характера деятельность в рамках своего государственного пространства. Естественно, предусматривают многие варианты быстрого перехода на привычный уклад развития процессов, включая, как возможности государственной поддержки, так и новые форматы ведения бизнеса.

А международные эксперты уже делают прогнозы, по выходу стран из данной экономической рецессии. «Индекс экономической безопасности – 2019», рассматривает рейтинг сто тридцати стран, ранжируя их по уровню социально-экономического климата. Здесь оценивается круг факторов, как социально-политическая стабильность, качество бизнес управления и бизнес среды, рисковые пороги, уровень отлаженности логистических аспектов

торговых и производственных звеньев. В этом рейтинге Казахстан на 57-м месте, и для сравнения, Россия – на 54-м. [1]

По определению «Индекса экономической безопасности – 2019», список десяти стран которые обладают наиболее устойчивой экономикой выглядят следующим образом – на первом месте Норвегия, на втором – Дания, затем – Швейцария, Германия, Финляндия, Швеция, Люксембург, Австрия, Центральные штаты США и Великобритания.

Надо отметить, что в начавшемся кризисе (некоторых стран) повинен не только пандемия коронавируса, но и рост курса мировой валюты, и падение цен на сырьевые ресурсы. Потому, вряд ли получится быстро выйти из этой тяжелой, к тому же и затяжной ситуации (табл.1).

Таблица 1.Официальные обменные курсы иностранных валют за 2020 год

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Рост (в%- х) за 8 месяцев
Доллар США	378,71	377,73	412,25	433,79	418,09	402,44	411,35	418,55	110,5
Евро	420,34	412,09	457,21	471,68	455,18	452,86	469,75	494,70	117,7
Примечание: выполнено авторами на основе данных [2]									

Ситуация сложная: ее нужно принять, осознанно оценить уже имеющиеся место потери социально – экономического характера и найти прогрессивные пути выхода из этого состояния.

Изменение цен на сырую нефть и нефтепродукты на международном и казахстанском рынке приведены в нижеследующей таблице (табл. 2).

Таблица 2. Изменение мировых цен на нефть за 2018-2020гг.

(долл. США/барр.)	2018 г.	2019 г.	2020	Изменение, (+,-), 2020/2018
Нефть Brent	71,31	64,21	39,59	-34,72
Нефть Urals	71,65	63,78	40,17	-31,48
Примечание: выполнено авторами на основе данных [2]				

В стране, изменение цен на сырье в 2019 году было продиктовано рядом глобальных факторов, включая продление сделки ОПЕК + до конца марта 2020 года, геополитическую ситуацию в ряде стран (Венесуэла, Ближний Восток) торговые споры между США и Китаем и ожидания рынка относительно замедления роста мировой экономики.

Как показано на рисунке 1, цены на нефть до 2020 года снижались только в два периода: 2013-2015 годы и 2018-2019 годы. На эти годы пришлись и очередные меры государства по обесценению национальной валюты. Негативные макроэкономические факторы, а именно, в условиях высоких цен на нефть – голландская болезнь, в условиях низких цен на нефть –

нестабильность национальной валюты, привели к некоторым дисбалансам в структуре экономики Республики Казахстан.



Рисунок 1. Мировые цены на нефть марки Бренд на конец года, долл США

Примечание: выполнено авторами на основе данных [2]

В этой связи, снижение стоимости сырьевой продукции, а также соответствующего спроса на нее, сильно отражаются на уровне развития национальной экономики. К тому же, зависимость экономики страны от цен и объемов продаж сырьевой продукции сохранены и по сегодняшний день.

В соответствии с официальной статистикой, за последние два года, бюджет страны пополнился более чем на один трлн тенге за счет поступления средств из нефтяной отрасли. Но, сегодня в обществе есть тревога, если сохранится нынешний уровень цены на нефть, или еще хуже, продолжиться дальнейшее ее падение, то объем поступления в бюджет могут сократиться в три раза. А если цена на нефть дойдет до 25 долларов США за баррели, то экспортная таможенная пошлина будет равна нулю, и соответственно будут нулевые результаты у нефтяных компании [3].

В этой связи, отметим, что ставка налога на добычу природного газа составляет 10 процентов. При продаже природного газа на внутреннем рынке налог на добычу полезных ископаемых уплачивается по ставкам, зависящим от объема годовой добычи. В феврале 2016 года Министерство национальной экономики Республики Казахстан ввело прогрессивную шкалу вывозных таможенных пошлин на нефть. При новом режиме экспортные таможенные пошлины рассчитываются по средней рыночной цене сырой нефти, преобладающей на мировых рынках сырой нефти для нефти марки Brent и Urals. Также с 1 марта 2016 года экспортная таможенная пошлина (ЭТП) для мазута была снижена до 30 долларов за тонну. По шкале нефти - по мировым ценам ниже 25 долларов за баррель ставка ЭТП равна нулю, по мировым ценам на нефть выше 25 долларов за баррель ставка ЭТП определяется в соответствии со шкалой [3].

Заметим, что уже в январе 2020 года доходы от экспорта нефти и природного газа в стране снизились на 900 млн долларов США, так как, такие

страны как, Франция, Швейцария и Италия сократили импорт казахстанской нефти на 863 млн долларов США.

Но, несмотря на снижение мирового спроса, компании, все же находили рынки сбыта для сырьевых продуктов, и за три месяца 2020 года обеспечили рост добычи нефти на 2,4% по сравнению с 2019 годом. Соответственно, за этот период объем добычи нефти составил 23,6 млн тонн, что в денежном выражении равнялась 2,6 трлн тенге [4].

Номинальный ВВП Казахстана по итогам 2020 года составит в 68025 млрд тенге или 160 млрд долларов США, что на 20 млрд долларов США меньше по сравнению с прошлым годом.

Нужно отметить, что казахстанский бизнес не может конкурировать с более дешевым импортом во время высоких цен на нефть, но при этом в период низких цен производство также испытывает трудности ввиду общего падения деловой активности и недостатка финансирования. Среди прочих недостатков сырьевой направленности экономики необходимо отметить увеличение государственных инвестиций в бизнес в период высоких цен на нефть, что приводит к преобладанию государственного сектора над частным. Небольшая фактическая доля малого бизнеса в экономике является одной из главных причин слабой развитости рыночных отношений и слабой конкурентоспособности местного бизнеса.

Уровень платежеспособности физических и юридических лиц также является экономическим фактором, влияющим на развитие экономики Казахстана. В рисунке 2 представлены суммы средних месячных заработных плат в период с 2013 по 2019 годы, переведенные с национальной валюты государства в доллары США (рисунок 2).

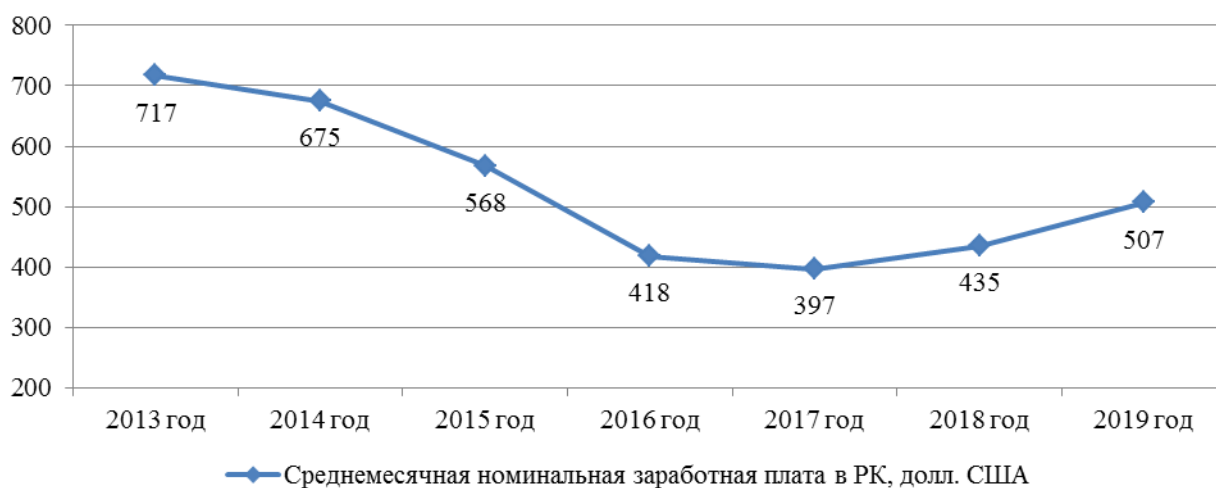


Рисунок 2. Изменение среднемесячной заработной платы населения РК, в долл. США.

Примечание: выполнено авторами на основе данных [2]

Величина заработной платы для любого гражданина страны актуальна, так как в большинстве случаев, это одно из основных источников его дохода. Следовательно, по понятным причинам, заработная плата имеет решающее

значение, как для человека – соискателя на ту или иную должность, так и для работодателя.

Надо отметить, что размер заработной платы населения, в некоторой мере связан и с показателем месячной минимальной заработной платы в Казахстане. С первого января 2019 года, этот показатель в государстве составляет 42500 тенге, для сравнения, в 2018 году он равнялся 28248 тенге. Наряду с этим, в государстве введен новый порядок исчисления размера оплаты труда, который полностью освобождается от привязки к прожиточному минимуму. С 2019 года значительно снижена величина подоходного налога с зарплаты, что скажется положительно на реальных доходах граждан.

В первом квартале 2020 года среднемесячная номинальная заработная плата одного работника (280,5 долл США) существенно различается от ее величины в 2019 года (507 долл США), здесь конечно, налицо влияние пандемии. Отраслевая структура номинальной заработной платы приведена в нижеследующей таблице 3.

По регионам страны самая высокая номинальная заработная плата в Атырауской области – 346,4 тыс. тенге, что в 1,7 раза превышает среднереспубликанский показатель. Соответственно в Северо-Казахстанской области ее размер равна 141,7 тыс. тенге, что на 28,9% ниже среднего уровня по стране.

Отмечается, что в связи кризисом в экономике на фоне пандемии в первом полугодии 2020 года ВВП Казахстана снизился на 1,8%. Пандемия особо затронула секторе услуг, где произошло снижение объема услуг за два квартала текущего года на 5,6%, и соответственно годовая инфляция составила 7% [5].

Таблица 3. Величина номинальной заработной платы по отраслям

№	Отраслевая структура национального хозяйства	Размер номинальной зар. платы, тыс.тг
1	Среднее значение по республике	199,1
2	Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	444,0
3	Финансовая и страховой деятельности	371,1
4	Сфера профессиональной, научной и технической деятельности	338,7
5	Сфера информации и связи	305,4
6	Сфера транспорта и складирования	245,8
7	Сельское, лесное и рыбное хозяйства	105,1
Примечание: выполнено авторами на основе данных [2]		

В этой связи, правительство страны ведет большую работу по формированию Стратегического плана государства до 2025 года, где

предусматриваются решения вопросов государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса, занятости населения, ценовой политики, здравоохранения и образования, не забывая при этом, о качестве жизни населения и природноохранных мероприятиях, которые стали важными ориентирами экономического курса страны на будущее [6].

Список литературы:

1. <https://trans.info/ru/kakaya-strana-byistree-vsego-podnimetsya-posle-pandemii-to-est-fm-global-resilience-index-2020-188091>
2. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан www.stat.gov.kz
3. Казахстан вводит плавающую ставку ЭТП на нефть с 1 марта 2016 года Новости Центрально Азии. <https://CentralAsiaMedia>
4. Экономика Казахстана при сохранении текущих цен на нефть будет терять до 2,7% от ВВП в год. 22 апреля 2020. www.zakon.kz
5. Агентства по статистике РК. Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан. Дата актуализации 11.08.2020
6. <https://24.kz/ru/news/economy/item/408439-pravitelstvo-podvelo-itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-za-pervoe-polugodie-2020-goda> www.24.kz

ӨОЖ 338.242.(574)

Досалиев Ө.К., Уразбаева Г.Ж., Абишова А.У., Досболова А.
М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті,
Шымкент қ., Қазақстан Республикасы

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС: ПАНДЕМИЯНЫҢ ЫҚПАЛ ЕТУІ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАҒДАРЫСТАН ШЫҒУДЫҢ ЖОЛДАРЫ

Дағдарыс – бұл белгісіздік кезеңі, әрі бұл жаңа мүмкіндіктердің пайда болуына себепші болғанын барлығымыз да көріп отырмыз. Күні-бұрын ғана даму үстінде болған көптеген шығын және орта бизнес өкілдерінің қиындыққа тап болуы олардың бизнеске деген көз қарастарын өзгертіп, әлемдегі және елдегі қалыптасқан жағдайға байланысты бейімделу керектігін аңғартты.

Шағын және орта бизнес кедейлікпен күресуде, халықтың әл-ауқатын жақсартуда және елдің экономикалық дамуын қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Мұндай кәсіпорындар, ең алдымен, әлемдік экономикалық дағдарыс кезінде, әлемді жайлаған пандемия жағдайында халықтың ең әлжуас топтары (тұрмыс-жағдай деңгейі төмен отбасылар) үшін жұмыс орындарын құрады және көбінесе ауылдық жерлерде жалғыз табыс көзі болып табылады. Бұл кәсіпорындар «жұмыспен қамтудың негізі болып табылады» деп айтсақ артық болмас еді.

Шағын және орта бизнестің әлемдегі болып жатқан өзгерістерге икемділігі ірі кәсіпорындарға қарағанда жоғары болып келеді, бірақ олардың осы ауқымының кішілігі оларды осал етеді. Қаржыға қол жеткізудегі негізгі кедергі де осы болып отыр. Халықаралық нарықтағы мүмкіндіктерді анықтау және саудамен байланысты әрекеттерге бейімделу шағын кәсіпорындар үшін олардың ірілеу бәсекелестеріне қарағанда қиын болуы мүмкін.

Шағын және орта бизнес өкілдері пандемияның экономикалық әсерінен қатты зардап шекті (кесте-1.). Коронавирустың таралуын шектеумен байланысты орын алған, бұрын-соңды болмаған іс шаралар экономиканың көптеген салаларында сұраныстың айтарлықтай төмендеуіне және тауар жеткізу үрдісінің бұзылуына алып келді.

2019 жылдың IV тоқсанының қорытындысы бойынша жұмыс күшінің саны 9214,8 мың адамды құраса, ал 2020 жылдың II тоқсанына қарай бұл көрсеткіш 57,1 мың адамға (0,62%-ға) кеміген. Осы аралықта республика экономикасында жұмыспен қамтылғандар саны 69,7 мың адамға (0,8%-ға) кеміген. Жұмыссыз қалғандардың ішінде дара кәсіпкерлердің үлесі анағұрлым артық болып отыр. Кәсіпкерлердің саны 1549,3 мың адамнан 1486,6 мың адамға дейін (4,05%-ға) азайған. Жұмыссыздар саны 12,6 мың адамды құрады, яғни жұмыссыздық деңгейі 2,85%-ға артқан [11].

Жұмыссыздық деңгейі жастар арасында да арта түсті. Тәжірибесі жоқ жас мамандарға жұмыс табу қиынға соғып отыр – 81,1 мың адамнан 84 мыңға артты (3,57%-ға).

Кесте 1. ҚР бойынша еңбек нарығының негізгі индикаторлары

Негізгі көрсеткіштер	Мерзімі		
	4 тоқсан, 2019	1 тоқсан, 2020	2 тоқсан, 2020
Жұмыс күші, барлығы (мың адам):	9 214,8	9 236,4	9 157,7
оның ішінде:			
- ерлер:	4 748,5	4 747,7	4 728,0
- әйелдер:	4 466,3	4 488,7	4 429,7
Жұмыспен қамтылған халық, барлығы (мың адам)	8 773,4	8 794,0	8 703,7
оның ішінде:			
- жалдамалы қызметкерлер,	6 667,1	6 747,1	6 659,2
- дара кәсіпкерлер,	1 549,3	1 534,8	1 486,6
- тәуелсіз жұмыскерлер,	539,9	480,8	537,8
- қалғандары	17,1	23,3	20,1
Жұмыссыз халық, барлығы (мың адам),	441,4	442,4	454,0
- оның ішінде: 15-23 жастағылар	81,1	78,9	84,0
Жұмыссыздық деңгейі, жалпы (пайызбан)	4,8	4,8	5,0
- оның ішіндегі жастар жұмыссыздығының деңгейі, (15-28 жастағы)	3,7	3,8	4,0

* Авторлармен ҚР Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша құрастырылған.

2020 жылдың II тоқсанының қорытындысы бойынша жұмыспен қамтылғандардың көп бөлігі өз қызметін сауда саласында (16,1%), ауыл шаруашылығында (13,7%), өндіріс саласында (12,6%), білім беру саласында (12,8%) және басқа да экономика салаларында жүзеге асырды.

Жоғары және орта кәсіптік (арнаулы) білімі барлар 7,1 млн. адамды құрады, бұл жұмыспен қамтылған халықтың 81%. Жұмыспен қамтылғандардың негізгі үлесін – 65,1% (5,7 млн адамды) 29-54 жастағы адамдар құрады.

2020 жылдың II тоқсанында жұмыссыздар саны (табысты жұмысы болмаған, оны үздіксіз іздеген және оған кірісуге дайын болған 15 және одан жоғары жастағы адамдар) 454 мың адамды құрады. Жұмыссыздық деңгейі 5% (2019 жылғы II тоқсанда – 4,8%) құрады (сурет-1.) [11].

Көріп отырғанымыздай, елімізде төтенше жағдай мен карантиндік шараларды енгізудің салдарынан шағын және орта бизнес ахуалы нашарлап кетті: 300 мыңға жуық кәсіпкерлік субъектісі өз қызметін тоқтатты, 1 млн. жуық қызмет көрсету және сауда саласындағы кәсіпкерлік субъектілері тікелей зардап шекті; 1,6 млн.-нан астам адам төлемақысыз демалысқа жіберілді, коммерциялық банктерде несиелері бар 14-15 мыңға жуық кәсіпкерлік субъектілері несиелік төлем мерзімін ұзарту үшін жүгінді; 4,5 млн. адам 42500 теңге көлемінде әлеуметтік төлемақы алды. Бизнес өзінің қызметін жоспарлау мүмкін болмайтындай қиын жағдайға тап болды [10].



* ҚР Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері.

Сурет 1. Қазақстан Республикасындағы жұмыссыздық деңгейі

Әрқайсысында 250 адамнан аз жұмыс істейтін жұмысшылары бар бұл кәсіпорындар әлемдегі көптеген экономикалардың негізі болып табылады және де дамушы елдерде маңызды рөл атқарады.

Шағын бизнес жөніндегі Халықаралық кеңес (ICSB) берген мәліметтерге сәйкес, ресми және бейресми микро, шағын және орта кәсіпорындар барлық кәсіпорындардың 90%-дан астамын құрайды және халықтың жалпы жұмыспен

қамтылуының орташа есеппен алғанда 70%-ын қамтамасыз етеді. Олардың үлесіне ЖІӨ-нің 50%-ы тиесілі болып келеді [3].

Өзінің негізгі рөлін жалғастыру үшін, яғни лайықты және өнімділігі жоғары жұмыс орындарын құруда және өмір сүру деңгейін жоғарылатуда, шағын және орта бизнес өкілдері қолайлы бизнес-ортаға, соның ішінде қаржыға, ақпаратқа және нарықтарға қол жеткізу мүмкіндігіне және үкіметтік қолдауға тәуелді болып отыр.

Шағын және орта бизнесті дамыту – макроэкономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етудегі, экономиканы тұрақтандырудағы басым бағыттың бірі екендігі баршамызға белгілі. Әлемдік дағдарыс тереңдеген сайын әр ел өзінің дағдарысқа қарсы бағдарламаларын дайындап, оны жүзеге асыруда.

Бизнесті қолдау және бизнестің несиеге қолжетімділігін қамтамасыз ету мәселесі Үкіметтің алдында тұрған негізгі міндеттердің бірі. Осы бағытта Қазақстанда 200-ден аса микроқаржы ұйымдары жұмыс істейді. Бүгінгі таңда микроқаржы ұйымдарынан несие алу екінші деңгейлі банктерге қарағанда анағұрлым жеңілдетілген. Бұл микроқаржы нарығының даму қарқынын айтарлықтай арттыратыны сөзсіз. Мысалы, 2020 жылдың басынан бері микроқаржы ұйымының несие қоржыны 7,8%-ға өсті, бір жылда 35,6%-ға артып, 316,1 млрд. теңгеге жетті. Нәтижесінде еліміздегі іскерлік белсенділік арта түсті: Қазақстан экономикасының іскерлік индексінің көрсеткіші мамыр айындағы 44-тен маусым айында 46,8-ге дейін көтерілді [6].

Елбасымыздың тапсырмасы бойынша, 2020 жылдың 1 қаңтарынан бастап, шағын және орта бизнес өкілдеріне арнайы салық режимін қолданылып келеді, олар үш жылға табыс салығынан босатылады. Үкіметтің шағын және орта бизнесті қолдауы бойынша атқарып жатқан іс-әрекеттері еліміздің ЕАЭО елдерінің "Doing Business-2020" рейтингісіндегі бизнесті жүргізу жеңілдігі бойынша әлемдегі орнын 28-ден 25-ке көтерді (сурет-2.). Бүгінгі таңда елімізде 1,3 млн. шағын және орта кәсіпкер жұмыс істейді [7].



*Ақпарат көзі: "Doing Business Report - 2019" және "Doing Business Report - 2020" деректері бойынша құрастырған "LINCOMPANY" ЖШС

Сурет 2. Қазақстанның 2019 және 2020 жылдарғы ЕАЭО елдерінің "Doing Business" рейтингісіндегі бизнесті жүргізу жеңілдігі бойынша әлемдегі орны

Елбасы 2020 жылғы 1 қыркүйектегі Қазақстан халқына «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» атты Жолдауында Ұлттық экономика министрлігіне кәсіпкерлікті дамыту бойынша нақты тапсырма берді. Дәлірек айтқанда, шағын және орта бизнестің қазіргі несиелері бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау (төтенше жағдай жарияланған кезден бастап 12 ай), түпкілікті жылдық мөлшерлемелерді 6%-ға дейін төмендету. Бұл іс шаралар «Бизнестің жол картасы-2025» мемлекеттік бағдарламасының жаңа бағыты аясында іске асырылатын болады.

Бағдарламаны 2025 жылға дейін қаржыландыру «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасымен салыстырғанда бір жарым есе артады, яғни бизнесті дамытудың екінші кезеңіне 421 млрд. теңге бөлініп отыр. Таяудағы 5 жылда шағын және орта бизнестің ЖІӨ құрылымындағы үлесі 30%-ға дейін ұлғаюы тиіс [9].

Әлемнің кез келген елінде мемлекет экономиканың тұрақтылығының кепілі болып есептеледі, оның негізгі мақсаты болып экономиканың өсу барысында да, дағдарысы кезеңінде де елдің тұрақты орнықты дамуын қолдауды қамтамасыз ету табылады.

Біздің ойымызша, шағын және орта бизнестің дамуына үкіметпен бірге әрбір бизнес өкілдері де өз үлестерін қосуы керек. Атап айтсақ, бизнес өкілдерінің цифрлық біліктілігін қаржыландыру және цифрландыру бойынша тренингтер мен семинарлар өткізу, дағдарыстан шығу жолдарын іздеу туралы вебинарлар өткізу, кәсіпкерлерге басқару, маркетинг, сату және басқа да бағыттар бойынша онлайн-кеңестер өткізу, ғаламтор желісі арқылы сауда саттық жасаудың жаңашыл әдістерін ойластыру, әлеуметтік желілердегі аккаунттар мен мессенджерлер, инстогам арқылы қашықтықтан тауарды сату мен қызмет көрсетудің барлық әдістерін белсендіру есебінен сату көлемдерін арттыру.

Біз бұл дағдарыстың, оның барлық жағымсыз салдарларына қарамастан, барлық азаматтар мен кәсіпкерлерге қиындықпен күресуде маңызды тәжірибе жинауға мүмкіндік беретіндігіне сенеміз. Мемлекет пен бизнестің арасындағы байланыстың серпінді дамуына және қарқындауына оң әсерін тигізетіндігіне сенеміз. Өйткені бизнесті мемлекеттік қолдау неғұрлым тиімді жүзеге асырылса, соғұрлым еліміздің экономикалық дағдарыстан шығуы үшін қарыз қаражаты аз талап етіледі.

Бұл болашақта кез келген дағдарыстың алдын алуға дайындығымызды арттырады, ұзақмерзімді кезеңде Қазақстан аумағында тұратын барлық азаматтар үшін тұрақтылық береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Мемлекет басшысы Қ.Ж. Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі», 01.09.2020ж. <https://www.akorda.kz>

2. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Сындарлы қоғамдық диалог – қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі», 02.09.2019ж. <https://www.akorda.kz>

3. Поддержка малого бизнеса во время пандемии COVID-19.
<https://www.un.org/ru>
4. <https://informburo.kz>
5. «Карантиннен кейінгі бизнес: дағдарыс кезінде қалай бейімделу керек?»
тақырыбы бойынша онлайн бизнес-конференция. <https://7kun.kz/pandemiia-zhagdaiynda-aman-qalu-ushin-shagyn-zhane-orta-biznes-tsifrlyq-biliktilikti-arttyruy>
6. Пандемия кезінде ШОБ-қа кім кредит беріп жатыр?
<https://kursiv.kz/kz/news/karzhy/2020-07>
7. <https://msb.atameken.kz/kk>
8. Қазақстанда бизнес-ахуалды одан әрі жақсартудың шаралар кешені
қабылда-нады - ҚР ҰӘМ. <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/press/news/details>
9. Финансирование ДКБ до 2025 года будет в полтора раза больше.
<https://24.kz/ru/news/economy/item/352889-finansirovanie-dkb-do-2025>
10. Насколько эффективна господдержка бизнеса в РК в период пандемии
– исследование. <https://forbes.kz/process/expertise>
11. <https://stat.gov.kz>

UDC 51-7

Ismailova G.M.

The Branch of the Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan in the Akmola region, Kokshetau, Kazakhstan

STATISTICAL ANALYSIS OF WORLD ECONOMY DATA USING SPEARMAN'S RANK CORRELATION COEFFICIENT

Today many countries struggle with the consequences of the coronavirus which is originated in China in 2019. Even in earlier world crisis in 1929 - 1937 the economy of China had a close linkage with global economy [2]. To cope with the virus like China, some heavily populated countries worldwide initiated protective measures. For example, in hospitals of South Korea installed public “phone boosts” to test people for a disease. Other popular examples are lockdown in Phillipines and social distancing and closing public schools in Italy [6].

According to Gupta et al. (2020). Many countries have closed borders mostly because most first infected people contracted from those who travelled from endemic areas. Many flights cancelled is due to avoiding travelling by people, as a result, airlines have had significant losses [8].

According to research of Fernandes (2020), which was published at 22 of March 2020, countries dependent on foreign trade are more negatively affected [1]. Nowadays, service-oriented economies such as Greece, Portugal and Spain have more than a quarter percent of Gross Domestic Product (GDP) dependent on tourism. COVID-19 crisis will have a negative effect on these countries and more risk of unemployment [1]. To research economic relationships, the data obtained on the

website: www.statisticstimes.com that includes world GDP ranking and worldpopulationreview.com, contains information about more than 160 countries in 2019 and number of tourist arrivals, sum of tourist receipts and population of a country [3].

After comparing GDP of different countries in 2019 and the number of arrivals, it has shown the following results at Tables 1, 2, 3, 4 and Figures 1, 2, 3.

Table 1. Number of tourist arrivals and GDP per countries in 2019.

Country	International Tourist Arrivals	GDP (nominal) (in dollars)	RANK
France	82 700 000	2 715 520 000	7
United States	76 407 000	21 427 700 000	1
China	59 270 000	14 342 900 000	2
Italy	52 372 000	2 001 240 000	8
Russia	24 571 000	1 699 880 000	11
...			
Kazakhstan	2 991 000	180 162 000	55

Table 1 shows that the most popular country among tourists is France. While according to World GDP Ranking the USA is on the first place [9]. The third most popular country among tourists is China which has the second rank at GDP worldwide.

Table 2. Descriptive statistics of tourist arrivals data

<i>International Tourist Arrivals</i>	
Mean	7325174
Standard Error	1053445
Median	2000000
Mode	0
Standard Deviation	13613504
Sum	1223304000
Count	167
Confidence Level (95.0%)	2079877

Table 2 indicates that International Tourist Arrivals data is not normal which can be seen at big difference between mean and median. Since the data is not normally distributed, the median is used. Table 1 and 2 describes that the number of tourist arrivals of Kazakhstan is higher than the median of tourist arrivals among 167 countries.

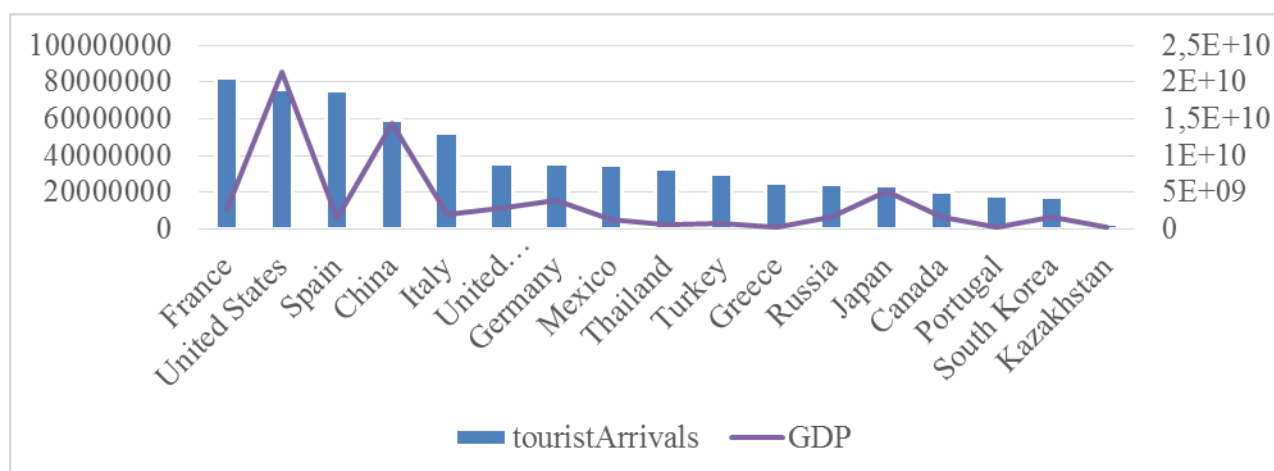


Figure 1. Bar graph of tourist arrivals number and the value of the Gross Domestic Product at most visited countries by tourists in 2019.

Once again to check the normality of tourist arrivals data, the above histogram was constructed.

Figure 2 represents data which does not fit bell-shaped curve of normality, therefore non-parametric test will be used.

Spearman's Correlation Test

$$H_0: \rho_s = 0$$

$$H_1: \rho_s \neq 0$$

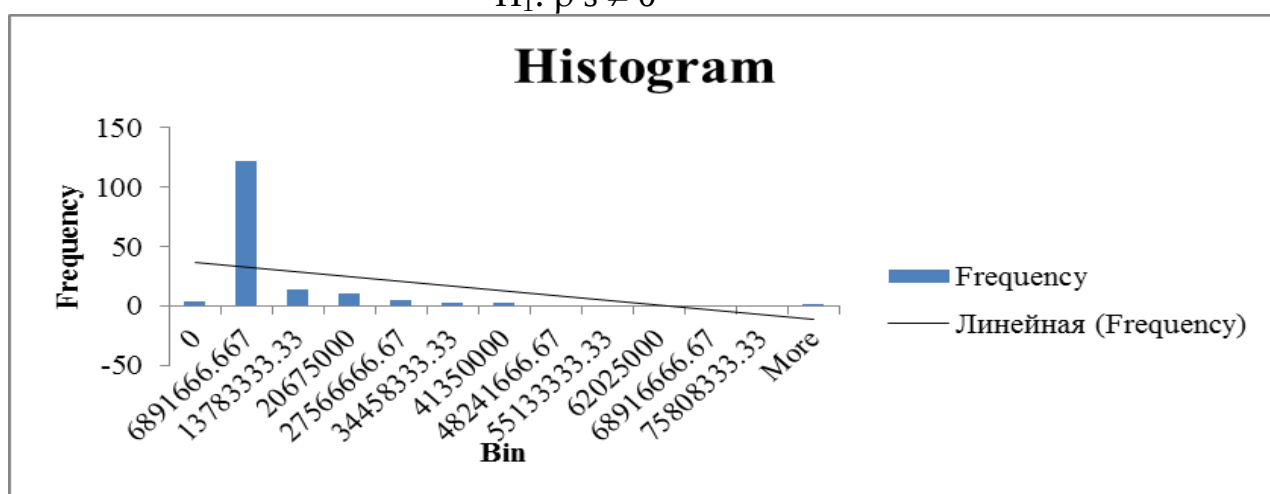


Figure 2. Histogram of testing data for normal distribution

Table 3. Correlation coefficient outcomes.

	<i>International tourist Arrivals</i>	<i>International tourism Receipts (in dollars)</i>	<i>popula tion</i>	<i>GDP (in dollars)</i>
<i>International tourist Arrivals</i>	1			
<i>International tourism Receipts</i>	0.8	1		
<i>population</i>	0.4	0.3	1	
<i>GDP</i>	0.7	0.8	0.6	1

Table 3 shows strong monotonic relationship between number of tourist arrivals and sum of tourism receipts. That is could be explained as the more tourist travel to the countries the more they spent money there as shown in Figure 3 below.

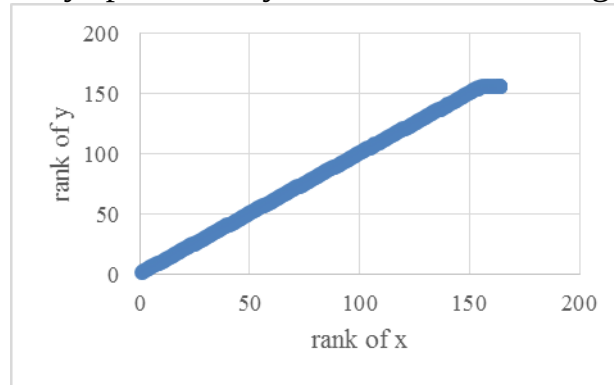


Figure 3. Scatterplot of rank of x (tourist arrivals) and rank of y (tourism receipts)

Table 4 depicts that the significant Spearman correlation coefficient value of 0.79 confirms what was seen from Table 3; there is a strong positive correlation between the rank of international tourist arrivals and rank of GDP. Hence, large values of GDP are associated with large tourist arrivals values.

"A Spearman's correlation was run to determine the relationship between 167 tourist arrivals and sum of GDP. There was a strong, positive monotonic correlation between number of tourists and GDP ($r_s = .79$, $n = 167$, $p < .001$)."

Table 4. Spearman's correlation coefficient of tourist arrivals and GDP

Country	Tourist Arrivals	GDP	rank of tourist Arrivals	rank of GDP
Equatorial Guinea	0	11027000	165.5	137
Gabon	0	16658000	165.5	118
Libya	0	3071000	165.5	153
Turkmenistan	0	46674000	165.5	91
...				
Spain	75315000	1394120000	3	13
United States	76407000	21427700000	2	1
France	82700000	2715520000	1	7
		Spearman's correlation	0.79	
		p-value	0.000	

According to the correspondent Gillian Tett at Financial Times podcast on September 8th of 2020, world economy has changed During 6 months of pandemic such as people more work at home. Germany, US, Sweden have protests due to economic pain [5]. The more people stay at home, the less they travel. Therefore, tourism industry is under risk and it is very important to consider some rational measures to be prepared for fast changing global market.

Recommendations:

There is an urgent need in planning transition into the online work environment to save companies from bankrupt and providing safe working environment since the spread of COVID-19. As Hannah Kuchler says, people have learnt about virus and how it spreads. It affects lungs, hearts, it has unusual immune reaction at children, how long immunity can last, 30-40% of people can spread the disease when they do not know they have a disease [5].

The more younger people at workplaces, the more stable economy since younger workforce have a less possibility to die from a coronavirus. As stated in COVID-19 research of Imperial College, the older, the higher infection fatality rate of SARS-CoV-2 such that it rises from 0.03% at age of 20-29 to 0.15% at 40-49 [7].

It is important to know more about virus to live with it and safely go back to work to keep the healthy economy. According to Stephanie Pappas (2020) it is probable that: “human organisms retain a memory of the SARS-CoV-2 for at least a few years and should be protected from reinfection, at least in the short-term” [4].

References:

1. Fernandes N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3557504>
2. Shiroyama T. (2020). *China during the great depression: Market, state, and the world economy, 1929–1937*. Brill. Available at: <https://books.google.kz/books?id=oKTaDwAAQBAJ&lpg=PR1&ots=H0lQoxCJQS&dq=world%20economy&lr&pg=PR1#v=onepage&q=world%20economy&f=false>
3. <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/most-visited-countries>
4. Pappas S. (2020). After recovering from COVID-19, are you immune? Available at: <https://www.livescience.com/covid-19-immunity.html>
5. Tett G. & Kuchler H. (2020) Financial Times Podcast FT News Briefing Add to myFT. How the world has changed six months into the coronavirus pandemic. Available at: <https://www.ft.com/content/c84619d3-c85b-43d5-b406-ceba9c0c984d>
6. Frank A. & Grady, C. (2020). Phone booths, parades, and 10-minute test kits: How countries worldwide are fighting Covid-19. Available at: <https://www.vox.com/science-and-health/2020/3/22/21189889/coronavirus-covid-19-pandemic-response-south-korea-phillipines-italy-nicaragua-senegal-hong-kong>
7. Ferguson N., et al. (2020) Impact of non-pharmaceutical interventions (NPIs) to reduce COVID19 mortality and healthcare demand. 16 Mar 2020; doi.org/10.25561/77482
8. Gupta M., Abdelmaksoud A., Jafferany M., Lotti T., Sadoughifar R., & Goldust, M. (2020). COVID-19 and economy. *Dermatologic therapy*.
9. World GDP Ranking (2020). Available at: <https://www.statisticstimes.com/economy/world-gdp-ranking.php>

Кайгородцев А.А.

Восточно-Казахстанский университет имени Сарсена Аманжолова,
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «ЦИФРОВОЙ КАЗАХСТАН»

В Казахстане имеются необходимые условия для реализации Государственной программы «Цифровой Казахстан» на 2017-2020 годы [1]. Об этом, в частности свидетельствуют 52-е место республики в Индексе развития информационно-коммуникационных технологий [2], 39-е место в Индексе развития электронного правительства [3], а также положительная динамика ряда показателей Глобального индекса конкурентоспособности по фактору «Уровень технологического развития».

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, за 2010-2018 гг. количество абонентов фиксированного Интернет на 100 человек населения увеличилось в 2,2 раза, количество абонентов широкополосного Интернет – в 2,6 раза, обеспеченность населения компьютерами на 100 человек – в 1,3 раза, количество пользователей Интернет в возрасте 16-74 лет – в 2,6 раза. Однако за 2015-2018 гг. количество абонентов фиксированного и широкополосного Интернет не изменилось, а обеспеченность населения компьютерами уменьшилось на 12,5% [4].

В настоящее время соответствии с программой «Цифровой Казахстан», реализуется проект «Широкополосный доступ в сельских населенных пунктах РК», предусматривающий: модернизацию спутниковой системы связи; развитие волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) вплоть до сельских населенных пунктов; повышение транзитного потенциала и сети цифрового телерадиовещания.

Среди всех существующих средств связи наиболее высокой пропускной способностью обладает оптическое волокно (диэлектрические волноводы). Волоконно-оптические кабели применяются для создания ВОЛС, способных обеспечить максимальную скорость передачи информации, которая, в зависимости от типа используемого активного оборудования, может составлять десятки гигабайт и даже терабайт в секунду. В настоящее время в Казахстане около 1700 сельских населенных пунктов с населением более 2,1 млн. человек не имеют волоконно-оптических линий связи. Для их подключения к высокоскоростной сети Интернет необходимо около 23 тыс. км. ВОЛС [5].

Одной из важнейших задач программы «Цифровой Казахстан» является создание в республике «умных» городов. Это обусловлено тем, что современные города играют главную роль в национальном, региональном и глобальном развитии. От уровня их развития зависит качество жизни огромного количества людей.

В настоящее время в Восточно-Казахстанской области осуществляется реализация проекта «Цифровой Восток», целью которого является выработка

подходов по созданию благоприятных и комфортных условий для проживания жителей и гостей г. Усть-Каменогорска, основанных на решениях Smart-city.

Для достижения поставленной цели Концепцией проекта «Цифровой Восток» предусмотрено решение следующих задач: а) комплексная модернизация городской цифровой инфраструктуры; б) повышение инвестиционной привлекательности региона; в) развитие инновационной системы городской среды; г) оптимизация процесса принятия управленческих решений на уровне городского акимата; д) модернизация стиля управления; е) улучшение качества жизни всех групп населения городов ВКО, в том числе создание комфортных условий для их работы, учебы и отдыха; ж) повышение уровня информатизации населения; з) повышение уровня общественной безопасности.

«Цифровой Восток» – это социальный проект, нацеленный на улучшение качества жизни населения области. Он охватывает семь этапов, в том числе цифровое образование, электронное билетирование в общественном транспорте и благоустройство дворов. В городах Семей и Усть-Каменогорске запланирован запуск проекта «Безопасный умный город», реализация которого позволит обеспечить максимальную безопасность не только дорожного движения, но и каждого социального объекта, двора и подъезда [6].

Для формирования и развития цифровой экономики необходимы значительные инвестиции. Так, за 2016-2018 гг. общая сумма затрат на информационно-компьютерные технологии в Казахстане составила 1,3 трлн. тенге, а их объем в 2019 г. увеличился по сравнению с уровнем 2016 г. на 25,3% и составил 337,7 млрд. тенге.

Постоянный рост затрат на информационно-компьютерные технологии способствует формированию в Казахстане цифровой экономики. Так, в 2019 году уровень компьютерной грамотности населения в возрасте 6 лет старше составил 89,8%, а удельный вес жителей республики, имеющих доступ в Интернет, достиг 84,2%, в то время как запланированные на 2022 год целевые индикаторы Государственной программы «Цифровой Казахстан» составляют 83 и 82% соответственно [4].

Повышение компьютерной грамотности населения невозможно без развития системы образования, включающей наряду с получением базового образования обучение в течение всей жизни. В связи с этим, начиная с 2017 г., в школах республики проходит апробация разработанной АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде» программы факультативного курса «Основы программирования» для 2-4 классов общеобразовательной школы [7].

Наряду с этим, МОН РК проводится системная работа по формированию у школьников навыков работы с ИКТ, а также по актуализации содержания предмета «Информатика» в части пересмотра перечня изучаемых языков программирования и включения новых разделов по таким компетенциям в сфере информационно-коммуникационных технологий, как робототехника, IT-стартап и т.п. Кроме того, МОН РК утверждены типовые учебные программы по предмету «Информационно-коммуникационные технологии» для 1-4 классов общеобразовательной школы.

В учебных заведениях системы технического и профессионального образования (ТиПО) подготовка кадров по ИТ-направлению осуществляется по шести специальностям: «Автоматизация и управление», «Вычислительная техника и программное обеспечение», «Информационные системы», «Обслуживание и ремонт телекоммуникационного оборудования и бытовой техники», «Программирование», «Радиоэлектроника и связь». За период 2013-2018 гг. по этим специальностям было подготовлено 62 тыс. специалистов или 8% от общего количества выпускников системы ТиПО [7, с. 33].

В высших учебных заведениях республики подготовка кадров по ИТ-направлению осуществляется по следующим образовательным программам: «Автоматизация и управление», «Вычислительная техника и программное обеспечение», «Информатика», «Математика-информатика», «Физика-информатика», «Информационные системы», «Информатика, вычислительная техника и управление», «Математическое и компьютерное моделирование», «Приборостроение», «Радиотехника, электроника и телекоммуникации», «Системы информационной безопасности». За период 2013-2018 гг. по этим специальностям было подготовлено 70 тыс. специалистов или 8% от общего количества выпускников системы ТиПО [7, с. 34].

Все это способствует повышению уровня *цифровой грамотности* населения, под которой понимается готовность и способность личности применять цифровые технологии уверенно, эффективно, критично и безопасно во всех сферах жизнедеятельности [8]. Так, что в 2019 году более $\frac{3}{4}$ населения республики владели хотя бы одной из компьютерных технологий, 70,4% жителей РК могли использовать базовый перечень компьютерных технологий, а свыше 80% казахстанцев использовали ИКТ для получения услуг и сервисов через Интернет [4].

Рост информационной и цифровой грамотности населения способствует цифровизации бизнес-среды. Так, в 2019 г. удельный вес организаций, использующих компьютеры, составил 83,9%, доля организаций, имеющих доступ к Интернет, достигла 81,1%, удельный вес организаций, получающих заказы на товары и услуги через Интернет, увеличилась до 5%, а доля организаций, заказывающих товары и услуги через Интернет, достигла 7,7%. Почти половина организаций (49,1%) имели Интернет-портал, а удельный вес организаций, использующих облачные ИТ-услуги составил 8,9% [4].

За 2015-2018 годы общий объем производства промышленной продукции в отрасли ИКТ республики увеличился на 28,7% и составил 22,5 млрд. тенге. При этом произошло увеличение объемов производства оборудования связи (в 1,6 раза; 5,9 млрд. тенге) и бытовой электроники (в 1,8 раза; 13 млрд. тенге) при сокращении объемов производства компьютеров и периферийного оборудования (на 15,9%; 3,6 млрд. тенге) и уменьшении до уровня статистической погрешности производства электронных деталей (11 млн. тенге).

Несмотря на рост общего объема производства и реализации товаров (услуг) отрасли информационно-коммуникационных технологий, в 2018 г. ее доля в ВВП республики составляла всего 3,3%. Это является причиной

зависимости казахстанской экономики от импорта данных товаров, определяющих перспективы РК в информационной экономике.

В 2018 г. общий объем экспорта товаров сектора ИКТ сократился по сравнению с 2015 г. на 10,9% и составил 92,9 млн. долл., в то время, как объем импорта продукции данного сектора увеличился на 18,3% и составил 2,3 млрд. долл. Аналогичная ситуация имела место в экспорте-импорте телекоммуникационного оборудования (-32,7%, 30,5 млн. долл. и +37,5%, 1 млрд. долл. соответственно), а также других товаров сектора ИКТ (-44,9%, 15,6 млн. долл. и +10,3%, 378,9 млн. долл.).

Противоположная тенденция имела во внешней торговле компьютерами и сопутствующим оборудованием, объема экспорта которых увеличился на 36,5% (11,6 млн. долл.), а объем импорта уменьшился на 29,1% (285,9 млн. долл.).

За тот же период объем экспорта электронных компонентов увеличился в 2 раза и составил 18,8 млн. долл. при росте объема импорта в 1,5 раза до 268,9 млн. долл., а объем экспорта аудио и видео оборудования увеличился на 28,9% (16,5 млн. долл.) при увеличении объема импорта на 24,1% (321,7 млн. долл.) [4].

Государственная Программа «Цифровой Казахстан» предусматривает доведение в 2022 году удельного веса электронной торговли в общем объеме розничной торговли до 2,6%. Однако, согласно официальным данным об уровне развития в республике электронной коммерции, за 2015-2019 гг. объем розничной торговли через Интернет увеличился в 4 раза и составил 206,2 млрд. тенге. Объем оптовой торговли через Интернет увеличился только на 6,4% и составил 108,6 млрд. тенге. При этом удельный вес электронной торговли в общем объеме, как розничной, так и оптовой торговли находится на низком уровне – 1,8% и 0,4% соответственно.

Развитие цифровой экономики в Казахстане целесообразно осуществлять в следующих направлениях:

1. Увеличение доли местного содержания в оборудовании ИКТ на основе локализации его производства.
2. Импортозамещение существующих информационных систем как фактора увеличения валовой добавленной стоимости отрасли ИКТ.
3. Расширение участия отечественных ИКТ-компаний в цифровизации отраслей национальной экономики.
4. Активизация продвижения отечественных разработок в сфере ИКТ-технологий в странах ближнего и дальнего зарубежья и увеличение казахстанского экспорта товаров, относящиеся к ИКТ.
5. Адаптация образовательных программ подготовки IT-специалистов к потребностям рынка труда и тенденций развития технологий [7, с. 16, с. 43].

Список литературы:

1. Государственная программа «Цифровой Казахстан». Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827 URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827> (дата обращения 14.09.2020).

2. Telecommunication Union: The ICT Development Index 2017 URL: <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html> (дата обращения 14.09.2020).
3. Рейтинг электронного правительства ООН [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Рейтинг_электронного_правительства_ООН_\(EGDI\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Рейтинг_электронного_правительства_ООН_(EGDI)) (дата обращения 29.06.2019).
4. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/11/statistic/6> (дата обращения 14.09.2020).
5. Шериева Ж.К. Разработка методики выбора технологии обеспечения широкополосного интернета в сельских населенных пунктах Республики Казахстан // XIII Междунар. науч. конф. «Наука и образование-2018». – Астана. URL: <http://www.enk.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie/>, 2018. – С. 327-330 (дата обращения 14.09.2020).
6. Концепция проекта «Digital East» [Электронный ресурс]. – URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/3919223/> (дата обращения 13.08.2019).
7. Отчет по развитию отрасли информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан. 2019 / АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде». – Астана, 2019. – 56 с. URL: https://zerde.gov.kz/press/news/отчет_2019.pdf (дата обращения: 15.08.2020).
8. Старостина Е., Хохлов А. Взгляд в будущее: система образования и воспитания кадров, успешно отвечающая на вызовы цифровой экономики // Information security. 2018. №5. URL: [-v-buduschlib.itsec.ru/articles2/job/vzglyadee-sistema-obrazovaniya-i-vospitaniya-kadrov--uspeshno-otvechayuschaya-na-vyzovy-tsifrovoy-ekonomiki](http://v-buduschlib.itsec.ru/articles2/job/vzglyadee-sistema-obrazovaniya-i-vospitaniya-kadrov--uspeshno-otvechayuschaya-na-vyzovy-tsifrovoy-ekonomiki)

ӘОЖ 153.412.08

Калдыгозова М.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНІДІРІСІНДЕ МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ МҮМКІНДІГІН БАҒАЛАУ

Нарықтық қатынас жағдайында меншік түрінің өзгеруі, басқару жүйесін қайта құру, агроөнеркәсіп кәсіпорындарының экономикалық дербестігіне мүмкіндік туғызды. Осы жағдайларда ерекше орынды маркетинг алады. Маркетинг нарықтық механизмде шаруашылықты жүргізудің маңызды элементі ретінде басты назарын тұтынушы қажеттілігін қанағаттандыруға аударады.

Маркетингтік бағдарлануға көшу процесі әрбір ауылшаруашылығы кәсіпорындарында жеке сипатта және шығарылатын өнім көлеміне, қалыптасқан байланыстарға, аймақтық орналасуына және басқада көптеген факторларға байланысты жүруі тиіс. Тауар айналымы көлеміне және тауар

өндірушілердің нарықтық позициясына байланысты маркетингтік қызметті жеке өздері немесе басқа ұйымдардың қызметін пайдалана отырып құра алады. Кәсіпорынның қаржылық мүмкіндігіне және қажеттілігіне қарай маркетинг қызметімен бір адам, топ немесе маркетингтік бөлім айналысуы мүмкін.

Бүгінгі таңда ауыл шаруашылық кәсіпорындары өз өнімдерін өткізу үшін нарық конъюнктурасына, өнім өткізудің ықтимал арналарына, келешегі зор нарық сегменттеріне, консалтинг қызметтеріне, тауар нарықтарын даму болжамдарына және т.б. ақпараттарға аса мұқтаж болып отыр. Ал, мұндай ақпараттармен маркетинг қызметі қамтамасыз етеді.

Осы мәселе Қазақстан Республикасының 2013-2016 жж. арналған Мемлекеттік аграрлық азық-түлік бағдарламасында қарастырылып, 2010 жылы құрылған Ауыл шаруашылық министрлігінің ақпараттық-маркетинг жүйесін дамытуға жете мән берілді. Бағдарламада бүкіл ел аумағында ауылдық ақпараттық кеңес беру орталықтарының желісін құру және ақпараттық кеңес беру қызметтерінің нарығын дамытуға бағытталған стратегиялық шешімдерді қабылдау жөніндегі арнайы маманданған ұйымды қалыптастыру көзделді. Осылайша, агроөнеркәсіп кешенінде “Қазагроомаркетинг” компаниясы пайда болды. Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіп кешенінде ақпараттық кеңес беру қызметтерін көрсетумен қарқынды айналысып келеді.

Оның негізгі мақсаты аграрлық нарық қатысушыларының ақпараттық қамтамасыз етілу деңгейін көтеру.

Міндеттері:

- аймақтық желіні құру және дамыту;
- аграрлық салада сараптама және маркетинг қызметтерін көрсету, аграрлық нарық қатысушыларына жалпы ақпарат тарату;
- ауыл шаруашылық өнімдерінің және олардан дайындалған азық-түлік тауарларының бәсеке қабілеттілігін арттыру;
- нарықты зерттеу және ауыл шаруашылық өнімдері мен азық-түлік тауарларының өтімін ұйымдастыруға қолдау көрсету;
- аграрлық нарық қатысушыларын ақпараттық кеңес беру қызмет-терімен қамтамасыз ету және агробизнесті дамыту үшін қажетті шарттарды қалыптастыру.

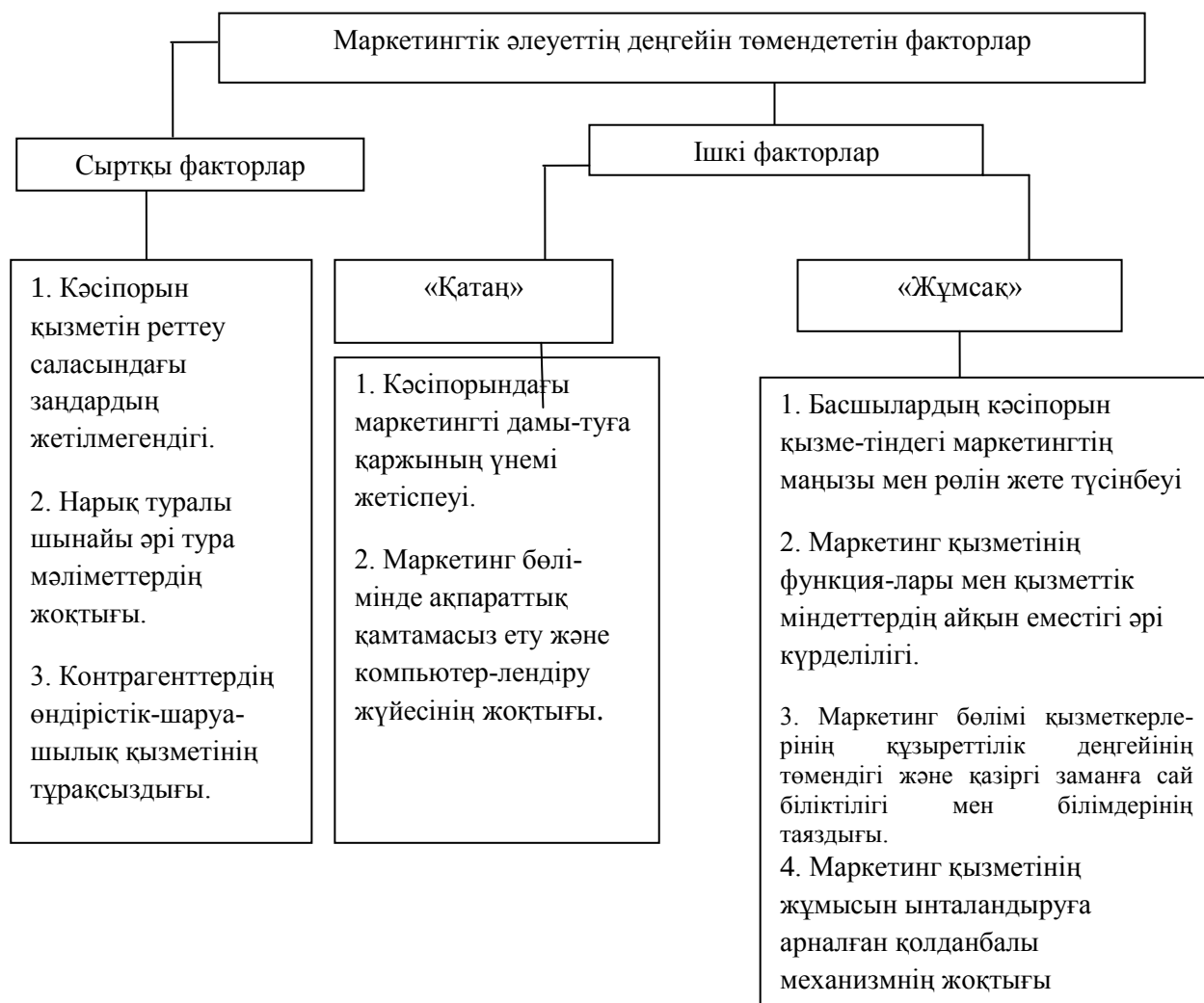
Қызметтері: маркетингтік зерттеу; нарықты талдау; баға мониторингін жүргізу; бизнес мәселелері бойынша кеңестер беру; АӨК негізгі бағыттары бойынша ақпарат ұсыну; бизнес-жоспарлар мен жобаларды дайындау; үйретуші семинарлар мен арнайы мамандандырылған тренингтерді өткізу; көрмелер мен жәрмеңкелер ұйымдастыру;

АӨК ақпараттық технологияларды дайындау, енгізу және ілеспе қызмет көрсету.

Ауыл шаруашылық кәсіпорындарының маркетинг қызметін тиімді жүргізу үшін, бірінші кезекте, өндірілген өнімді өткізу мен материалды-техникалық жабдықтауды ұйымдастырумен айналысатын өнім өткізу жөніндегі арнайы бөлімшелермен байланыстарды құру қажет.

Қазіргі таңда маркетинг мына негізгі себептердің салдарынан төмен тиімділікпен жүзеге асып отыр:

- нарықтың және нарықтық қатынастар мәдениетінің төмен деңгейде дамығандығы;
- отандық кәсіпорындардың маркетингтік қызметін жоспарлау мен іске асыру жөніндегі қолданбалы және әдістемелік ұсыныстардың жоқтығы;
- маркетингтің тұтынушыға емес, өнім өткізуге бағытталғандығы; яғни пайданы немесе өнім өткізу көлемін арттыруға, я болмаса ұжымды сақтап қалуға бағытталған басымдықтардың күшейгендігі;
- кешенді маркетингтік зерттеулерді жүргізу және нарық конъюнктурасын модельдеу мен болжамдау тәжірибесі мен әдістемесінің жоқтығы;
- ақпараттық базаның қажетті деңгейде дамымағандығы;
- кәсіпорын жұмысшылары мен бөлімшелерінің нарыққа бағдарлана жұмыс істемейтіндігі.



Сурет1. Маркетингтік әлеуеттің деңгейін төмендететін факторлар

Осы аталған барлық себептердің салдарынан кәсіпорынның маркетингтік қызметінің тиімділігін арттыру үшін шешілуге тиіс бірқатар мәселелер туындап отыр. Облыстағы нарықтық қатынастардың бүгінгі таңдағы даму жағдайын талдай отырып ауыл шаруашылығында маркетинг қызметін қалыптастыру мен дамыту үшін негізгі әлеуметтік-экономикалық алғышарттар құрылғанын,

аграрлық секторда көпқырлы экономиканың қалыптасқанын, еркін кәсіпкерліктің дамығандығын, бәсекелік орта мен аграрлық нарықтың қалыптасқанын және оның инфрақұрлымының дамығандығын көре аламыз.

Агромаркетинг жүйесі бүгінгі таңда даму кезеңінің бірінші сатысында ғана тұр. Қазіргі таңда агроөнеркәсіп кәсіпорындарында коммерциялық қызметпен айналысатын және маркетингтің кейбір функцияларын орындайтын (клиенттерді іздеу, бағаларды талдау, жарнама) арнайы бөлімшелер құрылды.

АӨК кәсіпорындар маркетингтік қызметті дамыта отырып мамандандырылған ұйымдармен қарым-қатынастарын жөнге келтіруде. Маркетингтік қызметтер нарығында нарықты зерттеу саласы бойынша тәжірбиесі бар ұйымдар пайда болды.

Бірнеше жыл бұрын Қазақстан экономикасындағы нақты сектордың қарқынды дамуы және ауыл шаруашылығындағы кәсіпкерлік ортаның кеңеюі нәтижесінде аграрлық нарық қатысушыларының агробизнес саласында оңтайлы шешімдерді іздеу мен қабылдау қажеттілігін қанағаттандыру үшін ауыл шаруашылығында ақпараттық кеңес беру қызметтерінің нарығын қалыптастыру мен дамытуға мұқтаждық туындады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Әбділдин С.А. Агробизнесі ұйымдастыру.- Алматы. 2001.
- 2.Оспанов М., Аутов Р., Ертазин Х. Агробизнесің теориясы мен практикасы.- Алматы: Білім, 1997.
3. Ертазин Х. Становление и развитие агробизнеса в Казакстане.

ӨОЖ 330.341:316.4

Калтаева Д.Б.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті,
Шымкент қ., Қазақстан Республикасы

ДАҒДАРЫС КЕЗІНДЕГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРДІ ҚОЛДАУ ШАРАЛАРЫ

Қазіргі уақытта әлемдік дағдарыс жағдайында экономиканың ұлттық жүйелері тұрақтылығының әлеуметтік-саяси маңыздылығы шиеленісуде. Бұл жағдай халықтың жұқпалы емес ауруларының (НЗМ) жоғары тәуекелдерінің алдын алатын тиімді әлеуметтік-алдын алу стратегияларын іске асыруда Батыс Еуропаның жетекші елдерінің жетістіктерін ұғынуға аса қызығушылық тудырады. Мұндай стратегиялар халық арасында мінез-құлықтың, өмір салтының зиянды стереотиптерінің таралуын және олардың денсаулығына байланысты теңсіздікті едәуір төмендетуге ықпал етті. Бұл процесте басты рөлді Денсаулық сақтау бағдарламаларын мемлекеттік қаржыландыруға және жеке тұлғалардың кірістеріне салық салудың прогрессивті шкаласын қолдану арқылы халықты медициналық көмекпен (ВОМП) жаппай қамтуды қамтамасыз

етуге негізделген денсаулық сақтау жүйесін дамыту атқарды.осылайша, халықтың көпшілігін оларды алу кезінде қолма - қол ақшамен медициналық қызметтерді төлеу қажеттілігіне байланысты апатты шығындар мен кедейліктен әлеуметтік қорғау жүзеге асырылды [1].

Бірқатар белсенді дамушы елдердің (Қытай, Бразилия, Мексика, Үндістан және т.б.) Қоғамдық денсаулық сақтау әлеуетін арттыруға осындай тәсілді пайдалану олар үшін ұлттық экономикаларды дамыту үшін елеулі бәсекелестік артықшылықтарды қамтамасыз етті. Алайда, ол әлі күнге дейін біздің елде тиісті қолдануды алған жоқ.

Денсаулық сақтау қоғамның прогрессивті даму деңгейінің және әлемнің әртүрлі елдерінің үкіметтері қызметінің тиімділігінің нақты критерийіне айналды. Бұл жағдай біздің елімізде денсаулық сақтауды қабылдауды қымбат сектордан экономикалық өсуді, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының тұрақтылығы мен прогрессивтілігін алдын-ала анықтайтын салаға айналдыру үшін өте маңызды[1].

2011 жылы БҰҰ Бас Ассамблеясының сессиясында қабылданған саяси декларацияда НИЗ ХХІ ғасырдағы әлемдік қоғамдастықтың тұрақты дамуына елеулі қатер ретінде танылды. БҰҰ және басқа да халықаралық ұйымдардың материалдарында [2] әлемде ешбір үкімет өз елдерінің халқын жұқпалы аурулардың, әсіресе халықтың кедей және кедей топтарына тән зардаптардан қорғаудың тиімді шараларын қабылдаудан бас тарта алмайтындығына назар аударады. Елдер үкіметтерінің Декларацияны іске асыру жөніндегі қызметі қазіргі уақытта ДДҰ тиімсіз деп танылады. Оң үрдістердің болмауының әдеттегі себебі тиімсіз шараларға инвестициялардың жеткіліксіз деңгейі болды[2].

Жаңа коронавирус пандемиясымен байланысты қазіргі проблемалар 2008-2009 жылдардағы қаржылық дағдарысқа қарағанда үлкен толқуларға айналады, ал сауда қақтығыстары мен санкциялар құлдырауды күшейтеді. Соңғы болжамдар 12 жыл бұрынғы әлемдік қаржы дағдарысынан гөрі экономикалық құлдырау мен жұмыс орындарының жоғалуын көрсетеді.

Ағымдағы дағдарыс әлемдік деңгейдегі эпидемиологиялық тәуекелді іске асырумен байланысты

- коронавирус тұқымдасының жаңа инфекция түрінің кенеттен пайда болуы және күрт таралуы. Вирус 2019-nCoV таңбасын алды, ауру – COVID-19[2].

Бұл тәуекел әлемдік экономиканың жағдайы жақсы болмаған кезде іске асырылады. Экономикалық қарама-қайшылық өсуде. 2018 жылдың қаңтарынан бастап АҚШ пен Қытай арасында сауда соғысы басталды. 2014 жылғы наурыздан бастап АҚШ, Канада, Еуроодақ елдері және басқа да елдер Ресеймен өз ынтымақтастығын шектейді және украиндық қақтығысқа негізделген экономикалық және қаржылық санкцияларды қолданады, бұл жалпы ЕАЭО экономикасына әсер етеді. Әлемдік экономиканың локомотиві ретінде Қытайдың өсуі баяулауда – соңғы 9 жылда өсу қарқыны 2010 жылғы 10,64% - дан 2018 жылы 6,57% - ға дейін төмендеді [3].

Әлемдік экономикада тоқыраудың пайда болу қаупі артып келеді: микроэкономикалық тұрақсыздық, қаржылық теңсіздік, сауда шиеленісі, инвестициялардың қысқаруы, Бизнестің белгісіздігі және жоғары қарыздар дамуға қысым жасайды. Экономиканың монетарлық және фискалдық ынталандыруларының мүмкіндіктері 2007-2008 жылдардағы дағдарысқа қарағанда аз. Үкіметтердің экономикалық және әлеуметтік мәселелерді қалай шешетініне наразылық артып келеді. Осыған байланысты сұрақ туындайды: вирустың таралуының экономикалық салдары неғұрлым кең және терең әлемдік экономикалық дағдарыстың қоздырғышы бола ма? Сұраныстың төмендеуі мен жеткізілім тізбегінің бұзылуы жаһандық құлдырау мүмкіндігіне қаншалықты әсер етеді?

Covid-19 таралу жылдамдығының жоғары болуына байланысты белгісіздік жағдайында covid-19 таралуын болдырмаудың негізгі шаралары ретінде елдер вирустың өршуі бар аймақтарды оқшаулау шараларын қабылдады. Бұл шаралар радикалдылықтың әртүрлі дәрежесімен жүзеге асырылады: халықаралық орын ауыстыруларға шектеулерден бастап, қоғамдық мекемелер мен қоғамдық көліктің жұмысын тоқтата тұрудан бастап, көлік қатынасы толық жабылғанға дейін, төтенше жағдай режимін енгізгенге дейін. Мұндай шаралар дені сау халықты вирус тасымалдаушыларынан оқшаулауға, оларды карантинге қоюға және қажетті медициналық көмекпен қамтамасыз етуге, сондай-ақ қоғамдық кеңістікті зарарсыздандыру шараларын ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Сәуір айының басындағы жағдай бойынша көптеген елдер қатаң карантин жолымен жүрді ("қытай нұсқасы"), бірақ Денсаулық сақтау жүйесіне жүктеме және елдердегі пандемияның дамуы бұл режимді енгізудің әртүрлі уақыттарына байланысты әр түрлі [4].

COVID-19 таралу жылдамдығын төмендету үшін қабылданған карантиндік шараларды жүргізу экономикалық белсенділікті күрт төмендетеді. Адамдар арасындағы өзара іс-қимыл барынша азайтылады, туристік және көлік қызметтеріне сұраныс төмендейді. Бүгінгі таңда әлемдік әуе тасымалы секторының covid салдарынан шығыны 252 миллиард долларға бағаланады. АҚШ. Бұл ретте әлемдік авиатасымалдаушылардың көпшілігінде айналым қаражатының қоры – 3 айға ғана, басым көпшілігінде-9 айға дейін жеткілікті. Дағдарыстың әсері нақты сектор саласына да әсер етеді. Өндіріс тоқтайды, ол қалпына келтірілгеннен кейін карантинге дейінгі шығарылым деңгейіне жету үшін қосымша уақыт қажет болады.

Әлемдік экономиканың covid-19 соққысы қаржы нарықтарына әсер етеді. Активтер құнының бақылаусыз төмендеуі тізбекті реакцияны тудырады, бұл бірқатар банкроттыққа және әлемдік қаржы жүйесінің құлдырауына әкелуі мүмкін. Бүгінгі таңда әлемдік қаржы жүйесінің ең үлкен тәуекелі АҚШ-тың корпоративтік қарызында шоғырланған. BBB рейтингімен облигациялар көлемі 3 трлн доллардан асады. АҚШ [5].

Елдер қабылдап жатқан ақша-кредит саясатының жедел шаралары экономикалардағы ахуалдың теріс дамуына жауап ретінде 1) орталық (ұлттық) банктердің мөлшерлемелерін төмендетуден (кесте), 2) кредиттік шарттарды жұмсарту үшін өтімділікке қол жеткізуді кеңейтуден тұрады.

Кесте 1- ЕАЭО елдерінің орталық банктерінің мөлшерлемелері

Елдер	Мөлшерлеме түрі	Орталық банк мөлшерлемесі (ҰБ) Бүгінгі күні	ТБИ (жылдан жылға)	ОБ (ҰБ) нақты ставкасы	Соңғы өзгеріс	Соңғы күнгі өзгерістер
ЕАЭО елдері						
Армения	қайта қаржыландыру мөлшерлемесі	5,25%	0,5%	5,78%	Төмендеуі -0,25%	наурыз20
Беларусь	қайта қаржыландыру мөлшерлемесі	8,75%	4,4%	4,17%	Төмендеуі -0,25%	ақпан20
Қазақстан	Базалық мөлшерлеме	12,00%	6,00%	5,66%	Жоғарылау +2,75%	наурыз20
Қырғызстан	Есептік мөлшерлеме	5,00%	4,3%	1,83%	Жоғарылау +0,75%	наурыз20
Ресей	Негізгі мөлшерлеме	6,00%	2,3%	3,62%	өзгеріссіз	наурыз20

Жедел шаралар ретінде Халықаралық экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ) әлеуметтік-экономикалық проблемаларды шешу үшін ЭЫДҰ-ға мүше елдерге мынадай шараларды іске асыруды ұсынады:

Экономиканы қолдаудың қолданыстағы шараларының шектеулері мен тәуекелдері:

- Ынталандырушы DCP (бүкіл әлем бойынша) мүмкіндіктері шектеулі болады (нөлдік / теріс ставкалар, үлкен егемендік қарыздары);

- Ынталандырушы ақша-кредит саясаты іскерлік циклдерді қолдауға бағытталған, ал COVID-19 таралуына қарсы күрес шаралары ең алдымен экономикалық белсенділікті төмендетуді талап етеді;

- Жоғары уақыт аралығы.

Дағдарыстан шығу үшін келесідей шаралар тиімді болуы мүмкін: [6]

- Сауда саясатын жеңілдету; сауда соғыстарынан аулақ болу;

- Ақша-несие саясаты: соңғы несие беруші институтының орнына өтімділікті қамтамасыз ету және covid-19 шығындарын зарарсыздандыру;

- Фискалдық саясат: мемлекеттік инвестицияларды ұлғайту үшін дәстүрлі орта мерзімді және ұзақ мерзімді дағдарысқа қарсы шаралардың орнына инновациялық және инклюзивті фискалдық саясат: үй шаруашылығына берілетін трансферттер, жергілікті үкіметтерді қолдау, тұтыну салығын төмендету, Денсаулық сақтау және әлеуметтік қамсыздандыру;

Дағдарыстан шығу үшін елдер келесідей шараларды жүзеге асыру маңызды:

1. Ынталандырушы ақша-кредит саясаты: банктік саясаттың төмендеуі шағын және орта бизнесті қаржыландыру бағдарламасын іске қосу
2. Ынталандырушы салық-бюджет саясаты: бюджет шығындарын ұлғайту ниеті, фискалдық ынталандыру пакеті, сондай-ақ салықтық жеңілдіктер беру.

Әдебиеттер тізімі:

- 1.WHO.GlobalHealthExpenditureDatabase.(<http://apps.who.int/nha/database>, по состоянию на 15.05.2015)
- 2.Sarah Thomson, Thomas Foubister, Elias Mossialos. Финансирование здравоохранения в Европейском союзе. Проблемы и стратегические решения. Европейская Обсерватория по системам и политике здравоохранения. WHORegionalOfficeforEurope. 2010. С. XV–XVI,
- 3.Обзор социальных детерминант и разрыва по показателям здоровья в Европейском регионе ВОЗ: заключительный доклад/USLinstituteofHealthEquity./ WHO. 2014. 274 p. P. XX–XXI.
- 4.<https://blogs.lse.ac.uk/businessreview/2020/03/20/economic-policy-under-the-coronavirus>
5. <http://kremlin.ru/events/president/news/63070>
- 6.<https://www.vesti.ru/doc.html?id=3251290&tid=108446>

ӘОЖ 338.24

Керимкулова Э.З.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУҒА МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ

Аймақтық экономиканың тұрақты дамуының негізгі элементтерінің бірі "салауатты" бәсекелестік ортаны қалыптастыруға, халықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге, жалпы өңірлік өнім өндірісін ұлғайтуға, халықтың нақты табысын арттыруға, өмір сүру сапасын арттыруға, жергілікті және өңірлік бюджеттердің кірістерін толықтыруға қабілетті шағын кәсіпкерлікті дамыту болып табылады.

Шағын бизнес қызмет ауқымының шектеулігіне, ресурстар мен сату нарықтарының, сондай-ақ басқа да ерекшеліктердің салыстырмалы төмендігіне байланысты, негізінен тауарлар мен қызметтерге жергілікті қажеттіліктерді қанағаттандыруға бағытталған, демек, басым түрде өңірлік бағытқа ие.

Соңғы жылдары шағын кәсіпкерліктің дамуына айтарлықтай қызығушылық әртүрлі жағдайларға байланысты. Бір жағынан, шағын фирмалар өңірлердің өндірістік әлеуетін пайдалану үшін тиімді экономикалық база құруға, барлық нарықтық тауашаларда кәсіпкерлікті дамыту үшін жағдай

жасауға мүмкіндік береді, жаңа жұмыс орындарының едәуір санын, халықтың қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтамасыз етеді, белгілі бір дәрежеде біздің қоғамның экономикалық қайта құрылуымен байланысты әлеуметтік күйзелістердің салдарын төмендетеді.

Екінші жағынан, шағын фирмаларды іске қосу үшін әлдеқайда аз капиталды талап етеді, үлкен табыс алу үшін тәуекелдік шараларды қатаң қабылдайды және жиі реттеуші түзетулерге өте сезімтал, сондықтан аз реформа оларға күшті әсер етуі мүмкін.

Шағын бизнес елдегі әлеуметтік тұрақтылық пен экономикалық өсімге айтарлықтай әсер етеді. Жалпы алғанда, шағын кәсіпкерлік нарықтық экономиканың тиімділігін айтарлықтай арттыратын жағдайлар жасауға белсенді қатысады. Экономикалық өсуге әсер етудің схемалық процесі схемада көрсетілген.

Шағын бизнес кәсіпорындары, әрине, қызметтің тиімділігін көрсететін көптеген экономикалық артықшылықтарға ие.:

- жоғары ұтқырлық;
- қарапайым ұйымдастырушылық және басқарушылық қатынастар;
- бизнес түрлері бойынша тар бағыт пен мамандану;
- ірі кәсіпорындар үшін шығынды және тиімсіз болып табылатын қызмет бағыттары;
- өзгермелі нарықтық жағдайларға бейімделу;
- инновациялық технологияларды жүзеге асыруға бейімділік;
- еркін бәсекелестікті қолдау;
- әр түрлі өңірлердің инновациялық дамуына арналған бастапқы алаңдар және жалпы ел.

Шағын бизнестің тиімділігі бірқатар стратегиялық міндеттерді шешуге мүмкіндік береді:

- ел мен өңірлердің экономикалық өсуін арттыру;
- инновациялық дамуға жәрдемдесу;
- жаңа жұмыс орындарын құру;
- елдің жалпы ішкі өнімін ұлғайту және т. б.

Алайда шағын бизнес қызметінде белгілі бір кемшіліктер бар:

- шектеулі ресурстық база (қаржылық, материалдық және еңбек ресурстары);
- әлсіз несие мүмкіндіктері ;
- ірі кәсіпорындарға қарағанда қызметкерлердің еңбек жағдайы және әлеуметтік қамтамасыз етілуі нашар;
- жалақының салыстырмалы төмен деңгейі және т. б.

Шағын бизнесті қолдау қызметтің осы кемшіліктерінің әсерін жоюға немесе азайтуға баса назар аударылуы тиіс. Қазіргі уақытта мемлекеттік органдардың шағын бизнесті қолдаудың тиімді тетіктерін әзірлеуі мемлекеттік саясатты жетілдірудің ажырамас тетігі болып табылады. [1]

Қазақстанда кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу мен ынталандырудың институционалдық жүйесі былайша көрінеді (1-сурет): оған бизнестің қызметін

бақылайтын құрылымдар; кәсіпкерлікті дамытуға жауапты органдар және билікте бизнес мүдделерін білдіру институттары кіреді.

Кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі мемлекеттік саясатты іске асыруды жүзеге асыратын институттар, егер тікелей болмаса, онда президенттік билікке бағынатын болады.

Оларға мыналар жатады: кедендік және қаржылық бақылау комитеті; Салық комитеті; Қаржы рыногын реттеу және қадағалау жөніндегі агенттік; табиғи монополияларды реттеу, бәсекелестікті және тұтынушылардың құқықтарын қорғау жөніндегі агенттік; Экономикалық қылмысқа қарсы күрес жөніндегі агенттік.

Мемлекеттік билікте жеке бизнесті дамытуға жауапты органдар да бар. Қызметтің осы сегментіндегі биліктің орталық атқарушы органы ҚР Ұлттық экономика министрлігі болып табылады, оның құрылымына кәсіпкерлікті дамыту және қолдау саласындағы мемлекеттік саясатты қалыптастыру және нормативтік құқықтық реттеу жөніндегі функцияларды іске асыратын кәсіпкерлікті дамыту департаменті кіреді. Департаменттің негізгі міндеттері: кәсіпкерлікті дамыту үшін жағдай жасау, инвестицияларды тарту бойынша іс-шаралар әзірлеу, сондай-ақ шенеуніктердің құқыққа қарсы әрекеттеріне кәсіпкерлердің өтініштері мен шағымдары бойынша шаралар қабылдау болып табылады. Республикадағы өңірлік деңгейде әкімдіктер жанындағы (орыс. Кәсіпкерлік және өнеркәсіп департаменттері құрылды.

Орталық атқарушы органдар деңгейінде кері байланысты ұйымдастыру үшін "Атамекен" ҚР Ұлттық Кәсіпкерлер Палатасы құрылды.

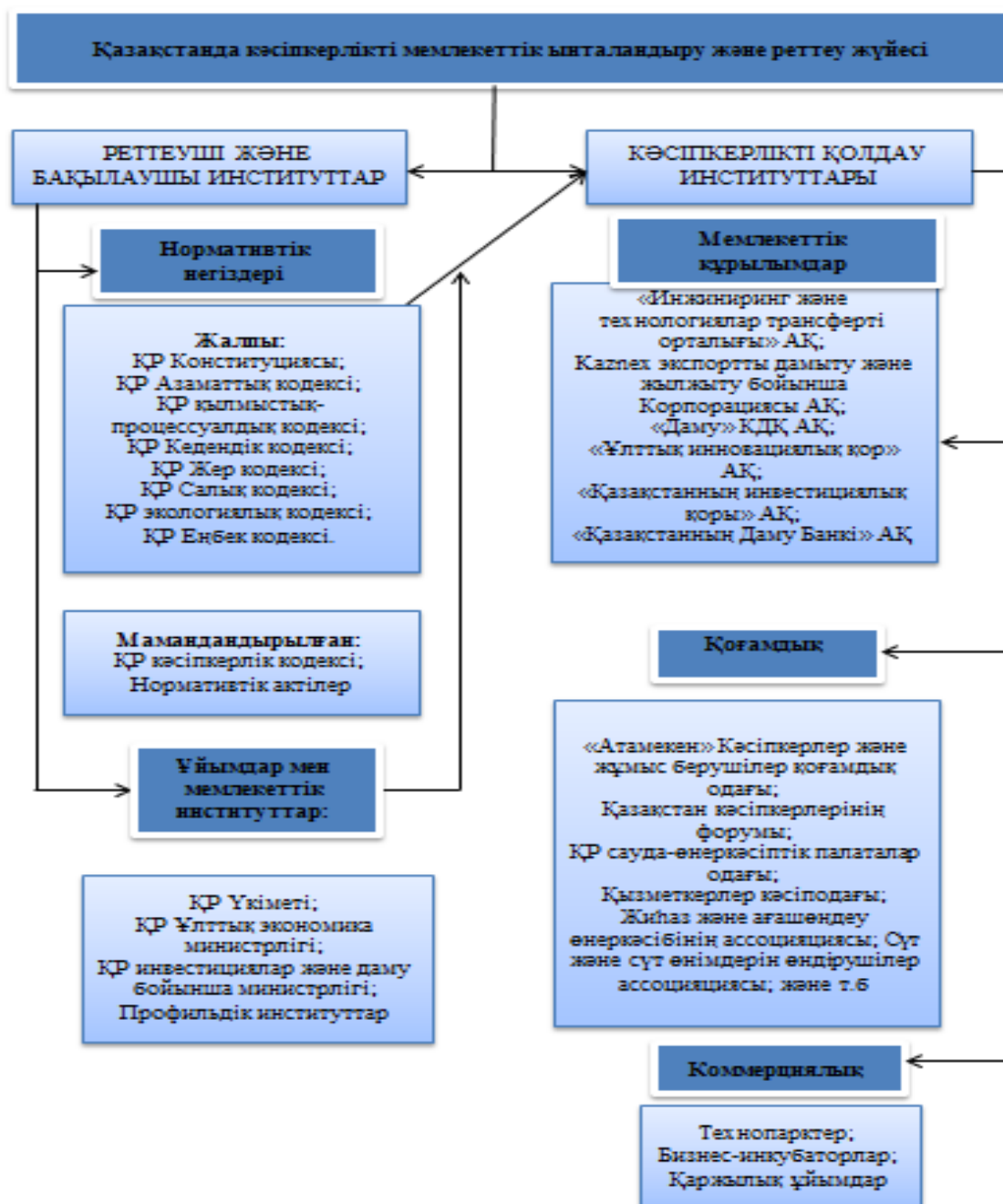
Жиі атқарушы билік құру бастамасы, сондай-ақ бизнес мүдделерін білдіруге арналған институттарды (30-дан астам оқылатын бизнес ассоциациялар) қалыптастыруды бақылау функциясы бар.

Мұндай құрылымдарға жатқызуға болады Президентінің жанындағы шетелдік инвесторлар Кеңесі (Кеңес шеңберінде жұмыс істейді 4 бірлескен жұмыс тобының мүшелері болып табылатын мемлекеттік органдардың өкілдері, сондай-ақ халықаралық ұйымдар мен шетелдік компаниялардың) – консультативтік-кеңесші органды басқаратын ҚР Президенті құрылған, оның бастамасы бойынша. Осы Кеңес жұмысының мақсаты ҚР-да қызметін жүзеге асыратын шетелдік инвесторлармен биліктің тікелей диалогын қамтамасыз ету болып табылады.

Бұдан басқа, Қазақстанда орталық мемлекеттік және жергілікті атқарушы билік органдары (Министрліктер мен әкімдіктер) жанынан кәсіпкерлік мәселелері жөніндегі сараптамалық кеңестер желісі құрылды.

Кеңестердің құрамына атқарушы билік органдарының өкілдері де, салалық кәсіпкерлік құрылымдардың мүшелері де кіреді.

Кәсіпкерлік қызметті реттеу кез келген кәсіпорынның немесе кәсіпкерлік құрылымның ішкі әлеуметтік-экономикалық табиғатын есепке алуды болжайды [2], алайда мемлекеттің реттеуші қызметінде кәсіпкерліктің институционалдық ортасын қалыптастыру және жетілдіру мәселелері маңызды орын алады.



Сурет 1. ҚР кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу және ынталандыру жүйесінің құрылымы

Кәсіпкерлік саласындағы қазіргі заманғы зерттеулердің нәтижелерін қорыту институционалдық ортаның сапасы шаруашылық жүргізу субъектілерінің бәсекеге қабілеттілігіне елеулі әсер ететінін, инвестициялық шешімдерге және өндірісті ұйымдастыруға әсер ететінін, сондай-ақ экономикалық өсуге әсер ететінін көрсетеді. Жалпы түрдегі ықпал ету салалары бойынша кәсіпкерлікті мемлекеттік ынталандыру құралдары 2 суретте көрсетілген.



Сурет 2. Әсер ету сферасы бойынша кәсіпкерлікті мемлекеттік ынталандыруды іске асыру құралдары



Сурет 3. ҚР шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың нысаналы критерийлері

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасы үшін шағын және орта бизнесті тиімді дамыту параметрлерін анықтау керек (сурет 3).

Даму бағдарламалары мен жобаларын құру кезінде, біздің пікірімізше, аталған параметрлерге, сондай-ақ ҚР жетістіктері мен артта қалуларына назар аудару қажет, өйткені олар халықаралық даму индекстеріне бағдарланып, қазіргі экономика мен бизнеске үлкен дәрежеде әсер етеді.

Келтірілген нысаналы критерийлер бірнеше жалпылама көрінеді, бірақ шын мәнінде олардың сақталуы кәсіпкерліктің тиімді дамуын қамтамасыз етеді. Олардың кейбіреулері ҚР-да толық қамтамасыз етіледі (мәселен, инвесторлардың құқықтары мен меншік құқықтарын қорғау, сыртқы экономикалық қызметті қолдау, өзін-өзі жұмыспен қамтуды ынталандыру және мемлекеттің әлеуметтік функцияларды орындауы елдегі кәсіпкерлік бастаманы дамыту бағытында мемлекеттің күшті жақтары болып табылады). [3]

ҚР-да мемлекеттік реттеу бақылаудың жаңа құралдарын және олардың негізінде бизнесті дамытудың тиімді тетіктерін жасауды талап етеді.

Қазіргі заманғы экономикадағы шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау жүйелерінің даму үрдістерін талдау ғылыми-техникалық және инновациялық қызметті жүзеге асыратын кәсіпорындарды мемлекеттік қолдау шараларының өсіп келе жатқан рөлінің куәсі. Өнеркәсіптік дамыған елдерде шағын инновациялық кәсіпорындар осындай мемлекеттік қолдаудың негізгі объектісі болып табылатынын атап өткен жөн.

Әдебиеттер тізімі:

1. Аль-Саббаг Нур Файез Саид, Карлик А.Е. Малый и средний бизнес в системе промышленного производства// Вопросы экономики и права. – М.- 2016. – №3. – С. 89-94.

2. Калмагамбет З. Актуальные проблемы развития предпринимательства и пути их решения // Основы экономики: преподавание в школах, колледжах и университетах.- 2016.-№ 2-3 (51).

3. Фазылбаева А.Ф. Шағын бизнесті мемлекеттік қолдаудағы негізгі бағыттары мен проблемалары //ҚазҰУ хабаршысы. Экономика сериясы.- 2017.- №3 (97).- 193 б.

UDC 332.1

Kurmanov N.

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan

Zhagalbayev B.

College of Economic and Management, Northwest A&F University,
Yangling, Shaanxi, China

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A REGION BASED ON THE «SMART SPECIALIZATION» MODEL

It should be noted that the low-tech sectors of the economy - service and the service sector, innovations that are associated with creative industries and culture - can be chosen as the chosen area of regional specialization. The main condition in the “smart specialization” model is the prospect of investments that contribute to the development of the commodity region. When implementing the “smart specialization” model, the emphasis on strengthening the competitiveness of the

commodity region should shift toward focusing not on the development of entire industries, but on specific activities.

At present, the “*smart specialization*” model is an advanced tool in the field of determining the localization of clusters, which is an individual scientific approach to the formation of regional clusters,. The “smart specialization” model emphasizes the need to search and select areas of activity that are able to make the maximum contribution to the socio-economic development of the region by supporting and stimulating innovative research and development in the identified areas of regional specialization. An important condition for regional economic progress is the identification of potential poles of innovative growth in the development of the region based on an analysis of their own potential and best international practices.

The idea of “smart specialization” was first proposed in 2009 by research economists Foray D., David P. and Hall B. [1]. However, this concept already underlies the formation of clusters in many countries of the European Union (EU), being part of the Europe 2020 Development Strategy [2], it is gradually gaining the status of an official regional policy in developing economies.

The significance of the “smart specialization” model is determined by the following factors: prioritizing the innovative development of regions, attracting a wide range of investors and stakeholders, developing mechanisms for managing innovative development of regions.

The methodology for the formation of the EU Structural Fund forms the foundation of the “smart specialization” model, which has been formed over 15 years on the basis of experience in supporting innovative development strategies, research experience of the World Bank, the International Monetary Fund, and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). The regulatory framework that defines the essence of the concept of “smart specialization” is the order of the Council and the Parliament of Europe No. 1301/2013 of 12/17/2013 [3].

Currently, the “smart specialization” model has gained its popularity outside the EU and is used in the development of the UN [4, 5] and the OECD [6]. A number of principles of the “smart specialization” model are reflected in the strategies of regional innovative development of South Korea and Australia [7]. As part of the Polos de Competitividad project, Brazil, Argentina, Mexico, Chile have already created a database of 157 areas of specialization in 24 regions using smart specialization tools.

The “smart specialization” model as an instrument of regional innovation policy, the conditions for its successful implementation and the conceptual structure are widely represented in foreign scientific literature. It should be noted that in the domestic economic science devoted to the issues of innovative development of the regions, the problems of forming management mechanisms based on the “smart specialization” model have not received due attention. However, many studies conclude that Kazakhstan has the necessary innovative potential, which so far has not been possible to implement in world-class projects. Among the reasons, the following are noted: the raw materials orientation of the regions, excessive bureaucracy,

underdeveloped partnerships of the education system, science and the real sector, low innovative activity of the enterprise, inefficient management mechanisms, etc.

Since the “smart specialization” model is a new scientific direction in the field of regional innovation policy, the scientific and methodological basis for this problem is currently at the initial stage of formation, especially for such an object of study as a raw material region. It should be noted that the methodological base is being developed more actively in relation to developed economic systems. This is mainly due to the fact that developed EU countries have long-term experience (about 30 years) in the formation and implementation of cluster policies. This accumulated experience became the objective reason for the transition of the EU countries' policies to the “smart specialization” model, when the national governments of a number of countries were faced with the shortcomings of previous innovative concepts:

- copying innovations without taking into account the analysis of their own potential and capabilities;
- weak interaction at different levels of management;
- lack of interregional and international perspectives;
- frequent cases of inconsistency of the selected areas of specialization with the economic and industrial structure of the region.

Thus, the “smart specialization” model is designed to improve the processes of formation and development of regional cluster structures. The main feature of the “smart specialization” model is the process of “entrepreneurial innovation”, which involves the involvement of entrepreneurial structures to identify promising areas of specialization in the region. Having practical experience and knowledge of the necessary resources to start innovative activities, representatives of the business community act as an integral element that can increase the competitiveness of regional cluster structures. In addition, the “smart specialization” model implies the participation of research organizations, universities, government and civil society in the process of identifying areas of regional specialization. According to the “smart specialization” model, the “triple helix” model should expand with the participation of investors and civil society. Thus, civil society plays an important role in the process of creating innovation by increasing consumer demand..

References:

1. Foray D., David P., Hall B. Smart specialization - The concept // *Knowledge Economists Policy Brief*. 2009- №9(85). - pp. 1–5. Available at: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/kfg_policy_brief_no9.pdf, (Accessed: 14.09.2020).
2. European Commission. Regional Policy Contributing to Smart Growth in Europe 2020. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (COM (2010) 553 final). – 2010, Brussels: European Commission. Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communic/smart_growth/comm2010_553_en.pdf, (Accessed: 14.09.2020).
3. European Parliament. The Regulation (EU) 1303/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 // Official Journal of the

European Union. – 2013. - № 347. - pp. 320–469. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1303&from=en>, (Accessed: 14.09.2020).

4. UNECE. Smart Specialisation Strategies for Sustainable Development. – 2015, Geneva: United Nations. Available at: [http://www.unece.org/index.php?id=35927#/,](http://www.unece.org/index.php?id=35927#/) (Accessed: 14.09.2020).

5. UNECE. Report for the Seventh session of the Team of Specialists on Innovation and Competitiveness Policies, Geneva, 16–17 October 2014. – 2014, Geneva: United Nations. Available at: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/project-monitoring/4-economiccooperation-and-integration/ECE.CECLICP.2014.2_as_adopted.pdf, (Accessed: 14.09.2020).

6. OECD. Innovation-driven growth in regions: The role of smart specialisation. – 2013, Paris: OECD.

7. Del Castillo H.J., Elorduy J. Smart specialisation across the world: The case of Latin America. – 2016, Paper presented at the 1st SMARTER Conference on Smart Specialisation and Territorial Development. Available at: http://www.regionalstudies.org/uploads/CastilloPaton_INGLES.pdf, (Accessed: 14.09.2020).

УДК 351.712

Кирющенко Е.В.

Северо-Казахстанский университет имени М.Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан

ИЗМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ГРАЖДАНАМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ 2020 ГОДА

Все полномочия и виды деятельности, предусмотренные Законом, иными законами Республики Казахстан, актами Президента Республики Казахстан и Правительства Республики Казахстан в сфере государственных услуг осуществляет Некоммерческое акционерное общество «Государственная корпорация «Правительство для граждан».

Порядок предоставления государственных услуг Государственной корпорацией определяется стандартами и регламентами государственных услуг, утверждаемыми уполномоченными государственными органами в соответствии с Законом.

В целях реализации Плана нации 17 ноября 2015 года был принят Закон Республики Казахстан №408-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам оказания государственных услуг», в соответствии с которым были внесены изменения и дополнения в ряд законодательных актов Республики Казахстан, в том числе в Закон Республики Казахстан «О государственных услугах» в части осуществления деятельности в сфере оказания государственных услуг физическим и (или) юридическим лицам по принципу «одного окна», регистрации залогов движимого имущества,

не подлежащего обязательной государственной регистрации физических и юридических лиц, технического обследования зданий, сооружений и (или) их составляющих, ведения государственного земельного кадастра, пенсионного и социального обеспечения Госкорпорацией.

Государственной корпорацией в настоящее время предоставляется более 83% государственных услуг из общего Реестра государственных услуг, оказываются услуги с помощью выездных Мобильных ЦОН для жителей отдаленных районов, через сельские отделения почтовой связи, а также с выездом на дом для лиц с ограниченными возможностями. Открыты новые отделения для приема услугополучателей, создана единая инфраструктура фронт-офисов и внедрены новые электронные сервисы и способы получения государственных услуг.

В связи с объявлением Всемирной организацией здравоохранения нового коронавируса COVID-19 пандемией 11 марта в целях защиты жизни и здоровья граждан ввести в соответствии с законодательством Республики Казахстан на всей территории Республики Казахстан чрезвычайное положение на период с 08 часов 00 минут 16 марта 2020 года на срок до 07 часов 00 минут 15 апреля 2020 года.

С этого времени была создана новая концепция оказания государственных услуг гражданам РК. Деятельность фронт-офисов НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» осуществлялась следующим образом:

1) Входная зона ЦОН с фасада здания ограждается металлическими турникетами для ограничения входа посетителей. Прилегающая площадка отмечается специальными разметками с расстоянием в 1,5 метров между каждой. По согласованию с ДВД обеспечивается дежурство наряда полиции. 2) Вход посетителей в здание ЦОН для подачи документов осуществляется только после проверки наличия СМС-уведомления о бронировании очереди в указанный ЦОН согласно указанному времени. Проверка осуществляется работником ЦОН.

3) Выдача готовых документов услугополучателей осуществляется без электронной очереди с другого входа (при наличии инфраструктурного решения).

4) При отсутствии предварительной записи посетителя, работник ЦОН у входа в здание разъясняет о возможности телефонного обращения на номер 1414 либо самостоятельного бронирования через портал электронного правительства. По возможности обеспечивается дежурный мобильный/телефонный аппарат для звонка на 1414.

5) При обращении граждан за услугой, доступной на портале электронного правительства, за исключением льготных категорий, работник ЦОН у входа в здание разъясняет о необходимости самостоятельного обращения на портал электронного правительства, и ближайших местах расположения Connection Point.

6) После входа в здание, услугополучатель должен предъявить удостоверение личности работнику ЦОН на первой линии/ресепшн. Работник

ЦОН сканирует ИИН услугополучателя посредством киоска единой электронной очереди, выбирает в киоске линию электронной очереди согласно брони в СМС (операционный зал/льготное окно/оптовое окно/документирование) и сообщает номер талона электронной очереди (без распечатки) услугополучателю.

7) Работник операционного зала ЦОН обеспечивается персональным компьютером с доступом в системы ИИС ЦОН, РПДРН (при наличии соответствующего канала связи в отделе). Доступ в систему Е-макет при необходимости может обеспечиваться в едином месте для всех работников операционного зала. Обслуживание услугополучателя осуществляется в течение не более 30 минут, прием документов согласно времени регламентированным стандартом оказания услуги.

Казахстанцы имеют возможность получать государственные услуги в электронном формате. В настоящее время более 80% государственных услуг доступно на портале egov.kz. Также некоторые услуги и сервисы доступны в мобильном приложении EgovMobile, телеграм-боте eGovKzBot2.0 и социальных сетях Facebook и VK.

Большое количество наиболее опытных и подготовленных работников НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан», наряду с консультантами контакт-центра 1414, оказывали консультативную помощь гражданам при получении ими госуслуг в онлайн формате.

Кроме того 15 % работников НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» по видеозвонку осуществляли и продолжают осуществлять регистрацию услугополучателей в базе мобильных граждан.

База мобильных граждан (БМГ) – это канал предоставления государственных услуг населению посредством мобильных устройств. Зарегистрироваться в базе мобильных граждан можно в личном кабинете портала электронного правительства egov.kz или с помощью виртуального ассистента egov.kz. В настоящее время в БМГ зарегистрированы уже 9,4 млн опытных пользователей, которые получают госуслуги при помощи мобильных устройств.

По словам председателя правления госкорпорации «Правительство для граждан» Асемгуль Балташевой для непрерывной регистрации в БМГ во время пандемии коронавируса, 400 работников госкорпорации по всему Казахстану были переквалифицированы в видеооператоров, которые оказывают консультации по видеозвонку. «В настоящее время в Call-центре 1414 работают полторы тысячи специалистов Правительства для граждан. 400 из них – видеоконсультанты, которые в онлайн режиме регистрируют граждан в базе мобильных граждан. За время карантина, с марта месяца наши работники удаленно зарегистрировали в БМГ более 1,6 млн казахстанцев, которые теперь могут самостоятельно при помощи мобильных устройств и портала egov.kz получать электронные госуслуги», - рассказала Балташева.

Напомним, регистрация в базе мобильных граждан позволяет казахстанцам получать государственные услуги через мобильное приложение eGovMobile, телеграм-бот EgovKzBot2.0, получать проактивные услуги,

включающие в себя комплекс услуг, sms-уведомления о готовности документов, об истечении срока действия ЭЦП и т.д. Также граждане, зарегистрированные в БМГ, могут воспользоваться сервисом получения справок третьими лицами, т.е. у них нет необходимости получать справки самостоятельно, им достаточно лишь подтвердить получение электронной справки на свое имя (проверить наличие регистрации в базе мобильных граждан можно на портале электронного правительства egov.kz в разделе «Сервисы»).

После снятия режима ЧП в целях избежания скопления граждан в зданиях ЦОН и риска заражения услугополучателей, ЦОНЫ оказывают только «бумажные» услуги (106 госуслуг), недоступные на портале egov.kz и только по предварительной брони. Забронировать очередь в ЦОН можно на портале egov.kz, с помощью телеграм-бота [eGovKzBot2.0](https://t.me/eGovKzBot20) или позвонив на короткий номер 1414.

Если раньше вызвать работника ЦОН на дом могли только люди с особыми потребностями, имеющие 1 или 2 группу инвалидности, и ветераны ВОВ, то теперь сделать это могут также граждане старше 65 лет. Это связано с введением ряда ограничительных мер в Казахстане. В частности, с ограничением передвижения лиц старше 65 лет.

Для того, чтобы вызвать работника госкорпорации на дом, гражданину или его опекуну необходимо позвонить в Единый контакт-центр 1414 и оставить заявку на получение услуги. После чего с ним свяжутся специалисты Правительства для граждан, уточнят полноту документов и назначат дату и время оказания госуслуги на дому. К слову, выехать к услугополучателю необходимо не позже 7 рабочих дней, после получения заявки.

По словам председателя правления госкорпорации «Правительство для граждан» А.Балташевой за 7 месяцев текущего года работники госкорпорации оказали более 22 тысяч госуслуг с выездом на дом. «При вызове мобильной группы на дом следует учесть, что услуги по документированию населения осуществляют работники миграционной полиции. Поэтому в случае необходимости замены удостоверения личности в связи с истечением срока действия, рекомендуем оставлять заявку как минимум за 2 недели с учетом времени на выезд и изготовление документа», – отметила Балташева.

Напомним, самыми востребованными услугами на дому остаются выдача паспортов и удостоверений личности, обеспечение инвалидов сурдо-тифлотехническими и обязательными гигиеническими средствами, оформление документов на инвалидов для предоставления им протезно-ортопедической помощи и т.д.

В условиях пандемии коронавируса сотрудники госкорпорации оказывают услуги с соблюдением всех мер безопасности. Все специалисты снабжены масками и антисептиками. Для минимизации контакта с услугополучателями специалисты ЦОН не проходят дальше холла и соблюдают социальную дистанцию.

Маркина И.А., Семич Н.И., Дячков Д.В.,

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современные преобразования предприятий в хозяйствующие субъекты новой системы рыночных отношений влияют на все стороны трансформационных процессов и выступают ключевым фактором достижения как микроэкономических, так и макроэкономических целей рыночных реформ. Реструктуризация является важнейшим фактором развития локальных и глобальных переходных процессов национальной экономики. В современных условиях она предполагает не только рыночную, но и цивилизационную трансформацию, результатом которой является становление «нового» субъекта хозяйственных отношений, адаптированного к реалиям информационного общества. Макроэкономические, отраслевые, региональные реформы напрямую зависят от результатов реструктуризации первичного звена хозяйствования. Таким образом, интернационализация и глобализация деятельности предприятий, возможность которой обеспечивается их комплексной реструктуризацией, является фактором интеграции национальной экономики в мировую экономическую систему. Их реструктуризация влияет на социальную сферу жизнедеятельности общества, как на локальном, так и на национальном уровнях, формирует структуру занятости, качество жизни, социальную стабильность и экономическую безопасность.

Необходимо отметить, что содержательное наполнение, которое вкладывается в понятие «реструктуризация», изменялось с течением времени. На ранних этапах преобладал упрощенный подход, при котором реструктуризация рассматривалась как способ адаптации к требованиям рынка [6] или как частное проявление процессов мобилизации ресурсов в рамках реорганизационных мероприятий, то позже появляются более полные, обобщающие подходы [1], согласно с которыми под реструктуризацией понимается процесс комплексного изменения методов и условий функционирования предприятий в соответствии с условиями рынка и стратегии развития предприятия [5]. Наличие различных подходов можно объяснить тем, что для экономической науки процесс реструктуризации относительно новый объект изучения.

На основе анализа классических и современных подходов [1-6] становится очевидным, что основными признаками, характерными именно для реструктуризации, являются:

- внесение изменений в структуру хозяйственной организации предприятия;
- направленность на повышение эффективности функционирования предприятия;

- реструктуризация является ответной реакцией на изменения внешней среды функционирования предприятия;
- системный характер осуществления процесса, заключается во внесении изменений во все аспекты деятельности предприятия.

В общем понимании реструктуризация – это изменение внутренней организации предприятия, происходящие вследствие изменений внешней среды, направленные на повышение эффективности функционирования.

Однако, нередко сущность реструктуризации сводят лишь к изменениям организационной и производственной структуры или к отсрочке платежей по задолженностям, изменения условий кредитования. В то же время, эффективное функционирование предприятия во многом зависит от того, насколько приспособлены к внешней среде все его элементы. В связи с этим реструктуризация представляет собой комплекс взаимосвязанных изменений, которые охватывают все или большинство элементов внутренней организации предприятия. Составными частями комплексной реструктуризации предприятия является организационно-правовая, технологическая, имущественная, финансовая реструктуризация, а также реструктуризация персонала и управления (рис. 1).

Технологическая реструктуризация представляет собой изменения технологии производства продукции, работ и услуг. Необходимость такой реструктуризации возникает в случае, когда снижается спрос на продукцию, производимую предприятием, в результате чего возникают трудности с ее реализацией. Такая ситуация характерна для предприятий в которых наблюдается несоответствие номенклатуры и ассортимента производимой продукции платежеспособного спроса, потерей конкурентоспособности, в результате чего продукция не может быть реализована не только на внешнем, но и на внутреннем рынке.

Организационно-правовая реструктуризация представляет собой изменение производственной структуры и правового статуса предприятий. Практически это направление реструктуризации реализуется путем организации хозрасчетных подразделений, создания на базе структурных подразделений филиалов и дочерних предприятий, выделение из состава предприятия структурных подразделений и единиц [3].

Реструктуризация управления представляет собой изменение организационной структуры управления. Практически это направление реализуется путем ликвидации или создания новых служб, отделов, управлений, а также изменения их подчиненности.

Необходимость реализации продукции по законам рынка требует создания развитой сети торговых предприятий, агентов, брокеров, дилеров и тому подобное. Основными аспектами управленческой реструктуризации являются:

- ✓ реорганизация предприятия на базе его децентрализации, создания центров ответственности (бизнес-единиц);
- ✓ внедрение новых методов управления;
- ✓ организация новых (в том числе международных) представительств по продажам и маркетингу;

- ✓ оптимизация численности работников;
- ✓ обучение и переквалификация персонала;
- ✓ разработка и внедрение схем повышения мотивации труда [2, 3].



Рисунок 1. Составные части комплексной реструктуризации субъектов хозяйственных отношений

Реструктуризация персонала представляет собой изменение численности, состава и квалификации рабочих, приобретение ими новых компетенций. Это направление реализуется через сохранение, сокращение или создание новых рабочих мест, или из-за повышения квалификации персонала. Необходимость реструктуризации персонала объясняется тем, что при перепрофилировании производства, снятие с производства отдельных видов продукции возникает необходимость высвобождения большого количества работающих.

Финансовая реструктуризация представляет собой изменение структуры капитала. Она включает реорганизацию капитала и дальнейшую рекапитализацию. Реорганизация капитала направлена на изменение структуры задолженности и осуществляется путем продажи сомнительных безнадежных долгов, реализации имущественных прав кредиторов посредством обмена долгов на акции должника и на государственные ценные бумаги, путем постепенного погашения части задолженности или отсрочки невыплаты [3, 5].

В общем, проведение реструктуризации предусматривает решение основных задач предприятия:

- осуществление оценки рыночной ситуации, возможностей и угроз предприятия;
- комплексная бизнес-диагностика предприятия;
- определение цели предприятия;
- определение приоритетных направлений деятельности;
- определение источников обеспечения технологиями, финансово-экономическими ресурсами, персоналом и т.
- определение ожидаемого эффекта, основных рисков и способов их минимизации.

Имущественная реструктуризация – это изменение объема и состава имущества предприятия. Необходимость такого направления реструктуризации объясняется, прежде всего, несоответствием спроса на выпускаемую предприятием продукцию. Переход к рыночной экономике обнаружил отсутствие реального спроса на отдельные виды продукции или превышение предложения над спросом. Кроме того, кризис в экономике обусловил снижение спроса практически на все виды продукции. Эти факторы и определили наличие излишних производственных мощностей, а соответственно и имущества.

Критический анализ научных взглядов и практического использования понятия «реструктуризация» указывает на его содержательность, многоаспектность, отсутствие единого подхода к определению сущности. На основе анализа содержательного наполнения данного понятия в научной и деловой литературе, реструктуризацию обозначено как широкий инструментальный функционально-структурных преобразований (структуры активов, функциональной структуры, системы управления, организационно-правовой формы предприятия), направленных на достижение целей вывода предприятия из кризиса и улучшения его финансового состояния, эффективного функционирования, предотвращения кризисного состояния и обеспечения конкурентоспособности, создания уникальных конкурентных преимуществ, увеличения его рыночной стоимости.

Список литературы:

1. Евсеев А. Стратегия реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации// Проблемы теории и практики управления.- 1999.- № 3.- С. 109–113.
2. Кіпа М.О. Сутність та напрями реструктуризації підприємства// Економіка та держава. Економічна наука. -2017.- Вип. 6. -С. 64–71.
3. Лобан, Л.А. Реструктуризация как адаптация предприятия к внешней среде// Вестник Белорусского государственного экономического университета.- 1998.- №2.- С. 65–74.

4. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Реструктуризация предприятий и компаний: справочное пособие для специалистов и предпринимателей.- Высшая школа, 2000.- 587 с.

5. Малиновський Ю.В., Цьвок Д.Р. Реструктуризація як метод підвищення конкурентоспроможності підприємства.- 2013. URL : <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/26221/1/25-166-172.pdf>

6. Тутунджян А. Реструктуризация предприятия. Маркетинг.- 2002.- № 2.- С. 88–96.

УДК 338.24.01

Малыбаева А.К.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ИНВЕСТИЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях современного развития Казахстана значимое место для экономики занимают инвестиции, которые имеют влияние на рост экономики предприятий. В результате чего возрастают объемы производства, дохода, увеличивается конкурентоспособность предприятий в сфере удовлетворения спроса на услуги и товары, производимые предприятиями на рынке.

Задачи инвестирования всегда являлись приоритетными. В данный момент стратегическим направлением и ориентиром Республики Казахстан является конкурентоспособность промышленных предприятий. В связи с этим исследование и решение проблем регулирования инвестиционных процессов на предприятиях с целью более эффективного использования всех имеющихся ресурсов, а так же привлечения иных инвестиций для реализации стратегических вопросов, связанных со значимостью инвестиционных возможностей в развитии экономики страны, является первоначальной задачей.

Можно сказать, что инвестиции являются одной из основ стабильного развития предприятия, так как:

- Изменяют внутреннюю среду, с учетом изменения и влияния внешней среды на предприятие;
- Обеспечивают рентабельность производственно-коммерческой деятельности за счет устойчивого финансового состояния;
- Улучшают структуры активов;
- Стабилизируют развитие мощности предприятия и социального развития.

Другим назначением инвестиций является стабильное превышение доходов над расходами. Это происходит посредством эффективного их использования, которое способствует непрерывному процессу производства и реализации продукции (услуг). Следующей задачей инвестиций служит

равновесное состояние экономических ресурсов, которое создает стабильную прибыль и подходящие условия для расширенного воспроизводства в дальнейшей перспективе, с учетом всех факторов.

Другими словами, инвестиции определяют финансовую устойчивость предприятия, которое можно описать так: стабильное состояние его материальных, экономических и трудовых ресурсов, их распределение и использование, обеспечивающие развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [1].

Таким образом, определяются следующие направления инвестиции на предприятии:

- Модернизация.
- Приобретение целостных имущественных комплексов.
- Реконструкция.
- Новое строительство.
- Перепрофилирование.
- Обновление отдельных видов оборудования.
- Инновационное инвестирование в нематериальные активы.
- Инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов.

Также, можно выделить, что инвестиционные возможности предприятий во многом зависят от инвестиционной политики, от инвестиционного климата и в целом от макроэкономической ситуации в стране.

Производя анализ эффективности инвестиционных ресурсов, не всегда легко выяснить, какие из вложенных инвестиций окажутся выгоднее, а какие не produzят никакого эффекта. Этот аспект в основном зависит от индивидуальных особенностей предприятия и его производственного механизма, в который входят все его оборудования, инструменты и активы. В этом вопросе главную роль играет инвестиционная политика предприятия, которая предполагает определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и оптимизацию структуры их источников. При реализации этого направления, инвестиционная политика прогнозирует общую потребность в инвестиционных ресурсах, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности, а так же определяет возможность формирования этих ресурсов за счет собственных финансовых источников, исходя из ситуации на рынке капитала или на денежном рынке, либо определяет целесообразность привлечения заемных финансовых средств. В инвестиционную политику предприятий входит определенное количество формирующих ее компонентов, которые представлены на рисунке 1.

Исходя из этого, наиболее значимыми характеристиками инвестиционной политики на предприятии можно признать следующие компоненты:

- реализация вложений лицами, т.е. инвесторами, имеющие собственные ресурсы;
- способность, вложенных инвестиций окупаться;

- срок вложенных средств;
- направленный характер вложенных инвестиций в объекты и инструменты инвестиционной деятельности

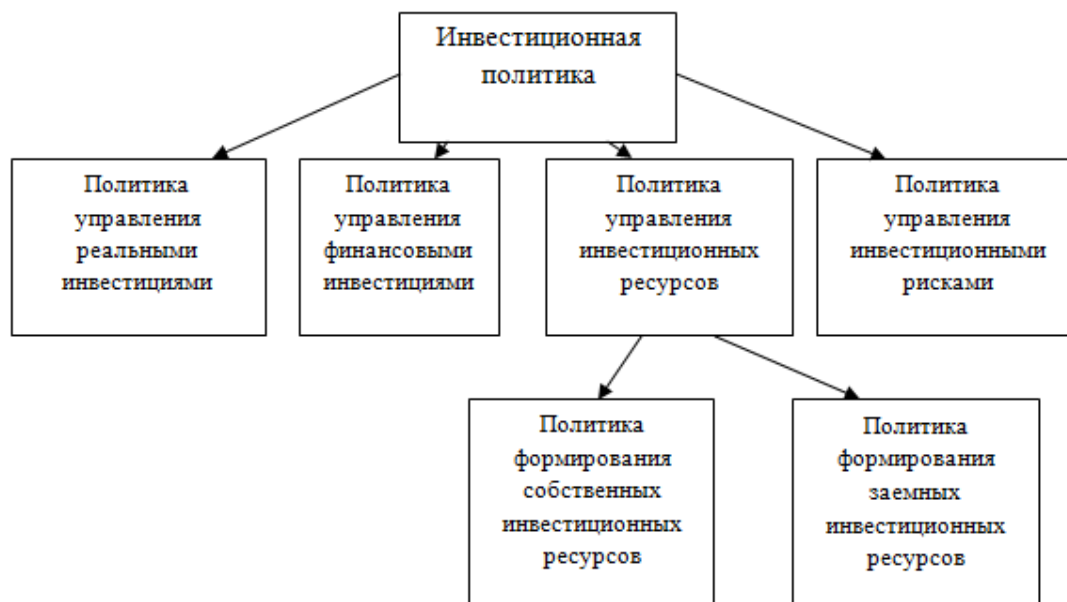


Рисунок 1. Основные элементы инвестиционной политики предприятия

Таким образом, концепция инвестиций предполагает инвестирование в финансовые инструменты предприятия с целью получения прибыли. В качестве инвестиций можно рассматривать те экономические возможности, которые направлены на увеличение капитала предприятия. С точки зрения накопления внутренних источников инвестиционного процесса, важную роль играют инструменты денежно-кредитной политики, ставки рефинансирования, регулирование обменного курса национальной валюты, денежной массы.

Так же на данный момент актуальны вопросы, связанные с изучением взаимодействия реального и финансового секторов экономики страны. Это связано с необходимостью предоставления ресурсов для финансового рынка, которые необходимы для инвестиционной деятельности производств с целью удовлетворения потребностей. Для ситуации, сложившейся в Казахстане, эта формулировка особо важна. Принятый Закон «Об инвестициях» от 8 января 2003 года можно считать подтверждением об усилиях государства по созданию благоприятных условий для инвестиционной деятельности, а также привлечения в экономику новых ресурсов. В данном законодательном акте отличительным признаком является равные условия и гарантии, как для местных, так и для иностранных инвесторов [2].

На основе этого, можно сделать вывод, что на сегодняшний день для стимуляции инвестиционных процессов государство должно формировать благоприятный инвестиционный климат в стране. Так же существует необходимость в регулировании государством данной деятельности для

повышения predisposedности к инвестированию и управлению совокупным спросом, которое направлено на активизацию производственных и инвестиционных процессов. Инвестиции, как одна из важных категорий экономики, реализуют ряд функций, при которых происходит экономическое развитие. В ходе чего, происходит повышение производственного потенциала.

Итак, резюмируя все вышесказанное, можно сказать, что инвестиции, вкладываемые в производства предпринимательской или иной деятельности с целью получения прибыли или для достижения производительности играют важную роль в формировании структуры производства. Инвестиционная деятельность на предприятиях всегда направлена на увеличение эффективности его производства, отражающаяся в получении и увеличении прибыли, и которая, в конечном счете, приводит к развитию экономики страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиции обеспечивают динамичное развитие предприятия и позволяют решать следующие задачи:

- расширение собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов;
- приобретение новых источников обеспечения предприятий;
- диверсификация (освоение новых областей, ориентация на создание многопрофильного производства).

Список литературы:

1. Ковалева А.М., Колчин И.В. Определение понятия «финансовая устойчивость».
2. Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ «Об инвестициях»

ӘОЖ: 334:346.26

Нурманалиева Г.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ТОҚЫРАУ КЕЗДЕ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПкерлікті дамыту мен тұрақтандыру жолдары

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың ұйымдастырушылық аспектілерін талдау, нарықтық экономикаға өткен елдерде бағдарламалы-мақсатты тәсіл жатқандығын көрсетті. Ол бірнеше негізгі міндеттерді шешуге мүмкіндік береді: орталықтандырылған қолдаудың бағыттарындағы айқындылықты көтеру; шағын кәсіпкерлікті дамытудың қоғам үшін басым бағыттарына оны шоғарландыру, ал экономиканың осы сферасының даму проблемаларын ұлттық экономиканы дамытудың қабылданған бағыттары мен мақсаттарының жалпы жүйесімен кешенді түрде қарастыру.

Шағын кәсіпкерліктің шаруашылық жүргізуші субъектілері нарықта өнімнің тұтынушысы және өткізу нарықтары үшін бір-бірімен үнемі

бәсекелеседі, осы күресте орташа салалықтан төмен өндіріс шығындарына ие субъектілер жеңеді. Кәсіпорынның өндіріс шығындары саладағы орташа өндіріс шығындарынан жоғары болған жағдайда, олар банкротқа ұшырайды. Белгілі уақыттың өтуімен кейбір кәсіпорындар, өндіргіш күштерді шоғырландыру нәтижесінде іріленеді, ал басқалары шығынға ұшырады.

Ұсақ кәсіпорындардың ірілену процесі 19 ғасырдың екінші жартысында ірі нарықтық құрылымдардың пайда болуына әкелді – картель, концерн, трест, корпорация. Аз уақыт ішінде олар ұсақ өндірушілерді белсенді ығыстырып, өнеркәсіп салаларының біразында басты позицияларды иемденді және кез-келген мемлекеттің экономикасындағы олардың рөлі өзінің мәнін барған сайын көптеп жоғалатты.[1]

Қазақстан әлемнің ең дамыған отыз елінің қатарына кіру үшін «Қазақстан 2050» стратегиясының экономикалық блогы бойынша елге ұлттық экономиканы көтеру қажет, яғни кәсіпорындар, фирмалар, компаниялар жағдайын жақсарту, қолайлы орта қалыптастыру, жеңілдіктер жасау, тиімді несиелер жүйесін қарастыру. Ұлттық экономиканың жетекші күші – кәсіпкерлікке жан-жақты қолдау көрсету. Шағын және орта кәсіпкерліктің өспелі дамуы дұрыс қаражаттармен қамтамасыз етуді қажет етеді, атап айтқанда, экономиканың осы саласына бағытталған несие ресурстарының ағымын күшейту, олардың пайдалану тиімділігін жоғарлату. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, шағын бизнесті несиелендіру экономиканың нақты салалары мен қызмет көрсету саласын дамыту және кеңейту тұрғындардың жұмысбастылығын қамтамасыз етудің, еңбекке белсенділігін күшейту және оның әлеуметтік мәселелерін шешудің қолдаушы процесін тудырады.[1]

Шағын және орта бизнес күрделі кезеңді бастан өткеруде. Шын мәнінде, пандемияның зардабы осы салаға ауыр тиді.

Экономиканың шеккен зардабын еңсеру үшін 700 мыңнан астам кәсіпкерге салық жеңілдіктері берілді. Төлем мерзімі кейінге шегерілді, несиені жеңілдікпен қайта қаржыландыру мүмкіндігі ұсынылды. Бірақ, ахуал әлі де болса күрделі.

Шағын және орта бизнеске қосымша көмек ретінде экономиканың зардап шеккен салаларындағы кәсіпкерлердің қазіргі барлық несиелерінің 6 пайызға дейінгі жылдық мөлшерлемесі бойынша мемлекеттік субсидия беруді тапсырамын. Субсидиялау Төтенше жағдай жарияланған сәттен, яғни биылғы 16 наурыздан бастап 12 айлық кезеңді қамтиды.

Ұлттық банк көбірек зардап шеккен секторлардағы шағын және орта бизнестің айналым қаражатын көбейту үшін арнаулы бағдарламаны жүзеге асыруда. Бұған дейін бұл бағдарлама биыл аяқталады деп жоспарланған еді.

Қазіргі күрделі ахуалға байланысты аталған бағдарламаны жүзеге асыру мерзімін 2021 жылдың соңына дейін ұзартуды және оның аясын кеңейтуді тапсырамын. Осыған орай қосымша 200 миллиард теңге бөлу қажет. Сол арқылы бағдарламаның жалпы құнын 800 миллиард теңгеге дейін жеткіземіз.

Сондай-ақ мемлекеттік органдар мен квази-мемлекеттік секторға тиесілі жылжымайтын мүлік нысандарын жалға алып отырған шағын орта бизнес өкілдерін жыл соңына дейін жалдау ақысын төлеуден босатуды тапсырамын.

Қазіргідей жағдайда жұмыс орындарын және халықтың табысын сақтау – басты басымдық. Сондықтан осы кезеңде көбірек зардап шеккен салалардағы шағын және орта бизнес өкілдерінің еңбекақы қорына түсетін ауыртпалықты жеңілдету маңызды болып отыр. Бизнесінің осы санаты бойынша еңбекақыдан бюджеттік емес қорларға аударылатын төлемдерді жыл соңына дейін тоқтатуды тапсырамын.

Келесі мәселе – бизнес ахуалы. Бұл саланы реформалау керек. Өйткені реттеу жүйесі әлі де болса қолайсыз, тіпті жазалаушы сипатынан арыла алмай отыр.

Реттеушілік саясаттың негізгі қағидаттарын өзгерту қажет. Мемлекеттік реттеуге азаматтардың денсаулығын және экологияны қорғау үшін ғана жол беріледі.

Заң бойынша да, тәжірибе жүзінде де нақты болмыстың қатаң формадан артықшылығы бар екенін, ақыл-ой мен мән-мазмұнның қатаң заң нормаларынан басым түсу мүмкіндігін ескерген жөн. Тексеру жүргізуге тыйым салған үш жылдық мораторий осындай реттеу жүйесін жаңадан енгізуге жол ашады.

Бұл ретте сыбайлас жемқорлық мейлінше жиі туындайтын сәулет-құрылыс қызметі, санитарлық-эпидемиялық қадағалау, ветеринария, сертификаттау және басқа да салалардан бастау керек. Шағын және орта бизнестің қызметін реттейтін жаңа нормативтік-құқықтық базаны келесі жылы әзірлеуді тапсырамын.

Қайталап айтамын: мемлекеттік құрылымдардың кәсіпкерлік қызметке кез келген заңсыз араласуы, бизнесмендердің жұмысына кедергі келтіру мемлекетке қарсы жасалған ауыр қылмыс ретінде бағалануы керек. Кәсіпкерлер шенеуніктер тарапынан заңсыз қысым көрсе, бірден прокуратура органдарына жүгінгені жөн.

Кәсіпкерлікке қолдау көрсеткенде орта бизнеске де ерекше назар аудару керек. Өйткені нарықта табысты болудың негізгі көрсеткіші орта бизнестің өркендеуімен өлшенеді. Мұндай компаниялар ішкі нарыққа қана емес, сыртқы нарыққа да бейімделуге тиіс. Олардың экспорттық әлеуетін арттыру үшін қолдауды күшейту керек.

Үкіметке шикізаттық емес орта кәсіпорындарға арналған экспорттық акселерация бағдарламасын жүзеге асыруды тапсырамын. Бұл идеядан нәтижеге дейін мақсатты түрде қолдау көрсету үшін қажет.

Шағын және орта бизнестің жалпы ішкі өнімдегі үлесі 2025 жылға қарай 35 пайызға дейін, ал жұмыспен қамтылғандардың саны 4 миллион адамға дейін көбеюі керек. Бұл осы саланы дамытуға бағытталған жұмыстардың басты нәтижесі болмақ. [2]

Отандық кәсіпкерлік жаңа экономикалық бағыттың қозғаушы күші болғандықтан оның дамуына үлкен назар аударылуы тиіс. Шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі 2030 жылға қарай, ең аз дегенде, екі есе өсуге тиіс. Іскерлік мәдениетінің деңгейін көтеру мен кәсіпкерлік бастаманы ынталандырудың маңызы үлкен. Бизнесінің дамуына жасанды бөгеттер тудыратын шенеуніктер үшін жаңа, қатаң жауапкершілік жүйесін енгізу керек. Кәсіпкерлікті қолдауда мемлекеттік қызметтердің алғашқы бағыттары –

қаржы-несиелік және инвестициялық саясат. Бұл бағыт бастапқы сипаттама болып саналады. Мемлекеттік кәсіпкерлікті қаржы-несиелік қолдауы біршама шығыстар жұмсауын талап етеді, ал мемлекеттік бюджеттің мүкіндігі шектеулі екендігі белгілі. Осы кезеңде ресурстарды пайдаланудың қайтарымды механизміне өту қажетті және маңызды болады.[3]

Шағын кәсіпкерліктің сәтті дамуының негізгі алғышарттары келесілер:

- басымдық сандық көрсеткіштерден сапалық көрсеткіштерге ауысты, яғни кәсіпорын көлемінің мәнділігі өнімге, қызметке, жаңалықтарға жол берді. Осы жағдайларда индустрия алыптары ұсақ фирмалардың икемділігімен, олардың нарықтағы болатын кез-келген өзгерістерді тез сезінуімен, тұтынушылық сұраныстың азғантай өзгерістерін тез сезіну мүмкіндігімен, клиенттердің қайтадан пайда болатын қажеттіліктерін қанағаттандырумен салыстырғанда ұтылыста болады;

- ғылыми-техникалық прогрестің жаңа сатысы, шағын кәсіпкерліктің көлеміне сәйкес келетін техниканы ұсынды;

- тұтынушылар психологиясының өзгеруі. Ол стандарттан бас тартты, бірдей киімді кигісі келмейді, бірдей жиһазды, көлікті және т.б. сатып алғысы келмейді. Сұраныстың дифференцияциялануы мен тұтынушылардың жекешеленуі жүзеге асырылды.

Шағын кәсіпкерлікті дамытудың құқықтық шарттарын жетілдіруде кәсіпкерліктің құқын қорғау жөніндегі заңдарды түсіндіретін аймақтарда арнайы семинарлар жүргізу, кәсіпкерлер арасында анкета жүргізу, фермерлер, шағын және орта кәсіпкерлік бизнес өкілдері, шаруашылық субъектілерінің басшылары үшін еңбек туралы, монополияға қарсы заңдар жөнінде түсініктемелер беруді ұйымдастыру қажет. Кәсіпкерлікті ақпараттармен және мамандармен қамтамасыз ету үшін кәсіпкерлік негізін жастарға үйрету, ақпараттық-түсіндірме және әдіснамалық көмек көрсету, шағын кәсіпкерлікті тіркеу, қаржыландыру және салық салу курстарын бизнес-инкубаторларда ұйымдастыруда өз жалғасын табуы керек.

Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымын дамытуда өнеркәсіпте, саудада, құрылыста, көлік шаруашылығында, жалпы алғанда экономиканың барлық секторларын жандандыру, халықтың қолөнері, туризмді дамыту шараларын әзірлеу және жүзеге асыру маңызды орында болуы тиіс.[4]

Әдебиеттер тізімі:

1. ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан - 2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы.: Жамбыл Тараз 19 желтоқсан 2012 жыл.
2. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2020 жылғы 1 қыркүйек.
3. Абирбекова С., Кембаева С. Қазіргі кезеңдегі шағын және орта бизнесті дамыту мәселелері.- А.: КазНТУ 2004-106 б.
4. Арзаева М.Ж. Шағын және орта бизнестің қаржылық несиелік белсенділіктің объективтік қажеттілігі.- А.: КазНТУ 2006-245 б.

Иванюк Б.М.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия
Кондратюка», г.Полтава, Украина

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ - ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Экономическая безопасность бизнеса зависит от эффективности использования капитала, качества корпоративного управления и финансового менеджмента, обновление технологий и информационной базы. Важными условиями и элементами в обеспечении нормального функционирования субъекта предпринимательства является оценивание и управление экономическими рисками, а также адаптация к изменениям ситуации на рынке.

Определение факторов влияния позволяет бизнесу адаптироваться к постоянному изменению среды и успешно выживать в условиях конкуренции. Адаптация требует способности к развитию, трансформации элементов хозяйственной деятельности и системы управления в таком направлении, которое обеспечивает безопасность бизнеса.

Финансовая безопасность субъектов предпринимательства может быть определена как комплексная категория, влияние на которую систематически осуществляется со стороны разносторонних внешних и внутренних факторов. Большинство предприятий в нашем государстве функционируют в условиях достаточно жесткой конкурентной борьбы. Также финансовая составляющая экономической безопасности бизнеса значительно ослаблена налоговой политикой государства.

Становление системы экономической безопасности бизнеса длится достаточно долго и поэтому появились различные определения понятия экономической безопасности бизнеса - это «защита от умышленных преступлений», «защита от внутренних и внешних угроз», «рациональное использование корпоративных ресурсов».

Преимущество ресурсно-функционального подхода является именно в том, что он занимается обеспечением защиты бизнеса от внутренних и внешних угроз и обеспечением функционирования предприятия и его корпоративных ресурсов. Но это преимущество может стать одновременно и недостатком этого подхода, поскольку экономическая безопасность рассматривается в широком аспекте приспособления к внешней среде, а также в аспекте ресурсного обеспечения внешней среды бизнеса.

Для исследования финансовой безопасности наиболее эффективно именно ресурсно-функциональный подход, хотя имеет свои недостатки. Но при решении поставленных задач действие этих недостатков является незначительной, так как предмет исследования всегда один, составляющая экономической безопасности - это финансовая. В дальнейшем можно

использовать еще узкофункциональный подход к экономической безопасности бизнеса, то есть рассмотрение экономической безопасности организации отдельным аспектом его деятельности.

Конечно, разработка узкофункциональных направлений обеспечения системы экономической безопасности, как удачно подметил Д.О. Штембуляк, необходимо именно потому, что с ее помощью можно провести более глубокие исследования данного аспекта и разработать конкретные пути обеспечения экономической безопасности предприятия [1]. Но этот подход также имеет свой недостаток, так как авторы этих подходов иногда приходят к различным соображениям экономической безопасности, а это уже заранее может быть обречено на неудачу, так как отсутствует единое понимание экономической безопасности и это может снизить результативность данного подхода.

Целью оценки финансовой безопасности бизнеса является выявление деструктивных воздействий, разработка и применение мер предупреждения и защиты финансовой безопасности, а также противодействие от выявленных угроз. Исходя из поставленной цели, в качестве основных задач оценивания уровня финансовой безопасности бизнеса можно определить:

- оценка финансового состояния и динамики развития;
- установление деструктивных тенденций развития;
- выделение причин, источников, характера действия деструктивных факторов на финансовое состояние;
- прогнозирование последствий влияния деструктивных факторов;
- системно-аналитическое выявление ситуации и тенденций ее развития;
- разработка мер противодействия угрозам и опасностям [2].

Методики определения уровня финансовой безопасности предприятия можно разделить на несколько групп:

1) те, что предлагают оценивать уровень финансовой безопасности на основе исследования денежных потоков предприятий.

Предлагается осуществлять на основе показателя чистого денежного потока в разрезе видов финансово-хозяйственной деятельности предприятия с помощью разработанной матрицы динамической финансовой равновесия.

Показатель чистого денежного потока является одним из индикаторов результативности хозяйственной деятельности предприятия и определяет его финансовое состояние. Анализ используемого показателя в разрезе видов деятельности осуществляют, учитывая тот факт, что положительная величина совокупного чистого денежного потока не всегда является гарантом финансовой устойчивости предприятия, ведь денежные потоки тесно связывают все сферы деятельности предприятия - операционной, финансовой и инвестиционной [3].

2) те, что предлагают оценивать уровень финансовой безопасности на основе анализа его финансовой устойчивости; самой большой проблемой этого подхода является то, что он учитывает только платежеспособность предприятия и не охватывает ряд аспектов финансовой деятельности, в частности таких как деловая активность и рентабельность и это уменьшает точность уровня финансовой безопасности.

3) те, которые осуществляют анализ финансовой безопасности предприятий на базе методов прогнозирования банкротства.

Наиболее распространенными являются зарубежные модели Альтмана, Спрингейта, Таффлера-Тишоу, Бивера, однако они не учитывают особенности отечественной экономики, которая значительно отличается от западной. Модели отечественных ученых Терещенко, Матвийчука более адаптированы к особенностям украинской экономики, однако также не учитывают специфику отрасли, в которой функционирует бизнес. Основным преимуществом данного подхода оценки уровня финансовой безопасности является его простота и скорость расчета, поэтому он может использоваться как экспресс-диагностика.

1) те, что предлагают определить интегральный показатель экономической безопасности предприятия на основе финансовых показателей и сравнение их с эталонными значениями;

Предполагается исследования определенной совокупности количественных и качественных индикаторов через вычисления одного результирующего показателя. Индикаторы или показатели состояния финансовой безопасности - это количественные или качественные характеристики состояния финансовой деятельности, отобранные для характеристики состояния экономической безопасности предприятия. Эти методы позволяют оценить различные аспекты функционирования предприятия, пристроить к особенностям окружающей среды и внутренней структуры. Интегральные методы получили наибольшее распространение в практике оценки уровня финансовой безопасности бизнеса.

2) те, что предлагают определить с помощью определения индикаторных показателей;

Характеризуется сравнением фактических значений показателей финансовой безопасности с пороговыми значениями индикаторов ее уровня [2, 3, 4]. Пороговые значения индикаторов финансовой безопасности - это предельные величины, несоблюдение которых приводит к формированию негативных тенденций (возникновение угроз) в сфере финансовой безопасности. При таком подходе высокий уровень финансовой безопасности предприятия достигается при условии, что вся совокупность индикаторов находится в пределах пороговых значений, а пороговое значение каждого из индикаторов достигается не за счет других.

В разрезе данного метода выделяют следующие уровни финансовой безопасности предприятия:

- нормальный - индикаторы финансовой безопасности предприятия находятся в пределах пороговых значений;
- предкризисный - если хотя бы один из индикаторов финансовой безопасности предприятия не соответствует нормативному значению;
- кризисное - если большинство индикаторов финансовой безопасности предприятия не соответствует эталонным значениям;
- критический - все индикаторы финансовой безопасности предприятия не отвечают установленным нормативам [4].

Показатели (индикаторы) финансовой безопасности бизнеса, с одной стороны, должны входить в состав системы показателей, характеризующих условную структуру экономической безопасности предприятия в составе функциональных составляющих (подсистем). С другой, индикаторы финансовой безопасности предприятия должны быть одновременно показателями системы индикаторов, характеризующих состояние финансовой деятельности предприятия, то есть входить в ее состав, поскольку отражают определенное состояние этой безопасности и полностью базируются на показателях финансовой деятельности.

При применении индикаторного подхода должна постоянно осуществляться системный сбор большого количества показателей финансово-хозяйственной деятельности в разрезе видов деятельности предприятия. Уровень финансовой безопасности может определяться на основе как одного индикатора, так и их комплексного сочетания. При этом адекватность оценки уровня финансовой безопасности по данному методу напрямую зависит от объективности избранных индикаторов [5].

Основным недостатком индикаторного метода является отсутствие четко определенных эталонных значений индикаторов финансовой безопасности.

3) те, что основаны на ресурсно-функциональном подходе.

Предусматривает определение уровня экономической безопасности с помощью оценки эффективности использования ресурсов. Предпринимательский субъект разрабатывает комплекс мер по защите от угроз и по каждому направлению оценивается экономический эффект. При применении этого подхода чаще всего рассчитывается значение по функциональным составляющим. Несмотря на это уровень экономической безопасности при таком подходе можно определить только сравнивая с такими же уровнями за несколько периодов, то есть в динамике [6].

Недостатком этого метода является то, что он может быть либо очень широким (когда процесс обеспечения финансово-экономической безопасности отождествляется фактически со всей деятельностью предприятия; сводится к оценке использования всех ресурсов предприятия), либо очень узким (когда оценивается достаточность только оборотных средств для производства производственно-сбытовой деятельности [7, 8].

Подход, основанный на использовании оптимизационных процедур - «минимум совокупного ущерба, который наносится безопасности» или «максимум отвлеченного ущерба» - критерием является принятие особого предельного риска как признаки критического или порогового состояния предприятия, за пределами которого возникает угроза или даже фактически осуществляется его ликвидация. Согласно этому методу уровень финансовой безопасности предприятия устанавливается на основе расчета соответствующего коэффициента.

Такой критерий отображает общую эффективность мер по обеспечению безопасности, принимаемых с целью предотвращения возможных убытков от негативных воздействий. Считается, что этот индикатор является совокупным показателем «финансового здоровья» предприятия и потенциала его

корпоративного роста. Данный подход также позволяет как оценить эффективность реализованных превентивных мер по обеспечению безопасности, так и спланировать ее. В то же время указанные критерии очень сложно рассчитать из-за отсутствия необходимых для этого бухгалтерских и статистических данных: экспертная оценка ущерба имеет невысокие пределы точности.

Кроме вышеперечисленных методов выделяют программно-целевой подход, основанный на интегрировании показателей, определяющих уровень финансовой безопасности. Иногда, такой подход называют комплексным. Значительное внимание при его использовании необходимо уделить отбору показателей и определению методов их интегрирования. Также сложности возникают при установлении коэффициентов значимости на основе методов экспертных оценок.

Итак, бизнес, должен уметь, несмотря на воздействие внешних факторов, приспособливаться к выживанию в этих жестких условиях конкурентной борьбы, в быстрых изменений в экономике, политике и обществе. Для стабильного и эффективного развития предприятий нужно обеспечивать устойчивое развитие и адаптироваться к изменяющимся внешнеэкономических условий среды несмотря на непредсказуемую турбулентность. Такая концепция развития возможна при объединении устойчивого и адаптивного развития бизнеса.

Список литературы:

1. Штембуляк Д. О. Финансовая безопасность как основной инструмент обеспечения экономической безопасности предприятия // Вестник Хмельницкого национального университета.- 2010.- № 6, Т. 3. - С. 157-160.
2. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. [на здоб. наук. ступ. канд. эк. наук]. – Волгоград, 2007. – 21 с.
3. Ганущак Т. В. Финансовая безопасность бизнеса: Учебное пособие. - М.: Департамент полиграфии Университета «КРОК», 2016. - 266 с.
4. Управление финансовой безопасностью экономических субъектов: учебное пособие для студентов высших учебных заведений экономических и юридических специальностей всех форм обучения / «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины»; за аг. ред .. д-ра экон. наук, проф. С. М. Фролова; [С. М. Фролов, А. А. Бойко и др.]. - Сумы: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. -332 с.
5. Onyshchenko S. The Impact of External Threats to the Economic Security of the Business // Development and Strategic Management of Economic System: Collection of scientific articles. – Atlantis Press, Paris, France, 2019.
6. Обеспечение финансово-экономической безопасности предпринимательства: учебное пособие / Г. В. Соломина. - Днепр Днепропетровский государственный университет внутренних дел, 2018. - 234 с.

7. Onyshchenko S. The impact of the external environment on the economic security of Ukrainian business / S. Onyshchenko, O. Maslii, B. Ivanyuk // Economics and Region. – 2020. – №1 (76). Index Copernicus.

8. Onishchenko, S., Matkovskiy, A., Puhach, A. Analysis of threats to economic security of Ukraine in conditions of innovative economic development. Economic Annals-XXI, 2014, 1-2(2), 8-11. Retrieved from http://soskin.info/userfiles/file/2014/1-2_2014/2/Onishchenko_Matkovskiy_Puhach.pdf

9. Paying Taxes 2019: The global picture. - World Bank Group and PricewaterhouseCoopers: 2019. - November 17. - 148 p. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/>.

УДК 658.1(075):332.1

Раимбеков Ж.С., Дулатбекова Ж.А.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

Бактымбет А.С.

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПЛАНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Развитие современной транспортно-логистической системы (ТЛС) Казахстана преследует цель стать логистическим хабом и транзитером Евразийского региона, максимально реализовать экспортный потенциал и внутренние потребности национальной экономики, повысить мобильность населения и реализовать туристический потенциал страны.

В Государственной программе «Нұрлы жол» на 2015 – 2019 годы обозначена интеграция макрорегионов страны путем выстраивания эффективной инфраструктуры на хабовом принципе, интеграция транспортной инфраструктуры в международную транспортную систему, реализация транзитного потенциала для обеспечения долгосрочного экономического роста Казахстана. Приоритетными направлениями данной программы в сфере транспортной отрасли являются создание эффективной транспортно-логистической инфраструктуры путем развития автомобильных дорог, железнодорожного сектора, водного транспорта и отрасли гражданской авиации [1].

В Программе Нурлы-жол на 2020-2025гг. ставятся вопросы содействия экономическому росту и повышения уровня жизни населения страны

посредством создания эффективной и конкурентоспособной транспортной инфраструктуры, развития транзита и транспортных услуг, совершенствования технологической и институциональной среды. Основные решаемые задачи: инфраструктурное обеспечение территорий и транспортных связей между ними; содействие привлечению «Большого транзита» и реализации экспортной политики посредством развития эффективной транзитной, экспортной и логистической инфраструктуры; повышение технологической, научно-методической и ресурсной обеспеченности инфраструктурного комплекса; повышение экономической эффективности и конкурентоспособности субъектов транспортной инфраструктуры и перевозчиков; повышение эксплуатационной и экологической безопасности транспортной инфраструктуры [2].

Анализируя состав конкретных мероприятий, содержащихся в документах стратегического планирования и программ, необходимо выделить три основных направления развития ТЛС регионов которые, на наш взгляд, не нашли достаточного внимания в Госпрограмме «Нур-жол».

Первое направление заключается в осуществлении масштабной инвестиционной деятельности в объекты транспортно-логистической инфраструктуры. Например, дана общая информация - рост инвестиций в основной капитал в сфере «Транспорт и складирование» в 2020 г. с 137,7% до 308,9 % к уровню 2016 г., т.е. примерно в три раза. Здесь следует более конкретно указать приоритеты распределения инвестиций в ТЛС: на какой вид транспорта, инфраструктуры, кадры и т.д.

Второе направление предполагает необходимость внедрения прогрессивных организационных механизмов работы ТЛС в регионах. В частности, в рассматриваемой области акцент должен смещаться в сторону применения методов и моделей интегрированной логистики, использования контейнерных перевозок, организации сетей мультимодальных транспортно-логистических центров (МТЛЦ), оптимизации в цепях поставок, моделирования логистических бизнес-процессов, использования широкого спектра прикладных SCM-программных продуктов и информационно-компьютерных технологий.

Третье направление, на наш взгляд, предполагает строительство и реконструкцию существующих региональных логистических инфраструктур. Необходимость формирования эффективной транспортно-логистической инфраструктуры, направленной на развитие экспортных и транзитных возможностей страны, а также внутренней потребности, что в программе также не рассматривается. Отсутствует информация о том, каким образом будут развиваться современные складские комплексы. Прогнозная оценочная потребность в современных складских помещениях международного класса на ближайшие 5 лет составляет порядка 2 млн. кв.м. Ожидаемый потенциальный объем переработки и дистрибуции грузов в Казахстане с покрытием регионов сопредельных стран составит порядка 20 млн. тонн в год [2].

Данная логистическая и складская инфраструктура могла бы сформировать логистические цепочки поставок с обработкой транзитных грузопотоков с

частичной доработкой либо консолидацией и распределением поставок на региональные рынки сопредельных стран.

Проведенный SWOT-анализ развития транспортно-логистической инфраструктуры Казахстана [3] позволил определить сильные, слабые стороны, возможности и угрозы, составить основные стратегические задачи логистики в Казахстане. Актуальными для регионов в настоящее время являются:

- включение логистики в приоритетные направления экономического развития государства; организация системы подготовки квалификационных кадров в регионах;
- технологическое совершенствование процессов повышение качества транспортно-логистических услуг;
- создание организационной структуры логистики на государственном и региональных уровнях, республиканских и региональных информационно-аналитических центров логистики;
- формирование организационно-экономических условий для повышения эффективности логистических операторов;
- законодательное обеспечение логистической деятельности в стране;
- проведение на постоянной основе обзора и аналитических исследований состояния логистики, анализ конкурентных преимуществ, проведение научных исследований в сфере логистики и транспорта;
- совершенствование транспортной инфраструктуры с учетом перспектив развития экономики регионов и государства целом;
- разработка и принятие концепции развития логистики страны с широким вовлечением регионов до 2030 года,
- осуществление инфраструктурных проектов в сфере логистики и транспорта.

Основные принципы при планировании инфраструктурных проектов по обеспечению транспортных связей территорий должны быть в тесной связи с приоритетами социально-экономического и территориально-пространственного развития РК на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Анализ ранее реализованных Транспортной стратегии и программы и нынешней Программы «Нурлы-Жол» показывают, что многие вопросы увязки логистики с развитием транспортного комплекса Казахстана и региональной экономики не рассматриваются, имеют фрагментарный характер и не сопряжены с пространственно-территориальным развитием регионов РК. Как одни из важных составляющих элементов ТЛС упущены задачи развития грузовых терминалов, транспортно-логистических центров, транспортно-распределительных центров по регионам и транспортным узлам.

Для эффективного решения указанных проблем нами предлагается сформулировать дополнительные направления, цели и задачи, а также индикаторы их реализации в части формирования транспортно-логистической инфраструктуры и развития рынка транспортно-логистических услуг.

Первое направление - Формирование единого транспортного пространства Казахстана на базе сбалансированного развития эффективной региональной транспортно-логистической инфраструктуры.

Содержание основных решаемых задач:

- 1) создание мультимодальных логистических центров в крупных транспортных узлах и мегаполисах Казахстана;
- 2) создание интегрированной системы логистических центров в морском порту Актау, логистических товаро-распределительных центров, сухих портов и терминалов на основных направлениях перевозок и на стыках между видами транспорта, обеспечивающих их единую технологическую совместимость в крупных транспортных узлах (вдоль международных транспортных коридоров - МТК), в крупных городах и на основных магистралях страны как основы формирования современной транспортно-логистической сети;
- 3) согласование параметров и уровня качества сервиса объектов транспортно-логистической инфраструктуры с международными требованиями и стандартами;
- 4) ликвидация диспропорций в уровне развития транспортно-логистической инфраструктуры в регионах Казахстана;
- 5) создание единой информационной логистической системы взаимодействия различных видов транспорта, участников транспортного процесса, таможенных и других государственных контрольных органов.

Решение указанных задач на долгосрочный период (до 2030 года) предусматривает проведение следующих мероприятий:

- развитие мультимодальных логистических технологий перевозки грузов, создание сети логистических центров; согласование региональных программ развития с программой развития транспортно-логистической инфраструктуры в 2021 - 2030 годах;
- продолжение развития транспортно-логистической инфраструктуры в центрах Центрального, Северного, Южного, Западного макрорегионов и в гг. Нур-Султан, Алматы и Шымкент;
- обновление и модернизация существующих речных портовых хозяйств в северных и восточных районах, где низка плотность железных и автомобильных дорог;
- строительство новых причалов и логистических центров, прежде всего (в гг. Атырау, Усть-Каменогорске и др.) для обслуживания МТК, для переработки контейнеров, минеральных удобрений, химических грузов и сжиженного газа;
- создание сети аэропортов-хабов с логистическими центрами, координирующими пассажиро- и грузопотоки.

Для решения задач развития транспортно-логистической инфраструктуры мегаполисов предлагается следующий комплекс мероприятий: создание необходимой нормативной правовой базы для решения транспортных проблем регионов и мегаполисов на соответствующих уровнях управления; создание системы организационно-финансовой поддержки наиболее эффективных проектов и программ транспортно-логистического развития мегаполисов и в центрах макрорегионов; обеспечение методологической поддержки проектов и программ транспортно-логистического развития мегаполисов и регионов.

Следующее направление - обеспечение доступности и качества транспортно-логистических услуг в области грузовых перевозок на уровне потребностей развития экономики страны - требует решения следующих задач:

1. разработка методов государственного регулирования, направленных на мотивирование предприятий транспорта и логистики к структурной модернизации и систематическому повышению доступности и качества транспортно-логистических услуг;

2. создание условий для развития рынка транспортно-логистического сервиса, обеспечивающего потребности всех секторов экономики, в том числе, внедрения международных стандартов качества этих услуг;

3. создание условий для развития деятельности национальных и международных логистических 3PL-провайдеров, способных конкурировать на мировом рынке; разработка стандартизованного комплекса транспортно-логистических услуг 3PL-провайдера (логистического оператора);

4. развитие современных логистических технологий и комплексного транспортно-логистического сервиса в транспортном комплексе;

5. подготовка квалифицированных кадров для логистики транспортного комплекса;

6. развитие современных логистических технологий и комплексного транспортно-логистического сервиса в Комитете таможенного контроля РК для обеспечения высокого качества услуг, соответствующего международным стандартам.

Для решения указанных задач предлагаем реализацию следующих мероприятий.

Разработка требований к нормативно-правовой базе в сфере логистики и конкретно, рынка транспортно-логистических услуг, моделей обеспечения качества услуг. Разработка Закона «О логистической деятельности». Также необходим закон, регулирующий логистические технологии транспортировки грузов и пассажиров. Принятие данного закона позволит стимулировать использование логистических технологий для ускоренной, безопасной и дешевой доставки грузов, что позволит снизить логистические затраты.

Кроме того, требуется разработка единого транспортного Кодекса РК, объединив все законы, касающиеся различных видов транспорта (Закон о транспорте, Закон о железнодорожном транспорте, Закон об автомобильном транспорте и т.д.), также включив вопросы управления, регулирования и поддержки логистической деятельности в Казахстане.

Нужно перейти к стратегии развития транспортно-логистической системы, отвечающей потребностям сбалансированного развития регионального транспорта и логистики, поэтапной реализации транзитного и экспортного потенциала Казахстана.

Включение указанных рекомендаций в стратегические документы и программы развития ТЛС позволит в полной мере раскрыть организационные, социально-экономические аспекты транспортно-логистической политики, обеспечив доступность и безопасность, удовлетворив потребности экономики и населения Казахстана, стимулируя развитие сельских территорий и повышение

уровня жизни населения, одновременно повышая конкурентоспособность национальной экономики.

Исследование выполнено в рамках научного проекта, финансируемого Министерством образования и науки Республики Казахстан на 2018-2020 гг., проект № AP05132569.

Список литературы:

1. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015 - 2019 годы: Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957. URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=34808012
2. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2020 – 2025 годы: Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1055. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900001055>
3. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У. Развитие логистической системы Казахстана: Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2019. - 260с.

УДК 008.95:159:616

Сазонова Т. А., Пучка Е.Ю.

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Социально-психологические методы управления, как система мер и рычагов влияния на социально-психологический климат коллектива и его отдельных работников, становятся особенно актуальными в современных условиях всемирной пандемии COVID-19. Известно, что методы социального управления направлены на гармонизацию социальных отношений в коллективе, удовлетворение социальных потребностей работников, развития личности, социальной защиты и др. Таким образом, рассматриваемая группа методов, помогает персоналу предприятия адаптироваться к новым условиям деятельности и жизни, уменьшить тревожность и обеспечить предпосылки к формированию новой системы эффективного управления.

Социально-психологические методы управления предусматривают социальное прогнозирование и планирование, что затрудняется в условиях пандемии по понятным причинам, но формально должно быть представлено в любой организации, которая жаждет развития. Также представленная группа методов предусматривает установления системы норм, которыми руководствуются менеджмент предприятия и весь персонал. Социально-психологические методы предусматривают ряд мероприятий социального регулирования, с целью поддержки социальной справедливости в коллективе та усовершенствования социальных отношений между работниками.

Именно социальному регулированию необходимо уделять больше внимания современному руководству. Так как оно реализуется через разнообразные договоры, правила внутреннего распорядка, правила этикета, ритуалы, направленные на обеспечение коллективной и индивидуальной инициативы, широкое использование моральных стимулов, психологическую поддержку и модификацию поведения персонала, что является важным фактором в формировании социально ответственного поведения трудовых ресурсов предприятия, региона, страны в целом.

По состоянию на утро 6 сентября в мире зафиксировано 27066533 случаев COVID-19, в частности 883744 летальных случаев и 19170146 случаев выздоровления [1]. Впрочем, СМИ (особенно электронные) перенасыщены именно устрашающими сообщениями. Отсутствие должным образом сбалансированной информации по вспышке новой болезни, вроде COVID-19, вызывает панику с более серьезными пагубными последствиями для жизнедеятельности, социальной жизни, экономической системы и политической стабильности. Подпитки этой паники – это массив информации о скорости, с которой растет уровень заболеваемости COVID-19 в странах за пределами Китая.

Вспышка COVID-19 из-за неизвестных клинических особенностей и связанных с ним слухов, действительно привел к значительному психическому давлению на население и ряду проблем – возникновение состояний тревоги, депрессии, страха – все это непосредственно сказывается на поведении, а именно – приводит к возрастанию количества действий, направленных на биологическое самосохранения, уменьшение альтруистического поведения и, даже, обман относительно инфицирования и контакта с пациентами [2]. Если рассматривать эти тенденции с позиций не просто населения, а с позиций экономически активного населения, а точнее – персонала, то понятными станут возникающие проблемы руководства организаций: уменьшение результативности работы и увеличения пассивности трудовых ресурсов, ухудшение трудовой дисциплины.

Топ-менеджмент на уровне страны и на уровне предприятия должен обеспечить систему вовлечения трудовых ресурсов в борьбу та профилактику COVID-19. С одной стороны, массовая ситуативная вовлеченность сочетается с негативным эмоциональным реагированием (тревога, страх, гнев, депрессия), а с другой – ситуативная невовлеченности человека вызывает игнорирование ним угрожающей ситуации и подвержение опасности себя и других.

Кроме того, особы, находящиеся на самоизоляции дома в результате инфицирования или контакта с пациентами с COVID-19 испытывают физическое напряжение из-за нехватки места для физических нагрузок, страдают от стресса из-за ограничения социальных взаимодействий и тревожности, связанной со страхом относительно последствий заражения [3, 4].

Поскольку люди изолируются дома, а не в больнице, они могут чувствовать себя в большей опасности, чем госпитализированные пациенты, иметь повышенную неуверенность относительно собственного риска развития тяжелой болезни или не установленного диагноза, или получения

своевременного лечения. Поэтому психическое здоровье таких лиц, как правило, требует большего внимания.

Таким образом, использовать социально-психологические методы возможно для улучшения, в частности, и психологического состояния трудовых ресурсов:

- расширение знаний о профилактике и борьбе с новым коронавирусом: как правильно носить маску; как защитить себя, когда выходите на улицу (пять мер защиты) как преодолеть информационный взрыв, связанный с эпидемией вируса;

- расширение знаний про навыки психологической самоадаптации: поддержка эмоциональной стабильности (например, методы релаксации), методики и способы противостояния тревоге и страху, аудио mindfulness (сосредоточена внимательность) для уменьшения стресса;

- распространение информации относительно телефонных горячих линий, интернет-консультирования.

А также для предупреждения заражения, профилактики COVID-19:

- популяризация правил личной гигиены и гигиены рабочего места, через размещение информационных плакатов, постеров (типа «Мифы и правда про коронавирус», «Когда и как правильно носить маску», «Как правильно мыть руки», «Уход за помещением в условиях пандемии COVID-19»), диспенсеры с дезинфицирующими средствами;

- проведение реального ежедневного медицинского скрининга – при личном подозрении или подозрении медработника относительно наличия заболевания – однозначное разрешение работодателя не выходить на работу, но с обязательным обследованием в выделенный период;

- пересмотр системы командировок в целом и относительно персонала, который находится в зоне риска – максимизировать онлайн встречи, бесконтактные переговоры;

- обеспечение эффективных коммуникаций.

В целом менеджмент страны и предприятия, в частности, должны сформировать – своими действиями, примером отношения – в подсознании населения (и в частности – персонала) тот факт, что пандемия COVID-19 должна в меньшей степени пугать, а в большей – мотивировать быть более подготовленными и стойкими к неминуемым будущим угрозам и беречь свое физическое и психическое здоровье.

Список литературы:

1. У світі зафіксували 27 мільйонів випадків коронавірусу. Веб-сайт УКРІНФОРМ. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3094205-u-sviti-zafiksuvali-27-miljoniv-vipadkiv-koronavirusu.html> (дата обращения 06.09.2020).
2. Bao Y., Sun Y., Meng S. et al. 2019-nCoV epidemic: address -mental health care to empower society. The Lancet. 2020 Feb 22. Vol. 395, № 10224. P. 37-38..
3. Xiao H., Zhang Y., Kong D. et al. Social Capital and Sleep Quality in Individuals Who Self-Isolated for 14 Days During the Coronavirus Disease 2019

(COVID-19) Outbreak in January 2020 in China. Medical Science Monitor. 2020 Mar 20. Vol. 26. DOI: 10.12659/MSM.923921.

4. Чабан О.С., Хаустова О.О. Психічне здоров'я в період пандемії COVID-19 (особливості психологічної кризи, тривоги, страху та тривожних розладів). URL : <https://www.google.com> \ (дата обращения 06.09.2020).

ДК 330.658.87

Сазонова Т. А., Шаповал В.В.

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина

НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Современный этап развития любой страны характеризуется нестабильностью, необходимостью принятия быстрых решений и внедрения комплексных изменений абсолютно во всех сферах ее функционирования. Сложность в том, что современные государства должны одновременно обеспечивать не только собственное выживание в условиях мировой пандемии, но и обеспечивать развитие, укреплять конкурентные позиции на мировом рынке.

Пандемия COVID-19 несет угрозу для самого ценного богатства любой страны – человеческих ресурсов. Спасать экономику, торговые и политические позиции, сферы влияния страны, не имеет смысла без спасения и сохранения человеческих ресурсов этой страны. Позиция государств относительно сохранения здоровья своих граждан, профилактики заболеваний и заражений, помощь и обеспечение лечения собственных граждан разных социальных слоев – все это демонстрирует социальную ответственность государства, можно сказать, организационную культуру макроуровня; определяет ее имидж.

Мы бы хотели остановиться более детально на внесении коррективов в корпоративную культуру предприятий, организаций. Так как, именно хозяйственные субъекты составляют экономику страны, которую в современных условиях необходимо стабилизировать и развивать в новых реалиях.

В современных условиях динамических изменений и непредсказуемости, непрогнозируемости всех социально-экономических явлений, культура становится залогом стабильности предприятия, поскольку постоянный поиск нового и стремление к инновациям стимулируют адаптационные возможности предприятия и повышают его конкурентоспособность.

Рассмотрим, основные факторы, которые позволяют нам причислить корпоративную культуру в ранг действенных стимулов повышения социальной стабильности и конкурентоспособности предприятия:

- общемировая практика усиления роли социокультурного фактора в обществе в целом и экономической сфере в частности;

- усиление гуманитарных тенденций и формирования новой парадигмы управления, в которой будет доминировать человек социальный над человеком экономическим [1];

- усиление инновационности во всех сферах жизни, поскольку инновационность является признаком современности и ответом на вызовы времени, без которой невозможно достичь конкурентного статуса на международном рынке;

- организационная культура укрепляет ощущение экономической свободы, поскольку на шкале ценностей и мотиваторов свобода занимает высокие позиции и является следствием потенциальной успешности и конкурентоспособности предприятия;

- интеллектуализация общества, выводит человеческий фактор на первое место и вызывает возрастание цены роли человека.

Кроме того, роль корпоративной культуры определяется функциями, которые она исполняет [2, с. 68]:

- первая группа функций – формирование поведения работников;

- вторая группа – информационного обеспечения и реагирования в управлении человеческими ресурсами;

- третья группа – сохранение ценностей и передача опыта;

- четвертая группа – облегчение систем управления организацией;

- пятая группа – стимулирование, интегрирования и развития работников.

Таким образом, корпоративная культура организации, имеющая в центре ценностей человека со своими индивидуальными и профессиональными особенностями, набором ценностей и совокупностью взглядов на мир и организацию, в частности, в условиях пандемии COVID-19, должна предусматривать следующие:

- рационализацию занятости для сохранения кадров, при этом максимально возможное количество персонала целесообразно перевести в дистанционный режим работы;

- корректировка системы поточного оценивания, с целью создания у персонала понимания относительно того, что их трудовые усилия так же отслеживаются и оцениваются, как и при обычной занятости;

- разработка системы психологической и моральной поддержки персонала;

- обеспечение материальной поддержки (своевременная выплата заработной платы, материальная помощь при заболевании работника или члена его семьи, медицинское страхование);

- оснащение помещений, персонала организации необходимыми средствами защиты и дезинфекции, при возможности самостоятельный ежедневный медицинский контроль персонала;

- обеспечение эффективной информационной политики относительно перспектив, проблем, специфических или срочных заданий, правил поведения, организации производственного процесса в условиях пандемии и другое;

- разработка новых правил коммуникаций – сведение до минимума непосредственных встреч, отдавая предпочтение общению через разнообразные средства связи.

В целом, изменения в корпоративную культуру организации в условиях пандемии COVID-19 у его менеджмента на подсознательном уровне должно закрепить понимание того, что люди – наибольшая ценность их бизнеса, поэтому кроме того, что необходимо быть социально ответственными, еще необходимо быть организованными, последовательными, открытыми и коммуникабельными.

У персонала современной организации на подсознательном уровне (а это зависит от управляющей системы также) чувства тревожности, неуверенности, раздраженности должны ослабиться и возникнуть ощущение необходимости переформирования привычного порядка трудовой деятельности, согласно новым требованиям и сложившейся ситуации в организации, регионе, стране. Иными словами, персонал должен самостоятельно прилагать усилия для быстрой адаптации в новых условиях. На автоматическом уровне должны соблюдаться элементарные правила поведения на рабочем месте [3]:

- хранение верхней одежды в шкафу, где находится только верхняя одежда;

- мытье рук и обработка их антисептиком, а также кремом для рук, для предотвращения раздражений и заражения вирусом через микротрещины в кожных покровах;

- обработка помещения и рабочих поверхностей антисептическими средствами;

- проветривание помещения каждые 2-3 часа;

- обеспечение и соблюдение социальной дистанции;

- ношение маски при выходе за пределы рабочего места в частности и правильное отношение к особенностям использования маски в целом;

- ограничение непосредственного общения с коллегами из других отделов, подразделений.

Именно корпоративная культура может помочь в укреплении правильного и эффективного поведения персонала в условиях всемирной пандемии COVID-19, а, как известно, именно игнорирование самых простых правил поведения при коронавирусной пандемии, представленных выше, приводит к увеличению уровня заболеваний.

Менеджменту всех уровней: государственному и организационному, следует понимать и осознавать, что все мы – люди и каждый может заболеть на COVID-19. Именно менеджеры должны взять на себя ответственность за обеспечение безопасности и благополучия своего персонала или народа в этих сложных условиях. Показать на собственном примере, и через определено направленные логичные управленческие решения, свое ответственное отношение, как к обеспечению безопасности в условиях пандемии, так и к сохранению качественных взаимоотношений со своими подчиненными, народом.

Список литературы:

1. Науменко Н.М. Параметры организационной культуры, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. URL : [https:// nbuv.gov.ua](https://nbuv.gov.ua)
2. Олійник Т.І., Кривицька Н.В. Сучасна роль корпоративної культури в управлінні людськими ресурсами в організації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 66-69.
3. ТОП-10 правил поведінки на робочих місцях під час карантину. Веб-сайт: КАДРОВИК-01. URL : <https://www.kadrovik01.com.ua/news/4375-top-10-pravil-povednki-na-robochih-mstsyah-pd-chas-karantinu> (дата обращения 05.09.2020).

УДК 336.61

Сиксимбаева Г.Т.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

НЕКОТОРЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕСМОТРА РОЛИ АГРОСЕКТОРА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

2019 год ознаменовался в мировой истории сокрушительным событием - объявлением пандемии COVID-19. В результате мы стали свидетелями уязвимости отраслей производства сырья, сельского хозяйства, пищевой промышленности, транспортной и логистической систем. Кроме того, произошли огромные сдвиги в спросе на продовольствие и продовольственные услуги. Мировая экономика столкнулась с острой необходимостью принятия ускоренных мер по устранению рисков для здоровья, приводящих к резкому экономическому спаду.

Сокращение масштабов производства, охватившее фермеров, рабочих и потребителей во всем мире, оказало и продолжает оказывать беспрецедентное давление на глобальные сельскохозяйственные и продовольственные цепочки поставок.

Сегодня под воздействием пандемии COVID-19 экономическая деятельность во многих странах мира снижается. Новые вызовы мировой экономики вынуждают правительства всех стран мира, включая Казахстан, создать сбалансированный пакет мер, направленных на удовлетворение насущных потребностей населения мира. Тем самым, вопросы обеспечения продовольственной безопасности с еще большей актуальностью выступили на передний план.

Как мы видим, 21 век демонстрирует нам неравенство во все аспектах жизни, преимущественно порожденное нищетой населения. Так, по итогам 2019 года, 26 человек в мире обладали благосостоянием, равным тому, которым обладает половина человечества. Около трети всего произведенного

продовольствия оказалось в отходах. В этот же период, в мире насчитывалось около 820 миллионов голодающего населения, среди которых преобладающее большинство женщины. Более того, около 2 млрд. человек страдают от отсутствия продовольственной безопасности. И в первую очередь это страны с низким и средним уровнем дохода (Латинская Америка, западная Азия и регионы Африки). [1]

В свою очередь, по версии Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) (англ. Food and Agriculture Organization) Казахстан определен в качестве развитого государства в списке стран в разрезе Азиатского региона [2, 25].

Неслучайно, все эти реалии нашли свое отражение в Послании Президента РК от 02 сентября 2020 года. Президентом дано направление в ориентировании на «Новый экономический курс» исходя из конкурентных преимуществ и реальных возможностей нашей страны [3].

Одна из ключевых ролей в обеспечении повышения уровня жизни, а также в обеспечении продовольственной безопасности населения Казахстана, справедливо отводится агропромышленному комплексу (АПК).

Как известно, АПК представляет собой один из значимых секторов экономики любого государства. Помимо основной роли по поддержанию жизнедеятельности общества, обеспечении потребности населения государства продуктами питания, он оказывает большое влияние на такие экономические показатели как занятость населения и эффективность производства [4].

Преимущества и потенциал Казахстана в утверждении своих позиций в мировом сообществе в качестве ведущей державы в сельскохозяйственной отрасли очевидны. Наша страна занимает 9-ое место по площади территории среди стран мира, второе место - по площади пахотных земель в расчете на душу населения, наличие более 1 млн. га орошаемых земель, спрос на продукцию сельского хозяйства в соседних странах, а также тот факт, что Казахстан является одним из ведущих экспортеров зерна и муки [5].

Безусловно, вопросы поддержки производителей в агропромышленном комплексе были и остаются характерными для большинства стран мира. Сегодня, все развитые государства ставят перед собой задачу совершенствовать конкурентоспособность национального продукта и поддерживать уровень развития сельских территорий. С противоположной стороны, развивающиеся страны, ставят перед собой задачи по «ускоренной модернизации производства... для обеспечения населения этих стран доступным продовольствием» [6].

На сегодняшний день одна из центральных программ по развитию АПК является - Государственная программа развития агропромышленного комплекса, рассчитанная до 2021 года. Ввиду истечения срока реализации последней, Президентом РК было дано поручение: «Правительству совместно с бизнесом начать разработку качественно нового Национального проекта по развитию АПК на пятилетку». Основными задачами, определяемыми в качестве приоритетных на перспективу, являются:

- самообеспечение социально значимыми продовольственными товарами;

- стабильное повышение доходов миллионов сельских жителей;
- повышение производительности труда в два с половиной раза;
- увеличение экспорта продукции АПК в два раза [3].

Как видно из существа Послания Президента РК Токаева К.К. от 02.09.2020 года наступило время решительных действий, в том числе по пересмотру подходов к выводу АПК Казахстана на новый уровень. Перед Правительством РК поставлены следующие задачи:

1. определить стратегически важные производства и ключевые экспортные приоритеты,
2. существенно расширить инструментарий мер поддержки.
3. предусмотреть пакетное предоставление натуральных грантов, льготного финансирования, частичного гарантирования, механизмов экспортной поддержки для стратегических проектов.
4. Продумать механизмы возмещения части капитальных затрат инвесторов путем зачета против налоговых обязательств [3].

Очевидным является то, что возрастает роль сельхоз товаропроизводителей (далее-СХТП) и других бизнес структур агросектора. Диалог между представителями МСБ расширит кругозор Правительства при определении направлений развития АПК. На наш взгляд, в настоящее время очень важно принятие научно обоснованных решений в сельскохозяйственных и продовольственных системах. В свою очередь, принятие обоснованных решений позволить скооперировать усилия государственных органов и бизнеса по более устойчивому использованию наших земельных, водных и биологических ресурсов в контексте обеспечения продовольственной безопасности внутри страны.

К сожалению, нынешнему положению казахстанского агросектора присущи такие характеристики как низкий уровень производительности труда, связанный с отсутствием показателей урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивностью сельскохозяйственных животных. Продолжает иметь место отсутствие модернизации парка технологий и сельскохозяйственной техники, использование устаревших технологий, и соответственно выпуск продукции с высокой себестоимостью. Сохраняется большая доля убыточных агропромышленных предприятий, острая нехватка оборотных средств, высокий уровень кредиторской задолженности и низкий уровень инновационной составляющей у аграриев. [7, с.1)].

Кроме того, казахстанский агробизнес зачастую сталкивается с определенными препятствиями, и в результате происходит неэффективное ведение бизнеса, перерасход бюджет средств, имеют место факты нецелевого использования выделенных средств, удорожание стоимости проектов, неоднократное продление сроков ввода в эксплуатацию инвестиционных проектов и другое [8, с.234].

В целях обеспечения в целом продовольственной безопасности Казахстана, а также самообеспечения продовольственными товарами в частности, актуальным для нас видится пересмотр роли агросектора по следующим некоторым направлениям:

1) снижения высокой себестоимости продукции казахстанских СХТП путем обеспечения производителей дешевым и доступным отечественным сырьем. Тем самым стимулируется полный цикл производства от сырья до конечной продукции, а также даст возможность казахстанской продукции конкурировать с импортными продуктами на рынке по приемлемой цене.

2) Усиление на законодательном уровне требований по качеству завозимой импортной продукции, для минимизации перенасыщения рынка продукцией низкого качества. Особенно актуально в работе контролирующих органов к продукции содержащей ГМО и др.

3) Формирование культуры потребления продукции, произведённой отечественными СХТП со стороны казахстанского населения, патриотический аспект. Данные меры позволят с одной стороны решить вопросы реализации, с другой стороны стимулируют конкурентное местное производство. Применение маркетинговых инструментов со стороны отечественных СМИ позволит охватить большие слои населения.

4) Понадобилась пандемия, чтобы оценить высокую роль технологий в качестве решения в вопросах производства, реализации и маркетинга продукции агросектора. 2020 год ознаменован для казахстанских производителей активным развитием и ростом Online торговли. В связи с чем, необходимо расширить круг по охвату обучения цифровой грамотности большого количества СХТП. Предположительно, данные вопросы могут быть решены при поддержке местных исполнительных органов по регионам, НПП «Атамекен».

5) Реанимирование крупных системообразующих простаивающих СХТП, что позволит решить проблемы региональной занятости населения и кооперации сельских поставщиков. На примере Семипалатинского мясокомбината, насчитывающего многолетнюю историю становления с 1930 года с собственной традиционной рецептурой, производственными мощностями. При поддержке государства и восстановлении деятельности по ранее налаженным хозяйственным связям, предположительно достижение целей на уровне региона по обеспечению мясными продуктами питания, рабочими местами, восстановление культурных и социальных связей как зоны и дома отдыха, школьные лагеря, жилищно-коммунальная сфера, подготовка целевых специалистов (образование) и др.

6) Повышение роли сельских регионов. История развития сельского хозяйства как отрасли берет свое начало с развития домашних и коллективных хозяйств в сельской местности. Современное положение сельских регионов Казахстана весьма печальное. Для решения данных вопросов, необходимо активное вмешательство государства. В качестве инструментов стимулирования перетока молодежи в село возможно разработки проекта «Жас ауыл». В этих целях можно предусмотреть социальный пакет государственных услуг (денежные средства для переезда, обоснования на местности, обеспечение рабочим местом, и другими условиями) для молодых семей выезжающих на постоянное место жительства в сельскую местность, с подписанием контракта на определённый срок.

Безусловно, что на сегодняшний день существует большое число не только озвученных выше, но и других значимых проблем в АПК, требующих своего решения. По-прежнему остаются актуальными вопросы низкого уровня технологической модернизации, слабая осведомленность и уровень компетенций субъектов АПК, вопросы спроса и предложения на рынке рабочей силы и другие.

Однако, при умелом управлении ресурсами агросектора, создании правовых, финансовых и инфраструктурных условий для полноценного его функционирования, справедливо можно предположить перспективы Казахстана как одного из лидеров в сфере АПК в мире.

Крайне необходимо понимать, что развитие сельскохозяйственного сектора одновременно стимулирует развитие сопутствующих ему отраслей: производство минеральных удобрений, сельхозмашиностроение, легкую и пищевую промышленность, решает вопросы занятости, образования, а также развития сельских территорий. Тем самым оказывая мультипликативный эффект для экономики страны.

Таким образом, для обеспечения эффективного функционирования агросектора, выхода его на новый уровень развития, требуется проведения комплекса мероприятий по усилению его роли в обеспечении продовольственной безопасности страны. В связи с этим программно-целевое финансирование будет иметь свою актуальность и в будущем. Особое внимание необходимо уделять вопросам реализации и результативности принимаемых мер.

Список литературы:

1. Отчет о положении дел в области продовольственной безопасности и питания в мире. Меры защиты от замедления роста экономики и экономических спадов, Отчет, Рим 2019 <http://www.fao.org/worldfoodsituation/ru/>
2. Сельскохозяйственный прогноз ОЭСР-ФАО на 2020-2029 годы// <https://www.oecd-ilibrary.org/> дата обращения 12.09.2020г.)
3. Послание Президента РК К.К.Токаева народу Казахстана от 02.09.2020г. Казахстан в новой реальности: время действий, http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-1-sentyabrya-2020-g,
4. Послание Назарбаева Н.А. народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства».
5. Информационно-аналитический обзор к проекту Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам регулирования агропромышленного комплекса» г.Нур-Султан, август 2019 года URL: <http://senate.parlam.kz/storage/6123c2214b84414c98f682cc39faa07d.pdf> (дата обращения: 13.09.2020г.).
6. Алтынбекулы К., Махамбетов Н.А. Инновационное развитие АПК на основе инвестирования//Ізденістер, нәтижелер. Исследования, результаты. - 2012г.// <https://articlekz.com/article/12858> (дата обращения: 15.11.2019).

7. Стратегия развития акционерного общества «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» на 2011–2020 годы.// <http://www.kazagro.kz/mission>(дата обращения: 13.09.2020).

8. Есентугелов А.Е. Стратегия процветания страны в условиях меняющегося мира. Уроки мирового кризиса и модернизация казахстанской экономики. – Алматы, 2011.-400с

УДК 620.9:504

Сулейменова И.К.

Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати,
г.Тараз, Республика Казахстан

ПЕРЕХОД КАЗАХСТАНА К «ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ»: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На пути перехода страны к «зеленой экономике» важным параметром развития является обучение и формирование экологической культуры в бизнесе и среди населения [1]. В этой связи совершенствуются действующие и разрабатываются новые образовательные программы по рациональному использованию ресурсов и охране окружающей среды в системе образования и подготовки кадров, ведется поиск новых и хорошо забытых старых подходов экологического воспитания подрастающего поколения, накапливается опыт внедрения образования для устойчивого развития и вовлечения общественности к решению экологических проблем [2-5]. Известно, что одним из основных принципов Орхусской Конвенции, ратифицированной РК, является вовлечение общественности в процесс принятия экологически значимых решений и учет мнения общественности при разработке экологической политики

В современных условиях устойчивое развитие общества находится под угрозой экологического кризиса, который ведет к дестабилизации биосферы, утрате ее целостности и способности поддерживать необходимые для жизни качества окружающей среды.

Под устойчивым развитием понимается стабильное развитие экономики, которое обеспечивает повышение качества жизни общества в условиях сохранения экологического баланса. Фундаментальная основа устойчивого развития базируется на трех составляющих: экономической, экологической и социальной.

Прогрессивное развитие общества зачастую отождествляется с экономическим ростом, который, в свою очередь, ассоциируется с экономическим развитием. Такая модель восприятия не акцентирует внимание на том, что экономика является частью биосферы и существует за счет природного капитала. В современном обществе природные ресурсы, не

созданные руками человека, воспринимаются как нечто, не имеющее ценности, способное постоянно приносить доход. Однако природные ресурсы относятся к категории капитальных благ, которые невозможно восполнить, можно лишь заботиться об их сохранности. В данной ситуации имеет место неэкономический рост: негативные факторы производятся быстрее, чем полезные товары и услуги, вследствие чего общество становится беднее. Современная, так называемая «коричневая» модель экономики обеспечивает значительный рост благосостояния общества, однако негативные последствия ее функционирования велики: ряд экологических проблем, истощение природного капитала[5].

Проблема состояния окружающей среды носит глобальный характер, затрагивает как развивающиеся, так и развитые страны. В рамках реализации концепции «зеленой» экономики на международном уровне создаются конвенции, договоры, соглашения, резолюции и документы международных организаций в части охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.

В настоящее время активными темпами разрабатываются инструменты перехода на «зеленую» экономику, среди которых:

- совершенствование экологического законодательства;
- разработка экологически безопасных технологий, продуктов и услуг;
- модернизация налоговой системы;
- привлечение инвестиций в «зеленую» инфраструктуру.

Для реализации устойчивых целей развития нашей страны необходимы значительные усилия, которые связаны с радикальным изменением природоёмких сырьевых тенденций. Основной чертой новой модели должна стать экологическая устойчивость. Сейчас, к сожалению, в стране сложились «антиустойчивые» тенденции развития: серьёзное воздействие на здоровья человека загрязнения окружающей среды; как фактора экономического роста истощение природного капитала; повышающие удельный вес загрязняющих и природоэксплуатирующих отраслей; в связи с высоким физическим износом оборудования рост экологических рисков; природноресурсный характер экспорта; высокий уровень показателей природоёмкости; инвестиционная экологически несбалансированная политика, ведущая к росту диспропорций между перерабатывающими и природоэксплуатирующими, инфраструктурными и обрабатывающими отраслями экономики и др. [1].

Будущая экономика, с точки зрения экологической устойчивости, должна обладать следующими основными чертами:

- не маловажное значение имеют экологические условия жизни населения и их обеспечение;
- в концептуальном плане в экономические стратегии, планы включаются направления, программы, сформулированные в документах ОЭСР и ООН, посвященные «зеленой» экономике;
- направление в развитии получают высокотехнологичные, наукоемкие, инфраструктурные и обрабатывающие отрасли с низким воздействием на окружающую среду;

- радикально повышается использования природных ресурсов и их экономия, что в дальнейшем отражается в снижении затрат природных ресурсов и объемов загрязнений на единицу конечного результата;
- снижается удельный вес сырьевого сектора в экономике;
- уменьшается загрязнение окружающей среды [1].

Социально-экономические системы большинства стран мира подвергаются с 70-х гг. прошлого столетия в условиях резкого ухудшения экологической обстановки воздействию кардинальных изменений в теории и практике управления предприятием. Одним из ведущих направлений этих преобразований является переход от традиционного, «техногенного» управления фирмой к управлению, предупреждающему вредное воздействие на окружающую среду на всех стадиях создания стоимости и на всех уровнях менеджмента. Под воздействием этих процессов усиливается понимание того, что управление развитием производства и управление экологическими процессами не только возможно, но их необходимо совместить. Условием решения этой задачи является формирование на микроуровне систем и механизмов управления, ориентированных не на производство как таковое, а на производство экологическое. Особенно актуален вопрос формирования экологического менеджмента в странах с переходной экономикой, где стремление обеспечить высокие темпы экономического роста часто сопряжены с повышением его природоёмкости: значительным потреблением природных ресурсов и экономией на экологических затратах. Процесс формирования рыночных инструментов и механизмов управления бизнесом в этих странах должен адекватно учитывать вопросы экологически безвредного функционирования предприятий. Эффективное управление охраной окружающей среды и рациональное природопользование должны стать неотъемлемыми характеристиками формирования философии менеджмента нового типа, ориентированного на принципы устойчивой экономики. Различают экологизированный менеджмент и экологический менеджмент. Экологизированный менеджмент (Environmental Management) не требует существенной смены сложившейся технико-экономической системы. Это как бы консервативный экологический менеджмент или первая ступень готовности предприятия к решению проблем экологической безопасности. Экологизированный менеджмент – это система экономического управления объектом путем приспособления уже имеющейся инфраструктуры к требованиям национальных и международных нормативов, актов, правил в сфере ресурсосбережения и рационального природопользования [1].

Основные принципы экологизированного менеджмента: – разработка экологической политики с учетом сложившихся технологий; – принятие экологически ориентированных решений; – организация экологического контроля над всеми этапами технологического процесса и мониторинга окружающей среды в районе расположения предприятия. Основные задачи: – экономия сырьевых ресурсов; – минимизация отходов и загрязнений окружающей среды; – организация безопасного труда персонала; – оценка экологического риска; – выделение средств на создание «зеленого» имиджа

предприятия; – информирование населения о характере производственной деятельности предприятия и о состоянии окружающей среды в зоне действия предприятия.

Экологический менеджмент – более совершенная система управления. Применительно к предприятию он предусматривает формирование экологически безопасного производственно-территориального комплекса, обеспечивает оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями на протяжении всего жизненного цикла как самого этого комплекса, так и производимой им продукции.

Основные принципы экологического менеджмента:

- учет экологических особенностей; своевременное решение проблемы;
- ответственность за экологические последствия, возникающие в результате принятия управленческих решений любого уровня;
- приоритетность решения экологических проблем. Основные задачи экологического менеджмента:
 - организация экологически безопасных производственных процессов;
 - обеспечение экологической совместимости всех производств;
 - предупреждение негативного антропогенного воздействия на природу в процессе производства, потребления и утилизации выпускаемой продукции;
 - получение максимального результата при минимальном ущербе для окружающей среды;
 - превращение экологических ограничений в новые возможности роста производственной деятельности;
 - обновление продукции исходя из спроса и создания «зеленого» имиджа предприятия в глазах общественности;
- создание и внедрение малоотходных технологий;
- стимулирование природоохранных инициатив, снижающих издержки или способствующих росту доходов [3].

Острота проблем, которые невозможно решить прежними методами, требует глубокой перестройки в сознании и мировосприятии. Это касается всех сфер нашей жизни, и прежде всего - системы "экономика-экология". Поиск новых путей решения проблем экологического характера заставил обратиться к разработке систем экологического менеджмента.

Следует различать понятия "экологическое управление" и "экологический менеджмент".

Экологическое управление - это деятельность государственных органов и экономических субъектов, направленная на соблюдение обязательных требований природоохранного законодательства, а также на разработку и реализацию соответствующих целей, проектов и программ.

Экологический менеджмент - инициативная и результативная деятельность экономических субъектов, направленная на достижение их собственных экологических целей, проектов и программ, разработанных на основе принципов екоэффективности и экосправедливости. Экологический менеджмент можно трактовать как экологически безопасное управление производством, при

котором достигается оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями.

Основные цели и соответствующие критерии их достижения в экологическом менеджменте связаны с процессами постоянного улучшения. Последовательное из года в год улучшение должно достигаться во всех экологически значимых аспектах деятельности экономических субъектов. Подобное улучшение в целом невозможно имитировать или фальсифицировать, что создает необходимую основу для оценки экологической состоятельности экономических субъектов. Таким образом, эффективный экологический менеджмент должен обеспечить предприятию кредит доверия в отношениях со всеми заинтересованными в его деятельности сторонами. Именно в этом заключается основное преимущество экологического менеджмента по сравнению с традиционным формальным экологическим управлением.

Экологический менеджмент можно трактовать как экологически безопасное управление современным производством, при котором достигается оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями.

Принципы экологического менеджмента:

- опора на экономическое мотивирование;
- своевременность решения проблем;
- ответственность за экологические последствия, возникающие в результате принятия управленческих решений любого уровня;
- приоритетность решения экологических проблем. Задача экологического менеджмента:
 - налаживание экологически безопасных производственных процессов (таких, предусматривающие отсутствие загрязняющих веществ, эффективность ресурсопотребления, низкие показатели энергоемкости и т.д.);

Экологические совместительства всех подразделений предприятия:

- достижение оптимальных эколого-экономических соотношений (минимальная себестоимость или максимальный объем выпуска продукции при наименьших потерях для окружающей среды);
- предупреждения негативной антропогенного воздействия на природу в процессе производства, потребления или утилизации продукции, производимой;
- преобразование экологических ограничений на новые возможности роста производственной деятельности (утилизация отходов, внедрение малоотходных технологий и т.д.);
- обновление продукции в соответствии с социальной ответственности перед потребителями и создание привлекательного имиджа;
- создание "зеленого" имиджа в глазах общественности (выбор поставщиков с учетом их отношения к окружающей среде, предсказуемость по ресурсам, поставляемых и др.);
- стимулирование природоохранных инициатив, высвобождают дополнительные финансовые средства в результате снижения издержек (за счет уменьшения объемов потребления энергии, природных ресурсов, ликвидации

отходов) и рост доходов (за счет продажи улучшенных или дорогих "зеленых" товаров и создание принципиально новой продукции).

Наличие эффективного экологического менеджмента функционирующего на предприятии способствует формированию следующих конкурентных преимуществ:

а) снижение эксплуатационных расходов, благодаря:

экономии энергии и сырья;

экономии средств в результате использования вторичного сырья;

снижению платы за природные ресурсы и загрязнение.

б) увеличение прибыли предприятия вследствие:

более высоких цен на экологически чистую продукцию (природоохранное законодательство многих стран предусматривает введение ценовой надбавки на продукцию, обеспечивающую средозащитный эффект);

повышение конкурентоспособности изделий, обладающих экологическими характеристиками;

увеличения доли продукта на рынке;

реализации побочных продуктов и отходов производства;

льготного налогообложения и кредитования.

в) преимущества стратегического характера:

создание благоприятной деловой репутации в глазах потребителей, потенциальных партнеров, инвесторов;

обеспечение развития предприятия;

благоприятные взаимоотношения с государственными природоохранными органами, общественностью и "зелеными" движениями.

Планы экологического менеджмента должны охватывать такие меры, направленные на улучшение эколого-экономических показателей производства:

- снижение ресурсоемкости и энергоемкости технологических процессов;

- снижение токсичности сырья, используемого;

- повышение эффективности существующих и внедрение современных систем очистки выбросов вредных веществ в атмосферу и сбросов сточных вод в водные объекты;

- утилизация и переработка производственных отходов;

- организация и проведения текущего контроля источников и объемов поступления вредных веществ в окружающую среду;

- внедрение современных "экологически чистых" технологий и технологического оборудования.

Во всем мире экологический менеджмент воспринимается в тесной связи с обеспечением качества производственной безопасности, благоприятных условий труда. Среди важных признаков, по которым можно распознать проявление экологического менеджмента, в отличие от традиционных форм производственного экологического управления, следует назвать следующие:

- обоснованное и осознанное принятие руководством предприятия экологической политики - публично декларируемых основных принципов, приоритетов и направлений экологической деятельности;

- наличие конкретных экологических целей и задач, направленных на развитие процессов последовательного улучшения везде, где это возможно; обязательное установление показателей и критериев оценки результатов, достигаемых;

- эффективное планирование и организация экологической деятельности в соответствии с поставленными целями и задачами; взаимосвязь основной производственной и экологической деятельности;

- привлечение всего персонала к экологической деятельности; максимальное использование всех имеющихся возможностей и средств для решения экологических проблем;

- независимый анализ и оценка достигнутых результатов деятельности; системный пересмотр и совершенствование экологической политики, целей и задач, планирование и организация деятельности в соответствии с достигнутыми результатами [4].

Таким образом, в рамках парадигмы устойчивого развития любое предприятие следует рассматривать как «промышленное сообщество», которое стремится к своему устойчивому развитию, то есть постоянному экономическому росту при минимизации его вредных воздействия на окружающую среду. Одним из инструментов достижения этой цели является – внедрение системы экологического менеджмента, что позволяет четко определить и сформулировать экологическую политику предприятия, то есть на основе анализа существующего положения определить цель и задачи деятельности предприятия по обеспечению экологической безопасности; сформировать структуру внутри предприятия, отвечающую за внедрение СЭМ и его природоохранную деятельность; разработать и внедрить план действий по достижению таких характеристик его работы, который обеспечивали бы экологическую безопасность; осуществлять за экологическими характеристиками деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Волобуева Я.А. «Зеленая экономика» как приоритетное направление инновационного развития// Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2012.- №5.

2. Гурьева М.А., Взаимообусловленность понятий «зеленая экономика», устойчивое развитие, экологическое развитие экономического пространства // Глобальный научный потенциал. - 2016. - №5 (62).- С. 46-55.

3. Полтарыхин А.Л. «Зеленая» экономика: перспективы развития// Вестник Алтайской науки. - 2013. -№2-2.-С. 183-186.

4. Полтарыхин А.Л. Интеграционное развитие свеклосахарного подкомплекса АПК региона. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук.- Новосибирский государственный аграрный университет.- Новосибирск, 2016.

5. Полтарыхин А.Л., Михайлушкин П.В. «Зеленая» экономика как приоритетное направление устойчивого экономического развития //Вестник Академии. - 2016. - №1.- С. 17-21.

Танатова С.О.

Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати,
г.Тараз, Республика Казахстан

СТАБИЛЬНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РК В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Банки – особый вид предпринимательской деятельности, связанной с движением ссудных капиталов, их мобилизацией и распределением [1].

Банки выполняют в рыночном хозяйстве следующие важные функции:

- посредничество в кредите между денежными и функционирующими капиталистами;
- посредничество в платежах;
- мобилизация денежных доходов и сбережений и превращение их в капитал;
- создание кредитных орудий обращения.

Особая функция банков – мобилизация денежных доходов и сбережений и превращение их в капитал. Различные классы и слои общества получают денежные доходы, часть которых кратковременно или длительно аккумулируется для будущих расходов. Эти денежные доходы и сбережения сами по себе не являются капиталом и при отсутствии банков и других кредитных учреждений превращались бы в мертвое сокровище. “Банки (а также другие кредитные институты) мобилизуют эти денежные доходы и сбережения в виде вкладов, в результате чего они превращаются в ссудный капитал”. Последний, банки предоставляют промышленным и торговым компаниям, которые используют полученные от банков средства для вложений в свои предприятия. Тем самым разнообразные денежные доходы и сбережения с помощью банков, в конечном счете превращаются в капитал.

Одной из функций банков является создание кредитных орудий обращения (банкнот и чеков), замещающих металлические деньги.

Выполняя перечисленные функции, банки содействуют расширенному воспроизводству путем:

- предоставления ссудных капиталов в распоряжение предпринимателей, использующих их для расширения предприятий;
- сокращения непроизводительных издержек обращения благодаря концентрации кассовых операций, развитию безналичных расчетов и замене металлических денег кредитными орудиями обращения;
- мобилизации денежных сбережений и части лично потребляемых доходов и превращения их в дополнительный капитал.

В широком смысле слова под кредитной системой понимают “совокупность кредитных отношений, форм и методов кредита, существующих в рамках той или иной социально-экономической формации”. В более узком смысле кредитная система есть совокупность банков и других кредитно-

финансовых учреждений, осуществляющих мобилизацию свободных денежных капиталов и доходов и предоставление их в ссуду.

Кредитные операции являются важнейшей доходообразующей статьей в деятельности банков. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. Кредиты банков служат основным источником пополнения оборотных средств. Кредитные операции, играя важную роль в развитии и банков и предприятий, определяют эффективность функционирования экономики страны в целом.

Кредитные операции отражены в активах бухгалтерского баланса банка.

На сегодняшний день, активы банковского сектора за 10 лет выросли в 2,3 раза. В конце 2009 года они составляли 11,6 трлн тенге, на начало 2020 года – 26,8 трлн тенге. Однако из-за нескольких девальваций национальной валюты за эти годы активы финансовых институтов обесценились. Если тогда в долларовом эквиваленте они составляли \$78,4 млрд, то сегодня – \$70 млрд. Изменилась и пятерка банков по активам. Самым крупным стал Народный банк. Бренды Казком и БТА исчезли с рынка после продажи. В пятерку ворвалась «дочка» российского Сбербанка, которая по итогам 2019 года стала второй по активам. 10 лет назад Сбербанк Казахстан занимал 10-е место по активам. Сложно представить, что розничный Kaspi Bank 10 лет назад был лишь седьмым по активам: сегодня он прочно занимает четвертое место на рынке. За 10 лет снизилась роль банковского сектора в экономике – это коснулось и активов, и ссудного портфеля. Например, в 2009 году доля ссудного портфеля в ВВП составляла 59,5%, на начало декабря 2019 года – 21,6%. Для сравнения: ссудный портфель на начало 2010 года составлял 9,6 трлн тенге, сегодня – 14,7 трлн тенге. Из позитивного: объем сбережений населения в банках за 10 лет вырос почти в пять раз. По итогам 2019 года вклады физических лиц составили 9,3 трлн тенге, в конце 2009 года – 1,9 трлн тенге. В два раза выросли и депозиты юридических лиц. По итогам 2019 года их объем составил 9,9 трлн тенге, 10 лет назад – 4,6 трлн тенге. Объявленная в 2015 году дедолларизация принесла свои плоды. Доля вкладов в инвалюте по итогам 2019 года снизилась до 43,1% – это меньше, чем накануне 2010 года, когда эта цифра составляла 43,7%. Если говорить о банковских технологиях, они существенно изменились за минувшие 10 лет. Сегодня через интернет-банкинг можно осуществить большую часть операций – это и выпуск карты, открытие депозита, оформление кредита или кредитной карты, оплата кредитов, налогов, коммунальных услуг и прочие операции. Банки стараются соответствовать ожиданиям своих клиентов – три игрока создали маркетплейсы, на которых можно онлайн приобрести товары в кредит или рассрочку. С помощью карт некоторых казахстанских банков можно также легко оплачивать свои покупки смартфоном с помощью всемирно известных платежных сервисов – Samsung Pay и Apple Pay. Кстати, благодаря доступности и популярности платежных карт их число выросло в 4,2 раза. Так, 10 лет назад в стране было выпущено 7,6 млн карт, сегодня – 32 млн платежных карт. Растут и объемы транзакций с помощью «пластика» – в 2009 году эта цифра

составляла 2,6 трлн тенге, по итогам 2019 года уже 30,9 трлн тенге. Так, безналичные операции отвоевывают долю у наличных [3].

Ко второму полугодию банковский рынок Казахстана подошел с прибылью и невысоким уровнем плохих кредитов. Однако основной удар от карантинных ограничений, уверены эксперты, еще впереди. В новых условиях банкирам пришлось не просто скорректировать планы на этот год, а буквально создать новый – план «Б» с учетом ограничений и экономического спада. Что думают сами банкиры о предстоящем «сложном» полугодии и когда, по их мнению, сектор сможет вернуться к докризисному уровню.

«Стабильность банковской системы зависит от экономической стабильности и финансового состояния клиентов банков. Мы видим, что пандемия затягивается на неопределенный срок, и в такой ситуации единственный выход – подстраиваться под обстоятельства и оперативно менять свои бизнес-процессы. Жизнь в неопределенности – это наша новая реальность, и этот фактор необходимо учитывать при выстраивании абсолютно любых взаимоотношений» [2].

Системные выводы, конечно, еще предстоит сделать, как на самом высоком уровне – межгосударственном, страновом, так и на уровне частных компаний», – рассказал председатель правления Банка ВТБ (Казахстан) Дмитрий Забелло. Но приоритеты, по его словам, видны уже сейчас. Например, развитие дистанционных сервисов стало не просто дополнительной опцией в банковской линейке, как это было раньше, теперь это насущная необходимость. По мнению представителей Банка ЦентрКредит, на фоне замедления деловой активности, неопределенности и снижения экономического роста в стране уменьшится кредитная активность банковского сектора, снизится качество ссудного портфеля банков, что приведет к падению доходов сектора. «Однако мы предполагаем, и банковская практика Казахстана не раз это подтверждала, что диверсифицированным игрокам будет легче преодолеть кризисную ситуацию», – отметили в БЦК. Здесь считают, что в текущих условиях наиболее востребованными сегментами кредитования будут МСБ, государственные программы ипотечного кредитования «7-20-25» и «Баспана хит», а также залоговое потребительское кредитование. «Однозначно два карантина повлияли на покупательную способность населения и МСБ, что, в свою очередь, сказывается на доходности банковского сектора. Меры, предпринятые правительством, Нацбанком, АФР совместно с банковским сектором, помогли сгладить данный эффект. Была оказана поддержка населению, которое потеряло доходы, а также сектору МСБ, пострадавшему от введения карантина», – считают в Jýsan Bank.

Боевая готовность Экономическая пауза заставила банкиров пересмотреть свои планы и расходы. В БЦК рассказали, что был пересмотрен бюджет банка на 2020 год, оптимизированы операционные расходы и ряд бизнес-процессов, сдвинуты планы по росту численности сотрудников, предприняты инициативы по продвижению удаленных каналов обслуживания, пересмотрены графики осуществления затрат, связанных с инвестициями и развитием. Хотя в банке и не ожидают существенного снижения доходов, но готовятся к тому, что не

удастся достичь запланированных амбициозных показателей доходности, опять же в связи с режимом карантина.

«Мы определили для себя три основных направления: Первый шаг – оптимизация внутренних процессов за счет централизации и автоматизации функций в единый управленческий орган из региональной сети. Этот подход не только снижает риски, повышает эффективность процессов и сокращает расходы, но и позволяет сети заниматься только тем, для чего она и создавалась – развитием бизнеса, предоставлением продуктов и услуг населению и компаниям. Второй шаг – концентрация на услугах, которые приносят максимальную эффективность, как клиентам, так и банку. Третий – переход к новой, более мобильной и гибкой модели продаж», – рассказывает глава Банка ВТБ (Казахстан). Сокращать штат в банке не планируют, но активно осваивают практику удаленной работы. «До введения режима ЧП в банке удаленно работали единицы. Сейчас мы уже перевели примерно 50% кадрового состава бэк-офиса на постоянную дистанционную работу. Это позволит сократить расходы на аренду помещений примерно на 200-300 млн тенге в год», – подчеркнули в ВТБ. Назад к докарантинному периоду Рынок кредитования уже начал ощущать последствия карантинных ограничений – за июнь объем кредитования банками экономики уменьшился за месяц на 0,3%. Объем кредитов юридическим лицам уменьшился на 2%, а физическим лицам увеличился на 1,5% до 6786,1 млрд тенге. В Jysan Bank считают, что банки продолжают консервативный подход к кредитованию из-за рисков снижения качества портфеля. По мнению экспертов ВТБ, корпоративное кредитование может вернуться к докризисному уровню примерно к середине следующего года, розничное может восстановить прежние темпы предположительно в IV квартале текущего года. Но все будет зависеть от того, насколько затянется пандемия и в каких объемах будут действовать карантинные меры. «Второй локдаун в стране наглядно это демонстрирует. Естественно, вторая волна коронавируса может значительно ухудшить ситуацию», – подчеркнули в банке. «На сегодняшний день сложно просчитать глубину кризисной ситуации, связанной с пандемией COVID-19, и ее влияние. Но очевидно, что карантинные меры окажут негативное влияние на всю экономику страны, в том числе и на банковский сектор. На наш взгляд, многие факторы будут зависеть от своевременных и правильных мер со стороны государства, а также от дальновидности и эффективности менеджмента банков», – уверены в БЦК. Но «по мере стабилизации ситуации с пандемией и восстановления внешнеэкономической активности делаем осторожное предположение, что в течение одного года либо полутора лет экономика Казахстана и банковский сектор сможет вернуться к докарантинному уровню», – предположили аналитики банка. Банковский сектор после закономерного ухудшения показателей в апреле ввиду действовавшего режима ЧП и карантинных ограничений начал подавать первые сигналы о восстановлении. Розничное потребительское, а также корпоративное кредитование укрепляется, а прибыль банков начала расти умеренными темпами, отмечают аналитики Halyk Finance в своем свежем отраслевом обзоре. Так, в первую

очередь позитив наблюдается на рынке потребительских займов, где темп кредитования ускорился в 2,3 раза после апрельского падения на 78%. Однако объемы кредитования остаются слабыми, оставаясь примерно в два раза ниже средних месячных объемов выдачи в I квартале 2020 года. «В результате портфель потребительских займов снизился второй месяц подряд (-1,3% м/м), что обусловило продолжение сокращения в секторе кредитования физических лиц (-0,7% в мае, -1,9% м/м в апреле). Займы юридическим лицам за отчетный период уменьшились на 0,4% м/м, а общий кредит экономике снизился на 0,6% до Т14 трлн (+0,8% с начала года). Необходимо также отметить, что режим ЧП в Казахстане завершился 11 мая, что повлияло на показатели банковского сектора, поскольку значительную часть месяца функционирование финансовых организаций было существенно ограничено», – отмечается в обзоре инвестбанка.

Качество ссудного портфеля осталось практически без изменений. Доля займов с просрочкой свыше 90 дней сохранилась на уровне 9,4%. Депозитная база банков за май практически не изменилась. Вклады юрлиц выросли на 0,2% в месячном выражении, до 9,2 трлн тенге, тогда как сбережения населения сократились на 0,7%, до 9,8 трлн тенге. В результате общий показатель уменьшился лишь на 0,3%, до 19 трлн тенге. Ликвидность в банках продолжала в целом оставаться на достаточно высоком уровне. По итогам мая уровень ликвидных активов составил 45,4% от всех активов, уменьшившись за месяц лишь на 0,3 процентного пункта.

По мнению экспертов, после длительного финансово-экономического кризиса сегодня казахстанская банковская система испытывает подъем.

Если мы находимся в поиске надежного и безопасного партнера, то принять правильное решение нам поможет наш рейтинг казахстанских банков, который составлен с учетом главных показателей. В список включены самые надежные институты, являющимися крупнейшими игроками финансового сектора страны.

Список литературы:

1. Печникова А.В. Банковские операции: Учебник. - М.: Форум, 2018. - 368с.
2. Валенцева, Н. И. Развитие традиционных направлений деятельности коммерческих банков как условие их финансовой устойчивости// Банковское дело. - 2016. - № 7. - С. 63-69.
3. inbusiness.kz

Fedirets O.

Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine

RESOURCE MANAGEMENT IN AGRICULTURE

Agro-industrial production in our country is a very resource-intensive sphere of the national economy, where more than a third part of all production resources of the country are concentrated. However, due to the acute and extremely long financial and economic crisis, the agro-industrial complex has lost its ability to even simply reproduce the resource potential, and its structural imbalance and lack of some production resources, especially logistical and energy resources, lead to their inefficient use.

Resource management system presupposes the need for a complex organization of the formation and use of production resources should be singled out, since this principle is not always maintained not only in practice, but also in theory.

The enterprise with the modern organization of production realizes the corresponding types of economic activity, which are carried out by individual production units of the enterprise with adequate providing resources. Thus, the formation and use of production resources in close relationship with other activities of the enterprise provides the effectiveness of its operation [3].

The main task of enterprise subsystems is to comprehensively meet the needs for production resources of economic units of the enterprise and to create appropriate conditions for their effective use within the whole enterprise. It is determined that the needs and means of their meeting differ depending on the production and other tasks of the enterprise. Activities related to the development or modification of organization of formation and use of production resources of the enterprise, should take the form of appropriate measures that can be qualified by the extent of coverage:

- comprehensive, covering all types of production resources of the enterprise;
- partial, related to the appropriate type of production resources;
- organizational and technical measures related to the modernization of organization of formation and use of production resources.

Production planning is closely related to product sales and inventory control. Product sales planning and related use of production resources are the basis for managing the production activity of an enterprise. Schematically this relation can be represented in the following way.

In the process of manufacturing products (services), different types of production resources interact with each other and the correlation between them establishes an appropriate equilibrium in a certain period of time. Growth, balance and interaction are the main characteristics of the production system. Equilibrium is the main condition for its effective functioning.

The practical experience of agricultural enterprises and its theoretical generalization show that improvements in the use of production resources ensure

adequate economic efficiency only when partial measures to improve the formation and use of resources will ensure their rational functioning as a whole.

The resource potential of an enterprise is a system- generalizing concept that includes a certain number of structured elements and is constantly or periodically influenced by internal and external factors. The resource potential of an agricultural enterprise should be understood as the complex of land, logistical, labor, financial and information resources of an agricultural enterprise, acquired by it in the process of economic activity, contributions of participants and lease and intended for the organization of production, commercial and financial activities [2].

All components of the resource potential of agricultural enterprises in a market economy should function as a commodity. And this necessitates the organization of markets of land, labor, logistical resources, capital. Speaking about the land market, it should be noted that its main features in the agricultural sector are: the use of land for agricultural production, its limited space and eternity (provided by rational use). Functioning of land as capital is possible only in conditions of a full-fledged agricultural land market, when it becomes possible for the latter to move from inefficient users to more efficient ones. Without this, it is almost impossible to count on forming sufficiently effective land relationships.

Today, land plowing in Ukraine is much higher than in the vast majority of countries. The share of arable land in the current structure of the land fund of Ukraine reaches 54.4%, while in developed countries it is much lower. For example, in the US, this indicator is 19.8%, France - 32.1%, Great Britain - 24.8%, Poland - 44.2% [1]. In EU countries, land is not cultivated unless one hectare of land receives EUR 500 in profit. Only with such a profitability, the innovation and investment attractiveness of the industry can be ensured, people can be returned to the villages and be provided with comfortable living conditions [8, p. 41]. Therefore, an urgent problem is the optimization of the land fund of the country, reducing its agricultural reclaiming and plowing, which will allow to improve the ecological status of agricultural landscapes, to intensify production due to the concentration of funds on a smaller land area. Development of the land market will help attract long-term loans to the agricultural sector.

The effective functioning of any agrarian enterprise requires the availability of a proper logistical base and the best possible use of all its components. First of all, it concerns the technical means, which current level of providing is relatively low for most agricultural producers.

The problem of the village is also the faster rate of decrease in the number of working women (compared to men), which deprives rural settlements of development prospects. According to studies, for men, the important motive is the correspondence of the work to the acquired specialty, and for women - a convenient mode of work, proper living conditions and a favorable moral and psychological climate in the workforce. To improve the sexual condition of the peasants, it is necessary first of all to create or restore jobs for rural women. 500,000 jobs were lost in Ukraine alone as a result of livestock reductions. In addition, according to official statistics, 30% of the total number of preschools, 16% of clubs and libraries, 42% of public catering establishments, 44% of hospitals, 45% of shops, 93% of houses of life have declined

over the last 11 years. And this is another 200 thousand women jobs [7, p. 130].

The primary task of the heads of agricultural enterprises is to retain present employees, who have the most productive age, have sufficient levels of qualification and practical experience. They should take care to improve the industry structure of the enterprise, which would allow to provide a fuller workload of employees throughout the year. The employment of rural population is facilitated by the development of labor-intensive industries (vegetable growing, viticulture, gardening, cattle breeding, pig breeding, etc.) [1].

Effective management of the agricultural enterprises resources will ensure a stable position in the market in case of implementation of innovative strategic management tools, namely a successful combination of knowledge, experience, technologies (key competences) under the following conditions:

- 1) the enterprise, possessing various resources, must combine them in its production activity. This combination enhances and complements resources, making them unique and inaccessible for competitors;

- 2) market success for an enterprise is guaranteed if the enterprise selects and combines resources more intensively than its competitors;

- 3) as a result of an effective and successful combination resources take the form of key competencies that are inaccessible and unchanged for competitors;

- 4) the source of the formation of key competence is the innovation, technical and technological capabilities of the enterprise;

- 5) the impetus for developing key competencies is the readiness of the consumer to benefit from them and to pay for new products created as a result of their implementation;

- 6) key competences form tangible and intangible assets (unique knowledge, information technologies, technological and organizational know-how, goodwill) that only increase over time, the quality and efficiency of their use increases;

- 7) any agricultural enterprise can acquire key competences through the formation of unique databases, the creation of a suitable climate in the workforce, creative use of innovative ideas [8].

The success of an enterprise's strategic development, the effective implementation of its strategic plans, depends on a number of subjective and objective factors, such as management's willingness to undertake large-scale projects, the knowledge, skills and qualifications of managers, or the availability of resource potential. In other words, enterprise managers need to focus on the successful operation of the enterprise through the formation of strategically oriented resource potential of the enterprise. The requirements that the environment puts on the enterprise determine the main directions of transformation of the enterprise resource potential, its strategic line of behavior [5].

The resource potential is defined as a complex integrated economic category, which means a set of primary and secondary resources capable to provide social production to meet the material and spiritual needs of people. The set of technologically, economically and ecologically balanced production resources that provide highly efficient and environmentally friendly production of agricultural products, their processing, storage, transportation and sale is defined as production

potential [4].

A strategically oriented resource potential of an agricultural enterprise is the adequacy and sufficiency of the enterprise's resources and competencies to develop and implement a strategy in order to obtain sustainable competitive positions in the market. This position is completely responds to the resource theory and assumes that the strategic development of the enterprise is determined by the available qualitative resources, which correspond to the concrete agricultural enterprise, its strategic goals. The availability and quality of resources and competencies determine its own configuration of possible directions for strategic development of the enterprise.

Thus, resource security is the driving force for transition to the new industrial model, that in the long-term perspective provides a transition from taxing labor income to taxing used resources and inflicted environmental damage.

References:

1. Andriichuk V.G., 2006. Efektyvnist diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv: teoriia, metodyka, analiz.- Kyiv: KNEU.
2. Andriushkiv B.M., Vovk Yu.Ya. and Dudkin P.D. Ekonomichna ta mainova bezpeka pidpryiemstva i pidpryiemnytstva. Antyreiderstvo.-Ternopi: Terno-hraf, 2008.
3. Butenko L.M. Metodychni zasady otsinky priorytetnosti variantiv stratehii vyrobnychoi dyversyfikatsii z urakhuvanniam osoblyvostei diialnosti pidpryiemstva// *Agro-world*. -2011.-no. 12.- pp. 54-59.
4. Vahner I. Rol stratehichnoho analiz u vybori ta rozrobtsi stratehii upravlinnia pidpryiemstvom // *Economic analysis*. 2014.-no. 8.- pp. 98-104.
5. Horbulin V.P. Stratehichne planuvannia: vyrishennia problem natsionalnoi bezpeky.- Kyiv: NISD, 2011.
6. Hubsnyi B.V. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: metodolohiia vymiru, stan i stratehiia zabezpechennia.- Kyiv: Ukrarkhbudininform, 2012.
7. Mazur I. Detenizatsiia ekonomiky Ukrainy: teoriia ta praktyka.- Kyiv: VPTs «Kyivskyi universytet», 2006.
8. Rusan V.M. Ekonomika ratsionalnoho silskohospodarskoho zemlekorystuvannia.- Kyiv: NNTs IAE, 2009.

УДК 338.43:004.9

Хусаинов Б.М.

Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана,
г. Уральск, Республика Казахстан

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЗАПАДНОГО КАЗАХСТАНА В ПЕРИОД МИРОВЫХ ВЫЗОВОВ

В современном быстроизменяющемся мире основные элементы цифровой экономики оказывают существенное влияние на рост и развитие

высокоэффективного производства в различных отраслях, в том числе и на сельское хозяйство.

В Послании Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Казахстан в новой реальности: время действий» отмечается, что длительный нефтяной суперцикл завершился. Следует быть готовым к совершенно новой конъюнктуре мирового рынка. Создание по-настоящему диверсифицированной, технологичной экономики для нас не просто необходимость, этот путь уже безальтернативен» [1].

В течение ближайших 5 лет увеличить производительность труда в отрасли АПК и экспорт переработанной сельскохозяйственной продукции как минимум в 2,5 раза.

Как известно, в настоящее время благодаря структурным инновациям и достижениям научно-технического прогресса во всем мире производится промышленной продукции в стоимостном выражении от 10 до 15 трлн. долларов США.

В Республике Казахстан информатизация достигла высокого управленческого и технического уровня, в 2017 году утверждена Государственная Программа «Цифровой Казахстан», работа ведется по пяти основным направлениям:

1. Создание инновационной экосистемы
2. Развитие человеческого капитала
3. Цифровизация отраслей экономики
4. Переход на цифровое государство
5. Реализация Шелкового пути

Сейчас в стране открыты и функционируют специальные экономические зоны – Парк инновационных технологий «Алатау», АО «Назарбаев университет», имеются элементы инновационной экосистемы, создается ИКТ-кластер, Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА), международный технопарк.

Основной целью многолетних научных исследований является детальное изучение состояния элементов цифровизации сельскохозяйственных производственных кооперативов и разработка конструктивных предложений по их дальнейшему совершенствованию.

Как известно из статистических данных, доля телекоммуникационной отрасли в 2019 году в валовом региональном продукте Западно-Казахстанской области составила всего 0,5 %, что является невысоким показателем.

В Западно-Казахстанской области основным поставщиком рынка услуг почтовой связи остается филиал АО «Казпочта», являющееся национальным оператором, в сфере телефонной связи - АО «Казахтелеком».

В 2019 году услуг почтовой и курьерской деятельности оказано на сумму 471,1, связи – на 6361,9 млн. тенге, что в сопоставимых ценах на 29,9 % и 6,8 % больше объема 2016 года (табл. 1).

Таблица 1. Основные показатели цифровизации по Западно-Казахстанской области

Наименование	2016 г	2017 г	2019 г	2019 г в % к 2016 г
Объем услуг почтовой и курьерской деятельности, млн. тенге	355,8	363,1	471,1	129,9
Объем услуг связи, млн. тенге	5863,9	6167,1	6361,9	106,8
Число фиксированных телефонных линий, тыс. ед	161,7	163,7	158,7	96,9
Число абонентов фиксированного Интернета, тыс. ед	41,7	45,3	47,0	103,7
Число абонентов с использованием высокоскоростного широкополосного доступа, тыс. ед	41,0	45,1	46,9	104,0
Трафик фиксированного проводного широкополосного доступа к сети Интернет, ГБайт	-	8645985,9	10409611,2	120,4
Трафик фиксированного беспроводного широкополосного доступа к сети Интернет, ГБайт	-	504203,1	1728350,6	в 3,4 раза
Число абонентов кабельного телевидения, тыс. ед.	36,0	33,9	32,6	96,2

Как видно из таблицы 1, ежегодное увеличение объемов услуг эффективной и быстрой связи непосредственно связано с дальнейшим ростом объема услуг сети Интернет на 15,6 % и прочих телекоммуникационных услуг на 36,4 %.

В настоящее время по Казахстану повсеместно внедряется технология 4G и в перспективе 5G, причем развитие качественных сетей широкополосного доступа к сети Интернет осуществляется с использованием таких технологий, как ADSL, CDMA/EVDO, 3G, FTTH.

Согласно полученным данным, число абонентов фиксированного Интернета в 2019 году составило 47 тысяч единиц и увеличилось по сравнению с 2016 годом на 3,7 %, а число абонентов фиксированного Интернета с использованием высокоскоростного широкополосного доступа в том же году составило 46,9 тысяч единиц.

Поэтому, из бюджетных финансовых средств наиболее крупные доли принадлежат только субсидиям 28 %, инвестициям и инвестиционным проектам 30 %, что в стоимостном выражении их совокупная сумма составила только в 2018 году более 283,5 млрд. тенге.

При этом важным является знание существующих видов и объемов субсидирования для эффективного ведения бизнеса в сельском хозяйстве,

особенно менеджеров и руководителей с целью повышения устойчивости развития кооперативов.

Установлено, что максимальные доли по объему субсидирования приходятся на развитие растениеводства 50,8 % и на развитие животноводства 32,9 %, а минимальные на страхование посевов 0,8 % и на внедрение стандартов качества 0,1 %.

На западе Казахстана расположены Актюбинская, Мангистауская, Атырауская и Западно-Казахстанская области, которые имеют следующие объемы валовой продукции сельского хозяйства (табл. 2).

Таблица 2. Объем валовой продукции сельского хозяйства на западе Республики Казахстан, млрд. тенге.

Область	Годы		
	2016	2019	Прогноз на 2021 год
Актюбинская	123	132,6	190
Атырауская	46,5	51,4	75
Западно-Казахстанская	93	99,3	150
Мангистауская	46,5	47,9	65
Итого	309	331	480

Из данных таблицы 2 видно, что по показателю объема валовой сельскохозяйственной продукции на западе Казахстана лидирует Актюбинская область с показателем в 2019 году в размере 132,6 млрд. тенге.

Установлено то, что в настоящее время телефонизировано 98,4 % сельских населенных пунктов Западно-Казахстанской области, показатель по обеспечению услугами мобильной связи населенных пунктов с численностью от 1000 человек и более составляет 92,23 %, тогда как показатель в 2016 году – 90 %, в 2017 году – 91 %.

По экспертному мнению видных отечественных и зарубежных ученых, в сельском хозяйстве нужна полная товарная цепочка, начиная с этапа производства, далее полная переработка, эффективный сбыт, продвижение и реализация продукции [2].

На сегодняшний день в Казахстане создано более 500 кооперативов в сельском хозяйстве, в частности три в Западно-Казахстанской области, по одному в Акжаикском, Казталовском и Сырымском районах.

Установлено то, что за 2019 год численность работников СПК значительно увеличилась и составила 240 человек, что на 12 человек больше аналогичного показателя 2015 года, это говорит о своевременности предлагаемых эффективных государственных мероприятий по поддержке сельскохозяйственного производства.

Для улучшения менеджмента сельскохозяйственных производственных кооперативов необходимо внимательно изучить существующий на предприятии образовательный уровень сотрудников (табл. 3).

Таблица 3. Образовательный уровень работников сельскохозяйственных производственных кооперативов Западно-Казахстанской области, 2016-2019 гг.

Уровень образования работников	Годы					
	2016		2017		2019	
	Кол-во	Уд.вес, %	Кол-во	Уд.вес, %	Кол-во	Уд.вес, %
Высшее	48	21	50	22,3	54	22,5
Среднее специальное	75	32,8	82	36,6	88	36,6
Профессионально – техническое	42	18,4	40	17,8	34	14,1
Общее среднее	36	15,7	42	18,8	40	16,6
Общее базовое	27	18	10	4,5	24	10,2
Всего	228	100	224	100	240	100

Из данных таблицы 3 видно, что в 2019 году численность сотрудников с высшим образованием составила 54 человека или 22,5 %, со средним специальным образованием на предприятии трудятся 88 человек, что составляет 36,6 % от общего количества работников.

Это свидетельствует о том, что молодые специалисты с высшим сельскохозяйственным образованием, закончившие вузы по Государственной программе «С дипломом в село» начинают активно применять свои теоретические знания на практике.

Более того, для инфраструктурного обеспечения АПК необходимо реализовать мероприятия по стимулированию эффективного создания сельских кооперативов по сбыту продукции, кредитованию сельчан и оказанию им сервисных услуг, а также по всестороннему обеспечению доступности финансовых инструментов [3].

Известно, что государством планируется к 2021 году из 670 тысяч мелких крестьянских и фермерских хозяйств создать две с половиной тысячи кооперативов, в частности по Западно-Казахстанской области - 12 СПК, а также 8 убойных цехов.

Важными условиями реализации программы цифровизации также стали контакты с производителями оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции, ставку решили сделать на новейшую технику и оборудование [4].

По нашему мнению, в нормальных рыночных отношениях СПК должны развиваться естественным путем с активным применением элементов цифровизации, исходя из очевидных выгод для участников производственного кооператива, при этом роль государства должна быть только в создании

рыночной конкурентной среды, которая будет стимулировать сельскохозяйственную кооперацию.

Список литературы:

1. Казахстан в новой реальности: время действий. Послание Президента Республики Казахстан К.К. Токаева народу Казахстана. Казахстанская правда. 2 сентября 2020 г.
2. Герасимов Б.Н. Менеджмент персонала: учеб. пособие. – Ростов- на-Дону: Феникс, 2013.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2012.
4. Хенчель Б. Все делаем сами // Новое сельское хозяйство.- 2016.-№1.- с. 32-34.

УДК 338.43

Шайкин Д. Н., Эбутәліп Д.О.

Северо-Казахстанский университет имени М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан

АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ АПК В КАЗАХСТАНЕ

В статье рассмотрены вопросы реализации государственных программ развития и поддержки агропромышленного комплекса (АПК) в Республике Казахстан. Проанализированы различные точки зрения отечественных и зарубежных ученых и исследователей к исследованию социально-экономических проблем населения, проживающего в сельской местности. На основе анализа современной литературы дополнены и уточнены некоторые из них, характерные для нашей страны. Приведены названия и основные цели государственных программ развития и поддержки АПК в Республике Казахстан. Среди них Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы, Государственная программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек» и Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025». Описаны некоторые статистические и эконометрические методы оценки показателей, указанных в этих государственных программах. Применяя статистические данные в период с 2015 года по 2020 год, характеризующие динамику ключевых макро-индикаторов АПК, выполнены среднесрочные прогнозы. Данные прогнозы являются достоверными, так как исходные математические зависимости имеют небольшие отклонения от соответствующих ломаных, что подтверждается незначительными значениями таких коэффициентов как коэффициент автокорреляции остатков (r) и средняя

ошибка аппроксимации (МАРЕ). Результаты выполненных прогнозов могут быть использованы в практической деятельности государственных органов, осуществляющих регулирование сферы сельского хозяйства при мониторинге выполнения программ развития АПК в Республике Казахстан.

В современных условиях большое значение уделяется вопросу эффективного развития агропромышленного комплекса. Его решение является одним из ключевых аспектов государственной политики, направленной на обеспечение устойчивого развития экономики и продовольственной безопасности Республики Казахстан.

Д.А.Калдияров и Ж.А.Асанова, рассуждая о развитии сельскохозяйственной кооперации АПК, отмечают, что на макроуровне эффективность функционирования сельскохозяйственных предприятий обеспечивается государственным регулированием механизмов деятельности сельскохозяйственных кооперативов, среди которых ценовая и кредитная политика, бюджетная поддержка, предоставление налоговых льгот и т.д. [1].

Н.А.Умбеталиев, занимаясь исследованием различных аспектов государственной поддержки сельского предпринимательства, отмечает, что в целях повышения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственной отрасли необходимо использование ряда финансовых инструментов, направленных на удешевление кредитов для финансирования проектов АПК, снижение рисков кредиторов и инвесторов [2].

В свою очередь, Г.Г.Шинет, Г.С.Бердибекова и И.П.Кенжебекова показывают проблемы, препятствующие развитию кредитных отношений в сельском хозяйстве, среди которых высокие процентные ставки за пользование кредитами, сложность в анализе кредитоспособности, недостаточная государственная поддержка сельского хозяйства и т.д. [3].

А.М.Уахитжанова, рассматривая кредитование как инструмент финансового обеспечения конкурентоспособности субъектов агропромышленного комплекса, обосновывает необходимость вмешательства государства в процесс кредитования субъектов АПК, его устойчивое развитие на основе совершенствования кредитной, банковской и страховой систем [4].

В Республике Казахстан активно разрабатываются и внедряются программы по развитию сельского хозяйства. Среди них авторы выделяют Государственную программу развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы, Государственную программу развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек» и Государственную программу поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025».

К одним из ключевых направлений реализации данных государственных программ относится повышение качества жизни сельских жителей и обеспечение устойчивого развития АПК на основе снижения уровня безработицы и роста уровня занятости населения, а также развитие предпринимательства в сельских населенных пунктах.

Например, целью Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы

является увеличение в течение 5 лет производительности труда в АПК и экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции как минимум в 2,5 раза по сравнению с 2017 годом. Повышение конкурентоспособности отрасли АПК путем увеличения производительности труда с 1,2 млн. тенге на 1 занятого в сельском хозяйстве в 2015 году до 3,7 млн. тенге к 2021 году, а также экспорта переработанной продукции с 945,1 млн. долл. США в 2015 году до 2 400 млн. долл. США в 2021 году [5].

Целевым приоритетом Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек» является содействие продуктивной занятости населения и вовлечение граждан в предпринимательство [6].

Целью Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025» выступает обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест [7].

В Государственной программе развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы прописаны следующие направления, выполнение которых зависит от достижения ряда целевых индикаторов. В частности, к этим направлениям относятся следующие:

- обеспечение продовольственной безопасности;
- повышение доступности финансирования для субъектов АПК и обеспечение оптимальных режимов налогообложения субъектов АПК;
- повышение эффективности использования земельных ресурсов;
- повышение эффективности использования водных ресурсов;
- обеспечение доступности рынков сбыта и развитие экспорта;
- обеспечение развития аграрной науки, трансферта технологий и уровня компетенции субъектов АПК;
- повышение уровня технической оснащенности и интенсификации производства в АПК;
- повышение качества государственных услуг и обеспечение внедрения цифровых технологий в АПК;
- повышение уровня удовлетворенности условиями жизни населения, проживающего в сельской местности.

Вместе с этим, особую актуальность приобретают среднесрочные прогнозы показателей данных программ.

Выполним среднесрочный прогноз макроэкономических статистических индикаторов Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025», которые приведены в таблице 1.

В ходе определения математических зависимостей наиболее приемлемой функцией оказалась квадратическая парабола при описании всех четырех рассматриваемых индикаторов, так как рассчитанные отклонения значений функции (коэффициент автокорреляции остатков (r) и средняя ошибка аппроксимации (МАРЕ)) от ломаной оказались минимальными в сравнении с другими (см. таблицу 2).

Таблица 1. Макроэкономические целевые индикаторы Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025»
%, к уровню 2015 года

№ п/п	Целевые индикаторы	2015 (факт)	2016 (факт)	2017	2018	2019	2020	2021
1	Индекс производительности труда в сельском хозяйстве	100	109	112	118	196	228	267
2	Индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства	100	105,6	108	113	154,2	170,5	190,2
3	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве	100	149	159	185	304	395,3	516
4	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в производстве продуктов питания	100	85	102	122	185,2	204,5	221,9

Таблица 2. Статистические характеристики квадратической параболы при описании макро-индикаторов, указанных в таблице 1

№ п/п	Показатель	Статистическая характеристика	
		r	MAPE
1	Индекс производительности труда в сельском хозяйстве	-0,26	6,68
2	Индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства	-0,24	4,09
3	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве	-0,37	7,31
4	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в производстве продуктов питания	-0,06	6,82

Примечание:

1. Значения коэффициента r должны находиться в следующих пределах: $-1 \leq r \leq +1$. Чем меньше его значение по абсолютной величине, тем лучше уравнение описывает данную выборку. То есть чем меньше коэффициент автокорреляции остатков, тем в большей мере уравнение тренда пригодно для анализа, моделирования и прогнозирования.

2. Значения коэффициента MAPE, не превышающие 7%-10% свидетельствуют о пригодности функции для осуществления прогнозов на ее основе.

В таблице 3 представлены среднесрочные прогнозные расчеты макроэкономических индикаторов Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025».

Таблица 3. Среднесрочные прогнозные расчеты макроэкономических индикаторов Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025»

%, к уровню 2015 года

№	Целевые индикаторы	2020	2021	2022	2023
1	Индекс производительности труда в сельском хозяйстве	228	267	289	313
2	Индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства	170,5	190,2	206,3	219,7
3	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве	395,3	516	602,1	699,4
4	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в производстве продуктов питания	204,5	221,9	247,3	271,2

На основе проведенного теоретического и практического анализа авторы заключают следующее.

- государственная поддержка АПК в Республике Казахстан осуществляется на основе эффективно функционирующих программ, включающих конкретные мероприятия, направленные на устойчивое развитие отрасли;

- отмечается сравнительно большое количество научных трудов казахстанских и зарубежных исследователей, занимающихся вопросами государственной поддержки АПК;

- в ходе статистического анализа ряда макроэкономических показателей выявлено, что наиболее приемлемой функцией является квадратическая парабола. На ее основе выполнен среднесрочный прогноз ключевых статистических целевых индексов, указанных в Государственной программе поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025»;

- достоверность выполненных среднесрочных прогнозов подтверждается оптимальными значениями коэффициентов (r и $MARE$), показывающих минимальные отклонения ломаной от искомым функций;

- в целом, по мнению авторов, сегодня необходимо проводить постоянный мониторинг реализации государственных программ, разрабатывать и внедрять новые механизмы и инструменты, направленные на эффективное развитие регионов. Это в значительной степени будет способствовать росту качества и уровня жизни людей, проживающих в сельской местности.

Список литературы:

1. Калдияров Д.А., Асанова Ж.А. Кредитование как инструмент финансового обеспечения конкурентоспособности субъектов агропромышленного комплекса // Проблемы агрорынка. – 2017. – №2. – С. 179-185.

2. Умбеталиев Н.А. Государственная поддержка сельского предпринимательства // Проблемы агрорынка. – 2017. – №2. – С. 150-156.

3. Шинет Г.Г., Бердибекова Г.С., Кенжебекова И.П. Банковское кредитование АПК Казахстана // Проблемы агрорынка. – 2018. – №4. – С. 167-171.

4. Уахитжанова А.М. Финансовое обеспечение Агропромышленного комплекса РК // Проблемы агробизнеса. – 2017. – №4. – С.58-67.

5. Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы. (2018). Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года №423. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000423>

6. Об утверждении Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы "Еңбек". (2018). Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 ноября 2018 года №746. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000746>

7. Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса "Дорожная карта бизнеса-2025". (2019). Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 декабря 2019 года №968. [Электронный ресурс] URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000968>

УДК: 332.871

Шалболова У.Ж, Маханов С.О, Алеханова А.Н.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ И ГОРОДСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

В Республике Казахстан управление жилищным фондом проводится на основании Закона «О жилищных отношениях» [1] или самим собственником, или же через кооперативы собственников квартир (КСК). Управление городским жилищно-коммунальным хозяйством проводится через специализированные коммунальные предприятия, управляющие, сервисные, строительные компании.

В настоящее время казахстанцы проявляют активность в управлении сферы ЖКХ и городских территорий. За последние 10 лет в стране реализованы довольно масштабные работы по улучшению городской инфраструктуры, качества коммунальных услуг, доступности информации о состоянии ЖКХ, управления многоквартирного жилья, благоустройству территорий, озеленения и расширения зон рекреации. Сегодня любой житель может обращаться с диалогом к местным исполнительным властям по вопросам систем управления ЖКХ и городского хозяйства через динамично внедряемые информационные технологии. Привлечение населения к проблемам принятия решений в сфере управления ЖКХ и городского хозяйства направлено на рост благосостояния людей и качества жизни города.

Приведем примеры особенностей управления жилищно-коммунальными хозяйствами, городскими хозяйствами ряда зарубежных стран.

В Германии функционирует «Форум граждан», где население наравне с представителями государственных структур принимают наиболее эффективные решения по совершенствованию управления ЖКХ. В микрорайонах проводятся опросы не только среди населения, но и среди детей по вопросам размещения малых архитектурных скульптур, где разместить новый сквер или парк, привлекаются различные молодежные клубы. В Германии почти 50 городов земли Бранденбург принимают участие в управлении городским и жилищно-коммунальным хозяйством по новой форме. Жители могут через интернет-платформы заявить о любой коммунальной проблеме, промаркировать на карте проблемное место в инфраструктуре. При этом любой заявитель в обязательном порядке должен получить обратный ответ от городских властей, обозначенные различными цветами (красный цвет означает о принятом сообщении по вопросу коммунальной проблемы, желтый – время обработки, зеленый – проблема решена).

Согласно немецким законам жильцы в обязательном порядке должны создавать товарищества собственников жилья (ТСЖ) и управлять жилыми домами только через управляющую компанию (УК). Как правило, УК выполняет все прописанные обязательства, в том числе по выбору поставщиков коммунальных услуг, которых утверждает ТСЖ. Поскольку ТСЖ может самостоятельно менять УК, деятельность последних находится на очень конкурентном рынке. Высокий уровень заинтересованности и ответственности самих собственников жилья не дает возможности УК нарушать или некачественно выполнять возложенные на них работы. Правила поведения жильцов и гостей многоквартирных домов строго регулируются и регламентированы (шум, использование дворов, общих территорий, ремонт в квартирах и т.п.). Поскольку бережливость – национальная черта немецкого народа, управление жилищным хозяйством отражается во всех направлениях, например, таких как экономия потребляемых коммунальных ресурсов, наличие или установка экономических приборов электроэнергии, совершенствование систем водоснабжения и отопления, наличие индивидуальных приборов учета коммунальных услуг для каждой квартиры в отдельности, сортировка твердых бытовых отходов [2]. Использование энергосберегающих технологий, получение дополнительной прибыли ТСЖ от аренды нежилых помещений и размещения реклам значительно снижает стоимость коммунальных услуг для жильцов. В отличие от Германии в Казахстане предоставление в аренду нежилых помещений, размещение реклам на фасаде и в лифтах дома со стороны КСК никак не отражаются в оплате услуг по содержанию дома. Наоборот, каждое лето, например, в Астане, у жильцов многоквартирных домов проводят сбор дополнительных финансовых ресурсов для текущего ремонта, ремонта лифтов, подготовки общедомовых тепловых сетей к отопительному сезону, благоустройства двора и придомовой территории и т.п.

Рынок жилищно-коммунальных услуг в США довольно развитый и разнообразный. На данном рынке работают специализированные организации по эксплуатации, содержанию и ремонту жилого фонда. Каждый вид предоставляемых услуг, установка и контроль приборов (учета воды,

отопительные насосы, котлы, водопроводные системы, канализационные устройства, энергосчетчики и т.п.) проводятся отдельно взятой узкоспециализированной компанией. Как правило, управляющий домом должен быть довольно компетентным профессионалом, знать финансовые и правовые механизмы, уметь использовать экономические и финансовые инструменты, быть хорошим менеджером и психологом, уметь налаживать внешние связи со всеми поставщиками и покупателями коммунальных услуг, быть знающим консультантом, предоставлять консалтинг жителям вверенных ему домов. В связи с этим управляющего жильцы дома приглашают часто со стороны сроком на один год с дальнейшей пролонгацией должности при качественном выполнении возложенных на него обязательств.

Управление городским хозяйством в США работает по англо-саксонской муниципальной системе, где местные власти могут действовать только в пределах законодательных полномочий [3].

По системе кондоминиумов управление ЖКХ действует и в Турции, где все вопросы решаются на общем собрании одного жилого комплекса, не котором определяются сумма за коммунальные услуги поквартирно с учетом общедомовых расходов. При этом оплата за ЖКУ в Турции считается вполне приемлемым для жильцов. Процедура оплат за коммунальные услуги в Турции максимально упрощена.

Если в Турции оплата за ЖКУ одинакова как для коренных жителей, так и для временно проживающих иностранных граждан, то в Объединенных Арабских Эмиратах государство строго регламентирует объемы потребляемых коммунальных услуг. При превышении лимита потребления иностранцы (их в стране более 80%) платят довольно внушительную сумму за коммунальные услуги и аренду жилья, тогда как для местного населения государство предоставляет социальные льготы при оплате ЖКУ сверх установленных лимитов.

Управление ЖКХ – это довольно трудоемкая, рутинная и социально-ответственная работа. Так, в Японии в данном виде работ задействованы в основном предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ), поскольку сфера ЖКХ в Японии – постоянна. Привлекательность основана на постоянстве стоимости жилищно-коммунальных услуг. Поэтому имеет место очень большая конкуренция на данном рынке, нет безобоснованного завышения тарифов на предоставляемые услуги по ЖКХ, не должно быть переноса производственных обязанностей на жителей. В противном случае выход с данного рынка субъекта МСБ может быть навсегда.

В отличие от Японии в Китае, наоборот, управляющие компании в сфере предоставления ЖКУ – государственные. Практически на наблюдаются задолженности по коммунальным услугам, поскольку по инструкциям населением производится обязательная предоплата за получаемые услуги за эксплуатацию и содержание жилья.

В странах Латинской Америки функционирует континентальная (французская) модель местного самоуправления, которая основана на сочетании прямого государственного управления на местах и местного

самоуправления. Существует подчиненность нижестоящих звеньев вышестоящим. При этом прямое централизованное управление жилым фондом местными властями не существует, но, тем не менее работают контрольные органы совместно с муниципалитетами, созданные советом городского населения.

В Латвии при принятии любого решения относительно управления ЖКХ или городского хозяйства в обязательном порядке актуализируется общественное мнение: при планировании пространств города, расширении и создании новых инфраструктурных объектов, строительстве в черте городской или жилых зон. Участие населения при разработке документов может носить как формальный, так и неформальный характер.

Казахстан сегодня использует опыт управления ЖКХ, действующий в ряде зарубежных стран. С 2016 года работают общественные советы (по Казахстану – 230), целью которых является выражение мнений гражданского общества, в том числе по улучшению качества жизни, вопросам управления ЖКХ и городского хозяйства, используются формальные инструменты участия населения в управлении (информирование граждан, публичная презентация инвестиционных проектов по модернизации объектов или управления ЖКХ, анкетирование и опрос населения) и неформальные инструменты (круглые столы, создание инициативных групп граждан и др.). Государственные органы власти сегодня открыты к гражданскому обществу [4].

В настоящее время в Казахстане для государственного регулирования управления ЖКХ и городским хозяйством проводится функционирует целый ряд государственных организаций: Комитет по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства Министерства по инвестициям и развитию РК, АО «Казахстанский центр модернизации и развития жилищно-коммунального хозяйства», местные органы власти (управления по ЖКХ, городские и районные акиматы). Создан республиканский информационно-аналитический портал «Жилищно-коммунальное хозяйство РК». Действия всех этих субъектов власти направлены на повышение качества жизни населения страны. Однако, системы управления городским хозяйством в Казахстане характеризуется низкой эффективностью принимаемых решений, нет прозрачности в действиях, при решении городских вопросов имеет место отсутствие жильцов города.

Статья подготовлена в рамках реализации научного проекта №AP05134552.

Список литературы:

- 1 Закон РК от 16 апреля 1997 года «О жилищных отношениях» - <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z970000094>.
- 2 ЖКХ в Германии. - <http://ivbask1.ru/news.php?id=28>
- 3 Опыт организации местного самоуправления в зарубежных странах: учебное пособие для магистров /А.С. Чуева, П.М. Курдюк, И.Н. Иваненко – Краснодар, 2013. – 94 с.
- 4 Шалболова У.Ж., Силка Д.Н., Кенжегалиева З.Ж., Егембердиева С.М. Сравнительный анализ развития жилищно-коммунального хозяйства России и Казахстана. //Вестник МГСУ.- 2018. - Том 13.- выпуск 7(118). -С.836-847.

**ЭКОНОМИКАЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІКТІҢ ТӨМЕНДЕУІ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ
ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЛДАРЛАР ЖӘНЕ ҰЛТТЫҚ
ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫНЫҢ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҚАМТАМАСЫЗ
ЕТУ**

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В УСЛОВИЯХ
СНИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ
УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

УДК 3030

Амелина И.В., Литвинова К.

Национальный университет «Полтавская политехника им. Юрия Кондратюка»,
г. Полтава, Украина

**ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ
ТЕХНОЛОГИЙ В УКРАИНЕ**

На данный момент отечественные предприятия остро нуждаются в усовершенствовании своей деятельности из-за сокращения временных интервалов и расходов в снабжении, производстве и сбыте. В условиях обострения конкурентной борьбы и необходимости своевременно адаптироваться к сложной экономической ситуации это можно осуществить с помощью внедрения инноваций в логистическую деятельность.

Решению проблем предприятий и повышению их конкурентоспособности способствует внедрению инноваций в логистическую деятельность, причем это должно стать основой формирования и реализации эффективной логистической стратегии. Теоретические, практические и методические аспекты формирования логистической стратегии предприятий нашли отражение в научных работах зарубежных и отечественных ученых: Е.В. Крикавского, Б.М. Андрушкива, А.В. Евдокимова, Т.В. Косарев, Ю.В. Черток, А.А. Родимченко, А.С. Шкодин, Н.М. Тюриной, К.А. Калде, Д. Уотерса, В.И. Сергеева, А.Н. Родниковой, А.И. Семененко, Т.В. Алесинской и других.

Целью статьи является анализ особенностей и преимуществ использования новых логистических технологий в деятельности современных предприятий для повышения эффективности их деятельности.

В последние годы на отечественном рынке логистических услуг произошли качественные изменения – изменение философии и логистического мышления. В настоящее время многие компании осознали, что логистика является реальным инструментом повышения эффективности бизнеса. Активное подключение украинских предприятий к глобальным каналам поставок, выход отечественных производителей на мировые рынки заставили топ-менеджмент предприятий обратить внимание на логистику своего бизнеса,

на организацию логистических процессов, а также возможность уменьшения своих логистических издержек за счет эффективного сотрудничества (партнерства) с логистическими операторами. Последствиями такого изменения стал рост требований к качеству логистических услуг, гарантии надежности доставки товаров, сохранности грузов и прозрачности бизнес-процессов.

Летом 2016 года был проведен опрос крупных игроков ритейла и логистики, таких как Dyson, Sony, Siemens, L'Oreal, Lamoda, «Деловые Линии» - о том, какие изменения ждут их логистические подразделения. Одним из наиболее эффективных методов повышения рентабельности бизнеса 64% опрошенных назвали внедрение технологий в управление логистикой.

По мнению Л.Н. Болдыревой инновации в логистической деятельности следует классифицировать следующим образом [3, с.18]:

- 1) инновации в поставке ресурсов (закупочной логистике);
- 2) инновации на перевозке грузов (транспортной логистике);
- 3) инновации в внутрипроизводственной логистике (промышленная переработка ресурсов);
- 4) инновации в грузопереработке, складировании и хранении (складской логистике);
- 5) инновации в распределении / поставке продукции заказчиком (распределительной логистике);
- 6) инновации в логистическом менеджменте;
- 7) инновации в управлении запасами.

Эффективность процесса внедрения инноваций в логистическую деятельность определяется степенью проникновения логистики на различные уровни управления предприятием. Существующая система управления должна корректироваться через рационализацию и оптимизацию управления материальными, финансовыми и информационными потоками на предприятии. Проблемы и перспективы внедрения инноваций в логистическую деятельность отечественных предприятий систематизированы в табл. 1 [4, с. 309].

К управленческим инновациям, применяемым в логистике, на наш взгляд, целесообразно отнести такие, как аутсорсинг, бенчмаркинг, ассоциации поставщиков, кооперативы грузоотправителей [3, с. 20].

Как уже отмечалось, важнейшую роль в логистических инновациях играют информационные технологии. К наиболее известным программным комплексам, используемым в логистике, можно отнести:

- Enterprise Resource Planning (ERP) - планирование ресурсов предприятия;
- Warehouse Management System (WMS) - система управления складом;
- Transport Management System (TMS) - система управления транспортом;
- Customer Relationship Management (CRM) - Управление взаимоотношениями с потребителями (поставщиками)
- Radio Frequency Identification (RFID) - система радиочастотной идентификации паллет (гофрокоробов и т.д.) с помощью радиометок и др [6].

Таблица 1. Проблемы и перспективы внедрения инноваций в логистическую деятельность отечественных предприятий

Проблемы внедрения инноваций в логистическую деятельность	Перспективы внедрения инноваций в логистическую деятельность предприятий
несовершенная нормативно-правовая база государства	обеспечение инновационного пути развития отечественной экономики
ограниченность доступа к информации о отечественного и зарубежного опыта по внедрению инноваций	постепенное формирование инновационного этапа развития деятельности предприятий в стратегии логистических трансформаций
недостаточность финансовых ресурсов предприятий	постепенное приобщение предприятий в мировое логистического рынка
имеющиеся стереотипы у руководства предприятий	получение предприятиями возможности конкурировать на глобальном логистическом рынке
недоверие к инновационному продукту	поддержка приоритетных направлений инновационной и логистической деятельности предприятий
риски, которые сопровождают внедрение инноваций	содействия развитию инновационной и логистической инфраструктур
недостаточная квалификация кадров	повышение степени защиты прав и интересов субъектов инновационной и логистической деятельности

Например, внедрения инновационной технологии RFID позволяет решить следующие задачи: организовать автоматический ввод данных в информационные логистические системы; отслеживать прохождение сырья и готовой продукции по всей цепи поставок; контролировать перемещение продукции внутри предприятия; контролировать складские операции, в том числе кросс-докинг; проводить мгновенные инвентаризации без участия персонала; ввести партийный учет и улучшить работу системы управления запасами; организовать работу складов в соответствии с принципами ФИФО (ЛИФО); предупредить потери и кражи [5].

Одним из самых эффективных нововведений современности западные логистические компании называют технологию радиочастотной идентификации, которая постепенно вытесняет стандартные штрих коды. В основе этой системы лежит миниатюрный запоминающее устройство, которое крепится к грузу. В таком чипе хранится информация о времени и месте доставки. Это особенно удобно при работе с большим количеством груза. Работнику не нужно сканировать код на каждом отдельном пакете, можно мгновенно получить данные сразу обо всем товаре.

Парадоксом рынка является то, что подавляющее большинство респондентов готовы передавать логистику на аутсорсинг из-за страха потери контроля над процессами, хотя понимают, что могли бы сэкономить на расходах. Проблемой следует признать недостаточный уровень знаний о принципах и специфику логистического сервиса, условий заключения контракта, определение KPI и др. Не все предприниматели до конца понимают, который интегрирован логистический продукт им нужен [2].

3PL-провайдеры (Third Party Logistics Provider) – предприятия, которые предоставляют услуги не только по транспортировке и экспедированию грузов, но и складирования, перегрузки, дополнительные услуги со значительной добавленной стоимостью, часто с использованием субподрядчиков. Украинские и международные логистические компании наращивают объемы и ассортимент услуг по координации логистических процессов клиентов и управления цепями поставок. Это соответствует глобальным трендам. Лидеры мирового рынка 3PL все больше позиционируют себя не как операционистов, которые выполняют для грузовладельцев операции по транспортировке и хранению грузов, а в качестве консультантов, которые помогают бизнеса в продвижении товаров к потребителям. То есть они предлагают клиентам не услуги, а решения логистических проблем [7].

В результате, можно сделать выводы, что в целом украинский бизнес адекватно оценивает роль логистики как инструмента повышения своей эффективности. И клиенты, и поставщики логистических услуг в целом стремятся оптимизировать расходы, внедрять новые технологии, повышать качество логистического сервиса, налаживать эффективную коммуникацию между клиентами и поставщиками логистических услуг для повышения уровня лояльности конечных потребителей. Поэтому основные препятствия в развитии рынка они видят в отсутствии государственной политики и государственной стратегии, что отражается на условиях ведения логистического бизнеса и возможности реализации логистического потенциала страны.

Среди факторов, которые могут сильно повлиять на развитие рынка, эксперты выделяют имплементацию нормативно-правовых актов и регламентов Европейского Союза, а также национальные законы и правила. С одной стороны, это будет способствовать повышению качества логистики во всех сферах, а с другой - в переходный период будет ощущаться значительный дефицит ресурсов (например, автомобилей Евро-3 и выше), что может привести к повышению стоимости многих процессов.

Так, еще одним новым полезным направлением логистики является интралогистика. Интралогистика или внутренняя логистика – термин, охватывающий все продукты, компоненты и процессы, связанные с осуществлением, управлением, контролем и оптимизацией таких внутрипроизводственных процессов, как хранение, транспортировку и маркировку на складах промышленных предприятий. Во всех этих сферах интралогистика занята поиском универсальных и в то же время легко подстраивается под конкретные условия технологий.

Внутренняя логистика также оптимизирует информационные потоки между различными «узлами логистики» на предприятии (например, производственными отделами, центрами распределения и т. Д.). К необходимости консолидации усилий производителей оборудования, систем и компонентов для внутренней логистики, разработчиков программного обеспечения, прежде всего привел поиск новых возможностей и решений, снижающих стоимость продукции. В последние годы в Европе, в Японии,

Китае и Южной Корее, роль именно этого сектора экономики неизменно росла, и именно здесь проводились самые серьезные исследования, сюда вкладывали значительные инвестиции.

Значение интралогистики в компании растет с увеличением количества и интенсивности товарных потоков, в ходе расширения деятельности или в условиях, когда сама специфика продукции и рынка требует высокой оперативности [1].

Так, специалисты подсчитали, что около 70% стоимости конечного продукта составляют затраты на упаковку, хранение и транспортировку продукта; только 5% времени тратится на производство продукции, а остальные 95% - на логистические операции; до 50% оборотного капитала компания тратит на запасы продукции. Именно поэтому так важно организовать оптимальную систему перемещения материалов, товаров и потока информации между ключевыми пунктами в рамках одного предприятия, склада или складских комплексов

Основные причины внедрения интралогистики на предприятиях промышленности в Украине: глобализация, концентрация производителей и потребителей (сетевые магазины), растущие требования потребителей, поиск путей снижения себестоимости производства, сокращение потерь, возвратов и пересортицы, производство новой продукции, цикличность отгрузок, ограниченность площадей под склады, большое количество пунктов отгрузки (покупателей) с различным объемом и ассортиментом и т.д.

При этом основная проблема внедрения интралогистики на предприятиях - точность прогнозирования или стратегическое планирование развития предприятия.

Таким образом, мы можем сделать выводы, что в настоящее время мы наблюдаем изменение глобального тренда логистики в Украине в сторону устойчивого и качественного развития. Это позволит реализовать огромный логистический потенциал Украины, превратить логистику в отрасль национальной экономики, которая поможет предприятиям нашей страны стать более конкурентоспособными и прибыльными.

Основные задачи: структурирование и оптимизация процессов приема, обработки, хранения и отгрузки продукции; рациональное размещение стеллажей, проходов и других помещений на складе; создание гибких информационных потоков для учета и контроля продукции, ее поступления и отгрузки.

Главные компоненты интралогистики: конвейерные системы, стеллажи, погрузочно-разгрузочная техника (погрузчики, штабелеры, AGV), информационная и идентификационная система, кадры. В отдельных случаях используют упаковочные машины, машины взвешивают, роботизированные системы.

Список литературы:

1. Колодизев Т.А. Инновационные технологии в логистике: учебное пособие. - Харьков: Изд. ХНЭУ, 2013. - 268 с.

2. Ковальчук А.В. Инновации в логистической деятельности предприятия // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сборник трудов IX межд. научно-практич. конф. УО «Полесский государственный университет».- г. Пинск, 22 мая

3. Болдырева Л.Н. Инновации в логистике: теоретико-методологические и практические аспекты // Экономика Крыма. - 2011. - № 1 (34). - С. 18-23.

4. Шевченко И.В. Внедрение инноваций в логистическую деятельность отечественных предприятий как фактор повышения конкурентоспособности // Электронное приложение к материалам Международной научно-практической конференции «Конкурентоспособность и инновации: проблемы науки и практики», 18-19 Ноябрь 2015. - Хар-ків ФОП Либуркина Л. М., 2015. - С. 307-310.

5. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой. пер. с 4-го англ. изд. - Москва: ИНФРА-М, 2005, XXXI. - 797 с.

6. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. пер. с 6-го англ. изд. - Москва: ИНФРА-М, 2005. - 798 с.

7. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://logist.fm/publications/logistika-v-ukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiya-potenciala?page=2>

ӨОЖ 338.42

Айдарова А.Б., Ахметдин Р.Г.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті,
Шымкент қ., Қазақстан Республикасы

АЙМАҚТЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ШАРТЫНДА ӨНЕРКӘСІПТІК ӨНДІРІСІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Түркістан облысының ауданы 116,1 мың ш.км. немесе республика территориясының 4,3% құрайды. Облыс тұрғындары - 1984 мың адам немесе Республика тұрғындары санының 10,8% құрайды.

Әрбір аймақтың өзіндік табиғи қорлары бар. Жергілікті жердің табиғи жағдайлары мен ресурстары сол аймақтың ерекшеліктерін сипаттайды. Табиғи-ресурстық әлеует барлық табиғи қорлардың жиынтығы ретінде шаруашылықтың құрылымы мен функцияларын анықтайды.

Түркістан облысының территориясында уран, қорғасын, цинк және газ кен орындары, көптеген пайдалы кендердің, термоминералдық жерасты сулардың кен орындары бар. Облыста Қазақстан Республикасындағы уранның баланстық қорларының - 48%, қорғасынның - 4%, темір кенінің - 2,2%, көмірдің – 0,9% жинақталған. Негізгі запастар игерілуге дайындалған кен орындарында: уран – Жалпақ, Мыңқұдық, Инкай, Мойынқұм, темір – Ірісу, Абайыл, көмір – Ленгір,

Таскөмірсай, Келтемашат. Облыс металл емес пайдалы кендерге бай: барит кенінің ірі Ақсай кен орны, вермикулит Кулан кен орны және т.б.

Созақ ауданындағы уран запастарының құндылығы 19,3 млрд. АҚШ долларға бағаланады. Қазақстан Республикасы энергетика және минералды ресурстар Министрлігінің мәліметтері бойынша облыстың темір кендік әлеуеті 1,1 млрд. теңгеге бағаланады, ол жалпы республикалықтың 5 пайызын құрайды. Газ запастары 7,3 млрд. текше метрге бағаланады, гелийдің өнеркәсіптік запасы 13,1 млн. текше метр.

Елбасының 2018 жылдың 19 маусымындағы №702 Жарлығымен жаңа атаумен Түркістан облысы құрылып, әкімшілік орталығы Түркістан қаласына көшірілді. Бұл сөз жоқ тарихта қалатын оқиға.

Дегенмен, Оңтүстік Қазақстан облысының құрамында Шымкент қаласының экономика салалары бойынша үлесі жоғары болғанын атап кету қажет.

Атап айтқанда, өнеркәсіптің - 50%, инвестициялар мен құрылыстың - 43%, сауданың - 76% Шымкенттің үлесіне тиеселі.

Түркістан облысының жалпы өңірлік өнім көлемі 2019 ж. 1 трлн. 272,3 млрд.теңгені, немесе 2018 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда өсім +5,1%-ды құрады.

Жалпы өңірлік өнімінің өсімі бойынша облыс республикада орташа өсім қарқыны бар өңірлер қатарына енді.

Жан басына шаққанда жалпы өңірлік өнім 636,8 мың теңгеден келеді.

Көптеген кәсіпорындардың өндіріс қарқынының өсуі, жаңа қуаттардың енгізілуі және технологиялық үдерісті модернизациялау өнеркәсіптік сектордың орнықты дамуына ықпал етті.

Өнеркәсіп өнімінің көлемі 498,4 млрд. теңгені немесе НКИ 105,3% құрады (2018 жыл 438,6 млрд.теңге).

1 кесте. Түркістан облысының экономикалық қызмет түрлері бойынша өнеркәсіп өндірісінің көлемі, млрд. теңге

	2019 жыл	2018 жыл	НКИ %
Кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді қазу	219,7	189,0	107,3
Өңдеу өнеркәсібі	244,7	213,8	102,8
Электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа баптау	27,0	30,0	108,7
Сумен жабдықтау; кәріз жүйесі, қалдықтардың жиналуын және таратылуын бақылау	6,9	5,8	132,9

Өңдеу өнеркәсібі дамып келеді. Мұнда 244,7 млрд. теңгеге өнім өндіріліп (үлесі 49,1%), 2018 жылмен салыстырғанда нақты көлем индексі 2,8%-ға артты.

Индустрияландыру картасы аясында 2019 жылы 21,3 млрд.теңгеге 13 жоба іске қосылып, 824 жұмыс орны ашылды.

Өңірдің инвестициялық ахуалын жақсарту мақсатында, 2019 жылдың ақпан айынан бастап «TURKISTAN» арнайы экономикалық аймағының «Басқарушы компаниясы» акционерлік қоғамының жұмыс істеуіне жергілікті бюджеттен 2 жылдық мерзімге 600 млн. теңге қаржы бөлінді.

«TURKISTAN» АЭА аймағы 5 субаймаққа бөлінген, оның ішінде: ауданы 297 гектар тарихи орталық, ауданы 1350 гектар әкімшілік іскерлік орталық, ауданы 365 гектар және 35 гектар өнеркәсіптік аймақтар, ауданы 967 гектар әуежай кіреді.

Қазіргі таңда, «TURKISTAN» арнайы экономикалық аймағының «Басқарушы компаниясы» акционерлік қоғамы тарихи-мәдени орталық аумағында жалпы сомасы 38,0 млрд. теңгені құрайтын «Шығыс базары» жобасы, жалпы сомасы 33,6 млрд. теңгені құрайтын 5 жоба бойынша, Түркістан облысы әкімдігінің қолдауымен «BI GROUP» ЖШС және YDA (Түркия) холдингімен мемлекеттік-жеке серіктестік арқылы әкімшілік-іскерлік орталығы аймағында жалпы сомасы 110 млрд. теңгені құрайтын көп салалы медициналық аурухана құрылысы, сондай-ақ өнеркәсіптік аймақта жалпы сомасы 17,6 млрд. теңгені құрайтын 8 жоба іске асыру жоспарланып отыр.

Кәсіпкерлер облыс экономикасына айтарлықтай үлесін қосуда. Жұмыс істеп тұрған шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны – 141 992 бірлік немесе 8,6%-ға артқан. Бұл көрсеткіш бойынша облыс республикада екінші орында.

2019ж. ШОК-те жұмыспен қамтылғандар саны 214 829 адам, немесе өткен жылдың сәйкес кезеңіне 107,2% өсімді құрап отыр. Сонымен қатар ШОК субъектілерімен 449316 млн. теңгенің өнімі өндіріліп өткен жылдың сәйкес кезеңіне 132,8% өсімді құрады.

2019 ж. экономикадағы ШОК үлесі 20,4% немесе өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 2,7%-ға артып отыр. Экономикадағы ШОК үлесін арттыру бойынша келесідей бағытта жұмыстар жүргізілуде.

ШОК үшін қаржыландыру қолжетімділігін арттыру мақсатында бірқатар мемлекеттік және өңірлік бағдарламалар шеңберінде 2019 жылға 74,6 млрд. теңге көзделіп, 5 мыңнан астам ШОК жобалары және 42 мыңға жуық ауылшаруашылығы тауар өндірушілері қаржыландырылды.

Елбасының бастамасымен қабылданған «қарапайым заттар экономикасы» салаларын дамыту бағдарламасы шеңберінде Түркістан облысы бүгінгі таңда өңірлер арасында көшбасшы. Жалпы сомасы 60,8 млрд. теңгені құрайтын 316 басым жобалар пулы қалыптасты, оның ішінде 14,5 млрд.теңгені құрайтын 83 жоба екінші деңгейлі банк және «Аграрлық несие корпорациясы» АҚ-ның қарауында, 15,2 млрд. теңгені құрайтын 104 жоба мақұлданған.

Кәсіпкерлікті қаржылай емес қолдау шаралары қарқынды жүргізілуде. Әкімдік жанындағы «Түркістан» кәсіпкерлерге қызмет көрсету орталығы» және «Атамекен» өңірлік кәсіпкерлер палатасы арқылы 38385 ақпараттық-талдамалық кеңестер 14223 ШОК субъектілері үшін кәсіпкерлік қызметті жүргізу негіздерін және кәсіпкерлік қызметті дамытудың функционалдық

бағыттары бойынша қысқа мерзімді оқу курстары, 1328 рұқсат құжаттары мен техникалық шарттар алу бойынша қызмет көрсетілді. Аталған қолдаулар нәтижесінде 10595 жоба қаржыландырылды.

Кәсіпкерлікті қолдау мақсатында «Оңтүстік» аймақтық инвестициялық орталығы 2019 жылы 6,5 млрд. теңгеге 1456 жобаны қаржыландырып, 1 569 жұмыс орны ашылды.

Бизнестің жол картасы - 2020» бағдарламасы аясында 2019 жылы 310 жоба іске асырылды. Жалпы кәсіпкерлікті қолдауға 2,4 млрд. теңге бағытталды.

Маңызды жобаларды іске асыру бойынша атқарылған жұмыстардың нәтижесінде облысқа 441,2 млрд.теңге инвестиция бағытталып, НКИ 38,5%-ға артты. Оның ішінде 61,6 млрд.теңге сыртқы инвестициялар бағытталып, үлесі 14,0%-ды құрады (2 кесте).

2 кесте. Түркістан облысының экономикалық қызмет түрлеріне инвестиция көлемі, млрд. теңге

Көрсеткіштер	2018 ж.	2019 ж.
Инвестиция:	314113,7	441213,8
Сыртқы инвестиция	58150,7	61555,8
Ішкі инвестиция	255963,0	379658,0

Осы мақсатта өңірдің инвестициялық тартымдылығын жақсарту және инвестициялық жобаларды іске асырудың тиімділігін арттыру бойынша белсенді жұмыстар жүргізіліп жатыр.

Облыста отандық тауар өндірушілердің экспортын ілгерілету бойынша белсенді жұмыс жүргізілуде. Инвесторлар мен экспорттаушыларға қызмет көрсету бөлігі бойынша жаңа құрылым пайда болды және жоғарыда көрсетілген функциялар «бір терезе» қағидаты бойынша қызметтердің толық спектрін ұсыну «Turkistan Invest» инвесторлар мен экспорттаушыларға қызмет көрсету орталығына жүктелген.

«Turkistan Invest» базасында рәсімдік мәселелер бойынша өңірлік экспорттаушыларға жедел көмектесу және кеңес беру мақсатында 24/7 режимінде жұмыс істейтін бірыңғай Call-center құрылды. Сондай-ақ, Түркістан облысының 49 белсенді экспорттаушысының тізімі жасақталды. Экспорттың өсуі негізінен Өзбекстанға тауар жеткізудің ұлғаюмен негізделеді.

Өңірлік деңгейде экспорттаушыларды қолдауға қатысты, ағымдағы жылы облыс әкімі жанынан инвесторлар мен экспорттаушылар кеңесі құрылды. Өңірлік кеңестің отырыстары тоқсанына кемінде бір рет өткізіледі. Жергілікті деңгейдегі мәселелер мен проблемаларды кеңес шешеді, ал кешенді мәселелер құзыретті орталық органдарға ұсыныспен енгізіледі.

Түркістан облысының географиялық орналасуы Қытай, Ресей, Өзбекстан сияқты елдерге және Орталық Азияның басқа да елдеріне экспорт көлемін барынша тығыз ынтымақтасуға және арттыруға мүмкіндік береді.

Облыс экономикасының экспортқа бағытталған салаларында жаңа өндірістерді орналастыру үшін шикізат, энергия көздеріне және транспорттық инфрақұрылымға жақындығы анықтауыш фактор болып табылады.

Агроөнеркәсіп кешендерін, тамақ өнімдерін дамыту, тоқыма бұйымдарын, киім, құрылыс материалдарын өндіру, қара және түсті металлургия, электр жабдықтарын, ауылшаруашылық техникаларын өндіру облыс экономикасын диверсификациялауда даму басымдықтары болып қалыптасады.

Әдебиеттер тізімі:

- 1.Түркістан облысы әкімінің есебі. – Түркістан, 2020.
2. Түркістан облысының өнеркәсібі. Статистикалық жинақ / қазақ және орыс тілдерінде.-Түркістан, 2019.- 68б.
3. Түркістан облысының әлеуметтік-экономикалық дамуының 2020-2024 жылдарға арналған болжамы. –Түркістан, 2019.

Айдарова А.Б., Нәрібек Б.Қ.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті,
Шымкент қ., Қазақстан Республикасы

ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫ КӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

«Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Жолдауында Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаев көліктік инфрақұрылымды тек республикалық қана емес, сонымен бірге жергілікті аймақтық деңгейде жаңғырту қажеттілігіне назар аударды және Үкіметке «Нұрлы жол» бағдарламасын жүзеге асыруды 2025 жылға дейін ұзартуды тапсырды. Тиімді ұлттық көлік инфрақұрылымын құру - елдің басты басымдықтарының бірі[1].

Трансшекаралық орналасуы, ірі халықаралық дәліздердің бойында орналасуы және Түркістан облысының көп халқы аймақтың экономикасындағы көліктің рөлін көрсетеді. Аймақтың ЖӨӨ-дегі саланың үлесі 2014 жылы 8,28%, 2015 жылы 8,75% құрады.

Бүгінгі таңда Түркістан облысындағы автомобиль жолдарының жалпы ұзындығы 20 987,3 км құрайды. Көпірлер - 403.

Соның ішінде:

- республикалық маңызы бар 786 км. (76,8% қанағат.);
- облыстық маңызы бар 4330,3 км. (62,6% қанағат.);
- аудандық маңызы бар 2081,3 км. (62,2% қанағат.);
- елді мекендердің көшелері 11261,9 км. (48,4% қанағат.);

Автомобиль жолдарын салуға, жөндеуге және ұстауға бөлінген қаражат көлемі өсті.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев халықтың көптеген өтініштерін ескере отырып, 1999 жылы Мақтарал аймағы мен

Шымкент қаласын, сондай-ақ республиканың басқа да аймақтарын жалғайтын Қызыласкер-Киров тас жолының құрылысы туралы маңызды шешім қабылдады. Нысан 2001 жылдың желтоқсан айында пайдалануға берілді. Қызыласкер-Киров жолының құны - 53 км. бес көпірдің 640 метрлік каскадымен 3,2 млрд.теңгені құрады. Бұл жоба еліміздің транзиттік мүмкіндіктерін арттырды. Сонымен қатар, 2009-2013 жылдары құрылыс жұмыстарымен бірнеше ірі жобалар қамтылды. Олардың ішінде Көксарай су реттегішінің құрылысы кезінде бұзылған 36 км. облыстық жолдарды қалпына келтіру, 15,8 км. "Қошқар ата-Кеңсай-гр. Арқылы Шардара қаласындағы көпір мен Балтакөл елді мекенін және Түркістан қаласын қосатын Отырар ауданындағы көпір салу.

2009 жыл автомобиль жолдары саласын дамыту үшін ерекше болды. Елбасының тапсырмасы бойынша "Жол картасы" бағдарламасын жүзеге асыру басталды. Бағдарламаны іске асыру кезінде жолдардың деңгейі қанағаттанарлық жағдайда өсті, жаңа жолдар салынды, бұзылған жолдар қайта жаңартылды. Бағдарлама шеңберінде бөлінген қаражат көлемі 12,6 млрд. теңгені құрады. Осы қаражатқа 1511,8 шақырым жергілікті жолдар мен 15 жасанды құрылыстар жөнделді, 14,5 мың жаңа жұмыс орны құрылды.

2000-2015 жылдар аралығында облыс жолдарына 151,0 млрд.теңге бөлінді, құрылыс-жөндеу жұмыстары 9176,5 км жолға жүргізілді. Оның ішінде 100 көпір жөнделді және 45 көпір салынды[2].

2015 жылдың қорытындысы бойынша облыстық және аудандық маңызы бар жолдардың үлесі қанағаттанарлық жағдайда 62,4% құрады. "2016-2020 жылдарға арналған Түркістан облысының аумағын дамыту бағдарламасында" облыстық және аудандық маңызы бар жолдардың үлесін қанағаттанарлық жағдайда 2020 жылға қарай 65,1% - ға жеткізу жоспарланған. Алайда, 2020 жылдың қорытындысы бойынша жоғарыда көрсетілген жолдардың қанағаттанарлық жағдайдағы үлесін 64% - ға дейін жеткізу жоспарланып отыр. Яғни, жоспарланғанды асыра орындау ықтималдығы жоғары.

Түркістан облысы бойынша 124 (498 графикте) ауданаралық, қалааралық және 33 (86 графикте) және облысаралық маршруттарда жеке меншік нысанындағы 33 тасымалдаушы айналысады, олармен жолаушылар тасымалын жүзеге асыруға шарт жасалған.

Қазіргі уақытта облыстың елді мекендерінің 90% (691 бірлік) автомобиль жолаушылар маршруттық желісімен қамтылған, мұнда жол жағдайлары қоғамдық жолаушылар тасымалын ұйымдастыруға мүмкіндік береді және қажеттілік бар. Облыста автовокзалдар мен автостанциялар тізіліміне 8 автовокзалдар мен 23 автостанция енгізілді, оның ішінде 5 автовокзалдар орналасқан.

2014-2018 жылдары автомобиль және әуе көлігімен 300375,3 мың тонна жүк және 4609911,1 мың жолаушы тасымалданды. 2014 жылмен салыстырғанда өсім сәйкесінше 6,6 және 3,7 пайызды құрады.

Түркістан облысында 2018 жылы 71,0 млн тонна жүк тасымалданды, бұл 2014 жылмен салыстырғанда 74,4 млн тоннаға аз. 2018 жылы жүк айналымы 2265,0 млн тонна-километрді құрады, бұл 2014 жылмен салыстырғанда 6182

млн тн-километрге төмен. Тасымалданған жолаушылар, 2018ж. барлығы, 820,6 млн. адам, бұл 2014 жылмен салыстырғанда 1441,9 млн. адамға төмендеген. Жолаушылар айналымы 2014 жылдан 12888,9 төмендеп, 2018 жылы 3642,2 млн. жкм құрады. 2018жылды 2014жылмен салыстырғанда барлық көрсеткіштің төмен болуы Шымкент қаласының бөлек мегаполис атануы себеп болған. 2018 жылы Шымкент қаласы Оңтүстік Қазақстан облысы құрамынан шықты(1 кесте).

Аймақта автомобиль жолдарының ұзындығы 7198 км құрайды, оның ішінде 6,891 км қатты беткейімен. 2015 жылдың басында республикалық маңызы бар автомобиль жолдарының ұзындығы 786 км, облыстық маңызы бар - 4330,3 км, облыстық маңызы бар - 2081,3 км болды.

2015 жылы қатты жабыны бар облыстық маңызы бар автомобиль жолдарының ұзындығы 4 291 км құрады: асфальтбетонды жабыны – 1 388,16 км, қиыршық тас-қиыршық тас жабыны – 2 785,5 км, қиыршық тас жабыны – 117,5 км, топырақ жабыны – 39,1 км. 01.01.2016 ж. жағдай бойынша облыстық және аудандық маңызы бар жолдардың үлес салмағы жақсы жағдайда 13%, қанағаттанарлық жағдайда – 49,4%, қанағаттанарлықсыз жағдайда – 37,6%.

1 кесте. Түркістан облысындағы көлік дамуының негізгі көрсеткіштері

Көрсеткіштің атауы	2014	2015	2016	2017	2018
Тасымалданған жүк, жолжүгі, жүк-жолжүгі, барлығы, млн. тонна	145,4	155,0	158,7	x	71,0
оның ішінде: автомобиль көлігімен	145,4	155,0	158,7	x	71,0
әуе көлігімен, мың тонна	0,978	1,084	x	x	-
Жүк айналымы, млн. ткм	8447,0	9117,3	9103,0	x	2265,0
оның ішінде: автомобиль көлігімен	8445,6	9115,5	9101,5	x	2265,0
әуе көлігімен	1,4	1,8	x	x	-
Тасымалданған жолаушылар, барлығы, млн. адам	2262,5	2347,3	2478,5	2607,6	820,6
автомобиль көлігімен	2261,3	2346,2	2477,2	2605,6	820,6
әуе көлігімен	1,2	1,2	1,3	2,0	-
Жолаушылар айналымы, млн. жкм	16531,1	17253,0	20308,0	22266,3	3642,2
автомобиль көлігімен	14074,4	14985,2	18381,0	18598,1	3642,2
әуе көлігімен	2456,7	2267,8	1927,0	3668,2	-

Аймақта теміржолдың ұзындығы - 915,6 км., Аймақта жолаушыларға Өзбекстан, Қырғызстан, Ресей Федерациясы және Украина қалаларына баруға мүмкіндік беретін пойыздар бар, сонымен қатар Шымкент-Түркістан бағыттары бойынша екі жұп пойыздар жүреді және Шымкент-Сарыағаш. Аймақтың тұрғындары үшін облысаралық ауданаралық теміржол бағыттарының әлеуметтік маңыздылығын ескере отырып, жыл сайын облыстық бюджеттен Шымкент-Сарыағаш және Шымкент-Түркістан бағытындағы жолдарды субсидиялауға қаражат бөлінеді. Бекітілген кестеге сәйкес, «Шымкент-

Түркістан» және «Шымкент-Сарыағаш» бағыттары бойынша аптасына 5 рейс жүреді. 2018 жылы 176 миллион теңге көлемінде субсидия бөлінген[3].

2018 жылы 302 нысан немесе құрылыс-жөндеу жұмыстарына 664,7 км. жолдар мен көшелерге бюджеттен 25,8 млрд. теңге бөлінді.

Оның ішінде:

- 6 нысанның құрылысына - 2330,4 млн.теңге (30,8 км.);
- 17 нысанды қайта жаңартуға-7852,1 млн. теңге (41,5 км.);
- 23 нысанды күрделі жөндеуге-8421,8 млн. теңге (163,9 км.);
- 153 нысанды орташа жөндеуге - 5701,1 млн. теңге (428,5 км.);
- 4330,3 км жолды ұстауға облыстық маңызы бар автомобиль жолдары – 1000,0 млн. теңге;
- 69 жобаны әзірлеуге-535,8 млн. теңге (988,5 км.).

Сондай-ақ, 54 км жөнделеді. Шардара ауданынан Арыс қаласын айналып өтіп, Қызылорда бағытында жүруге мүмкіндік беретін «Шәуілдір - Көксарай - Байыркұм» КХ-54 тас жолы. Ұзындығы 15,0 км болатын КХ -41 Қарасу - Қызылту - Сайрам автожолы пайдалануға беріледі. Ақсу мен Сайрам елді мекендерін байланыстырады.

Бұл жобалар облыстың көлік әлеуетін арттырады.

«Батыс Еуропа - Батыс Қытай» халықаралық транзиттік дәлізінен Шымкенттің солтүстік жағынан кедергісіз көлік қатынасын қамтамасыз ету мақсатында «Шымкент-Қызыләскер-Түйетас» КХ-37 0-3,9 км аймақтық автомобиль жолын қайта құру жоспарланған. Сондай-ақ жоғарыдағы жолдың 4,9-6,15 км учаскесін қайта құру үшін жобалық-сметалық құжаттар дайындалды. Бұл жобаны 2020 жылы жүзеге асыру жоспарланған. «Ақсу - Қабылсай - Қайтпас» КХ-97 0-7км қайта құру жұмыстары жалғасуда, облыс орталығынан Алматы бағытына кіруді қамтамасыз етеді. Бұл телім биыл пайдалануға беріледі.

Облыстық маңызы бар автомобиль жолдарының күтіп-ұстауын қамтамасыз ету мақсатында қазіргі уақытта Басқарма жанынан «Оңтүстік Жолдары» мемлекеттік коммуналдық кәсіпорны жұмыс істейді. Бұл кәсіпорынды арнайы құрал-жабдықтармен жабдықтау үшін биыл облыстық бюджеттен 325,0 млн. теңге бөлінді. Енді кәсіпорын қысқы тазарту, облыстық маңызы бар жол жиектерін жамау және жағалауға арық жасау жұмыстарын тиісті деңгейде жүргізеді.

Бүгінгі таңда қанағаттанарлық жағдайда облыстық және аудандық маңызы бар автомобиль жолдарының үлесі 63,5% құрайды. «Түркістан облысының аумағын дамытудың 2016-2020 жылдарға арналған бағдарламасында» 2020 жылға қарай қанағаттанарлық жағдайда облыстық және аудандық маңызы бар автомобиль жолдарының үлесін 65,1% дейін арттыру жоспарлануда.

Көлік инфрақұрылымын дамыту мақсатында 69 жобалық-сметалық құжаттаманы дайындауға облыстық бюджеттен 535,8 млн. теңге бөлінді.

Оның ішінде облыстық жолдарда жоспарланған: күрделі жөндеуге - 295 км жолдар мен 9 көпір, қайта жаңарту үшін - 15 км. және 1 көпір, орташа жөндеу үшін - 618,8 км. және 6 көпір, 6 бағдарлама бойынша 9 477,3 млн.теңге бөлінді.

Аймақта автожолдармен қамтамасыз етілмеген елді мекендер «Шымкент - Сарыағаш» және «Түркістан-Шымкент» әлеуметтік маңызы бар қала маңындағы теміржол бағыттарының тұрғындарына қызмет көрсетеді. Жолаушылар электр пойызы 4 вагоннан тұрады, олар Шымкент-Сарыағаш бағыты бойынша бекітілген кестеге сәйкес аптасына 5 рет жүреді. Сонымен қатар аптасына 5 рет «Түркістан-Шымкент» бағыты бойынша жаңа теміржол автобусы жүреді.

2018 жылға арналған әлеуметтік маңызы бар қала маңындағы теміржол көлігі бағыттарына 176,8 млн. теңге көлемінде субсидия бөлінді. Ағымдағы жылдың 9 айында 114,380 мың теңге игерілді, жолаушылар Шымкент-Сарыағаш бағыты бойынша - 88 174 адам, ал Түркістан-Шымкент бағыты бойынша - 39 919 адам, барлығы 128 093 адам[4].

Республикада Түркістан облысының жолдары Маңғыстау облысы мен Алматы қаласынан кейінгі үшінші орында.

Ағымдағы жылы 302 объектінің құрылыс-жөндеу жұмыстарына бюджеттен 252 млрд теңге бөлінді (2017 жылы - 123 объект) (2018 жылы - 14,6 млрд.теңге, өсім 66,6%).

Түркістан облысында 2019 жылғы қаңтар-ақпанда көлік және сақтау өнімдерінің жалпы көлемі 25751,8 млн.теңгені құрады.

Негізгі транзиттік жүк тасымалы (үштен екісі) Қытайдан (44%) және Өзбекстаннан (22%), Еуразиялық экономикалық одақ елдеріне жөнелтілді. Бұған Батыс Еуропа-Батыс Қытай халықаралық автодөлізі ықпал етті. Қазақстан аумағы бойынша экспорттық, импорттық және транзиттік автотасымалдар нарығындағы қазақстандық тасымалдаушылардың үлесін арттыру бойынша жұмыстар жүйелі негізде жүргізілуде. 2018 жылдың қорытындысы бойынша біздің тасымалдаушыларымыз барлық тасымалдау көлемінің 52% үлесімен басым орынға шықты (жоспар 2020 ж. - 50 %).

Көліктік қамтамасыз ету аймақтағы экономикалық қатынастардың дамуын ынталандырады және аймақаралық алмасу мүмкіндіктерін кеңейтеді. Көлік инфрақұрылымымен аймақаралық деңгейде жүзеге асырылатын қосымша іс-әрекеттер, көлік және тарату жұмыстарын ұйымдастыру мен жүзеге асыруға қойылатын талаптарды біріктіру болып табылады. Өңірдегі табиғи ресурстардың болуы көліктік артериялардың дамуын ынталандырады, өйткені өндірілген ресурстар қайта өңдеу орнына жеткізілуі керек, бұл көлік құралдарын ғана емес, байланыс жолдарын да қажет етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Нұрлы жол» инфрақұрылымды дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. Қазақстан Республикасы Президентінің 2015 жылғы 6 сәуірдегі № 1030 Жарлығы

2. Түркістан облысындағы көлік және байланыс, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар. Статистикалық жинақ.- Түркістан, 2019.

3. Қазақстан Республикасындағы көлік. Статистикалық жинақ.- 70 б.

4. Түркістан облысының әлеуметтік-экономикалық дамуының 2020-2024 жылдарға арналған болжамы. –Түркістан, 2019.

Айдаров Т.А., Сейдахметов М.К., Карибов В.М.
М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

ҚҰС ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫНЫҢ МАРКЕТИНГ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ЖЕТІЛДІРУ

Шаруашылықтар қазіргі жағдайда тиімді маркетингтік басқару түрін іздеуге және өз бетінше маркетингтік қатынастар құруға мәжбүр. Себебі, олардың көпшілігі тауарлы, өткізу және маркетингтік қызметтердің дамуы әрбір сатыға сәйкес келетін, маркетингтік дамудың әр түрлі сатысында тұр.

Тауарға бейімделу орталықтан басқаруға негізделеді. Шаруашылықтар қандай тауарларды өндірісе, сол сатылады. Өндірістік үрдіс қатаң шектеулі. Бағалық саясаттың қалыптасуының негізі - өнімнің өзіндік құнын төмендету болып табылады. Тауарларды сату-сатып алу қызметтерін, арнайы қызмет ұйымдастырмай-ақ, шаруашылық мамандары мен басшылары жүргізеді.

Өткізу бағыты - маркетингтік қарым-қатынастың бастапқы кезеңіне тән болады. Тауар өндірудің бұл сатысында, тұтынушылар қажеттілігі аздап ескеріліп жүргізіледі. Маркетинг тар бағытта жүріп, өткізу сферасының бір бөлігі ретінде қарастырылады. Кәсіпорындарда мамандар немесе өткізу бөлімшелері пайда бола бастайды.[1]

Маркетинг бейімделген коммерциялық қызмет қағидаларын игерген шаруашылықтарға тән. Оларда маркетингтік іс-әрекет тұтынушылар сұранысын қанағаттандыруға және максималды пайда алуға бағытталған. Өндірістік үрдіс саясаты тұтынушылар қажеттілігінің өзгергіштігіне бейімдігімен сипатталады. Баға қалыптасуының негізі нарық конъюнктурасы болып табылады да, тауарлар мен сатып алушыларды жоспарлап, бағдар жасау жүргізіледі, яғни олар нарық нәтижелеріне сүйенеді. Маркетинг пен басқарудың функционалды өзара қарым-қатынасын келесідей түрде көрсетуге болады (1 сурет).

Берілген суреттен туындайтыны, маркетинг және менеджмент арасындағы қарым-қатынастың негізгі қызметтері келесілер болып табылады:

1) жоспарлау, яғни қажетті соңғы нәтижені анықтаудың жобалау түрінде нарық пен іс жүзінде негізделген, басқарушылық шешім қабылдау жолына негізделген, зерттеулер жасайтын маркетингтік бағдарламалар;

2) маркетингтік жобалар негізінде тауардың бәсекеқабілеттілігін қамтамасыз ететін және жұмысшыларды ынталандыратын басшылық;

3) жоспарлы міндеттер және тиімді өткізу саясатын жүзеге асыратын персоналмен, жүйелі жұмысты қамтамасыз ету жолымен ұйымдастыру;

4) қарым-қатынас пен жарнамалық қызметтің тиімді жүйесін қалыптастыру жолымен, іс-әрекетке түзетулер енгізетін бақылау.

Маркетинг және менеджмент қарым-қатынасының деңгейі, басқарудың негізгі қызметтерін маркетингтік ақпаратпен қолдау маңыздылығының көмегімен бағаланады.

Зерттеу нәтижесінде, біз құс шаруашылығындағы маркетинг қызметінің төмендегі құрылымын ұсынамыз (2 сурет).



1 Сурет. Маркетинг және менеджменттің өзара функционалды қарым-қатынасы



2 Сурет. Құс өсіруші кәсіпорындардың маркетингтік қызметінің ұйымдық құрылымы

Негізгі қызметтер бойынша маркетинг қызметінде жұмысшыларды бөлу, сәйкес маркетинг қызметін атқарушылардың, аға мамандардың маркетинг бөлімі басшысына бағынуын қарастырады. Мұндай құрылымның артықшылығы, оның қарапайымдылығында, орындаушылардың міндеттерін нақты анықтау мүмкіндігінде.

Құрылымның тек өзіне тән ерекшелігі, ол кәсіпорынның бір типті өнімге байланысты ішкі және сыртқы сандық өзгерістеріне, мысалы, салыстырмалы шағын нарығы бар құс өсіруші кәсіпорындарының (мамандандырылған нарығы) өзгерісіне әсер ету қабілетінің болуы.

Өнім өндірісі мен нарықтар санының мардымсыз көлемі жағынан, басқарудың аталған құрылымы орташа кәсіпорындарға арналған.

Маркетинг қызметі жұмысшыларын номенклатура бойынша бөлу, өткізу нарықтары өзгермелі және өнімнің тауарлы ассортименті әртүрлі болып келетін, ірі кәсіпорындарда жүргізу ұсынылады. Ол, азық-түліктік қағидасына негізделіп құрылған, онда әрбір сектор айтарлықтай үлкен және құс шаруашылығы өнімдерінің тауар тізімі мен түрлеріне байланысты, бірнеше мамандандырылған бағдарламалар жүргізіледі. Осыдан барып, әрбір бағдарлама өзінің маркетинг кешенін қарастырады.

Азық-түлік қағидасына негізделіп құрылған маркетингтік қызметтің артықшылығы: жақсы бағдар қамтамасыз етілуі (өнімнің әрбір түрі бойынша маркетингтің тұтас кешені үшін); нарық жағдайының талаптарға және өзгеріске бейімделгіштігі, жұмысшылар мақсатын түсіну арқылы ынталандыруды қамтамасыз етуде болып табылады.

Өнімнің жеке түрлерінің маркетингіне жауапты мамандар, сәйкес маркетингтік бағдарламалардың басшылары болып табылады. Нәтижесінде маркетингтік қызмет тауарлы өнімге бейімделіп, өндірісті модернизациялауға, қайта өңдеуге және өнімнің әрбір тобын өткізуге көңіл аударады. Өз кезегінде, маркетингтік қызмет стратегиялық жоспарлау, жарнаманы ұйымдастыру, қоғам мен байланыс жасау және т.б. сияқты, жалпы сипатағы мәселелерді, кәсіпорын бойынша тұтас шешуі қажет болады.

Аймақтар бойынша маркетингтік қызмет жұмысшыларын бөлу, өз құрылымы бойынша тауарлы бөлуге ұқсас келеді, алайда еңбек бөлінісі өнімдер бойынша емес, нарықтар бойынша жүргізіледі.

Маркетингті бұлай ұйымдастыру, нарықтардың көп және географиясы әртүрлі кезде тиімді деп есептеледі, яғни өнім номенклатурасы онша үлкен емес және барынша бір типті болған кезде жүзеге асады.

Бөлімнің аймақтық жұмыс қағидасы, әрбір аймақтық ерекшеліктерімен байланысты тұтынушылар қажеттілігін тереңірек зерттеуді (мысалы, облыстың микроаудандары), өткізуді нақты қалыптастыру мен ынталандыруды бағдарламасын құруды, өнімнің сыртқы түрін өңдеу кезінде аймақтық ерекшеліктерді ескеруді және т.б. жағдайды қарастырады. АӨК-де маркетинг қызметін ұйымдастырудың маңызы – сыртқы экономикалық байланыстар бойынша қосымша топтар құру болып табылады. [2]

Аймақтық маркетинг аймақтық нарық және нарықтық конъюнктура субъектілерін дамыту потенциялын талдау негізінде, тиімді басқарушылық

шешім қабылдауды қамтамасыз етеді. Ол аймақтың экономикалық құрылымын тиімділеуге: жергілікті тауарлар мен қызметті өткізу нарықтарын кеңейтуге, аймақтық өнімді жоғарғы үстеме құн үлесімен алуға, жергілікті кәсіпорындарды қолдау мен әртүрлі салада аймақтық кластерлер интеграциясы негізінде құруға жағдай жасайды. Мұнда, шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту, ауылдық экономиканы диверсификациялау маңызды орын алады.

Аймақтық маркетингтің басқа да ерекшелігі, аймақтық маркетинг объектісі ретінде кейбір кәсіпорындардың өз тұрғындарымен, имиджімен және жеке элементтерімен байланысты, яғни тауарлар мен қызметтерінің өнімдері қарым-қатынасын сипаттайтын ерекшеліктерімен байқалтады. [3]

Аймақтық маркетингтің негізгі функциялары төмендегідей:

Ақпарат және коммуникация – аймақ нарығының талдауы, жеке өзінің және бәсекелік аймақтардағы мақсатты топтар мен олар туралы ақпаратты бағалау мен өңдеу, сонымен қатар оларды қойылған мақсатқа жету үшін қолдану.

Инициация және өткізу – инновациялық бағытта қалыптасатын идеяны синтездеу, мақсатты топтар қажеттілігін іс жүзінде жүзеге асыру, аймақтарда перспективалы жобалар мен шараларды жүзеге асыру. Аймақтық маркетинг тек инициативаны іздеп, жинап қана қоймайды, сонымен қатар, оларды өткізу жөнінде жоспарлы іс-шаралардың қалыптасуын қарастырады.

Координациялау басқару және бақылау – аймақтағы сәйкес шаралар мен мақсатты топтардың бір-біріне бейімделуі, қайшылықты реттеу, жобаларды жүзеге асыруды басқару және олардың жетістіктеріне бақылау жасау.

Құс шаруашылығы саласында экономикалық интеграциялық үрдісті күшейту үшін, аймақтық маркетингті қолдану ауылдық жерлердегі жағдайға кешенді оң әсер етуі мүмкін:

экономикалық тиімділік транзакциялық шығындарды төмендетуде, қосымша құнды қалыптастыру және өткізу көлемін арттыру арқылы аймақтық өнімді көбейтуде, ол жергілікті кәсіпорындардың экономикалық тиімділігін арттыруға алып келеді;

әлеуметтік тиімділік іс жүзінде бар және жаңа жұмыс орындарын сақтау мен құруда, жергілікті тұрғындардың табыстарын арттыруда көрініс табады;

экологиялық тиімділік транспорттық және өндірістік топтарды қысқарту, территорияның табиғи ресурстарын тиімдірек қолдану нәтижесінде қоршаған ортаға ауыртпалығын төмендетеді және т.б.

Осылайша, аймақтық маркетингті басқа да ауылдық жерлерді қамыту құралдарымен бірге қолдану олардың әлеуметтік-экономикалық және экологиялық бейімді дамуын қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Махамбетов Н.А. Развитие рыночных отношений в птицеводстве, важнейшее условие повышения эффективности производства // Высшая школа Казахстана.- Алматы.- 2015. -№ 3.

2. Ниязбекова Р.К; Каракулов К.И. Современные тенденции развития рынка молока. Материалы межд.науч-практ.конф.«Индустриально-

инновационное развитие – основа роста экономики Казахстана», Шымкент, 2016.

3. Айдаров Т.А. Совершенствование информационной базы рынка птицеводческой продукции. // Исследования и результаты, КазНАУ.- Алматы.- 2018.-№1.

ӘӨЖ 636.5

Айдаров Т.А., Сейдахметов М.К., Темири М.И.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ МЕХАНИЗМІ

Қазақстандағы нарықтық қатынастардың дамуы бірқатар мәселелерді шешуде қиындықтармен және олардың шешімне көзқарастардың өзгеруімен жүзеге асырылуда. Атап айтқанда, реформаны жүргізудің бастапқы кезеңінде, нарықтың өзін-өзі реттеу доктринасы басым болған кезде, АӨК өнімдерін өндіру мен сатуды мемлекеттік реттеудің қажеттілігі туралы мәселе қойылмаған. Нарық құн заңымен реттеледі, бағалар ұсынысқа сұраныстың әсерімен қалыптасады, бәсеке өндірістің қажетті құрылымын өзі-ақ қалыптастырады деген пікір қалыптасқан болатын.

Бірақ, экономиканың ары қарайғы дамуы мұндай тұжырымның қабілетсіздігін көрсетті. Ауыл шаруашылығы мен өнеркәсіп арасында қалыптасқан бағалар диспаритеті агроөнеркәсіптік өндірісті терең экономикалық дағдарысқа алып келді. Осы үрдістерді зерттеу, АӨК-ң өндірісі мен өнімді сатуына мемлекеттік реттеудің қажеттілігін көрсетті. Бұл, мемлекеттік реттеуге үлкен көңіл бөлінетін, нарықтық экономикасы дамыған елдердің тәжірибелерінен де айқын көрінеді.

Аграрлық сектор Республикада жалпы жағдайлардың тұрақталған кезінің өзінде де, экономиканың пайдасы төмен және тәуекелі жоғарғы сферасы болып қала берді. Құс өнімдерін қайта өңдеу технологиясы мен агротехнологияның төмен деңгейі, материалдық-техникалық базаның тозуы, несиелік ресурстардың тапшылығы, нарықтық экономиканы реттеудің құқықтық базасының жетілдірілмеуі, отандық өнімдердің әлемдік және ішкі нарықтардағы бәсекеге қабілетсіздігінің негізгі себебі бола отырып, агросектордағы потенциалды табысты қысқартады.[1]

Аграрлы нарық пен ауылдық территорияларды тиімді дамытудың мемлекеттік реттеу шараларын қамтамасыз ететін кешенді механизм, қазіргі уақытқа дейінде болмай отыр. Жекелеген салалық заңдар бар, осыған сәйкес түрлі бюджеттік бағдарламалар қаржыландырылады, алайда, олар агроөнеркәсіптік кешенді толық қамтымайды.

Мал шаруашылығы нарығының өнімдері (импортты қоса ескергенде) тұрғындардың тұтыну қажеттіліктерін сүт бойынша – 58%-ға, ет бойынша – 63%-ға, жұмыртқа тұтынуын – 83%-ға қанағаттандырады. Шетелдік импорттық азық-түлікке тәуелділіктен құтылып, тұрғындардың азық-түлікке деген мұқтаждықтарын отандық өндіріс есебінен қанағаттандыруды қамтамасыз ету үшін, сүт өндірісін – 1,7 есеге, ет өндірісін – 2,4 есеге, жұмыртқа өндірісін – 1,3 есеге арттыра отырып, мал шаруашылығын жедел дамыту қажет.

Шығынға ұшыраған кәсіпорындар қалыпты қызмет атқара алмайды, сәйкесінше, қайта жаңғырта отырып өндірістің кеңеюін де, тұрғындарды қажетті тұтыну өнімдерімен де қамтамасыз ете алмайды. Негізінен, мал санының қысқаруы мен өнім өндірудің құлдырауы, рентабельдігі төмен және шығынды шаруашылықтарда жүрді. Бұл мәселені, ауыл шаруашылық кәсіпорындарының аймақтық рентабельділігін сараптау мәліметтері де растады.

Қалыптасқан жағдайды ескере отырып, жүргізген талдаудың негізінде құс шаруашылығы өнімі нарығын мемлекеттік реттеуді жетілдіру мақсатында келесі механизм ұсынылады (сурет).

Механизмде, құс секторының салалық ерекшелігін ескере отырып, мал шаруашылығы мен ветеринарияны жетілдіруді, құс шаруашылығы өнімдері мен тамақ өнімдерін қайта өңдеуді, ауыл тұрғындарының өмір сүру сапасының стандарттарын қамтамасыз етуді қарастыратын, кәсіпорындарын және ауыл территорияларын дамыту деңгейінде реттеу қарастырылған.

Механизмде, сонымен қатар, құс шаруашылығы кешенін ғылыми және ақпараттық-маркетингтік, кадрлық қамтамасыз етудің, құс шаруашылығы өнімдері импортын және азық-түліктік қауіпсіздік төнген жағдайдағы, азық-түлік нарығын мемлекеттік реттеу бағыттары қарастырылған.

Механизмде бірқатар жаңалықтар қарастырылған. Бұл ең алдымен, ауылдық жерлерді дамытуда мемлекеттік қолдаудың жүйесін ретке келтіру, қайта өңдеуші салаларды қолдау және реттеу бойынша бағдарламаларды бекіту, саланы ақпараттық-маркетингтік қамтамасыз ету, ауылдық жерлерді дамытуды реттеу облысында жергілікті және орталық органдардың өкілеттіліктерін шектеу. Бұдан басқа, азық-түлік қауіпсіздігіне қауіп төнген жағдайдағы құс шаруашылығын реттеу қарастырылады, ішкі нарықты импорттан қорғау мақсатында реттеу және саланың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, ауылдық жерлерді дамытудың құқықтық негізін алдынала қарастыру және ауыл үшін маңызды салаларда жұмысшыларға жеңілдіктер беруді қарастыру қамтылған.[2]

Мемлекеттің нарықты реттеуіндегі басты назары азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мен тәуелсіздігіне аударылады. Елдің азық-түліктік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі әлемдегі ең маңызды және кеңінен талқыланатын мәселелердің бірі, бүгінде ол мемлекеттік реттеу мақсаты мен әлеуметтік құндылықтардың негізгілерінің бірі ретінде қарастырылады.

Өркениетті елдер үкіметі экономиканың басқа салаларымен салыстырғанда, ауыл шаруашылығының бәсекеге түсе алмайтынын, және де оның қаржылық, ұйымдастырушылық және саяси қолдауды қажет ететіндігін түсінеді. Ондағы бюджеттік субсидиялар, жалпы фермерлік отбасы табысының

50 және одан да көп пайызын құрайды. Олай болмаса, Батыс фермерлерінің банкротқа ұшырауы жиілеп кетер еді.



Ескерту - Автормен құрастырылған.

Сурет. Құс шаруашылығы өнімдері нарығын мемлекеттік реттеу механизмі

Негізгі көмек бағалар арқылы жасалынады: яғни, батыс үкіметтері фермерлер өнімдерін әлемдік бағадан жоғары етіп сатып алуға тырысады. Несие-қаржылық және салықтық саясаттың өзара үйлесімі, сондай-ақ қомақты субсидиялар нәтижесінде азық-түлік өндірісі, жұмысбастылық пен инфляцияға деңгейіне әсер етіп, экономикалық кезең серпінін бақылап, ауыл шаруашылығын модернизациялауға ынталандырады, сауданың жағымды тәртібін қамтамасыз етеді.

Ауыл шаруашылығына көрсетілетін көмек, оның ауылдық жерлердегі өмір сүру деңгейін анықтайтын болғандықтан да, ауылдық жерлердің тіршілік ету кепілі болғандықтан, табиғатты сақтау, ландшафтты қорғауда шешуші болып табылатындығынан көрсетіледі. Міне, сондықтан да, азық-түліктік қауіпсіздік толық қамтамасыз етілген, артылған азық-түлікті өткізу мәселесі басты болып табылатын, ауыл шаруашылығы тиімді қызмет ететін елдерде, мемлекет аграрлық салаға айтарлықтай қаржылық көмек көрсетеді. Мұндай қолдау саясаты, тек азық-түлік өндірісін субсидиялауда ғана емес (импортты шектеу, сатып алу бағаларының қымбатшылығы, пайызсыз несие және т.б. арқылы), сонымен қатар, әрбір аграрлық сферадағы жұмыс істеуші басқа да халық шаруашылық саласындағы 6-10 адамды жұмыспен қамтып, маңызды орын алады.

Өзіндік азық-түлікпен айтарлықтай жоғары дәрежеде қамтамасыз етілген фермерлерге, тіпті кейбір елдердегі ауыл шаруашылық өндірісі үшін табиғи жағдайының анағұрлым жағымды болуына қарамастан, протекционизм саясаты құрылады: оны қолдау үкіметтермен мемлекеттік реттеудің міндетті элементі ретінде қарастырылады.

Тауар өндірушілерді мемлекеттік реттеу мен қолдаудың негізгі міндеттерінің бірі, АӨК салалары және сауда араларында айырбас қатынасын қамтамасыз ету болып табылады. Бағалардың ұшқырлануы және компенсацияланбайтындығы көптеген ауылдық тауар өндірушілері мен ет комбинаттарын ауыр қаржылық дағдарысқа алып келді. Сондықтан, ет өнімдеріне бөлшек сауда бағаларын либералдау нәтижесінде түсетін табыстар бөлігі, сауда сферасынан өндіріс сферасына ауыстырылды. Әрине, ет кешенінде қызмет ететін экономикалық механизм, отандық ет өнімдерінің өндірісін және қайта қалпына келтірілуін ғана қамтамасыз етіп қоймай, сондай-ақ оның ары қарайғы дамуына да жағдай жасауы қажет. Есептеулер бойынша, тек осының арқасында еттің барлық түрлерінің көлемі (еттік массада) 2015 жылы 2,4 есеге жетіп, жан басына шаққандағы тұтынуды 70 кг-ға дейін жеткізу мүмкін болып отыр.[3]

Азық-түліктік сатып алуларды мемлекеттік реттеу жүйесіне айтарлықтай өзгерістер енгізу қажет. Осы мақсатта мемлекеттің азық-түлік нарығындағы жағдайына әр түрлі формада әсер етуін қарастыру қажет: сатып алу мен тауарлық интервенция жасау арқылы, мемлекеттің қатысуымен кепілдемелік операциялар жүргізу, мемлекеттік қажеттіліктер үшін сатып алулар жасау.

Сонымен бірге, құс өсірушілерді осы интервенцияға қатыстырудың тәртібін қолдана отырып, биржаның сауда жүйесін емес, интервенциялық сатып алуларды жүргізуге өзгерістер енгізу ұсынылады.

Негізгі нарықтық бағалар сапасы ретінде, нарықта қызмет ететін бағалық жүйе енгізіледі, ал реттеуші ретінде - интервенциялық, кепілдемелік, бейімдеуші және т.б бағалық жүйе енгізіледі. Мақсатты (немесе анықтамалық, нормативті) бағалар басқа бағаларды есептеуге негіз бола алатын, нормативті индикатор ретінде, мемлекеттік қолдаудың қажетті деңгейі ретінде қарастырылады.

Тауарлы және сатып алушылық интервенцияны өткізуде бағалардың, сұраныс пен ұсыныстың үнемі тұрақты болуы қарастырылады. Әдетте, сатып алу интервенцияларын ауыл шаруашылық өнімдеріне, шикізат және тұтыну азық-түліктеріне бағалар минималды деңгейден төмен түскен жағдайда, ұсыныс сұраныстан артып кеткенде, тауар өндірушілердің өз өнімдерін өткізу қиындықтары туындағанда қолдану қажет. Және де, керісінше, сұраныстың ұсыныстан шамадан тыс артып кету жағдайында да қолданылады. Мемлекет ауыл шаруалығы нарығын тұрақтандыру үшін, өз корпорациялары арқылы, сатып алу интервенциясының жүргізілу нәтижесінде құрылған азық-түлік қорының жартысын нарыққа шығару жолымен, тауарлы интервенцияны жүзеге асырады. Мұндай саясат, шикізат пен азық-түлікке көтерме және бөлшек сауданың қажетті деңгейін қолдауға мүмкіндік беріп, олардың нарықтағы теңсіздігін болдырмауға тырысады. Сатып алу интервенциялары сатып алуды ұйымдастыру, ауыл шаруашылық өнімдері, ішкі затты және азық-түлік пен операциялар жүргізу түрлерінде, ал тауарлы интервенция - республикалық аймақтық қорлардан төмен бағада сату түрінде жүргізіледі.

Мал шаруашылығы мен өсімдік шаруашылығы өнімдері бойынша Республикалық корпорациясының сатып алу интервенциясының қорын қалыптастыру үшін, қайтарымсыз негіздегі бастапқы капиталды немесе ұзақ мерзімді жеңілдікті несие беруді ұйымдастыру қажет. Оның ары қарай дамуы мен жинақталуы, корпорацияның өз қызметтерін рационалды қолдануына тәуелді болады. Мемлекет үкімет тарапынан, кепілдемелі бағалар, деңгейі, индексациясы және аванстау тәртібі бекітілетін, қажетті өнімдер тізімі мен сатып алу көлемін (құстар) анықтайды.

Құс шаруашылығының дамуын ынталандыру, құс өсірушілердің қайта өңдеуші кәсіпорындарға шикізат өткізу мүдделерін және олардың экономикалық тиімділігін арттыру үшін, құс шаруалығы кәсіпорының, қайта өңдеуші өнеркәсіптердің және сауданың, өнімді сатудан түсетін жалпы пайда шығындағы тең құқықты үлеспен қатысуын ескере отырып, сатып алу бағаларын реттеу жүйесін қолдану қажет. Қазіргі уақытта қалыптасқан теңсіздікті әділетті деп санауға болмайды, жалпы шығындардағы ауыл шаруашылық өндірушілерінің үлесі 60-70%, ал табыстағы үлестері 20-30% ғана құрайды.

Шаруашылық бағыты мен түрлеріне тәуелсіз, шешімдеріне құс шаруашылығы кәсіпорындарының дамуы тәуелді болатын негізгі шаралар - баға белгілеу, яғни азық-түлік қорларына сатып алынатын өнімдерге

кепілдемелі бағалар қою болып табылады. Кепілдемелі бағаны мемлекеттік билік өкілдері есептеп, бекітеді. Ол ауыл шаруашылық тауар өндірушілердің (мемлекеттік қолдаудың басқа да түрлерін ескере отырып) өз өндірісін кеңейтуге жететіндей пайда алуды қамтамасыз етуі тиіс.

Мақсатты бағаларды ҚР Үкіметі өнеркәсіптік және құс шаруашылық өнімдерінің бағалар қатынасын, оны өндіруге кеткен өндірістік шығындармен сәйкестілігіне қарай, салық және басқа да төлемдерден, несиелер бойынша пайыз төлеуден және құс шаруашылығы жұмысшылары табысының басқа да агроөнеркәсіп жұмысшыларының табыс деңгейінен төмен болмайтындай жағдайда қамтамасыз етіп отырады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Серова Е. Перспективы реформирования аграрной политики России// Общество и Экономика.- 2014.- № 7-9.

2. Ибишев И.А. Анализ тенденций развития АПК РК. Мат. МНПК. «Национальная экономика и право в современных условиях: проблемы, приоритеты, перспективы развития».- Алматы, университет «Туран», 2018.

3. Айдаров Т.А. Рынок птицеводческой продукции в условиях ЮКО. Вестник сельскохозяйственной науки. -2017.- №5.

ӘОЖ:347.736

Ажигулова А.Ж.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ҚАЗІРГІ ЗАМАНАУИ ЖАҒДАЙДА МЕМЛЕКЕТТІҢ ТИІМДІ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІН ҚҰРУДЫҢ ҚАҒИДАЛАРЫ

Салықтар мемлекеттің өз қажеттіліктерін қаржыландыру үшін негізгі қаражат көзі болып табылады. Салықтардың қажеттілігі қаржылық ресурстарды қажет ететін әр түрлі қызметтерді жүзеге асыратын мемлекеттің қызметтерінен туындайды. Салықтық түсімдерді мемлекеттік қарыздарды, шығындарды жабу үшін де қолдана алады. Бірақ оларды қайтару және пайыздар төленуі керек, бұл оларға қызмет көрсетуге қосымша шығындарды қажет етеді. Ерекше жағдайларда мемлекет айналысқа ақша шығаруға жүгінеді. Алайда, бұл ел үшін ауыр экономикалық өзгерістерге, яғни инфляцияға алып келеді. Нәтижесінде салықтар мемлекет үшін бюджет кірістерінің негізгі көзі болып табылады. Қазіргі кезде барлық дамыған елдерде салық бюджеттің барлық кірістерінің 80 - 90% құрайды. Сондықтан қазіргі экономикалық жағдайдағы мемлекеттік басқарудың негізгі міндеттерінің бірі - мемлекеттің тиімді салық жүйесін құрудағы негізгі қағидаларын зерттеу және жүзеге асыру[1].

Мақала жоғарыда аталған міндетке сай, мемлекеттің салық жүйесін құрудың негізгі қағидалары зерттеледі, нәтижесінде олардың ерекшеліктері мен тәжірибеде тиімді пайдалану мүмкіндіктері анықталады. Салықтардың

экономикалық мәні қаржы мәнінен туындайды. Қаржы қатынастарының басталуы мен пайда болуының бастапқы тарихи шарты - өндіріс сферасында құрылған артық өнім. Бастапқы бөлу нәтижесінде артық өнімнің бір бөлігі өндіріс құралдары мен жұмыс күшінің жұмсалған бөлігін кеңейтілген ұдайы өндіруге, екінші бөлігі мемлекет кірісіне бағытталады. Осылайша, артық өнім қаржы жүйесінің бастапқы белгілері ретінде кең мағынада қаржының маңызды белгілерін, қасиеттерін, табиғаты мен қызметтерін білдіреді. Ал салық мемлекеттік қаржының маңызды белгілерін және оның негізгі категориясын - мемлекеттік бюджетті анықтайды. Салықтар қайта бөлу категориясы ретінде мемлекеттік қаржы ресурстарының орталықтандырылған қорын қалыптастырудың құралы мен көзі болып табылады.

Мемлекеттің пайда болуымен салықтар сияқты қаржылық категория пайда болады. Мемлекет пен тауар-ақша қатынастарының дамуымен біршама күрделі категориялар тобы - мемлекеттік кірістер мен шығыстар, ал олардың негізінде - мемлекеттік бюджеттің категориялары қалыптасты. Қаржы жүйесінің осы буындарындағы қаржылық қатынастар өндіріс сферасында құрылған артық өнімді қайта бөлу сипатына ие және материалдық өндіріс сферасының қаржысына қатысты туынды және тәуелді.

Салықтар, мемлекеттік қарыздар мен мемлекеттік шығындар сияқты, қаржылық қатынастар жүйесінің элементтерінің бірі болып табылады және басқа қаржылық категориялармен өзара байланысты және тәуелді. Сонымен бірге салықтардың оларды қаржылық категориялардың барлық жиынтығынан ажырататын айрықша белгілері бар. Біріншіден, салық қатынастарындағы құн қозғалысы ақысыз, екіншіден, бір жақты.

Салық төлеуші мемлекетке салық төлеген кезде, сату-сатып алу актісіндегідей баламалы мәннің қарсы қозғалысы болмайды. Мемлекет қолданатын және реттейтін салықтар салықтан босатудың әр түрлі әдістері арқылы бөлу сатысында жұмыс істейді, жалпы қоғамдық өнім қозғалысының басқа сатыларына шешуші әсер етеді: өндіріске, айырбастауға және тұтынуға, қоғамдық өндіріс процестерін жеделдетуге немесе олардың бәсеңдеуіне. Салық өндірістік қатынастардың нақты формасы ретінде қоғамдық өндірістің негізгі факторларына және әр түрлі әлеуметтік топтарға әсер етеді.

Салықтар дегеніміз - қоғамдық өнімнің бір бөлігін қайта бөлу барысында мемлекет белгілеген және орындаған заңды және жеке тұлғалардың бюджетке төлейтін міндетті төлемдері. Қызметкерлер жалақы алып, оны тауарлар мен қызметтерді тұтынуға және салық төлеуге жұмсайды. Осыған байланысты салықтар жалақы деңгейіне байланысты экономикаға әсер етеді. Сонымен, салық сомасы салық төлемдерін қосатын сыйақы деңгейін анықтайды. Олар жиынтық сұраныстың деңгейі мен құрылымына әсер етеді және нарықтық механизм арқылы өндірістің дамуына ықпал етеді немесе оны тежейді.

Салықтар өндіріс шығындары мен тауарлар мен қызметтердің бағасы арасындағы байланысты анықтайды. Өзінің пайда болуынан бастап практикалық тәжірибеге сүйене отырып қаржы ғылымы, мемлекетке де, төлеушіге де онтайлы салық салу мәселелерін зерттеп келеді[2].

Қазіргі кезде салық салу қағидаларының екі тобы бар:

- жалпы немесе классикалық, олар салықтық қатынастардың негізгі сипаттамаларын анықтайды және белгілі бір деңгейде барлық елдердің салық жүйелерінде қолданылады;
- функционалды, оның негізінде мемлекеттердің салық механизмінің жұмыс істеу шарттары тиісті нақты тарихи жағдайларға қатысты белгіленеді.

Жалпы қағидалар қаржылық тәжірибеде XVI ғасырдың өзінде-ақ қалыптасты, бірақ алғашқы ғылыми тұжырым XVIII ғасырда салық салу жүйесіндегі қағидаларды зерттеуші А.Смит қалыптастырған. Оларды егжей-тегжейлі қарастырайық:

- әділеттілік қағидасы: бұл мемлекет субъектілері мүмкіндігінше өздерінің қабілеттері мен күштеріне сәйкес үкіметті басқаруға, яғни мемлекет қамқорлығында және мемлекет қорғауында алатын табыстарына сәйкес қатысуы керек деп болжайды;

- сенімділік қағидаты: әрбір жеке тұлға төлеуге міндетті салық нақты белгіленіп, ерікті емес болуы керек; төлем мерзімі, төлем әдісі, төлем мөлшері - мұның бәрі төлеуші үшін нақты және анық болуы керек;

- ыңғайлылық қағидаты: әр салық уақытында немесе оны төлеушіге оны қашан және қалай ыңғайлы етіп төлеу керек болған жағдайда алынуы керек деп болжайды;

- үнемдеу қағидасы: мұнда әр салықтың мемлекет қазынасына түсетін мөлшерден аз мөлшерде халықтың қалтасынан алып, ұстап қалатындай етіп ойластырылуы және дамуы керек екендігі айтылған[3].

Салықтарды жинаудың бес негізгі ережелерін бөліп көрсетті:

1) Салықтарды тең бөлу: олар барлық азаматтар арасында бірдей пропорцияда бөлінуі керек, яғни оның кірісіне сәйкес келуі керек;

2) Салықтардың анықтығы: салық сомасы, төлеушіге белгілі және салық жинаушылардың өкілеттігіне тәуелсіз төленетін уақыт пен әдіс анықталуы керек;

3) Салықтарды ең қолайлы уақытта жинау: тұтыну кезінде салықтардың барлық артықшылығы - әркім оны қалаған уақытында төлейді;

4) Арзан салық жинау: бұл ереже үкіметтен салық жинаудың мүмкіндігінше арзан болуын қамтамасыз етуге тырысуды талап етеді;

5) Салықтарды алу кезіндегі жалпы ереже: салық мемлекеттік кірістердің көздері азаймас үшін әрдайым капиталға емес, кіріске, сонымен қатар таза кіріске салынуы керек.

Салықтардың мөлшерінің артуы ұдайы өндіріс процесінің бұзылуына әкеп соқтырады. Сонымен қатар үкіметтің салықтық шешімдері ұдайы өндіріс үдерісіне әсер етуі мүмкін.

А.Смит ұсынған қағидаларды дамыта келе неміс ғалымы Вагнер салық салу қағидаларының жаңартты. Ол тоғыз негізгі ереже жасады, оны төрт топқа біріктірді: • біріншісі - салық салуды ұйымдастырудың қаржылық принциптері (салық салудың жеткіліктілігі және икемділігі, яғни салық салудың икемділігі); • екінші - ұлттық экономикалық қағидалар (салық салу көзін дұрыс таңдау, яғни, атап айтқанда, салық тек жеке адамның немесе халықтың табысына

немесе капиталына түсуі керек пе деген сұрақтың шешімі және осындай жүйеде әртүрлі салықтардың дұрыс үйлесуі оларды орналастырудың салдарымен және шарттарымен); • үшінші - этикалық принциптер, әділеттілік қағидаттары (салық салудың әмбебаптығы және біртектілігі); • төртіншісі - әкімшілік-техникалық ережелер немесе салықтық менеджменттің қағидалары (салық салудың сенімділігі, салық төлеу жеңілдігі және жинау шығындарының максималды төмендеуі).

Экономикалық жүйенің дамуымен салық салудың классикалық қағидалары жетілдіріліп, толықтырылды. Нәтижесінде бүгінгі күнге дейін мемлекет пен салық төлеушілерден салық салудың заманауи талаптары мен салық саясатындағы негізгі тенденцияларды көрсететін салық салудың функционалдық қағидалары қалыптасты:

- салық салудың әмбебаптығы;
- қосарланған салық салуды алып тастау;
- жеткілікті ұзақ уақыт кезеңінде салық жүйесінің тұрақтылығы;
- салық төлеу жүйесінің және процедурасының қарапайымдылығы мен ашықтығы;
- салық төлеушінің мүмкіндіктерін ескере отырып, салық мөлшерін белгілеу;
- бір жағынан мемлекеттік шығыстарды жеткілікті қаржыландыруды, екінші жағынан салық төлеушілер үшін салыстырмалы түрде аз және біркелкі бөлінген салық ауыртпалығын қамтамасыз ете отырып, салықтан босатудың оңтайлылығы;
- салықты жинауға кететін шығындарды барынша азайту;
- қоғамдағы әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін кірістердің бөлінуін түзету;
- салық салудың мемлекеттің құрылымдық саясатына сәйкестігі;
- экономикалық циклдың тұрақтылығына, жұмыспен қамтуға, инфляцияға және басқа көрсеткіштерге әсер ету[4].

Жоғарыда аталған қағидаларды ескеретін салық жүйесі еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамудың қуатты стимулына айналуы мүмкін. Жалпы іс жүзінде әр түрлі елдердегі салық салу жүйелері әр түрлі, бірақ бұл осы жүйені ұйымдастырудың тиімділігін арттыру және оңтайлылықтың жеке критерийлерін ескеру мақсатында оны құрудың жоғарыда аталған қағидаларды пайдалану мүмкіндігін жоққа шығармайды.

Әдебиеттер тізімі:

1. Ермекбаева Б.Ж. Салықтар және салық салу.- Алматы, «Жеті жарғы», 2003.
- 2.Порохов Е.В.Теория налоговых обязательств: Учебное пособие.-Алматы: «Жеті жарғы», 2001
- 3.Нурумов А.А. Налоги и финансы рыночной экономики.-Астана: «Елорда», 2004.
- 4.Найманбаев С.М. Салықтық құқық. Оқулық.- Алматы. «Жеті жарғы», 2006.

ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНОВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ

Пандемия Covid-19 стала шоком для мирового сообщества и привела к резкому спаду в экономике многих стран мира. Согласно прогнозу Всемирного банка, в 2020 году ожидается сокращение мирового ВВП на 5,2%. Для стран Европы и Центральной Азии спад составит 4,7%, прогноз ВВП для Казахстана в 2020 году, по данным экспертов, сократится на 3%. [1]

Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК по итогам 5 месяцев ВВП Казахстана снизился на 1,7%. В результате жестких карантинных мер в большей степени пострадал сектор услуг – за рассматриваемый период производство сократилось на 6,7%. По данным Министерства национальной экономики РК, в секторе услуг снижение объемов отмечается: в транспорте на 14,1%, торговле — на 12,3%, операциях с недвижимым имуществом — на 4,8%, административном обслуживании — на 3,8%. [2]

Карантинные меры и нестабильная ситуация на сырьевых рынках негативно сказалась и на налоговых поступлениях в государственный бюджет страны. Так, по итогам 5 месяцев 2020 года суммарные налоговые поступления в бюджет составили 4 354,1 миллиарда тенге, что на 14,8% ниже в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Налоговые поступления в республиканский бюджет снизились на 24,5%, поступления в Нацфонд уменьшились на 27,9%. [3]

Пандемия коронавируса оказала значительное влияние на социальную сферу. Снижение экономической активности, которое коснулось многих секторов экономики, привело к сокращению как количества рабочих мест, так и рабочего времени. По данным Международной организации труда (МОТ), полная или частичная приостановка деятельности бизнес-сектора затронула 81% работающего населения мира или 3,3 млрд человек. В результате нынешнего кризиса продолжительность рабочего времени сократилась на 6,7% по всему миру. [6]

В Казахстане институты социальной защиты в пандемический период оказываются под сильным влиянием следующих факторов.

1) Сокращение доходов населения

Среднедушевые номинальные денежные доходы населения по оценке в мае 2020г. составили 108,8 тыс. тенге. Причем, отмечается замедление темпов роста номинальных доходов населения. Так, если в мае 2019 года они выросли на 14% (в сравнении с аналогичным месяцем предыдущего года), то в мае 2020 года – всего на 4,8%. (рис.1)

Рост номинальных денежных доходов за январь-май 2020 года был полностью был полностью перекрыт ростом потребительских цен как на

продовольственные (9,6%), так и непродовольственные (5,4%), что и вызвало дальнейшее падение реальных доходов казахстанцев. С учетом сложившегося уровня инфляции по отношению к аналогичному периоду прошлого года, реальные денежные доходы за указанный период упали на 1,8%. [5]

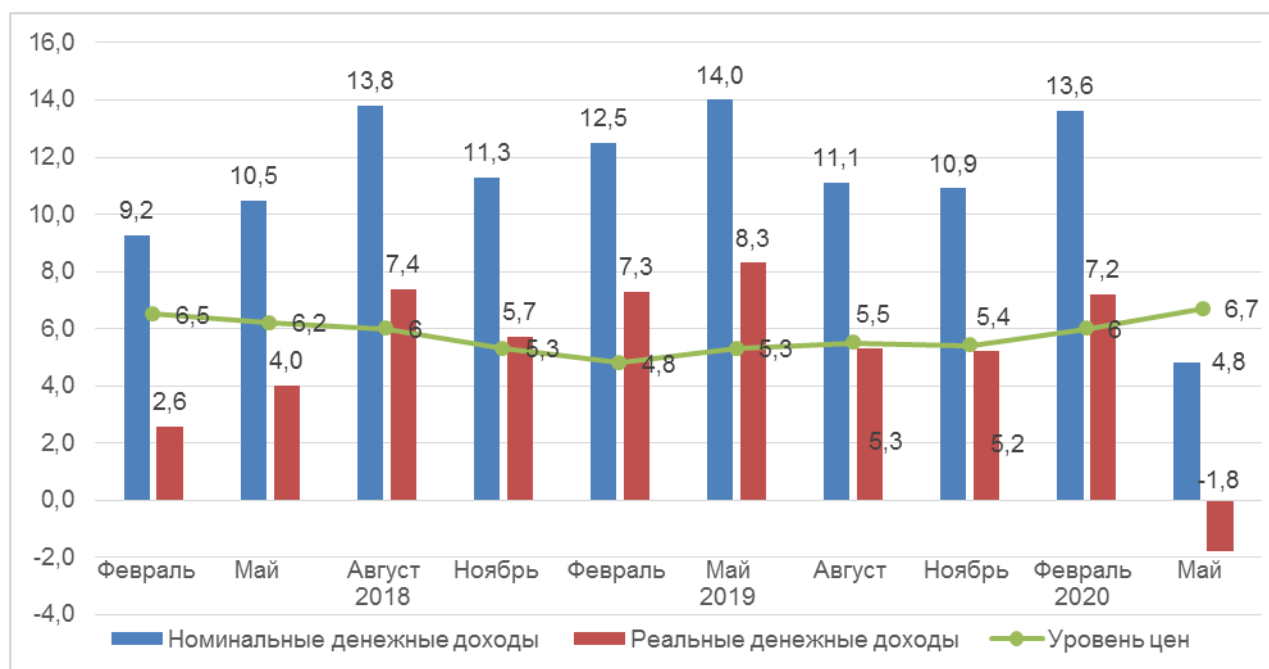


Рисунок 1. Динамика денежных доходов населения в Казахстане, 2018-2020гг., в % к предыдущему периоду

Источник: составлено по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [4]

2) Изменение структуры доходов населения

Так, в структуре доходов населения в 2 квартале 2020 года 56,5% доходов составляли доходы от работы по найму, 33,3% – социальные трансферты, 8,1% – доходы от самостоятельной занятости или предпринимательской деятельности, 2,1% – прочие доходы. В сравнении со структурой доходов в 2 квартале 2019 года доля доходов от социальных трансфертов выросла на 7,3 п.п. на фоне снижения доли доходов от работы по найму (на 5,9 п.п.), доходов от самостоятельной или предпринимательской деятельности (на 2,3 п.п.) (рис.2)

Падение доли доходов от трудовой деятельности в анализируемом периоде стало следствием введения ограничительных карантинных мер. Работодатели, не имея возможности выплачивать заработные платы сотрудникам, были вынуждены отправлять подчиненных в неоплачиваемые отпуска либо увольнять. Согласно данным Министерства труда и социальной защиты населения РК (МТСЗН РК), после объявления режима чрезвычайного положения около 60 тыс. работников в Казахстане перешли на гибкий режим рабочего времени. Из них около 9 тыс. работали в режиме неполного рабочего времени, 37 тыс. находились в отпусках без сохранения заработной платы.

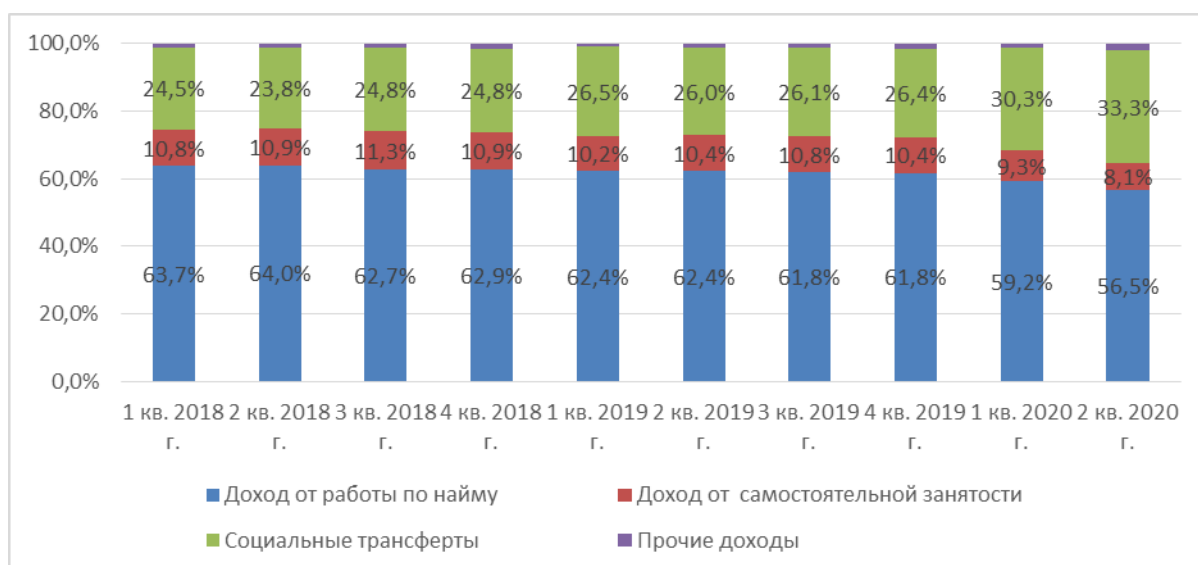


Рисунок 2. Структура доходов населения, 2018-2020 гг., тенге

Источник: составлено по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [4]

3) Рост общей и зарегистрированной безработицы

По данным МТСЗН РК, численность лиц, зарегистрированных в органах занятости в качестве безработных, на конец мая 2020г. составила 161,3 тыс. человек или 1,7% к рабочей силе. Причем, за период действия ограничительных мер возросло количество зарегистрированных безработных на 50 тыс. человек. По предварительным прогнозам, МТСЗН РК, общая безработица в 2020 году может вырасти до 6,1% в 2020 году (в 1 квартале 2020 года – 4,8%). [8]

Соответственно, возросли социальные выплаты по потере работы, которые на сегодняшний день осуществляет Государственный фонд социального страхования. Так, по состоянию на май 2020 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года число получателей пособия по безработицы увеличилось на 16,1%, общая сумма выплат – в 2,1 раз. В региональном разрезе наибольший рост получателей отмечается в Западно-Казахстанской (в 3 раза) и Актюбинской областях (в 2 раза), в денежном выражении суммы выплаты выросли в 7 и 4 раза соответственно. Кроме того, сумма выданных пособий в 2,6-2,4 раза выросла в Карагандинской и Атырауской областях, в 2,2 раза – в Алматинской и Жамбылской областях. [7]

Следует отметить, в условиях нестабильной экономической и санитарно-эпидемиологической ситуации в мире национальные системы социальной защиты населения большинства стран мира вынуждены перестраивать свою работу. Зарубежный опыт указывает на то, что страны предпринимают различные стратегии адаптации своих систем к новым условиям. Меры социальной защиты, применяемые в мире, включают разработку новых социальных программ (50,1%), адаптацию существующих (27%), корректировку государственных расходов (13,4%) и применение административных мер (9,4%), и в первую очередь направлены на защиту работников и бизнеса, поддержку уязвимых групп, покрытие расходов на нужды первой необходимости для населения. [6]

В Казахстане социальная поддержка населения и повышение экономической активности бизнес сектора также остаётся приоритетным направлением. С целью стабилизации ситуации Правительством страны было предпринято ряд мероприятий, направленных на поддержку пострадавшего населения от «коронакризиса», что включает льготное кредитование бизнеса, предоставление отсрочек по налоговым и кредитным платежам и пр. Также, были разработаны Комплексный план по восстановлению экономического роста, который предусматривает дополнительные меры по кредитованию, налоговому стимулированию, продвижению экспорта и импортозамещению, а также антикризисная программа "Дорожная карта занятости", которая ставит целью создание 250 тыс. рабочих мест через реализацию инфраструктурных проектов. По данным МТСЗН РК, по состоянию июнь 2020 года реализовывались 5,3 тыс. инфраструктурных проектов и создано 103 тыс. рабочих мест. Прямая государственная поддержка населения была осуществлена через социальные выплаты наиболее пострадавшим слоям населения, потерявшим свой доход в связи с вводом на территории страны ограничительных мер. Так, в период действия карантинных мер порядка 7 миллионов человек получили социальные выплаты. [2]

Таким образом, неопределенность продолжительности пандемии коронавируса и глубины экономического кризиса система социальной защиты будет важным источником недопущения роста уязвимости населения. При этом, результативность всех проводимых государством мер, будет зависеть и от способности и желания общества и бизнес-сектора к адаптации к условиям так называемой «новой нормальности».

Список литературы:

1. World Bank. 2020. Global Economic Prospects, June 2020. Washington, DC: World Bank. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects>
2. Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан URL: <https://primeminister.kz/>
3. Ассоциация финансистов Казахстана. URL: <http://www.afk.kz/ru/analytics/monitor-mfrk/nalogovyie-postupleniya-snizilis-na-14,8-po-itogam-pyati-mesyachev-2020-goda.html>
4. Статистический бюллетень «Расходы и доходы населения» за 2018-2020 годы. Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК Официальный интернет-ресурс. URL: <https://stat.gov.kz/>
5. Статистический бюллетень «Индекс потребительских цен» за 2018-2020 годы. Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК Официальный интернет-ресурс. URL: <https://stat.gov.kz/>
6. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_740877.pdf

7. Статистический бюллетень Государственного фонда социального страхования за 2019-2020 годы. Официальный интернет-ресурс. URL <http://gfss.kz/#/aboutus/about/indicators>

8. Аналитические справки за 2020 год. Министерство труда и социальной защиты населения РК. Официальный интернет-ресурс. URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/enbek/about?lang=ru>

УДК 330.3

Амирова Г.К., Мукушева Д.С.

Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати,
г. Тараз, Республика Казахстан

ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РК

Важным моментом преобразований в промышленности на этапе рыночного развития становится переход от разработки разного рода концепций и программ к реальным экономическим механизмам, рыночным системам и схемам управления промышленностью по всему циклу воспроизводства. О значимости этого направления государственной политики свидетельствует весь передовой мировой опыт последних десятилетий.

Правительства развитых стран рассматривают промышленную политику в качестве основы для обеспечения устойчивого долгосрочного экономического роста, базирующегося на повышении уровня конкурентоспособности национальных производителей. Страны, проводившие активную промышленную политику, показывают более высокие темпы экономического роста, чем страны, в которых государство воздерживается от вмешательства в рыночные отношения.

Эффективная промышленная политика подразумевает диалог между равноправными участниками разработки и реализации промышленной политики - государством, бизнесом, научным сообществом и общественными организациями. Речь идет о совместном определении целей, задач, приемлемых механизмов и инструментов промышленной политики.

Современная промышленная политика развивается в рамках парадигмы «экономика знаний» («knowledge economy»), под которой понимают такой тип экономики, в котором знания играют решающую роль. Основной формой превращения знаний в благосостояние являются инновации. Они же представляют собой ключевую характеристику экономики, основанной на знании. Как показывают исследования экономистов и мировой опыт, инновации сегодня - основной источник экономического роста и важнейший фактор конкурентоспособности предприятий, регионов и национальных экономик.

Сегодня инновационность выступает неотъемлемой частью научно-технического прогресса и формирующейся экономики знаний. Инновационное

обеспечение промышленности имеет свои особенности и зависит как от промышленного, так и инновационного потенциалов государства[1].

Определение приоритетов развития научно-технической и инновационной сфер является важнейшей задачей государственной научно-технической и инновационной политики. Только адекватная промышленная политика с постепенным наращиванием собственных инновационных компетенций, встраивание в мировое разделение труда, привлечение иностранных инвестиций, постепенное приближение к технологическим границам, способно снизить экономические риски и вывести страну на новую траекторию устойчивого развития.

Механизм инновационного обеспечения реализации промышленной политики формируется со стороны государства в лице определенных органов и реализуется как с помощью механизмов государственного регулирования, надзора и контроля, так и со стороны субъектов, обеспечивающих соблюдение требований законодательства и органов управления.

Оценка эффективности инновационного обеспечения реализации государственной промышленной политики может осуществляться по нескольким направлениям: социальному, экономическому, технологическому, организационно-правовому.

Базовые направления оптимизации инновационного обеспечения реализации промышленной политики в РК должны осуществляться комплексно: на макро-, мезо- и микроуровне.

Модель оптимизации инновационного обеспечения реализации промышленной политики в Республике Казахстан состоит из шести положений.

1. Требуется пересмотреть методологию построения всей промышленной политики государства в области ее инновационного обеспечения с учетом современных методов теории и практики управления, а также мирового опыта инновационного развития.

2. Одним из направлений оптимизации развития регионов Казахстана должна стать создание условий модернизация промышленности и поддержка и развитие конкурентоспособных в глобальном рынке территориальных производственных кластеров.

3. Процесс управления инновационной деятельностью в реальном секторе экономики отличается от известного процесса управления максимально полным учетом специфики инновационной деятельности; на его основе должно быть определено место инновационной деятельности предприятия в реализации промышленной политики.

4. Должна быть использована Методика оптимизации инновационных проектов в рамках инновационной программы предприятия.

5. Должна быть использована Модель управления инновационной деятельностью, которая позволяет, во-первых, принимать решение об ограничении нецелесообразного выделения средств на инновации сверх рационального уровня, во-вторых, управлять эффективностью производственно-хозяйственной деятельности предприятия исходя из заданных ограничений.

6. Должен быть использован Метод контроля целесообразности реализации инновационной программы предприятия[2].

Решение этих проблем возможно при формулировании общих теоретических основ национальной промышленной политики, понимания экономического смысла и конкретного организационно-управленческого механизма промышленной стратегии в XXI веке с учетом тенденций научно-технического развития и кризисных тенденций.

Список литературы:

1. Камьен М., Шварц Н. Структура рынка и инновации // Вехи экономической мысли. Т. 5 / под общ. ред. А.Г.Слущкого. – Спб.: Экономическая школа, 2016. – 669 с.

2. Ведзижев А.Б. Инновации как фактор экономической эффективности промышленных предприятий. // Диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05. – М., 2015. – 141 с.

ӨӘЖ 33. 338.26.01

Абильдина Ж.Б., Уәлиакбарова Н.У., Исаева Б. К.
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ МАҚСАТҚА ЖЕТУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Әрбір кәсіпорын немесе ұйым белгілі бір миссиясын жүзеге асыруда және де кәсіпорын өз мақсаттарына қол жеткізу үшін арнайы егжей-тегжейлі кешенді жоспарды құрайды.

Ежелгі гректердің «strategos» сөзінен туындаған «адамдарды басқару өнері» деген түсінік беретін «стратегия» ұғымы қазіргі таңда кәсіпорындар арасында белгілі бір концепциясы ретінде қолданады. Ал осы қойылған мақсаттарға қол жеткізу жолында, белгілі бір болашақ бейнені қалыптастырғанда «жоспарлау» пайда болған [1].

Сонымен, стратегиялық жоспарлау - басшы қабылдаған әрекеттер мен шешімдер жиынтығы және де сол арқылы ұйым өз мақсатына жетуі үшін қолданылатын арнайы жоспар. Стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның ағымдағы мәселелерін шешуді перспективалы мақсаттармен үйлестіруге, оның әлеуетті мүмкіндіктерін неғұрлым толық пайдалануға және бәсекелестік ортадағы нарықтық позицияларды нығайтуға, нарықтық жағдайдың талаптарына сәйкес келетін сапалы тауарларды дамытуға мүмкіндік береді.

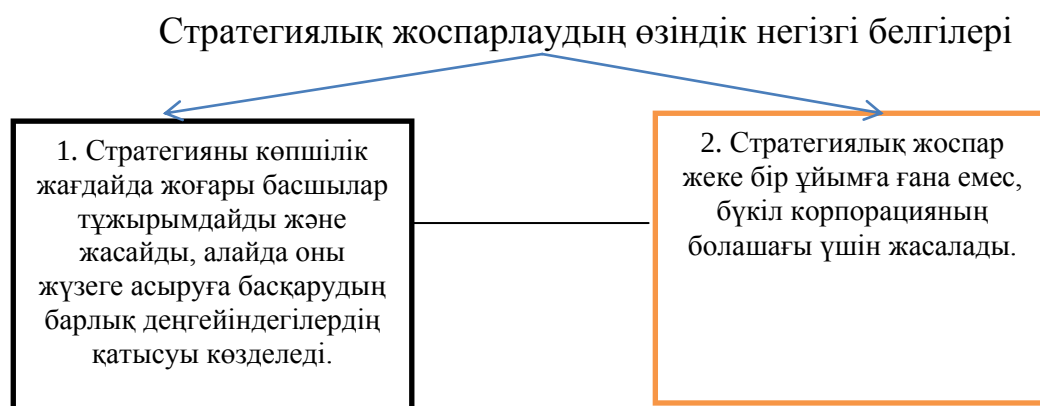
Әрине, стратегиялық жоспарлаудың көптеген өзіне тән қасиеттері бар, және ол тек кәсіпорын деңгейінде ғана емес мемлекет деңгейінде де жүзеге асырылады:

1) ұзақ мерзімге жасалынады және еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі бағыттарын анықтайды. Оның мәні мемлекетпен жүзеге асырылатын ұлттық экономиканы дамытуда ең басты басымдылықтарын таңдау;

2) стратегиялық жоспарлау арқылы еліміздің қандай жолмен жүру керектігі анықталады, қандай нарықта жақсы жұмыс істеуге болатынын шешеді, қандай технологияны игеруге болатынын, еліміздің әлеуметтік бірлігін қалай қамтамасыз етілгендігін, экономиканың қандай секторына және қоғамдық құрылымына бағытталуы қажеттілігі анықталады.

3) Стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның стратегиясын оның миссиясын белгілеу, стратегиялық позицияларды талдау, бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізуге, ұстап тұруға, дамытуға және арттыруға әкелуі мүмкін ішкі және сыртқы факторлар мен іс-әрекеттерді зерттеу арқылы негіздеу процесін қамтиды [2].

Стратегиялық жоспарлаудың өзіндік белгілері де бар (сурет 1).



Сурет 1. Стратегиялық жоспарлаудың өзіндік белгілері

Кәсіпорындағы стратегиялық жоспарлауға әр түрлі ғалымдардың көзқарасын қарастыратын болсақ, 1980 жылдардың аяғы 1990 жылдардың басындағы кезеңді «Стратегиялық жоспарлау тұжырымдамасының дағдарысы» деп сипаттауға болады. Экономикада пайда болған жаңа тәсілдер – стратегиялық ойлау және стратегиялық көшбасшылық – кейбір ғалымдарға стратегиялық жоспарлау әдіснамасының пайдасыздығы және тіпті ықтимал зияндылығы туралы айтуға негіз берді.

«McKinsey» жапон кеңсесінің төрағасы К.Омае былай деді: «Стратегиялық жоспарлау компаниялардан стратегиялық ойлауды қуып шығарады».

А. Минцбергтің ойынша стратегиялық жоспарлау стратегиялық ойлауды бұрмалайды, менеджерлерді сандармен жұмыс істеуге мәжбүр етеді және оларды болашақты көруден алшақтатады». Оның пікірінше, «Стратегиялық жоспарлау, егер ол түпкілікті өлмесе, құрмет тұғырынан сенімді түрде құлады».

Г. Минцбергтің стратегиялық жоспарлау тұжырымдамасына қарсы пікірін қарастырайық және мұндай пайымдаулардың бар-жоғы туралы қорытынды жасаймыз [3].

Ол стратегияның бес түрлі анықтамасын ұсынады:

- біріншіден, стратегия дегеніміз жоспар-болжау негізінде жасалған болашақтағы нәтиже, нысана, бағыттар. Осы тұрғыдан алғанда жоспар дегеніміз басынан аяғына дейін бақылауға алынатын, алдын ала белгіленген іс-қимыл;

- екіншіден, ол тактикалық әдіс, бәсекелестік додасындағы ерекше айлакерлік. Жалпы алғанда ол қысқа мерзімдік стратегия, өте шектеулі мақсаттарымен сипатталады және қажет болған кезде өзгертуге болады;

- үшіншіден, ол бет алыс қағидасы. Нақтылы үлгі арқылы іске асырылады. Бұл қалыптасқан бет алысқа байланысты өзгерістер енгізу стратегиясы;

- төртіншіден, ол нақты нарықтағы бағаларға қараған көзқарас;

- бесіншіден, ол ұйымның үлкен болашағы.

Осы берілген анықтамалар шеңберінде стратегияның үш компонентін бөліп көрсетуге болады: ұзақ мерзімді негізгі мақсаттарды анықтау; іс-қимыл бағамын қабылдау және ресурстарды орналастыру.

Жоғарыда берілген анықтамаларға қарағанда, стратегия - көп мағыналы және көптеген функцияларды атқаратын басқару әдісі. Басқару тәжірибесінде, әсіресе жоспарлауда, ұдайы қолданылатын құрал.

Стратегиялық жоспарлауда ортаның талдауына және бағалануына көңіл бөлінуі керек. Мұндағы «мақсат» – кәсіпорынның мүмкіндігіне әсер ететін ішкі және сыртқы ортаның маңызды элементтерін анықтау және бағалау. Нәтижесінде кәсіпорындағы стратегиялық жоспарлау үдерісі қалыптасады.

Ұйымның ішкі және сыртқы орталарына көңіл бөліп және талдау кәсіпкерлік қызметтің маңызды функцияларын атқаратын ескеру қажет:

- стратегиялық жоспарлау экономикалық ұйымдастыруға және оның болашағына әсер ететін маңызды факторлар есебін жақсартады;

- ұйымдастыру саясаты жағынан қарағанда, кәсіпорын өзі туралы жағымды көзқарастардың қалыптасуына ықпал етеді.

- Ішкі және сыртқы ортаның элементтерін талдау және бағалануы негізінде, олардың ішінен өзіне қажеттілерін бөледі – оларды «күдікті нүкте» деп атайды, содан кейін ұйым өзіне қажетті күдікті нүктелер туралы ақпараттарды жинайды [4].

Ұйымның стратегиялық жоспарына көрініс және миссия, ұйымның болашақтағы орнын анықтайтын жалпы мақсат кіреді. Ұйымдағы болашақты көру мәнінің кәсіпорын өміріндегі рөлін анықтау керек. Ал ұйым қызметі үшін, миссияның мәні неде екенін анықтайтын болсақ, миссия - бұл компанияның сәтті жұмыс істеуі үшін өте маңызды, ол ұйымның мақсатын анықтайды және оның ерекшелігін білдіреді. Кәсіпорынның миссиясын анықтау үшін басшылық өзінің ұйымынан және оның ішкі ортасынан асып кетуі керек, болашақты болжауға тырысып, өз бизнесіне жаһандық көзқараспен қарауға тырысуы керек.

Сонымен, қорытындылай келе, кәсіпорындардағы стратегиялық жоспарлаудың негізгі міндеті - маңызды мақсаттарды негіздеу және ұзақ

мерзімді дамудың дұрыс стратегиясын жасау. Қазіргі жоспарлау теориясында әр кәсіпорын өзінің негізгі мақсаттарын анықтайтын сегіз негізгі қызмет саласын бөліп көрсету әдетке айналған. Бұл салалар кәсіпорынның нарықтағы орны, инновациялық қызметі, өнімділік деңгейі, өндірістік ресурстардың болуы, тұрақтылық дәрежесі, басқару жүйесі, қызметкерлердің кәсібилігі және әлеуметтік жауапкершілік болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2008.- 296 с.
2. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: Проспект. – 2003.
3. Сирополис, Н. К. Управление малым бизнесом. – М.: Дело. – 2005.
4. Чермит З.Ш. Теоретические основы стратегического планирования на предприятии// Вестник Майкопского государственного технологического университета.- 2009.

Әбдықадыр Ж.М., Оразбек О., Тлеубаева С.А.
Таразский региональный университет им. М.Х. Дулати,
г.Тараз, Республика Казахстан

УЧЕТ ВЫПЛАТ НА ОСНОВЕ ДОЛЕВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО (IFRS) 2

Учет выплат на основе долевых инструментов по МСФО отражается в соответствии с МСФО (IFRS) 2 «Выплаты, основанные на долевых инструментах» [1]. Выплаты на основе долевых инструментов могут быть произведены работникам или третьим лицам. Цель настоящего стандарта состоит в регламентации отражения в финансовой отчетности операций, связанных с выплатами на основе долевых инструментов. Указанный стандарт требует от компании отражать влияние последствий сделок с выплатами на основе долевых инструментов на показатели отчета о прибылях и убытках, а также на финансовое положение компании.

МСФО (IFRS) 2 применяется при учете всех операций с выплатами, основанных на акциях, включая операции:

– на основе долевых инструментов с выплатами долевыми инструментами, когда компания получает товары или услуги в качестве возмещения за долевые инструменты компании (включая акции или опционы на акции);

– на основе долевых инструментов с денежными выплатами, когда компания приобретает товары или услуги путем принятия обязательств по передаче поставщику этих товаров или услуг денежных сумм, определяемых на основе цены акций компании или иных долевых инструментов компании;

– по получению или приобретению товаров или услуг, когда либо компания, либо поставщик этих товаров и услуг имеет право выбирать форму оплаты: денежными средствами или путем эмиссии долевых инструментов.

Товары или услуги, приобретаемые компанией по условиям сделок с выплатами на основе долевых инструментов, следует признавать в момент получения. Компания должна признать соответствующее увеличение капитала, если товары или услуги были получены в ходе операции с выплатами, основанными на долевых инструментах. В том случае, если товары или услуги были приобретены в рамках операции с денежной выплатой, основанной на акциях, компания должна признать обязательство. Когда товары или услуги, приобретенные в рамках операции с выплатами на основе долевых инструментов, не могут признаваться как активы, их следует отражать в качестве расходов. Как правило, расходы возникают в результате потребления товаров или услуг. Например, услуги обычно потребляются немедленно, и в этом случае расход отражается в момент предоставления услуги противоположной стороной сделки. Товары могут потребляться в течение определенного периода времени или, как в случае с запасами, продаваться на более позднюю дату. В таком случае расход отражается в момент потребления или продажи товаров. Однако иногда бывает необходимым отразить расход до потребления или продажи товаров или услуг, так как они не могут быть признаны в качестве активов. Например, компания может приобрести товары на научно-исследовательском этапе проекта в целях разработки нового вида продукции.

В рисунке даны перечень долевых инструментов получаемые контрагентом в результате соглашений о выплате на основе долевых инструментов:

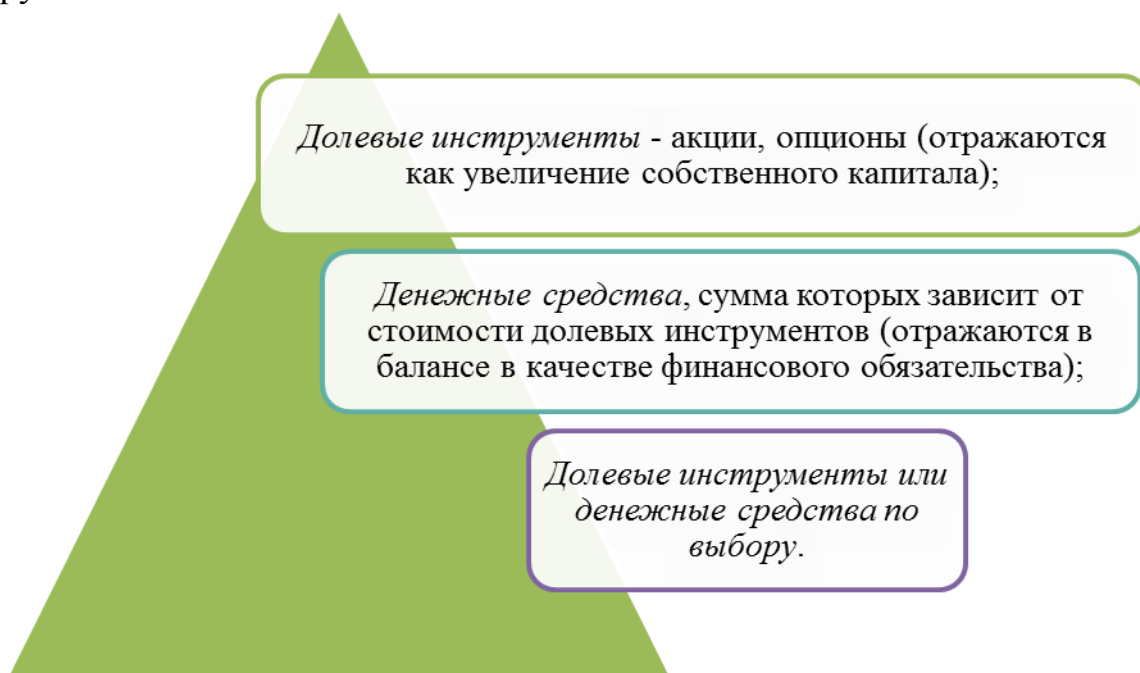


Рисунок 1. Перечень долевых инструментов получаемые контрагентом в результате соглашений о выплате

В отношении операций с выплатами долевыми инструментами компания должна оценивать полученные товары и услуги и соответствующее увеличение капитала непосредственно по справедливой стоимости полученных товаров или услуг. Исключение составляют случаи, когда справедливая стоимость не может быть оценена достаточно надежно. Если компания не может надежно оценить справедливую стоимость полученных товаров или услуг, ей следует использовать справедливую стоимость предоставленных долевыми инструментами. Компания должна оценивать справедливую стоимость полученных от работников услуг на основе справедливой стоимости предоставленных долевыми инструментами, так как обычно не представляется возможным достаточно надежно оценить справедливую стоимость полученных услуг. Справедливая стоимость этих долевыми инструментами должна быть оценена на дату их предоставления. Акции, опционы на акции или иные долевыми инструментами часто предоставляются работникам в рамках пакета вознаграждений, в дополнение к заработной плате и иным видам вознаграждений. Акции или опционы на акции иногда предоставляются в рамках бонусных соглашений, а не как часть базового вознаграждения, что призвано служить материальным стимулом для работников оставаться в компании или вознаграждать их за усилия по улучшению результатов деятельности своей компании. В отношении операций со сторонами, отличными от работников, существует опровергаемая презумпция, что справедливая стоимость полученных товаров и услуг может быть оценена достаточно надежно. Эта справедливая стоимость должна оцениваться на дату получения компанией товаров или предоставления услуг противоположной стороной сделки. Если компания опровергает эту презумпцию, то следует оценить полученные товары или услуги, а также соответствующее увеличение капитала косвенно на основе справедливой стоимости предоставленных долевыми инструментами, оцененных на дату получения компанией товаров или предоставления услуг противоположной стороной сделки.

При отсутствии информации о рыночных ценах компания должна оценивать справедливую стоимость с применением методов оценки, позволяющих определить, какова была бы цена этих долевыми инструментами на дату оценки, исходя из условий независимой сделки между осведомленными сторонами, желающими заключить сделку. Методы оценки должны соответствовать общепринятым методологическим подходам к ценообразованию по финансовым инструментами и учитывать все факторы и допущения, которые бы рассматривали при установлении цены участники рынка, желающие заключить сделку. Компания может оказаться не в состоянии достаточно надежно определить справедливую стоимость предоставленных долевыми инструментами на дату оценки. Только в таких редких случаях компании следует:

1. оценить долевыми инструментами по их внутренней стоимости, первоначально на дату приобретения компанией товаров или услуг, а затем на каждую отчетную дату и на дату окончательного расчета. При этом все

изменения внутренней стоимости следует признавать в отчете о прибылях и убытках;

2. принять к учету стоимость полученных товаров или услуг, исходя из окончательного количества долевых инструментов, права на которые вступили в силу (или которые исполнены). В отношении опционов на акции, например, компания должна учитывать стоимость товаров или услуг, полученных в течение периода вступления прав в силу (при наличии таковых).

В отношении операции с выплатами на основе долевых инструментов, когда по условиям соглашения компании предоставляется право выбирать форму оплаты (денежными средствами или путем эмиссии долевых инструментов), ей следует определить, возникло ли на деле обязательство, подлежащее оплате денежными средствами.

Таблица 1. Информация, позволяющая пользователям понять характер и параметры соглашения с выплатами на основе долевых инструментов

1	Описание каждого вида соглашения с выплатой на основе долевых инструментов, существовавшего в какое-либо время отчетного периода, включая общие условия каждого соглашения, такие как:	-требования по вступлению прав в силу; -максимальный срок действия предоставленных опционов; -метод оплаты (т.е. денежными средствами или долевыми инструментами).
2	Количество и средневзвешенные цены исполнения опционов на акции по каждой из следующих групп опционов:	-действовавших на начало отчетного периода; -предоставленных в течение отчетного периода; -права на которые утрачены в течение отчетного периода; -исполненные в течение отчетного периода; -срок действия которых истек в течение отчетного периода; -действовавших на конец отчетного периода; -подлежащих исполнению в конце отчетного периода.
3	В отношении опционов на акции, исполненных в течение отчетного периода, средневзвешенную цену акции на дату исполнения.	
4	В отношении опционов, действовавших на конец отчетного периода, - пределы колебания цен исполнения и средневзвешенное значение за оставшийся срок действия договора.	

После совершения оплаты:

– если выбрана форма оплаты денежными средствами, денежный платеж учитывается как выкуп процентов на капитал, т.е. как вычет из капитала;

– при форме расчета, предусматривающей эмиссию долевых инструментов, не требуется совершать никаких дальнейших действий по учету (кроме перемещения из одного компонента капитала в другой, отражения по дебету опционов на акции, а по кредиту - выпущенных акций);

– если выбрана альтернативная форма оплаты с более высокой справедливой стоимостью по состоянию на дату оплаты, компания должна признать дополнительные расходы по соответствующему превышению стоимости, определив разницу между выплаченными денежными средствами и справедливой стоимостью долевых инструментов, которые были бы выпущены в противном случае, или разницу между справедливой стоимостью выпущенных долевых инструментов и суммой денежных средств, которая была бы выплачена в противном случае, в зависимости от того, какой вариант является применимым.

Компания должна раскрывать информацию, позволяющую пользователям понять характер и параметры соглашения с выплатами на основе долевых инструментов, за отчетный период.

В заключении, хочется отметить, компания должна раскрывать информацию, которая позволяет пользователям финансовой отчетности понять влияние расходов, возникающих по операциям с выплатами на основе долевых инструментов, на прибыль или убыток компании за отчетный период и на ее финансовое положение.

Компания должна раскрывать как минимум следующую информацию:

– признанные за отчетный период совокупные расходы, возникшие по операциям с выплатами, основанными на акциях, когда полученные товары или услуги не признаются как активы и соответственно отражаются немедленно как расход. В том числе необходимо отдельно раскрыть информацию о той части совокупных расходов, которая возникает по операциям, учитываемым как операции с выплатами, основанными на акциях, с использованием долевых инструментов;

– в отношении обязательств, возникающих по операциям с выплатами, основанными на акциях: совокупную балансовую стоимость на конец отчетного периода; совокупную внутреннюю стоимость обязательств, по которым права противоположной стороны сделки на денежные средства или иные активы на конец отчетного периода вступили в силу.

Список литературы:

1. МСФО (IFRS) 2 Выплаты, основанные на долевых инструментах.

УДК 33.338

Байсариева З.А.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Кризисные явления в финансово-экономической сфере наблюдались еще в конце прошлого 2019 года. Однако ведущие эксперты улучшили прогнозы в январе 2020, предсказав рост мировой экономики на 3,3% с последующим

повышением в 2021 году. Такие выводы были сделаны на основе анализа соглашений по Brexit, а также некоторого улучшения американо-китайских отношений. И действительно, в конце 2019 года мировое производство и сфера торговли продолжили свой рост. Эта динамика подкреплялась поддержкой со стороны центральных банков, которые понижали учетные ставки, что открывало доступ для использования финансовых ресурсов крупными игроками разнообразных рынков.[1]

В начале пандемия оказывала локальное влияние на фондовые биржи Китая, на фоне роста заболевших и распространению КВИ за пределами Китая, падение объемов торгов затронуло FTSE 100 и европейские биржи. Дальнейшее развитие событий привело к глобальному обвалу фондового рынка. Большинство мировых рынков сообщили о снижении деловой активности. Падение получило название Черный понедельник, и было худшим падением со времен Великой рецессии в 2008 году. Пандемия привела к закрытию предприятий в странах с высоким процентом заболевших, резкому возрастанию спроса на продукты повседневного спроса, спекуляциям на рынке определенных товаров: противовирусных препаратов, санитарных масок, дезинфицирующих средств. По причине остановки деятельности предприятий в Китае, далее во всем мире спрос на нефть и нефтепродукты значительно снизился. На фоне снижения спроса Россия и ОПЕК не могли договориться о сокращении добычи нефти и начали ценовую войну на рынке углеводородов, что привело к обрушению цен на нефть.

27 марта 2020 года Международный валютный фонд зафиксировал начало мировой рецессии. Спустя 2 недели организация опубликовала доклад, в котором кризис был описан как «худший спад со времен Великой депрессии». Эксперты МВФ оценили предстоящие потери в трлн, что составляет около 10% мирового ВВП.

Негативные последствия пандемии коронавируса сегодня ощущают практически все страны и рынки. В течение последних нескольких месяцев из-за введения карантинных мероприятий и режима самоизоляции особенно пострадали отрасли общественного питания, туризма, пассажирских и групповых перевозок. Многие предприятия малого и среднего бизнеса находятся на грани выживания или уже объявлены банкротами.

Всеобщий карантин привел к масштабному мировому кризису. Его механизм можно описать следующей последовательностью событий:

Значительная часть предприятий приостанавливает свою работу из-за карантин.

В условиях нулевой выручки предприниматели не могут выплачивать зарплату сотрудникам. Многие владельцы бизнеса (особенно микропредприятий) также оказываются без средств к существованию.

Часть населения остается без работы или теряет доход, что приводит к резкому падению потребительского спроса. Похожая ситуация складывается и в бизнесе: инвестиции замораживаются, компании переходят в режим экономии, разрушаются производственные и логистические цепочки. В

результате кризис бьет по большинству предприятий — как коммерческих, так и государственных.

Ситуация усугубляется тем, что в условиях карантина многие отрасли оказываются невостребованными. Люди перестают пользоваться авто и общественным транспортом, не могут путешествовать и отказываются от крупных покупок.

Чтобы справиться с последствиями кризиса, многие правительства и центробанки развернули программы поддержки экономики. Тем не менее, экономика уже вошла в состояние глубокой рецессии.

Тяжелее всего коронавирус переживают развивающиеся страны. Исключение составляет лишь Китай, который в относительно сжатые сроки справился с пандемией и восстановил работу предприятий. Другие развивающиеся экономики чувствуют себя намного хуже: медицина в таких странах находится на низком уровне.

Ситуация осложняется тем, что многие рынки так и не оправились от предыдущего кризиса. Если в 2007 году рост ВВП в развивающихся странах составил 8,6%, то в 2019 году — лишь 4,8%. Вот почему кризис будет тяжелым испытанием для большинства развивающихся экономик — в том числе для Казахстана.

Рецессия 2020 года относится к классу событийных кризисов. Обычно это означает, что структура экономики не нарушена, а значит рынок может быстро отыграть падение. Такой тип восстановления также известен как V-образная кривая: резкий спад, который вскоре сменяется стремительным ростом.

Беспрецедентные меры поддержки со стороны государства - снижение ставок, льготные кредиты, отмена налогов и раздача денег гражданам — столь радикальные меры ранее не применялись. Действия экономических властей помогают сохранить множество рабочих мест и поддержать спрос.

В большинстве стран власти осознанно ввели карантин из-за коронавируса. Многие государства взяли на себя ответственность за последствия изоляции и предложили комплексные меры поддержки экономики. Фактически власти сами создали управляемый кризис, призванный защитить граждан от инфекции COVID-19.

Рукотворное происхождение рецессии можно рассматривать как безусловный плюс. В теории господдержка позволит большинству отраслей быстро вернуться к работе. Эксперты МВФ предсказывают восстановление темпов роста ВВП уже в 2021 году.

На практике борьба с пандемией проходит не столь гладко. В большинстве стран карантин растянулся на месяцы, что привело к разрушению цепочек поставок, росту безработицы и снижению спроса. Преодолеть эти последствия к 2021 году получится только в том случае, если экономика не столкнется с новыми проблемами — например, второй волной пандемии. Многие экономические индикаторы так и не вышли на докризисный уровень. Общемировой рост ВВП составляет всего 3,6% в год, что на 2% меньше, чем в 2007-м. В Еврозоне и развивающихся экономиках рост замедлился почти вдвое.

В среднем по миру отношение госдолга к ВВП увеличилось с 36 до 52%. Несмотря на низкие (и даже нулевые) ставки инфляция держится на рекордно низких уровнях. Потребители и инвесторы ведут себя крайне осторожно — особенно в Европе.

Финансовый кризис 2020 года наслаивается на перечисленные проблемы, из-за чего восстановление может потребовать гораздо больше времени. Мир после коронавируса может столкнуться с очередным снижением темпов роста экономики, которое растянется на годы.

Дальнейшее развитие рецессии может пойти по двум базовым сценариям

Вторая волна пандемии осенью 2020 года. Тяжелый сценарий, при котором некоторые страны вновь могут ввести режим самоизоляции и приостановить работу предприятий. В этом случае восстановление будет отложено как минимум до III квартала 2021 года.

Ползучая пандемия без жесткого карантина. Наименее прогнозируемый сценарий. Не исключено, что масочный режим и другие меры безопасности позволят снизить заболеваемость даже без полной победы над коронавирусом.

При этом экономисты напоминают, что в уравнении о «коронакризисе» остается множество неизвестных. Аналитик Forbes Стивен Дашевский указывает на беспрецедентную безработицу в США (20 млн. человек), которая может серьезно замедлить восстановление и даже усугубить рецессию.

Несмотря на большую глубину падения рынков, процесс остается вполне управляемым. [2] Государства оказывают беспрецедентную поддержку населению и предприятиям, так что уже в 2021 году последствия кризиса могут быть преодолены.

Список литературы:

1. Влияние коронавируса на мировую экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trading-go.ru/articles/vliyanie-koronavirusa-na-mirovuyu-ekonomiku/>

2. Экономический кризис 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iamforextrader.ru/ekonomicheskij-krizis-2020-prichiny-i-prognozy-dlya-finansovyh-rynkov/>

УДК 338

Болдырева Л.Н., Новикова И. В.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Последствия мирового кризиса в условиях глобализации экономики, выдвигает множество новых проблем, требующих глубокого осмысления и обоснования путей их практического решения. Одной из них является проблема оптимизация материальных и сопутствующих их потоков в сфере товарно-

денежного обращения. Важный ее аспект – управление логистическими рисками является недостаточно изученной и систематизированной. Специфика управления логистическими рисками зависит от структуры предприятия, размера его товарооборота, стажа и опыта работы сотрудников и осознанием топ-менеджерами необходимости управления логистическими рисками.

Присутствие риска в логистической деятельности означает, что для ее эффективного проведения необходимо наличие разработанных и реальных гибких планов развития организации с учетом характера наступления соответствующих событий. Любая деловая активность рискованная, то есть ничто не может произойти без риска, но каждый, кто связывает риск исключительно с опасностью или возможностью убытков, теряет из виду важнейший аспект – благоприятную возможность. Поэтому для предпринимательской деятельности полезно быть рискованной. Учет рисков при управления логистическими системами предприятий позволяют обеспечить гибкость этих систем, их адаптацию к изменчивости рыночной ситуации и использования новейших методов и технологий логистического управления.

Исходя из объективности существования рисков логистической деятельности и необходимости обеспечения рационального управления ими алгоритм управления рисками в логистической системе предприятия охватывает этапы идентификации рисков, их качественной и количественной оценки, диагностики, оценки приемлемости рисков и принятия мер нейтрализации до неприемлемых логистических рисков. Необходимым условием повышения прибыльности предприятия является учет и профилактика логистических рисков.

Под управлением рисками логистической системы предприятия следует понимать целенаправленный процесс воздействия субъекта логистической системы предприятия на возможность возникновения опасности в работе звеньев логистической цепи с помощью специальных методов и средств с целью недопущения изменения параметров потоков от заданных [1]. Управление рисками в логистической системе предприятия следует осуществлять с учетом специфических особенностей логистической деятельности и с адаптацией общепринятых методов и приемов управления в этих специфических условиях [2]. Система управления риском влияет на соответствующий объект управления. Объект управления – это непосредственно риск и его источник; факторы риска; процессы, при реализации которых может возникнуть опасность; рискованные вложения капитала и экономические отношения между субъектами в процессе предпринимательской деятельности. К ним относятся, например, отношения между страховщиком и страхователем, заемщиком и кредитором, между предпринимателями (партнерами, конкурентами).

Процесс управления логистическими рисками целесообразно осуществлять последовательно в несколько этапов (рис. 1).



Рисунок 1. Алгоритм управления логистическими рисками и принятия рациональных управленческих решений

Первый этап – выявление внешних и внутренних рисков исследуемой логистической системы. Конкретной цепи поставок, логистической системы или ее звена соответствует своя система рисков, которая формируется в зависимости от выполняемых логистических функций (транспортировка, складирование, управление закупками и т.д.), отраслевой принадлежности, масштаба деятельности (местный, региональный, национальный, международный, глобальный), применяемых технологий, выбранных стратегий развития и ряда других факторов.

Второй этап включает анализ и оценку соответствующего риска, то есть необходимо сделать качественный и количественный анализ и определить соответствующий уровень. Количественная оценка логистического риска является дополнением качественной. При ее наличии, предприятие может достичь максимум эффективности в процессе управления риском. Количественная оценка логистического риска особенно важна, когда существует возможность выбора конкретного управленческого решения из совокупности альтернативных вариантов. Важное место для принятия решения по выбору альтернатив отводится оценке вероятности успешной реализации каждого из вариантов.

Третий этап – диагностика рисков – предусматривает анализ влияния факторов риска на его результат и анализ влияния величины и частоты риска на показатели логистической деятельности предприятия, осуществляемых с использованием методов корреляционного, регрессионного анализа, имитационного моделирования и аналитических методов.

Четвертый этап включает прогнозирование и моделирование результата действия риска и последствий принимаемых решений, – предполагает использование метода дерева решений, вероятностного динамического программирования и сценарного планирования.

Принятие решения в логистической системе предприятия предлагается проводить в соответствии с концепцией приемлемого риска. Данная концепция заключается в понимании того, что в большинстве случаев полностью избавиться от риска невозможно, его можно только снизить до приемлемого уровня, когда он перестает быть опасным. Поэтому пятым шагом в системе управления рисками логистической деятельности предприятия является оценка приемлемости риска.

В случае неприемлемого уровня определенного логистического риска в деятельности предприятия на шестом этапе выбирается наиболее целесообразный метод управления им. Такими методами в практике хозяйствования предприятий чаще всего выступают: профилактические мероприятия с целью уменьшения степени риска; передача рисков; внешнее страхование отказ от риска. Во время управления логистическими рисками предприятия необходимо учитывать следующие важные моменты:

- при оценке рисков является тот факт, что само понятие «риск» достаточно многогранное и зависит, прежде всего, от сферы его применения и практики оценки рисков, которая сложилась в этой сфере;
- при оценке понятия «риск» сложно оценить многофакторность логистической среды, потому что риски логистических систем могут быть самыми разнообразными;
- по своей сути риски логистической деятельности объединяют в себе разные виды рисков всех составляющих звеньев и элементов как в процессе изменения материальных, финансовых и информационных потоков, так и в процессе собственно управления рисками, возникающими в логистической системе.

В ходе функционирования логистической системы участники всех звеньев логистической цепи заинтересованы в получении прибыли. Перед логистическими менеджерами звеньев ставится задача увеличить этот доход и сократить расходы. При этом вопросы управления логистическими рисками, как правило, выводятся из поля концентрации внимания деятельности логистов и менеджеров до момента наступления рискованного события, затраты на устранение которого сравнению с прибылью за определенный период.

По общим рекомендациям по улучшению процесса управления логистическими рисками предприятия, то следует отметить следующие:

- ✓ стратегическое мышление как эффективное управление логистическими рисками должно быть целостным и интегрированным;
- ✓ расширение кооперации, поскольку специалисты по логистике и управлению логистическими рисками ведут регулярную тесную работу со своими коллегами из отделов закупок, транспорта и других;
- ✓ разработка оптимального соотношения логистических рисков, поскольку эксперты сходятся во мнении, что есть верные и неверные подходы к управлению рисками.

Управление рисками оправдано, если помогает предприятию достигать его целей. Цель логистической деятельности считается достигнутой, если шесть условий логистики выполнены, т. е. нужный товар, необходимого качества, в необходимом количестве доставлен в нужное время, в нужное место, с минимальными затратами [3].

Итак, для улучшения эффективности деятельности предприятия необходима разработка этапов соответствующих алгоритмов управления логистическими рисками. Действие такого алгоритма должна быть направлено на разработку и внедрение мероприятий по минимизации возможности принятия ошибочных решений и уменьшения их негативных последствий для предприятий.

Список литературы:

1. Литюга Ю.В. Управління ризиками логістичної системи підприємства: сутність, оцінювання, методи// *Ефективна економіка*.- 2017.- № 6.
 2. Гришко В.В., Гунченко М.В. Системний аналіз ризиків у логістичній діяльності промислового підприємства// *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*.- 2016.- Вип. 17. - С. 54–58.
 3. Короленко Н.В. Управление рисками логистической системы предприятия: теоретические аспекты// *Ефективна економіка*.- 2013.- № 10.
- УДК 656.01

Гунченко М.В., Лантух А.В.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия
Кондратюка», г. Полтава, Украина

ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях хозяйствования большое значение приобретают особенности управления внутрипроизводственными процессами предприятия и методы их оптимизации. На текущий момент для повышения эффективности работы предприятия реализации традиционных методов повышения эффективности производственной деятельности оказывается недостаточно. Роль и значение логистических процессов в деятельности предприятия стабильно повышается. Логистика помогает сократить время и расходы между покупкой сырья и материалов и поставкой конечной продукции потребителям. Основная задача логистики производственного предприятия - это создание и обеспечение результативного функционирования системы управления потоковыми процессами предприятия. Эффективность деятельности любого предприятия, его выживания в конкурентной борьбе зависит от способности в короткие сроки и с наименьшими затратами перестраиваться на выпуск продукции в соответствии со спросом. В значительной степени решение этой задачи обеспечивается с помощью комплексной автоматизации производства и управления.

Целью данной статьи является обоснование теоретических положений современных методов и инструментов оптимизации логистических процессов как фактора повышения эффективности управления промышленным предприятием.

Источником исследования послужили работы зарубежных и украинских ученых, занятых актуальными вопросам анализа логистических систем предприятия: Е.В.Крикавского, Н.И.Чухрай, А.Г.Кальченка, К.В.Захарова, М.С.Билыка, В.И. Захарченка, Л.Б.Миротина, О.А. Новиковой, М.П.Гордона, В.А.Козловского, А.Д.Чудакова, М.А.Окландера, А.М.Гаджинского, Ю.Неруша, Б.К. Плоткина, А.Л.Смехова, В.І.Сергеева, А.І.Семененка и др. Также исследованиями в дано области занимались такие ученые, как Д. Бауерсокс, Д. Ламбер, Т.В.Левитт, Дж.Р.Сток, Р.Б.Шапиро, В.В.Апопий, П.П.Борщевский, О.М. Бурдяк, О.В. Неборачко, Л.Г.Чернюк, М.І.Фашевський и др. Однако до сих пор остаются недостаточно исследованными вопросы оптимизации внутрипроизводственных процессов предприятия и механизмы управления ними в условиях отечественного рынка.

В результате изучения современных теоретических подходов было установлено, что основными направлениями совершенствования логистической деятельности будут выступать принципы системного подхода, которые проявляются прежде всего в интеграции и четком взаимодействии всех элементов логистической системы. Синтез логистической системы, на основе

системного подхода, может быть представлен в виде этапов, выполнение которых позволит провести эту процедуру последовательно и своевременно скорректировать цели, задачи и модели принятия управленческих решений на каждом этапе синтеза.

Организация управления внутрипроизводственными процессами любого предприятия является существенным фактором организационного обеспечения эффективного логистического управления, как в узком (управление перемещениями материальных ресурсов), так и в широком смысле. Она должна отражать не просто производственные процессы, но и философия управления предприятием. Рост значения организации логистики в эффективности логистического управления происходило в непосредственной связи с масштабами распространения концепции логистики на процессы и сферы деятельности предприятий.

При традиционном подходе к управлению каждое звено логистической цепи имеет собственную систему управления, ориентированную на собственные цели и критерии эффективности. Выходной материальный поток каждого предыдущего звена логистической цепи, сформированный под влиянием системы управления этого звена с учетом его целей и критериев, является входным для следующего звена.

Целью реализации внутрипроизводственных процессов является оптимизация материальных потоков внутри предприятия. Именно тех потоков, которые создают материальные блага или оказывают материальные услуги.

Основными функциями внутрипроизводственных процессов при таком подходе являются [2]:

- планирование производственных процессов с организацией их непрерывности и синхронизации;
- оптимизация производственного процесса: сокращение расходов и производственного цикла, минимизация отходов материалов, повышение качества продукции и производственного труда;
- согласования производственных циклов со службами снабжения и сбыта;
- установление нормативов и контроль их соблюдением;
- оперативное управление производственными процессами: непрерывный учет и анализ по выполнению установленного графика производства;
- оперативное реагирование на отклонения от плана и перебоев в ходе производства и снабжения;
- выявление и анализ причин отклонений от установленных плановых заданий, принятие оперативных мер по ликвидации этих причин;
- координация текущей работы взаимосвязанных звеньев производства и поставки в целях обеспечения ритмичного хода работы по установленному графику.

Результирующим материальным потоком всей логистической цепи является выходной поток последнего звена. Ее параметры получают в результате независимых управленческих действий, которые осуществляются

последовательно в каждой из звеньев логистической цепи. Поэтому с точки зрения общих целей управления они спонтанны.

Возможные направления повышения эффективности управления логистической деятельностью предприятия указаны на рис 1.



Рисунок 1. Возможные направления повышения эффективности управления логистической деятельностью предприятия

Согласно с логистическим подходом управленческие действия добавляются со стороны единой логистической системы управления к новому объекту - сквозному материальному потоку. Эти действия формируются с учетом общих целей и критериев эффективности логистической цепи. При этом параметры выходного материального потока становятся предсказуемыми.

Повышение эффективности управления материальными потоками возможно за счет:

- внедрения современных информационных технологий MRP (система планирования потребностей в материалах), MRPII (система планирования объема материальных ресурсов), ERP и ERP II (системы для реализации задач планирования и управления ресурсами предприятий) с целью усовершенствования процесса материально-технического обеспечения;
- совершенствование системы планирования, учета и анализа затрат, связанных с управлением материальными потоками, и разработка предложений по их оптимизации;

- совершенствование информационного обеспечения движения материальных потоков.

Таким образом, реализация вышеупомянутых направлений оптимизации внутрипроизводственных логистических процессов может стать фактором повышения эффективности промышленным предприятием в современных условиях хозяйствования. Это позволит предприятию контролировать и укреплять свои позиции на отечественном рынке, а также создавать базовые условия для выпуска и реализации конечного продукта.

Список литературы:

1. <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/01536.htm>.
2. Гаджинский А.М. Логистика. - М.: Дашков и Ко, 2013. -419 с.
3. <http://www.market-pages.ru/manpred/1.html>.
4. http://www.elitarium.ru/2008/01/16/cikl_upravlenija_predprijatiem.html.
5. Адамов Н.А. Логистическое управление финансовыми потоками организации // Сибирская финансовая школа. - 2011. - № 6. - С. 144-147.
6. Аникин Б. Логистика: учебное пособие. - М.: Проспект, 2011. -411 с.3.

УДК 338

Grishko V.V., Berezhnaya A.A.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»
Poltava, Ukraine

FORMATION OF A LOGISTIC STRATEGY AS A FACTOR OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Under modern business conditions, the development of the enterprise and its competitiveness are directly influenced by logistics strategies. The presence of fierce competition in the domestic market requires well-coordinated business processes from domestic producers. In addition to efficient pricing, high product quality, the structure of product sales, in particular the formation of logistics strategy, plays a crucial role. It is in the marketing strategy that an effective logistics strategy must be integrated.

Logistics strategies as well as other functional strategies, such as marketing strategies, are interrelated with competitive strategies. Competitive strategies are reflected in business plans and illustrate how the company will compete in the commodity market, to whom, at what prices it will sell goods, how it will advertise them, how it will win the competition. For example, the strategy of choosing markets, the strategy of competition in the selected market, and then in the selected market: achieving competitive advantages based on price leadership, market specialization, market cooperation, etc. [1].

Each company follows its own competitive strategy to gain a better market position. Logistics strategies allow to obtain specific indicators for the formation of a

logistics system aimed at optimizing the resources of the enterprise in the management of the main and related logistics flows. Therefore, the logistics strategy can be built on the basis of maximization (minimization) of one or more (multi-criteria optimization problem) key indicators.

In the glossary [8], the logistics strategy is defined as “a strategy of long-term planning (at the enterprise or district level) of placing capital investments in the transport network, warehousing and other elements of infrastructure; formation of long-term economic ties, methods of payment for logistics operations and other elements of the economic mechanism for the future”.

Logistics strategy is a strategy of economic (entrepreneurial) structure, ie a generalized model of actions necessary to achieve the main (long-term) goals by coordinating and allocating the resources of the structure (firm), company 10. However, all the above definitions reflect the main points that characterize the logistics strategy of the enterprise in building a logistics system.

Strategic goals are set with the help of one or several key (complex) indicators of logistics efficiency: optimization of inventory levels; minimization of time of movement of materials and products; ensuring a high level of logistics services; ensuring a minimum accepted level of total costs in the logistics chain. Therefore, the parameters of the logistics strategy are: coherence of tasks of all functional branches of logistics; periodic sequence of different time periods; compliance with the overall strategy of the enterprise. In turn, the types of logistics strategies can be differentiated according to the solution of basic logistics problems:

- strategy of integration of functions and processes (strategy of logistics (integrated) supply chain) as a concept of modern logistics management, which allows to achieve integration and cooperation of supply chain participants, reduce the overall cycle and overall costs (eg, integration of marketing and logistics strategies in the form of logistics management; strategies for transportation, warehousing, inventory management, etc.;
- consolidation strategy (transport, warehouses, stocks) helps to achieve the effect of scale by reducing costs (for example, localization of stocks with a decrease in the number of warehouses, which reduces insurance stocks without reducing customer service, consolidation of transport, which reduces specific transport costs etc.) [2];
- the strategy of reducing the general level (liquidation) of stocks is developed on the basis of rules and methods of regulating the process of cost formation both due to factors of production and due to strategic cost analysis for all logistics subsystems of cost growth, ie from production to market promotion to potential consumers (logistics technology "just in time" (JiT) is connected with the inventory management system with a fixed time interval between orders);
- cycle reduction strategy as a strategic direction similar to the strategy of reducing the general level (elimination) of stocks (used logistics systems of production and supply MRP I (material needs planning system), MRP II (production needs planning system), in distribution - DRP I) product distribution), DRP II (resource allocation planning system) [3];

- the strategy of differentiation of customer service involves obtaining an effect by optimizing the relationship between costs and customer service (for example, because this strategy is multivariate, then: large customers are provided directly, smaller - through regional distribution centers, and small - through a common network of wholesalers, delivery from own warehouses by own transport or from general warehouses by public transport, or by means of a special delivery system [5];
- the strategy of cooperation in the "supplier-consumer" relationship is based on the concept of strategic partnership in supply, in the process of product development to maximize the benefits of all parties (maximizing the benefits of all structural elements of the logistics system and all supply chain participants);
- logistics outsourcing as a strategic direction similar to the strategy of cooperation in the relationship "supplier-consumer" - a strategy of enterprise management, not just a kind of partnership, involves some restructuring of internal processes and external relations of the focus company supply chain [11] (for example, outsourcing) Outsourcing allows to increase the efficiency of logistics operations for the client company. The customer company can, using outsourcing of secondary functions (including logistics), focus on those functions that are specific to it, ie on its key competencies [4];
- logistics innovation strategy focuses on the search for innovation. As logistics is one of the areas of activity of the enterprise, the focus on it can bring certain advantages in the market in the form of a temporary or partial monopolistic position (for example, logistics solutions for new products (new logistics products), geographic markets, suppliers or recipients).

Among the large number of logistics strategies used by enterprises, there are several basic, most widely used in business in the construction of LC [7]:

- minimization of general logistics costs involves: reduction (optimization) of operational logistics costs in certain logistics functions; optimization of stock levels in drugs; selection of optimal options for "warehousing - transportation";
- optimization of solutions in certain functional areas and / or logistics functions according to the criterion of minimum logistics costs; 3PL approach, etc.;
- improving the quality of logistics service is based on: improving the quality of logistics operations and functions (transportation, warehousing, cargo handling, packaging, etc.); support of pre-sales and after-sales service; value-added service; use of logistic technologies to support the product life cycle; creation of quality management systems for logistics services; certification of the company's quality management system in accordance with national and international standards and procedures (including ISO 9001); benchmarking, etc. [6];
- minimization of investments in the logistics infrastructure combines the following ways of implementation: optimization of the configuration of the logistics network; direct delivery of goods to consumers, bypassing warehousing; use of public warehouses; use of logistics intermediaries in transportation, warehousing, cargo processing; use of logistics technology "just in time"; optimization of dislocation of logistics infrastructure facilities;

- logistics outsourcing includes the following ways of implementation: the decision to "do or buy"; focus of the company on its key areas of competence, search for logistics intermediaries to perform non-key functions; optimization of the choice of sources of external resources; optimal dislocation of production facilities and logistics infrastructure facilities; application of innovations of suppliers; optimization of the number of logistics intermediaries and assigning functions to them;
- the strategy of "Lean" logistics or "depleted logistics" is based on the principle of cost management and involves the production of the same or similar goods as a competitor, but much cheaper. The first attempts to carry out "lean" operations were made in the manufacturing sector at the initiative of Toyota. "Lean" operations may not work in very dynamic or uncertain conditions. In these cases, you can use a more flexible logistics strategy based on dynamism [9];
- dynamic logistics involves ensuring high quality customer service, rapid response to new or changing other conditions. There are two aspects of dynamism - the speed of response to external conditions, the ability to adjust the logistics characteristics taking into account the requests of individual consumers. Businesses that use such a strategy are focused on consumers;
- the formation of strategic alliances with suppliers and customers is carried out while ensuring the growth of efficiency of the whole supply chain through the joint cooperation of all its members, who together solve problems and together benefit from long-term cooperation.

Therefore, the formation of the logistics strategy should be based on the full compliance of all decisions on the planning and organization of material flows in accordance with the overall strategy of the enterprise. The application of logistics strategy will help achieve the strategic goals of the enterprise, will support the level of competitiveness of the enterprise in the market. After all, they are associated with other functional strategies. As a result of the application of the logistics strategy, the total costs will be reduced and the level of customer service will increase, in particular, the efficiency of activity will improve.

References:

1. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб.- К. : Знання, 2010.-332 с.
2. Гаджинский А.М. Логистика: учебник. 20-е изд. -М.: Изд. «Дашков и К°», 2012.- 484 с.
3. Кальченко А.Г. Логістика: навч. посібник. -К.: КНЕУ, 2000.- 148 с.
4. Кальченко А.Г., Кривещенко В.В. Логістика: навч. посіб. - К. : КНЕУ, 2008. 472 с.
5. Крикавський Є.В. Логістичне управління: підручник. - Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. - 684 с.
6. Модели и методы теории логистики: учебное пособие; под ред. В.С. Лукинского.- СПб.: Питер, 2007.- 176 с.
7. Окландер М.А. Логистическая система предприятия: монографія. - Одесса: Астропринт, 2004. - 312 с.

8. Родников А.Н. Логистика: терминологический словарь. - М.: Экономика, 1995. 350 с.

9. Савка Б.Р. Стратегія розвитку логістичної інфраструктури регіону. «Логістика: теорія і практика» Луцького національного технічного університету. -2012.- № 2 (3).- С. 50-61.

10. Семененко А.И. Логистика. Словарь и библиография: справочное пособие. - СПб.: Изд. ГУЭФ, 1999.

11. Суворов Г.Г. Аутсорсинг в логістиці. Логістика і управління ланцюгами поставок. - 2009. - №4 (33). - С. 53-63.

Егембердиева С.М., Нұғман А.М.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАНДА ҚАЛА ШАРУАШЫЛЫҒЫН МОДЕРНИЗАЦИЯЛАУ ТИІМДІЛІГІ

(мақала АРО 05134552 ғылыми жобасы аясында дайындалды)

Қала шаруашылығы – бұл халықтың және экономикалық белсенділіктің шоғырланатын елді мекендердің тұрақты өміршеңдігін қамтамасыз ететін жүйелердің жиынтығы. Бұл жүйелердің тұрақты дамуы мерзімді модернизация және реконструкция бойынша жұмыстардың жүргізілуін талап етеді. Қала шаруашылығының модернизациясы қазіргі таңда Қазақстан Республикасында өзекті экономикалық мәселелердің бірі болып табылады. Бұл инфрақұрылымның механикалық және моральдік тұрғыда тозуы, демографиялық өсім мен урбанизация үрдістерінің нәтижесінде тұрғын үйлер мен коммуналдық шаруашылық қызметтеріне сұраныстың күрт өсуі, басқару органдары мен тұрғындар тарапынан қала инфрақұрылымына жаңа инновациялық технологияларға деген сұраныстың жоғарылауымен байланысты. Қала шаруашылығының әлеуметтік маңыздылығы оған мемлекеттік және қоғам тарапынан жоғары деңгейде көңіл бөлінуін айқындайды. Кешеннің үздіксіз және тұрақты қызметін қамтамасыз ету мақсатында, мемлекет тарапынан арнайы бағдарламалар әзірленіп, іске асырылуда. Қызмет етуші желілерді тұрақты жаңарту, сала тиімділігі мен оңтайлылығын арттыратын жаңа технологиялар мен экономикалық механизмдердің енгізуі, қалыптасқан мәселелерді талдау мен оны жақсартуға байланысты ұсыныстар жасау әрдайым өзекті.

Қалалар экономикалық белсенділік пен капиталдың шоғырлану нүктесі болып табылады. Оларды территориялды кешен ретінде шағын аймақта жинақталған қаржы, адами, соның ішінде интеллектуалды және мәдени, инновациялық қызмет іске асырылатын орталықтар ретінде қарастыруға болады. Экономикалық белсенділіктің нақты болуы мен оның дамуында екі

басты шарт орын алады, яғни, біріншіден, шаруашылық қызметтің модернизациясы; екіншіден, әлеуметтік ортаның модернизациясы [1].

Қала экономикасы өзара күрделі байланысқан салалардың жиынтығын құрайды. Оны жаңартылуына бірнеше факторлар тобы әсер етеді, олар қала экономикасына қатысты, адамға тәуелділігіне қарай, модернизация сипаты мен көрініс табу деңгейіне қарай бөлінеді. Бұл жіктелім төмендегі 1 суретте көрсетілген.

Құрастырылған сызбада көрсетілгендей жаңартылуға әсер етуші факторлар төрт топқа топтастырылған. Бірінші факторлар тобы қала шаруашылығының өзіне байланысты, ол өз ішінен екіге бөлінеді - экзогенді және эндогенді. Экзогенді факторлар қаланы бастаумен байланысты, ол бір жағынан ресурстардың жақындығын, ландшафт, климаттық жағдайларды айқындайды, екінші жағынан тарихи қалыптасқан сауда жолдары, инновациялардың таралу желілері мен тұрғын халықтың қалыптасқан мәдени және менталды ерекшеліктерін қосады. Экзогенді факторлар тобы қаланы шаруашылық қызметті жүргізуші бірлік ретінде әсер ету субъектісі ретінде қарастырады, яғни экзогенді факторларға мемлекеттің қалаларды дамыту бойынша саясаттары, оның бәсекеге қабілеттілігін және тартымдылығын арттыру бойынша шараларды және модернизация үрдістерінің тәуекелдері мен қауіп төндіретін жағдайларды ескереді.



Сурет 1. Қала шаруашылығын модернизациялау факторлары

Ескерту - [2] әдебиеті негізінде авторлармен құрастырылған

Екінші факторлар тобы – бұл адамға немесе қоғамға тәуелділік факторлары – объективті, яғни адамның күтулеріне және ықыластарына тәуелсіз, субъективті, яғни, адам іс-әрекетіне байланысты болуы мүмкін. Объективті ішкі факторлардың қатарына қоғамның гетерогенді сипаты мен қаланың динамикадағы және ағымдық даму сатысы мен деңгейі. Қоғамның гетерогендік сипаты - қала экономикасы аясында – бұл қоғам құрылымындағы әртүрлілік, белгілі анықталған топтар арасындағы үйлеспеушілік, ол қала экономикасында халықтың өмір сүру деңгейімен қанағаттануына тікелей әсер ететін фактор. Экономикалық дамудың циклдық теориясына сәйкес қалалар өрлеу сатысында инновациялық технологиялардың енгізілуі есебінен жаңару мен дамуға бейім болып келеді. Субъективті факторларға ең бастысы жергілікті әкімшілік басқару органдарының қала экономикасының негізін құрайтын инфрақұрылымға, мысалы, шағын және орта кәсіпкерлікке, қаржы және инвестициялық инфрақұрылымға салымдарын атауға болады. Бұл әкімшілік шаралар қала тұрғындарының талғамын және өзгерістерге дайындығын ғана емес, сонымен қатар, еңбек ресурстарының құрылымы мен интеллектуалды әлуетті бағалауда қажет. Себебі модернизацияға бастама бола алатын негіздеме және жергілікті қоғамның жаңартуларға бейімділігі – қала шаруашылығын модернизациялаудың басты шарттарының бірі [3].

Модернизация – қала экономикасы аясында – сипатына қарай бастапқы, жалғастырушы және түпкілікті болып келеді. Бастапқы модернизация бұл мүлдем кездеспейтін немесе территорияда жоқ жаңа желілерді енгізу мен салу. Дайын, қызмет жасап тұрған инфрақұрылымды мезгілді жаңартулар – жалғастырушы модернизация болып есептеледі; ал қызметтегі инфрақұрылымды толығымен ауыстырып жаңа стандарттарға көшу, түбегейлі өзгерістер енгізу – түпкілікті модернизация болып саналады.

Деңгейіне қарай модернизация факторлары 4 бөлінеді: жергілікті, аймақтық, ұлттық және әлемдік. Бұл ғылыми немесе тәжірибелік жаңалықтардың қаладан таралуы мен қала инфрақұрылымына келу деңгейін сипаттайды [4].

Сызбада көрсетілген факторлар қала шаруашылығының модернизациясына тікелей әсер ете алады. Келесі кезекте қала экономикасының модернизациясының әдістемесін талдау қажет. Қала экономикасының жаңаруы нақты есептеуге келетін тұрғын үй-коммуналдық жүйенің талдауы мен өмір сүру деңгейін арттыратын жаңа шешімдердің немесе технологияларының қала шаруашылығына енгізілуінен тұрады [5].

Қала шаруашылығын модернизациялау тиімділігін бағалау үшін, біріншіден, қолданылатын көрсеткіштер анықталуы тиіс. Екіншіден, кестеде көрсетілген көрсеткіштердің 3 жылдық динамикасындағы мәндерін анықтап, соңғы сатыда олардың интегралды мәндерін қорытындылау қажет. Анықталған нәтижелер өзінің мәндеріне сәйкес әлсіз, қанағаттандырарлық немесе жақсы деп санала алады, әр топқа жатқызылу шарты 1 кестеде көрсетілген. Бірінші және екінші кестелердегі ақпарат келесі есептеуге қажетті құрастырылған кестелерде шектеулі түрде қайталаданы.

Кестеде таңдалған индиаторлар бойынша 3 жылдық өзгеріс динамикасы талданған. Әр көрсеткіш бойынша тоқталуға тиісті:

1. Бірінші көрсеткіш - халықтың тұрғын үймен қамтамасыз етілуінің деңгейі БҰҰ стандартына сәйкес 1 адамға 30 м² тұрғын ауданы келу керек деген индикаторының қазақстандық көрсеткішпен үлестік салыстыру жүргізу негізінде анықталған.

2. Абаттандыру көрсеткіші орталық желілерден коммуналдық қызметтерге (жылу, су, кәріз және орталық ыстық су) қосылу мөлшерін көрсетеді. Есептеуде газбен қамтылу ескерілмейді, себебі құрылыстардың конструктивті ерекшеліктеріне байланысты барлық объектілерге газ тарту мүмкін емес.

3. Сапалы жұмыс істейтін коммуналдық желілердің жалпы желілер ұзындығынан үлесі көрсеткіші – түпкілікті модернизацияны қажет етпейтін және апаттық немесе тозған болып саналмайтын желілердің үлесін көрсетеді. Мемлекеттік бағдарламалардың негізгі фокусы осы көрсеткішті жоғарылатуға бағытталған.

4. Қатты тұрмыстыстық қалдықтарды жою үлесі көрсеткіші – экология, геология және табиғи ресурстар министірлігінің классификаторы бойынша муниципалды қалдықтарды қайта пайдалану және өңдеу үлесі негізге алынады. Муниципалды қалдықтарды өңдеу көрсеткіші өндірістік (30-32%) және қауіпті (20-150%) қалдықтарды өндеуден төмен болып саналады, жалпы өңдеу үлесі жылдарға байланысты 30-48% құрайды. Муниципалды қалдықтар көлемі жағынан ең үлкен топ болып анықталады. Оларды жинау көрсеткіші қалалық санитарлық қызметтердің жұмыс істеу тиімділігінің сапалы көрсеткіші болып табылады.

5. Тұрғындардан коммуналдық қызметтер үшін жиналатын ақы үлесі көрсеткіші – жалпы тұрғын үй иелерінің коммуналдық қызметтерді пайдалану үшін қарызсыз және мерзімді төлейтіндердің үлесін көрсетеді.

Кесте 1. 2017-2019 жылдары қала шаруашылығы тиімділігін анықтауға алынған көрсеткіштердің серпіні

Көрсеткіш	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл
Халықтың тұрғын үймен қамтамасыз етілуі, %	72	73	74
Абаттандырудың барлық түрімен қамтылған тұрғын үйлер үлесі, %	60,8	61,3	61,5
Сапалы жұмыс істейтін коммуналдық желілердің жалпы желілер ұзындығынан үлесі, %	40	41	43
Қатты тұрмыстыстық қалдықтарды өңдеу және жою үлесі, %	13	11,6	13,2
Тұрғындардан коммуналдық қызметтер үшін жиналатын ақы үлесі, %	85,2	84,8	86,1
Орташа көрсеткіш, %	54,2	54,34	55,56
Ескерту – авторлармен есептелінген.			

Сала әлі де өзінің төмен рентабельділік деңгейінен жеке инвестицияларды тартуға бейімсіз, жобалардың барлығы дерлік мемлекет тарапынан қаржыландырылады. Желілердің барлығы табиғи монополиялар немесе шектелген бәсеке жағдайында жұмыс істейді. Бұл жағдай саланың жалпы тиімділігінің төмендігін айқындайды. Орташа сала бойынша рентабельділік деңгейі 2017-2019 жылдары 5,3-6%-дан аспайды. Бұл жағдайды жақсарту мақсатында қайтадан мемлекет тарапынан реформалар, дәлірек кондоминиумдық басқару тәжірибесі 2020 жылдан бастап енгізілмек, яғни басқару ісіндегі транспаренттілікті арттыру арқылы қызмет тиімділігі жақсаратыны күтілуде. Келесі 2 кестеде қала шаруашылығын тиімділігін бағалау бойынша қорытынды көрсетілген.

Кесте 2. Қала шаруашылығы тиімділігін бағалау қорытындысы

Қала шаруашылығының жағдайы, %	Әлсіз (0-49)	Қанағаттандырарлық (50-70)	Жақсы (71-100)
Жылдар			
2017	-	54,2	-
2018	-	54,34	-
2019	-	55,56	-
Ескерту - авторлармен есептелінген.			

Үш жылдық динамикада қала шаруашылығы дамуын ашатын 5 таңдалған индикатор бойынша шағын өсім байқалуда. Жалпы көрсеткіштің мәні қанағаттандырарлық деңгейге сәйкестігі анықталды. Бұл көрсеткішті пайдаланғанда және бағалау әдістемесі бойынша толықтырулар болуы мүмкін. Басқа экономика салалары мен деңгейлеріне қарағанда, қала шаруашылығын анықтайтын ортақ әдістеме қалыптаспаған. Ұсынылған әдістеме авторлардың пайымдауынша қала шаруашылығын модернизациялауды бағалауда қолданыла алады және басқа тереңдетілген көрсеткіштермен толықтырылуы мүмкін. Бағалау үшін қолданылған индикаторлардың серпіні қала шаруашылығына қатысты ең мазды салаларды қамтиды.

Қорытындылай келе, қала шаруашылығының дамуын бағалау нәтижесі қанағаттандырарлық баға беруге болады. Оны жүргізілген есептеулер тіркейді. Дегенмен тұрғын үй мәселесі - қала шаруашылығының негізі болып табылады, ал оның қолжетімділігі барлық мемлекеттік қолдау шараларын ескергеннің өзінде мәселелі болып қалып тұр.

Әдебиеттер тізімі

1. Федотов Л.Н. Модернизация регионов: основные подходы, NOTA BENE: Политика и общество 11 (95), 2012
2. Щербакова Н.В. Методика оценки эффективности развития крупного города, Научно-технические ведомости СПбГПУ 1, 2009, Экономические науки, стр 124-129

3. Павлов К.В. Методика оценки развития постиндустриальной и неоиндустриальной моделей модернизации на региональном уровне (на примере Донецкой и Луганской областей Украины), Национальные интересы: приоритеты и безопасность 45 (2015) 55-66

4. Гирина А.Н. Методика оценки социально-экономического развития региона, Вестник ОГУ № 8 (157)/август, 2013

5. Pavlov K.V., Lyashenko V.I., Kotov E.V. Methodology and evaluation of postindustrial neo-industrial model of modernization at the regional level// Научные Ведомости БелГУ. Серия Экономика. Информатика.- 2016.- №2 (223).-№ 37.

УДК 339.97

Есембекова Д.Т.

Северо-Казахстанский университет имени М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан

ПОКАЗАТЕЛИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Миграция играет важнейшую роль в экономическом развитии большинства стран мира, обеспечивая перераспределение трудовых ресурсов между странами с их относительным избытком в страны с растущим спросом на рабочую силу. Демографические проблемы основных принимающих стран - старение населения, сокращение численности населения трудоспособного возраста и роль миграции в частичном ослаблении негативных последствий этих процессов - выводят задачу изучения миграции в число приоритетных. При этом, трудовая миграция рассматривается как, вероятно, наиболее важный сегмент, поскольку в странах приема мигранты практически сразу выходят на рынки труда, заполняя определенные ниши, или напротив, конкурируя с местным населением за рабочие места.

Присутствие на национальном рынке труда многих стран иностранных работников, или напротив, отсутствие в стране части населения рабочих возрастов, неизбежно поднимает вопрос об оценках объемов этих явлений и изучения их структурных характеристик. Кроме того, для отдающих стран измерение трудовой миграции неразрывно связано с темой денежных переводов, доля которых по отношению к валовому внутреннему продукту может быть очень высока [1].

Для измерения миграции используют статистические данные государств. Работая со статистикой имеют дело с абсолютными и относительными показателями миграции. К абсолютным показателям относят численность (или контингент мигрантов), находящихся на данной территории в некоторый момент времени и объемы миграционных потоков на данную территорию (число прибывших) и из нее (число выбывших). Измерение контингентов производится при переписях, обследованиях или на основе административных данных, когда есть возможность получить величину на определенную дату.

Измерение потоков миграции производится путем подсчета событий переезда за определенный временной интервал. При этом важнейшим показателем является чистая миграция (net migration), которая рассчитывается как разность между прибывшими на данную территорию и выбывшими за её пределы. В русскоязычной литературе этот показатель часто обычно называется миграционным сальдо (реже - нетто миграцией). Положительная чистая миграция может называться миграционным приростом или чистой иммиграцией. Отрицательная чистая миграция – это миграционная убыль или чистая эмиграция. Сумма потоков выбывших и прибывших (по одному направлению миграции) называется миграционным оборотом или валовой («брутто») миграцией (migration turnover / gross-migration). Часто с какими-то государствами страна имеет чистую иммиграцию, а с другими - чистую эмиграцию. Поэтому общая величина чистой миграции складывается из двух величин, имеющих разный знак: плюс или минус [2].

Рассчитать вклад каждой страны в формирование общей чистой миграции помогут отдельные вычисления, необходимые для того, чтобы найти долю соответствующих стран в чистой иммиграции и чистой эмиграции (таблица 1).

Абсолютных величин при измерении миграции бывает недостаточно для описания миграционной ситуации, в особенности, если нужно сравнить характер миграции в разных регионах или странах. В этом случае нужно использовать относительные показатели. Самый простой подход – выразить структуру потоков или контингентов (по странам происхождения, полу, возрасту и т.д.) в процентах. Но при описании или анализе миграционных потоков, часто требуется измерить их интенсивность. В этом случае можно использовать различные коэффициенты. Основными из них являются коэффициенты интенсивности миграции, которые рассчитываются как число событий миграции, деленное на среднегодовую численность населения страны выхода или вселения:

$$K = \left(\frac{M}{P} \right) * C, \text{ где}$$

М – число мигрантов или миграций

Р – численность населения данной территории

С – константа, равная единице, 100 (тогда результат выражается в показателе «на сто человек населения»), но чаще всего - 1000. В последнем случае результаты выражаются в промилле или – «на тысячу населения». Если величины малы, имеет смысл производить деление на десять тысяч населения (С = 10 000).

Поскольку трудовая миграция – лишь часть миграционного процесса, для её изучения используются те же источники, которые позволяют получить статистику миграции в целом. К ним относятся переписи и выборочные обследования, разнообразные административные системы учета и документирования населения, а также данные, собираемые на границах государств (при паспортном контроле, обработке миграционных карточек или с помощью специальных обследований пассажиров).

Таблица 1. Расчет удельного веса отдельных стран в чистой иммиграции и эмиграции в Республике Казахстан за 2017 и 2018 годы

	Абсолютные показатели (человек)		Доля стран в чистой иммиграции и чистой эмиграции (%)	
	2017	2018	2017	2018
Азербайджан	170	241	1,8	3,4
Армения	69	68	0,7	1
Беларусь	-266	-230	0,8	0,5
Республика Кыргызстан	467	203	4,8	3
Молдова	-2	-1	0,06	0,02
Россия	-28438	-32877	89	89,5
Таджикистан	225	223	2,3	3,2
Туркменистан	380	365	3,9	5,3
Узбекистан	4735	4140	49	59
Украина	184	97	1,9	1,4
США	-184	-232	0,6	0,5
Германия	-2741	-2472	8,7	6,7
Греция	1	-4	0,02	0,01
Грузия	66	41	0,7	0,6
Израиль	-105	-112	0,4	0,3
Иран	37	37	0,4	0,5
Канада	-92	-112	0,35	0,3
Китай	2953	1242	30,5	17,76
Латвия	-3	3	0,09	0,04
Литва	6	-6	0,06	0,02
Монголия	285	239	3	3,4
Турция	45	91	0,4	1,3
Эстония	1	-2	0,02	0,005
Другие	36	-153	0,4	0,3
Чистая иммиграция	9660	6990	100,0%	100,0%
Чистая эмиграция	-31787	-36201	100,0%	100,0%
Чистая миграция всего (сальдо)	-22127	-29211		

Каждый из источников имеет свои преимущества и недостатки, и принято считать, что в отношении миграции не существует какого-либо универсального и идеального источника данных из-за сложности её учета. В отличие от событий естественного движения населения (рождения и смерти), события миграции многообразны, они могут повторяться в жизни человека, совершаться по разным причинам, направлениям и на разные сроки. Грани между различными видами миграций (и мигрантов) бывают достаточно размыты, что затрудняет классификацию мигрантов и выделение «чистых», однозначно понимаемых статистических категорий. В этом отношении обследования часто являются наиболее подходящим инструментом сбора данных, поскольку обладают известной гибкостью. Грамотно построенная выборка, продуманная

анкета дают возможность измерять и изучать самые разные группы населения, в том числе, относящиеся к трудно учитываемым. Мигранты традиционно считаются таковыми, поскольку в большинстве стран являются относительно «редкими элементами».

Список литературы:

1. Обобщение мирового опыта по измерению трудовой миграции на основе выборочных обследований населения. – М.: Статкомитет СНГ, 2015. – С. 3-5.
2. Статистика международной миграции. Практическое руководство для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – ООН, 2011. – С. 27-30.

Есильбаева Ж.Е.

Алматинский технологический университет,
г. Алматы, Республика Казахстан

Тлеубаева С.А.

Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати,
г.Тараз, Республика Казахстан

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ В ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Основными субъектами рынка мяса и мясопродуктов являются:

- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- личные подсобные хозяйства и сельскохозяйственные предприятия, производящие мясо;
- предприятия, обеспечивающие вторую и третью сферу мясопродуктового подкомплекса средствами производства;
- предприятия мясной промышленности и предприятия рыночной инфраструктуры, обеспечивающие условия для осуществления процесса производства и реализации мяса, мясопродуктов.

Составляющие качества продукции:

- Выполнение гигиенических требований при производстве, упаковке, хранении, транспортировании и реализации;
- Продукция соответствует санитарным, ветеринарным нормам;
- Мясо (сырье) поступает из забойного пункта;
- Использование охлажденного мяса, но не замороженного (улучшает качество конечной продукции);
- Пищевые добавки сопровождаются сертификатом соответствия;
- Мясное сырье отечественного и импортного производства принимается на промышленную переработку с ветеринарными сопроводительными документами.
- Использование высокотехнологичного и современного оборудования.

Таблица 1. Основные показатели развития животноводства в РК (во всех категориях хозяйств) на 1 января 2020г.

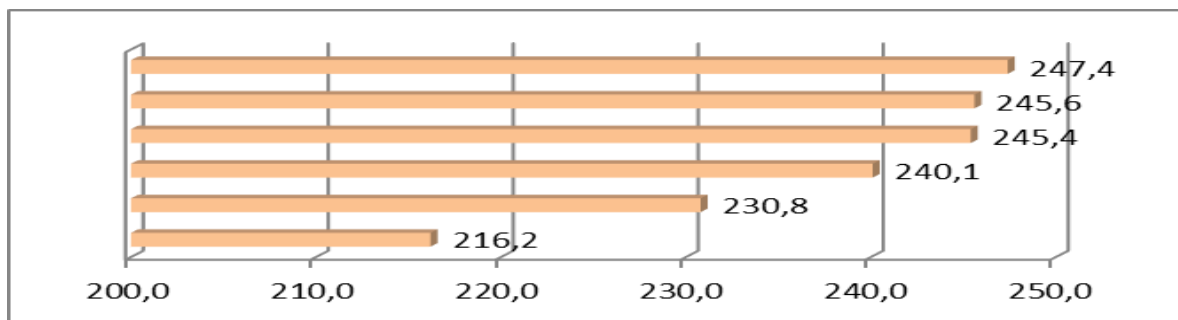
	2018 год	2019 год	2018 г. к 2019 г	
			±	%
Производство продукции животноводства				
реализация скота и птицы на убой в живом весе, тыс. т	1 646,0	1 598,2	47,8	103,0
молоко коровье, тыс. т	5 341,2	5 269,0	72,2	101,4
яйцо куриное, млн. шт.	3 700,9	3 286,4	414,5	112,6
Численность скота и птицы, тыс. голов				
крупный рогатый скот	6 160,4	6 095,2	65,2	101,1
в т. числе коровы	2 778,8	2 717,2	61,6	102,3
овцы	15 167,4	14 660,8	506,6	103,5
козы	2 672,9	2 708,9	-36	98,7
свиньи	1 356,1	1 326,2	29,9	102,3
птица	33 036,3	32 686,4	349,9	101,1

Источник: Агентство РК по статистике

В республике насчитывается около 6,2 млн. голов крупного рогатого скота.

По состоянию на 1 января 2020 г. в целом по республике увеличилось поголовье: крупного рогатого скота – на 1,1% до 6 160,4 тыс. голов; в том числе коров – на 2,3% до 2 778,8 тыс. голов; птицы – на 1,1% до 33 036,3 тыс. голов.

В Туркестанской области наблюдается положительная тенденция в развитии скотоводства. За 2020 год численность крупного рогатого скота возросла на 0,7% и составила 247,4 тысячи голов (рисунок 1).



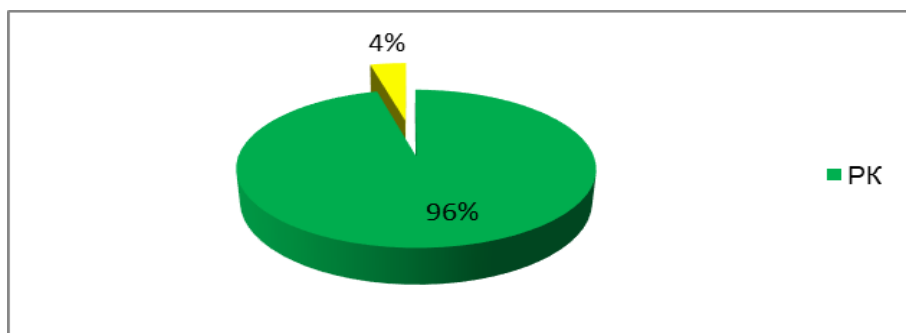
Источник: Агентство РК по статистике

Рисунок 1. Поголовье КРС в Туркестанской области за 2020 год, тыс. голов

Как видно из рисунка 1, поголовье крупного рогатого скота в Туркестанской области с каждым годом увеличивается.

Как показывает рисунок 3, производство мяса в Туркестанской области имеет тенденцию к повышению.

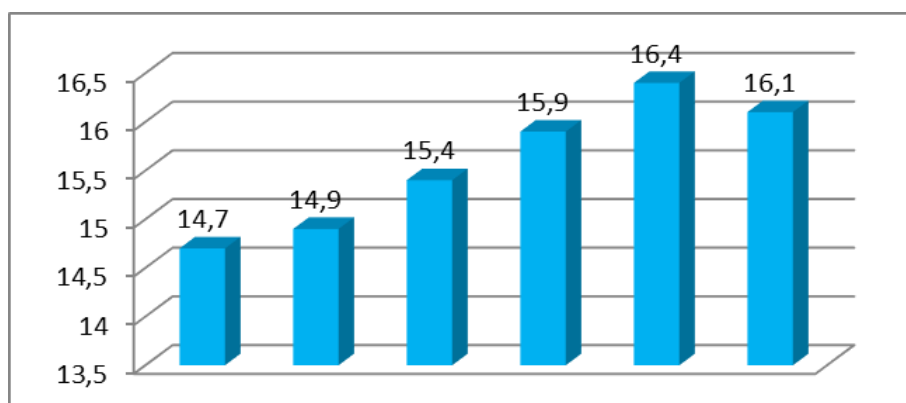
Так, если в 2015 году было произведено 14,7 тыс. тонн мяса, то в 2019 году объем произведенного мяса увеличился на 11,6% и составил 16,4 тыс. тонн. Однако в 2020 году наблюдается незначительное понижение (на 1,8%).



Источник: Агентство РК по статистике

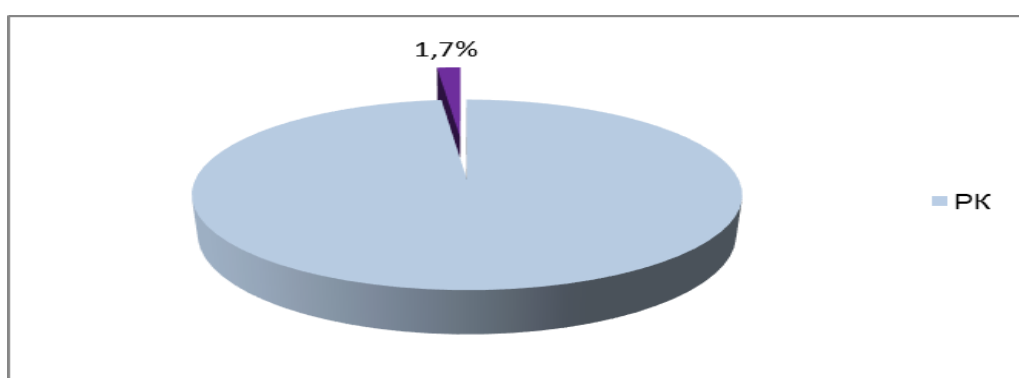
Рисунок 2. Доля Туркестанской области в общем количестве поголовья КРС

Доля Туркестанской области в общем количестве поголовья КРС в целом по республике составляет 4%.



Источник: Агентство РК по статистике

Рисунок 3. Производство мяса в Туркестанской области, тыс. тонн



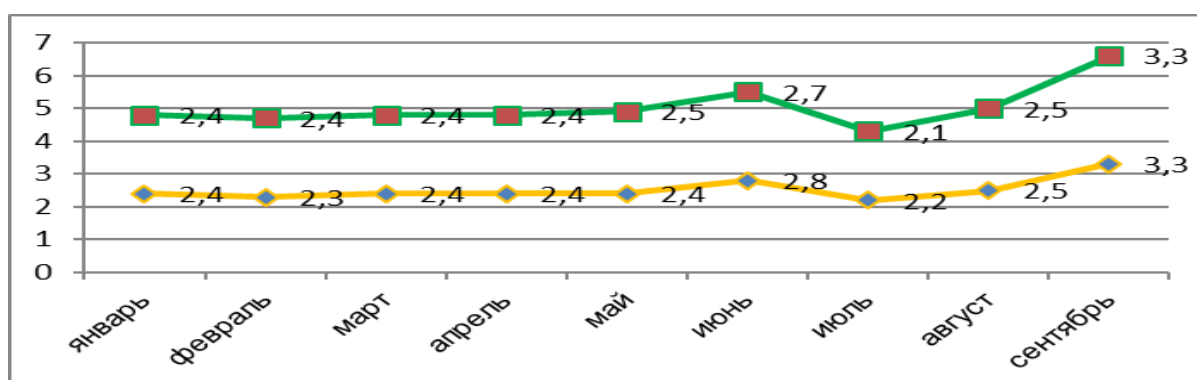
Источник: Агентство РК по статистике

Рисунок 4. Доля Туркестанской области в общем объеме произведенного мяса в РК в 2020г.

Доля Туркестанской области в общем объеме произведенного мяса в республике по данным 2020 года составляет 1,7%. Реализация на убой всех видов скота и птицы в Туркестанской области имеет тенденцию роста (рисунок

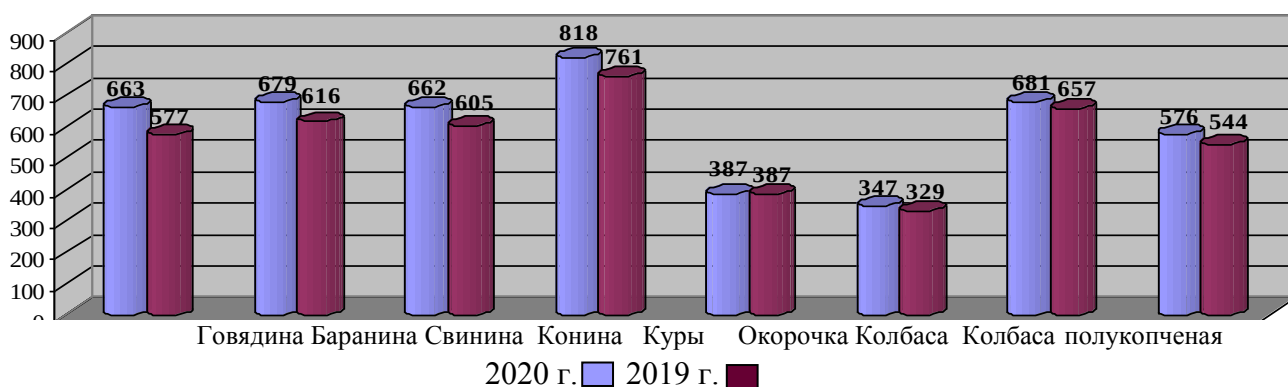
5). Причем в сентябре 2019 года было реализовано 3,3 тыс. тонн скота, так же как и в сентябре 2020 года.

Средняя стоимость кг говядины в целом по Казахстану в апреле составила 1915 тенге. В сравнении с январем 2020г. цена повысилась на 11%. Баранина выросла в цене в сравнении с январем на 12% до 1200 тенге за килограмм. Стоимость килограмма свинины по республике незначительно повысилась на 5% до 1662 тенге в апреле в сравнении с январем, конина незначительно подорожала на 4% и стоимость одного килограмма составила 2100 тенге. Мясо кур и окорочка не претерпели значительных изменений в цене. В апреле стоимость килограмма окорочков и мяса кур составила 800 и 950 тг. Цены на колбасы: полукопченая и вареная, в течение четырех месяцев стабильно росли, в апреле уровень цен закрепился на отметке - 1681 и 1576 тг.



Источник: Агентство РК по статистике

Рисунок 5. Реализация на убой всех видов скота и птицы в Туркестанской области, в живой массе, тыс. тонн



Источник: АО «Казагромаркетинг»

Рисунок 6. Сравнение средних цен на мясо и мясопродукты за апрель 2020 года и апрель 2019 года, тенге/кг

Показатели по ценам за апрель 2020 года практически по всем представленным мясным продуктам питания выше предыдущего года, за исключением куриного мяса. Говядина подорожала в 2020 году в сравнении с аналогичным периодом 2019 года на 15%. Также баранина стала дороже в

апреле 2020 года на 10 %, в сравнении с апрелем 2019 года. Свинина и конина подорожала на 9 и 7% соответственно. Стоимость колбас повысилась на 4-6%.

На повышение цен на все виды мяса в 2020 году в сравнении с 2019 годом повлияли следующие факторы:

- повышение цен на живой скот;
- рост цен на все виды ГСМ;
- повышение доходов населения;
- удорожание услуг по перевозке грузов;
- уровень инфляции.

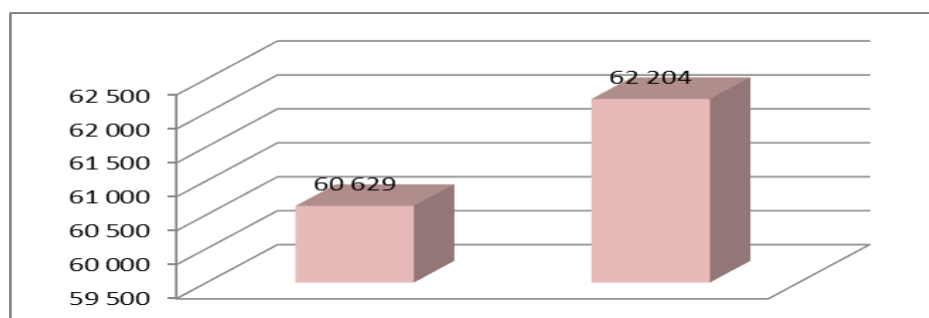
Влияние сезонности производства мяса на динамику цен отмечается на рынках всех городов Республики Казахстан. По состоянию на 15.01.2020г., согласно данным АО «КазАгроМаркетинг», цена на говядину в Туркестанской области составила 1967 тенге. Данная цена была включена в себестоимость продукции.

Таблица 2. Сравнительный анализ цен в супермаркетах республики на копченые изделия основных производителей

Наименование продукции	Название производителя	Фасовка, грамм	Цена, тенге
Говядина копченая	Бай Азат	1 000	2 070
Карбонат			1 955
Корейка варенокопченая			1 439
Говядина копченая	Рубиком	1 000	2 115
Карбонат			1 939
Конина			2 185
Окорок свиной			1 697

Источник: данные ТОО «МСБ консалтинг»

Как показывает таблица, цены на копченые изделия в республике варьируются в пределах 1439-2185 тенге за 1 килограмм.

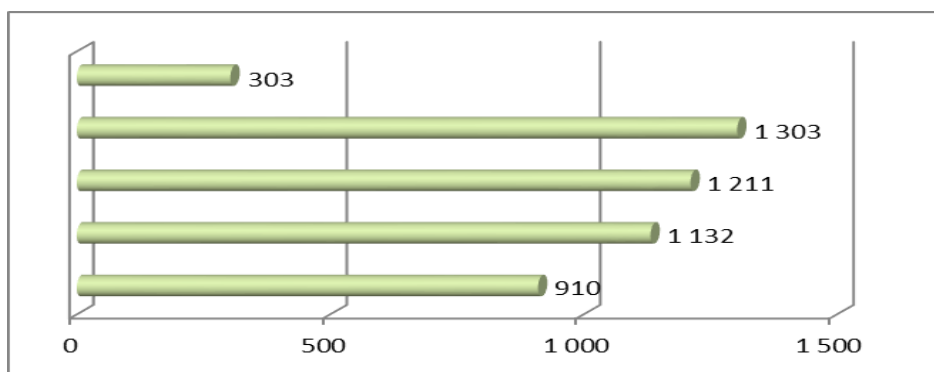


Источник: Агентство РК по статистике

Рисунок 7. Переработка и консервирование мяса и мясных изделий в РК за январь-июнь 2019-2020 гг., млн. тенге

Как показывает рисунок 7, объем производства мясных изделий в РК в 2020 году увеличился на 1575 млн. тенге (или на 2,6%). Лидирующими мясными регионами традиционно остаются Северный Казахстан, где содержится более четверти всего скота в республике, Юго-Восточный (20%) и

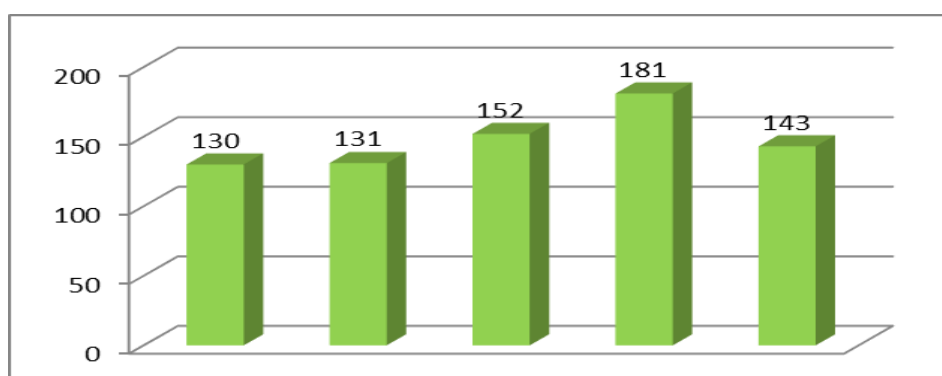
Восточный (17,8%). Север больше специализирован на КРС, юг – на овцеводстве. Дополнительно мясо в республику завозится из Кыргызстана, Узбекистана, России и Китая. А промышленное мясо, которое уходит в основном на мясопереработку, поставляется из Аргентины, Бразилии, Польши и Новой Зеландии. По экспертным оценкам, на их долю приходится в среднем около 300 тонн в месяц. Импорт – менее актуальная тема, чем состояние оптовых рынков, но также является основным источником диспропорций на казахстанском рынке мяса. 95% всей потребляемой казахстанцами продукции приходится на импорт.



Источник: Агентство РК по статистике

Рисунок 8. Производство мяса и пищевых субпродуктов в Туркестанской области, тонн

Как показывает рисунок 9, в Туркестанской области производство мяса и пищевых субпродуктов увеличивалось с 2016 по 2019 год. Однако в 2020 году наблюдается спад производства. Так, если в 2019 году было произведено 1 303 тонн мяса и субпродуктов, то в 2020 году этот показатель снизился на 1 000 тонн и составил 303 тонны.



Источник: Агентство РК по статистике

Рисунок 9. Производство колбас и изделий аналогичных из мяса, пищевых субпродуктов в Туркестанской области, тонн

Производство колбас и аналогичных изделий из мяса также имеет отрицательную тенденцию. Так, в 2020 году по сравнению с 2019 годом объем производства снизился на 38 тонн (или на 21%). За последние 10 лет

потребительский спрос на мясо повышается, но незначительно, в среднем лишь по 0,7 кг в год на человека. Поэтому его уровень пока ниже рациональной нормы потребления на 16 кг (51 кг против 67).

В заключении хочется отметить, по мнению экспертов, рынок мяса в Казахстане является непрозрачным. Оценить реальные объемы производимого и потребляемого в стране мяса не берутся даже специалисты.

Список литературы:

1. Данные Комитета по статистике Республики Казахстан. stat.gov.kz

UDC 338.3

Zos-Kior Mykola

Poltava State Agrarian Academy

Hnatenko Iryna

Kyiv National University of Technologies and Design

Rubezhanska Viktoriia

Luhansk Taras Shevchenko National University

Kozlenko Inna

Poltava State Agrarian Academy

THE SPECIFICS OF CALCULATING THE RATE OF EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE

Keeping active innovative activity ensures the overall development of entrepreneurship, as well as improving (or maintaining at the required level) its competitiveness. At the same time conducting innovation activities is accompanied by significant risk due to the stochastic nature of innovations. Innovation management is called to reduce the degree of this risk. It consists of a number of stages, the central of which is to make management decisions on the choice and implementation of a particular development strategy and specific strategy. Management decisions are not possible without reliable and complete information about the object of management. In its turn, the definition of enterprise development strategy depends on the main characteristics of the existing innovation potential of the enterprise, which is a necessary condition for innovation and acts as a significant factor in increasing the competitiveness of the enterprise [1;2]. Therefore, in order to objectively evaluate the current situation, find competitive advantages and improve the management of the company as a whole, it is necessary to analyze the existing innovation potential and identify reserves for improving its efficiency.

In our opinion, the enterprise's IP efficiency is the ratio of the effect obtained from the implementation of activities using innovative technologies to the costs incurred for this labor, financial, material and technical (information and technological) resources [3]. Therefore, for the implementation of the indicated direction of evaluation, we suggest to use the ROI (Return on Investment) indicator.

At the same time, the conclusion about the effective use of a business entity IP can be made if the obtained values of return on IP costs are positive and increase in dynamics [4]. The proposed methodology also allows to calculate and estimate the magnitude of the impact of each component of IP on the change in the overall efficiency of its use, which makes it possible to increase the positive impact of some factors in a timely manner and minimize the negative impact of others.

To build a factor model for calculating the effectiveness of IP, an indicator (E_{IP}), is used that characterizes the amount of IP resources that was spent to obtain \$ 1 profit (1):

$$E_{IP} = \frac{\text{The cost of IP resources}}{\text{Product Revenue}} \quad (1)$$

Making certain transformations, a factor model of the following form is obtained (2):

$$E_{IP} = \left(\frac{C_{sal}}{\text{income}} + \frac{C_{mr}}{\text{income}} + \frac{C_{dep}}{\text{income}} + \frac{C_{fr}}{\text{income}} \right) * \frac{\text{income}}{\text{profit}} \\ = (K_{sal} + K_{mr} + K_{dep} + K_{fr}) * \frac{1}{ROS} \quad (2)$$

where:

C_{sal} – costs for salary;

C_{mr} – costs for material resources;

C_{dep} – depreciation costs for fixed assets (costs for IT resources);

C_{fr} – costs for financial resources

ROS – profitability of sales;

K_{sal} – salary ratio;

K_{mr} – material ratio;

K_{dep} – depreciation ratio;

K_{fr} – capacity of financial resources, determined by the formula (3):

$$K_{fr} = \frac{\text{Expenditures on current activities} + \text{Purchased fixed assets}}{\text{Revenue from sales of products}} \quad (3)$$

Thus, a mixed-type factor model was obtained. To evaluate the impact of each factor on the resultant indicator in this system, we apply the method of chain substitutions:

$$E_{IP0} = (K_{sal0} + K_{mr0} + K_{dep0} + K_{fr0}) * \frac{1}{ROS_0}, \quad \text{and} \quad \text{accordingly} \\ E_{IP1} = (K_{sal1} + K_{mr1} + K_{dep1} + K_{fr1}) * \frac{1}{ROS_1}.$$

$$\text{Then } \Delta E_{ip} = E_{ip1} - E_{ip0}.$$

where:

E_{IP0} , K_{sal0} , K_{mr0} , K_{dep0} , K_{fr0} , ROS_0 – indicators of the previous period;

E_{IP1} , K_{sal1} , K_{mr1} , K_{dep1} , K_{fr1} , ROS_1 – indicators of the reporting period.

Determining the size of the impact of each factor on the resulting indicator of the effectiveness of the use of IP:

$E'_{IP} = (K_{sal1} + K_{mr0} + K_{dep0} + K_{fr0}) * \frac{1}{ROS_0}$, then, under the influence of this factor

(K_{sal}), the resulting indicator will change: $\Delta E_{IP}^{sal} = E'_{IP} - E_{IP0}$;

$E''_{IP} = (K_{sal1} + K_{mr1} + K_{dep0} + K_{fr0}) * \frac{1}{ROS_0}$, then: $\Delta E_{IP}^{mr} = E''_{IP} - E'_{IP}$;

$E'''_{IP} = (K_{sal1} + K_{mr1} + K_{dep1} + K_{fr0}) * \frac{1}{ROS_0}$, then: $\Delta E_{IP}^{dep} = E'''_{IP} - E''_{IP}$;

$E''''_{IP} = (K_{sal1} + K_{mr1} + K_{dep1} + K_{fr1}) * \frac{1}{ROS_0}$, then: $\Delta E_{IP}^{fr} = E''''_{IP} - E'''_{IP}$;

$E'''''_{IP} = (K_{sal1} + K_{mr1} + K_{dep1} + K_{fr1}) * \frac{1}{ROS_1}$, then: $\Delta E_{IP}^{ROS} = E'''''_{IP} - E''''_{IP}$.

Thus, the performance of enterprise IP evaluation based on factor analysis enables all interested parties to evaluate the degree of impact of each component of innovation potential on the efficiency of its use, as well as to adjust the results of the analysis of the policy of innovation activity management in order to increase the positive impact of one factor and minimize the negative impact of the others. The factor model for evaluating potential utilization enables all stakeholders to evaluate the impact of each component of IP on the efficiency of its use, as well as to adjust the innovation management policies to maximize the positive impact of some factors and minimize the negative impact of others.

References:

1. Gryshko V., Zos-Kior M., Zerniuk O. (2018). Integrating the BSC and KPI systems for improving the efficiency of logistic strategy implementation in construction companies. *International Journal of Engineering & Technology*. Vol 7, № 3.2. Special Issue 2. pp. 131-134.
2. Hnatenko I., Orlova-Kurilova, O., Shtuler, I., Serzhanov, V. and Rubezhanska, V. (2020). An Approach to Innovation Potential Evaluation as a Means of Enterprise Management Improving. *International Journal of Supply and Operations Management*, Vol. 7(1).- pp. 112-118.
3. Kuksa I., Vasyurenko L., Litvinov A., Lytvynova O., Shtuler I., Zos-Kior M. Naholiuk O. (2020). Adaptive accounting of production activities of transnational companies in the conditions of globalization. *Accounting*.- №6.- pp. 913–922.
4. Samborskyi O., Isaia O., Hnatenko I., Parkhomenko O., Rubezhanska V. and Yershova, O. (2020). Modeling of foreign direct investment impact on economic growth in a free market. *Accounting*.- Vol. 6(5).- pp. 705-712.
5. Shao Sh., Hu Zh., Cao J., Yang L. and Guan D. (2020). Environmental regulation and enterprise innovation: a review. *Business Strategy and the Environment*.- Vol. 29(1).- pp. 1-14.

Заурбекова Л.Е.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА НАРЫҚТЫҚ ҚАТЫНАСТЫҢ ДАМУЫ МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТ ӘДІСТЕРІН ЖӘНЕ ФОРМАЛАРЫН ҚАЙТА ӨЗГЕРТУДІҢ ОБЪЕКТИВТІ ҚАЖЕТТІЛІГІН ТУДЫРДЫ

Қазақстан Республикасында индустриясы дамыған елдердің озық тәжірибесіне сәйкес бизнестің жаңаша кешенді тәуелсіз кәсіби аудиті жүзеге асырылуда. Операциондық аудит пен қаржылық есептілік аудит және оның басқа да маңызда түрлері посткеңестік аумақтарда нарықтық экономиканың қалыптасуындағы мекемелер қызметінің тиімділігін арттыру бойынша ғылыми негізделген ұсыныстармен және шындыққа жанасымды ақпараттармен мүдделілік танытатын пайдаланушылардың қажеттіліктерін қамтамасыз етеді.

Мемлекеттік аудит жағдайына бейімделудің қиындығына қарамастан, елде ғылыми-техникалық саясат, маңызды теориялық және іс-тәжірибелік білім саласына айналатын нақты ғылыми әзірлемелерді жинақтаумен әлеуметтік-экономикалық қызметтің жаңа әрі озық нарықтық бағытын түбегейлі және қолданбалы зерттеу белсенділікпен жүргізілуде.

Бухгалтерлік есепті реформалау және мемлекеттік аудитті ұйымдастырудың озық тәжірибесі Халықаралық валюталық қордың (ХВҚ), Бүкіләлемдік банктің, Халықаралық даму бойынша Америка агенттігінің (ЮСАИД), Еуропалық одақтың (ЕО) және Британдық кеңестің белседі қатысуымен өткізілгендіктен, оны құраудың ағылшын-американдық үлгісі негіз етіп алынды. Бухгалтерлік есеп пен аудитті жетілдіру бойынша ұсыныс Конституция, Азаматтық кодекс, Бюджет кодексі; Салық кодексі, «Банкрот туралы», «Акционерлік қоғамдар туралы», «Шетелдік инвестициялар туралы», «Ақша аударымдары мен төлемдері туралы» заңдардың және компания, фирма мен коммерциялық ұйымдардың қызметін реттейтін Қазақстан Республикасының басқа да халықаралық жоғары аудит органдары ұйымының (ИНТОСАИ) ISSAI 100 – 400 халықаралық стандарттарының қолайлы ережелері ескеріле отырып әзірленді. Есеп комитеті мемлекеттік аудиттің нәтижелері бойынша анықталған бұзушылықтар мен кемшіліктерді талдауды, жинақтап қорытуды және жүйелеуді жүзеге асырады.

Сонымен бірге ақпаратты жасаушылар мен пайдаланушылар арасындағы мүдделердің қабыспауы, меншік түрлері және нарық жағдайында пайда болатын басқа міндеттемелер бойынша бақылау объектілерін шектеу белгілі бір бизнес саласындағы қалыптасқан жағдайда тиянақты аудит жүргізуді талап етеді.

Мемлекеттік қызметшілердің әдеп нормаларын бұзғаны үшін жауапкершілігін арттыру мақсатында, әдеп нормалары мен мемлекетке кір келтіретін қызметтік әдепті бұзғаны үшін алынбаған жазасы болса, мемлекеттік

қызметші ауысу немесе конкурс қорытындысы бойынша мемлекеттік лауазымдарға тыйым салынады. «Үшінші: Қабылданған Заңға сәйкес, дамыған елдерде қолданылатын жаңашылдықтар енгізілетін болады. Осылайша, халықаралық тәжірибеге сәйкес, мемлекеттік қызметшілердің көпшілігінің қызметтік куәліктері сәйкестендіру карталарына ауыстырылатын болады. Төртінші: Мемлекеттік қызметшілерді қайта даярлау және олардың біліктілігін арттыру жөніндегі көрсетілетін қызметтерді сатып алу ҚР Президенті жанындағы білім беру ұйымдарында және олардың филиалдарында, сондай-ақ дербес білім беру ұйымдарында жүзеге асырылатын болады. Мемлекеттік қызметшілердің біліктілігін арттыру мемлекеттік орган қызметінің бейіні бойынша өзге де білім беру ұйымдарында жүзеге асырылуы мүмкіндігі қарастырылып отыр», - деді. Сонымен қатар бос басшылық лауазымдарды жедел толтыру үшін басшылық лауазымдардың міндеттерін уақытша тағайындау мерзімі 3 аймен шектеліп, мемлекеттік органдардың бірінші басшыларының көмекшілері мен кеңесшілеріне басшылық лауазымдардың міндеттерін уақытша тағайындауға тыйым салынды. Қызметін бағалаудың, сынақ мерзімінің, аттестаттау қорытындысының нәтижелері бойынша не теріс себептер бойынша бұрын мемлекеттік лауазымнан шығарылған және мемлекеттік әкімшілік қызметке қайтадан кіретін азаматтарға сынақ мерзімі міндетті түрде белгіленетін болады. Құқық қорғау органдарының конкурстық негізде орналасатын лауазымдарының тізбесін, конкурс және тағылымдама өткізудің шарттары мен тәртібін мемлекеттік қызмет істері жөніндегі уәкілетті органмен келісу бойынша құқық қорғау органының басшысы бекітеді. «Конкурсқа қатысатын мемлекеттік қызметшілер тестілеуден өтпейді. Сонымен қатар, конкурсқа қатысатын мемлекеттік қызметшілер мен мемлекеттік қызметтен шығарылған күннен бастап күнтізбелік отыз күн ішінде конкурсқа қатысқан адам уәкілетті орган айқындайтын жағдайларда жеке қасиеттерін бағалаудан өтеді. Мемлекеттік лауазымын төмендету түріндегі тәртіптік жаза уақытша бос лауазымға төмендету түріндегі шектеу енгізілді», - деді департамент басшысы.

Мемлекеттік қаржылық бақылау-бұл қаржылық құқық нормаларына негізделген, білім беру, мемлекеттің ақша қорларын бөлу және пайдалану саласындағы заңдылық пен орындылықты тексеру жөніндегі органдар мен іс-шаралар жүйесі, заңдылықты қамтамасыз етуге, мемлекеттік меншікті қорғауға, мемлекеттік қаражатты мақсатты, тиімді және үнемді пайдалануға ықпал ететін, мемлекет белгілеген қаржылық тәртіпті бұзушылықтарды ашуға көмектесетін мемлекеттік бақылау нысандарының бірі. Мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесі-бұл мемлекеттік және жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қаржылық ресурстарын қалыптастырудағы, бөлудегі және пайдаланудағы басқару әрекеттерінің заңдылығы, қажеттілігі мен тиімділігі деңгейін тексеру үшін қаржы институттарының, тетіктердің және органдардың біріктірілген жүйесі деп санайды. Бұл бақылау мемлекеттегі қаржы ресурстарын пайдалануда экономикалық тиімділікке, қаржылық бұзушылықтарды талдау әдістеріне және олардың алдын алу бойынша ұсыныстарға қол жеткізуге бағытталған пікір бойынша. Мемлекеттік қаржылық

бақылау-бұл қаржылық операциялардың заңдылығы мен дұрыстығын анықтау, Қаржы-шаруашылық қызметтің экономикалық тиімділігін объективті бағалау және оны арттыру резервтерін анықтау, бюджетке түсетін кіріс түсімдерін ұлғайту және мемлекеттік меншікті сақтау мақсатында заңмен тиісті өкілеттіктер берілген мемлекеттік органдардың ерекше ұйымдастырушылық нысандары мен әдістерін қолдана отырып жүзеге асырылатын қызметі. Мемлекеттік қаржылық бақылау дегеніміз-мемлекеттік билік пен жергілікті өзін-өзі басқару органдарының, заңды және жеке тұлғалардың Квaziмемлекеттік сектор субъектілерінің қаржы заңнамасын сақтауын, сондай-ақ мемлекеттік қаржылық және материалдық ресурстарды пайдаланудың ұтымдылығы мен тиімділігін тексеру. Мемлекеттік қаржылық бақылауды көреді, тәсіліне сәйкес мемлекеттік қаржылық бақылау — бұл мемлекеттің бюджеттік және басқа да ақша ресурстары мен мүлктік ресурстарын қалыптастыруға, бөлуге және пайдалануға байланысты іс-әрекеттердің заңдылығын, орындылығын және тиімділігін тексерудің, сондай-ақ қаржылық-валюталық және заңнамалық-құқықтық реттеу нормаларын бұзушылықтарды анықтау бөлігінде іске асырылатын қаржылық саясаттың ұйымдастырушылық-құрылымдық процесі. Мемлекеттік қаржылық бақылаудың мақсаты мемлекеттік бюджеттік және бюджеттен тыс қаржы ресурстарын және мемлекеттік меншікті пайдаланудың заңдылығы мен тиімділігін қамтамасыз ету деп аталады. Мемлекеттік қаржылық бақылаудың осындай мақсат қоюымен келіспейміз. Мемлекеттік бақылау мақсаттарының тізімі әлдеқайда кең деп санаймыз, өйткені мемлекеттік бақылау тек бюджеттік қатынастарға ғана емес, сонымен бірге барлық экономикалық субъектілер арасындағы барлық қаржылық қатынастарға да қатысты. Сонымен, мемлекеттік қаржылық бақылау мақсаттарының бірі-бюджет саласындағы қаржылық бұзушылықтар мен қаржылық тәртіпті бұзушылықтарды анықтау ғана емес, сонымен қатар барлық қаржы нарықтарында. Мемлекеттік қаржылық бақылаудың түрлерін қарастырыңыз. Ресейдің бюджеттік заңнамасына сәйкес мемлекеттік қаржылық бақылау сыртқы және ішкі болып бөлінеді. Бюджет кодексі осы жіктеудің негізі қандай белгіні анықтамайды. Алайда, сыртқы және ішкі бақылауға жатқызылған органдардың құрамына сүйене отырып, мұндай белгі бақылау шараларына тапсырыс берушілердің атқарушы органдарға қатынасы деп болжауға болады. Сонымен, заң шығарушы билік тарапынан оған есеп беретін бақылау және есеп беру органдары жүзеге асыратын бақылау атқарушы органдар үшін сыртқы болып табылады. Қазіргі уақытта бақылауды сыртқы және ішкі деп жіктеу мемлекеттік қаржылық бақылауға қатысты жаңа мағыналық мәнге ие болып отырғанын атап өтті. Ол биліктің бөлінуімен және, тиісінше, бюджет процесіндегі функциялармен және атқарушы органдардың бюджетті ұйымдастыру мен орындаудағы орталық орнымен анықталады. Сыртқы бақылау, атқарушы билікке тәуелді емес бақылау ретінде, тиісті мемлекеттік органдардың атқарушы билік жүйесі аясында жүзеге асыратын ішкі бақылауына қарама-қайшы келеді. Ішкі бюджеттік бақылау әрқашан атқарушы биліктің бақылауы болып табылады. Бізге осындай көзқарас ұсынылады бірнеше некорректным. Мемлекеттік қаржылық бақылау

органдарының мұндай құрылымы мәселе теориясына сәйкес келмейді. Жоғарыда айтылғандай, мемлекеттік қаржылық бақылау ұғымы бюджеттік бақылаумен бірдей емес. Біздің ойымызша, мемлекеттік қаржылық бақылау салықтық, банктік, сақтандыру, валюталық және қаржылық бақылаудың басқа бағыттарын да қамтиды. туралы заңнаманың сақталуын бақылаудың бірыңғай орталықтандырылған жүйесін құрайды. әне қадағалау жөніндегі уәкілетті органнан және оның аумақтық органдарынан тұрады. билікке қатысты ережені дұрыс қою екіталай деп санаймыз. Қазақстан мемлекетінің қазіргі даму кезеңі кең ауқымды, ұлттық әлеуметтік-экономикалық міндеттерді қою және шешу қажеттілігімен сипатталады. Экономика өсімінің жоғары қарқынын қамтамасыз етудің, аса маңызды әлеуметтік проблемаларды шешудің міндетті шарты сапалы қайта құруларды жүзеге асыру және мемлекеттің түрлі салалардағы қызметінің тиімділігін арттыру болып табылады. Мұндай жағдайларда тиімділік аудитінің пайда болуы мемлекеттік қаржыны басқаруды жетілдірумен және мемлекеттік қаржылық бақылауды дамытумен байланысты заңды процесс ретінде қарастырылуы керек.

Іс жүзінде қазіргі уақытта тиімділік аудитінің мазмұнын түсінуге сараланған тәсіл бар. Кейбір зерттеушілер тиімділік аудиті қаржылық бақылаудың бір түрі деп санайды, ал басқалары оны мемлекеттік қаржылық бақылау құралы ретінде, ал басқалары тексеру ретінде анықтайды. Тиімділік аудиті-бұл мемлекеттік (муниципалды) құралдарды пайдаланудың экономикалық және әлеуметтік нәтижелерін қаржылық бақылаудың бір түрі, оның мақсаты оларды пайдалану тиімділігін бағалау болып табылады. Тиімділік аудитін қаражатты пайдаланудың тиімділігі мен өнімділігін, мақсатқа жету мен міндеттерді орындаудың тиімділігін бағалау үшін ұйымның қызметін тексеру ретінде анықтайды. Тиімділік аудиті басқарушылық қызметтің тиімділігін, үнемділігі мен рентабельділігін бағалауға, сондай-ақ бұзушылықтарды жою және бюджет қаражатын пайдаланудың нәтижелілігін одан әрі арттыру бойынша ұсынымдар әзірлеуге бағытталған мемлекеттік қаржылық бақылаудың маңызды құралы болып табылады деп санайтын Қаржылық бақылау органдарының халықаралық стандарты 3000) тиімділік аудитінің келесі анықтамасын береді. Тиімділік аудиті (Performanceauditing) — бұл Мемлекеттік кәсіпорындардың, бағдарламалардың немесе ұйымдардың тиімділігі мен нәтижелілігіне, ресурстарды үнемді пайдалануға тәуелсіз сараптама, оның мақсаты аудит объектілерінің қызметін жетілдіру болып табылады. Тексерілетін ұйымдар мен мекемелер алған мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігін анықтау мақсатында бақылау іс-шарасын жүргізу арқылы жүзеге асырылатын қаржылық бақылау түрі ретінде анықталады. Алайда, бұл құжат міндетті сипатқа ие емес және заңнамалық бекітудің болмауына байланысты әрбір бақылау-есеп органы одан өзгеше тиімділік аудитін жүргізудің өз стандарттары мен әдістемелерін жасауға құқылы. Тиімділік аудиті - бұл үкіметтік іс-шаралардың, бағдарламалардың немесе ұйымдардың тиімділігі мен нәтижелілігін олардың үнемділігі және мақсаттарға сәйкестігі тұрғысынан тәуелсіз бағалау. Тиімділік аудиті бюджет қаражатын жұмсаудың және мемлекеттік меншікті пайдаланудың үнемділік, тиімділік және

нәтижелілік қағидаттарының сақталуын бақылауды көздейді. Мемлекеттік қаражатты пайдаланудың тиімділігі мемлекеттік қаражатты пайдалану нәтижелері мен оларға қол жеткізуге жұмсалған шығындар арасындағы арақатынаспен сипатталады, ол мемлекеттік қаражатты пайдаланудың үнемділігін, өнімділігі мен нәтижелілігін айқындауды қамтиды. Тиімділік ресурстар мен оларды пайдалану нәтижелері арасындағы ең жақсы қатынасты білдіреді, өнімділік ресурстарды пайдаланудың ұтымдылығын сипаттайды, ал тиімділік мақсаттарға жету немесе қойылған міндеттерді шешу дәрежесін көрсетеді. Үнемділік тексеру объектісі өз қызметін жүзеге асыруға пайдаланған мемлекеттік қаражат көлемі мен олардың тиісті сапасын қамтамасыз етуді ескере отырып, оның нәтижелерінің қол жеткізілген деңгейі арасындағы өзара байланысты сипаттайды. Егер тексерілетін объект олардың ең аз көлемін (абсолютті үнемдеу) немесе мемлекеттік қаражаттың берілген көлемін (салыстырмалы үнемдеу) пайдалана отырып, неғұрлым жоғары нәтижелерді қолдана отырып, берілген нәтижелерге қол жеткізсе, мемлекеттік қаражатты пайдалану үнемді болып табылады. Мемлекеттік қаражатты пайдаланудың өнімділігі өндірілген өнім (көрсетілген қызметшілер, тексеру объектісі қызметінің басқа да нәтижелері) көлемі мен осы нәтижелерді алуға жұмсалған материалдық, қаржылық, Еңбек және басқа да ресурстар арасындағы арақатынаспен айқындалады. Тексеру объектісінің мемлекеттік қаражатты пайдалануы өндірілген өнім мен көрсетілген қызмет бірлігіне арналған ресурстар шығындары немесе өндірілген өнім мен көрсетілген қызмет көлемі шығын бірлігіне арналған тиісті жоспарланған көрсеткіштерге тең немесе одан кем болған жағдайда өнімді ретінде бағалануы мүмкін. Нәтижелілік мемлекеттік қаражатты немесе тиімділік аудиті объектілерінің қызметін пайдаланудың жоспарланған нәтижелеріне қол жеткізу дәрежесімен сипатталады. Тиімділік аудитінің теориясын зерттей отырып, біз тиімділік аудитінің келесі анықтамасын ұсынамыз. Тиімділік аудиті-мемлекеттік (муниципалдық) қаражат пен ресурстарды (қаржылық, мүліктік, табиғи) пайдаланудың тиімділігін, нәтижелілігін және үнемділігін сараптауда (тексеруде), мемлекеттік қаржылық бақылауды жүзеге асыру тәсілдерінің бірі.

Қорыта келе мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдары біріктіріле-бірлесе келе, жаңа заң Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы Қазақстан Республикасының Заңы 2015 жылғы 12 қарашадағы № 392-V ҚРЗ. заңнамасы реттеліп, бір жүйеге келді. Себебі қызметінің түрі бірдей болғандықтан, тиімді аудит жүргізу ыңғайлы, жалпы мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының қызметі қарқынды дамып, жоғарғы мемлекеттік аудит комитеттерімен бірлесе жұмыс атқарып, тәжірибе алмаса беруі қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы Қазақстан Республикасының Заңы 2015 жылғы 12 қарашадағы № 392-V ҚРЗ. заңнамасы
2. «Аудиторлық қызмет туралы» Қазақстан Республикасының 1998 жылғы 20 қарашадағы №304-1 Заңы (толықтырулар мен өзгертулермен бірге)

3. ҚР Қаржы министрлігінің интернет ресурсы. Аудиттің халықаралық стандарттары. 2012.

4. Абленов Д.О. Аудит негіздері.- Алматы, 2006.

5. ҚР Президентінің ресми сайты. <http://www.akorda.kz/>

6. Ажибаева З.Н. Аудит. – Алматы: Экономика, 2004.

7. Кеулімжаев Қ.К. Қаржылық есеп. - Алматы, 2001.

8. Исакова С.А. Аудит теориясы. - Алматы, 2009.

УДК 338.3:005.6

Иванюк Б. М.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия
Кондратюка», г. Полтава, Украина

БИЗНЕС И БИЗНЕС-СРЕДА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Современная проблематика развития бизнеса и динамические изменения бизнес-среды как в мире в целом, так и в отдельных странах в частности, приобретают все большую актуальность. Быстрая смена внешней и внутренней бизнес-среды под влиянием новых глобальных вызовов, их влияние на развитие бизнеса вызывают необходимость формирования новых подходов с точки зрения обеспечения устойчивости экономики стран, формирования новых подходов по управлению их развитием с учетом интересов крупного, малого и среднего бизнеса и общества.

Несомненно, что главным вызовом сегодня для экономики всех без исключения стран мира является пандемия коронавирусной инфекции COVID-19. По оценкам специалистов Центра исследования риска в Judge Business School при Кембриджском университете пандемия может стоить мировой экономике \$82 трлн при условии реализации сценария экономической депрессии на пять ближайших лет. По прогнозам реализации оптимистического сценария такие потери могут достичь \$3,3 трлн за аналогичный период [1]. Существующие сценарии последствий пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 являются достаточно разными для бизнеса.

Следует констатировать, что уже за первую половину 2020 года произошли значительные сдвиги в структуре экономики стран мира, изменились масштабы и направления экспортно-импортных операций, существенно трансформировалась структура потребления домохозяйств, происходит широкое внедрение в повседневную жизнь цифровых технологий и т.д. Такие оценки последствий пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 требуют дополнительных исследований механизмов адаптации экономики и бизнеса большинства стран мира к новым условиям развития.

Традиционно в экономической литературе рассматривают в качестве барьеров развития бизнеса экономические, политические, институциональные,

инфраструктурные, социокультурные факторы. В совокупности именно эти факторы определяют условия для ведения бизнеса и реализации предпринимательского потенциала стран мира.

Как правило, существенным препятствием для развития бизнеса являются такие параметры бизнес-среды: ограниченность доступа к кредитным ресурсам, что может быть вызвано неблагоприятной конъюнктурой на финансовом рынке страны; ограниченность (отсутствие) собственных финансовых ресурсов предприятий; сложности получения инвестиций, кредитов, их высокая стоимость; сложная и малоэффективная система налогообложения, что напрямую снижает инновационную и инвестиционную активность большинства отечественных субъектов хозяйствования. Негативное влияние на бизнес осуществляет и низкий уровень платежеспособности населения, что существенно сокращает емкость рынков большинства товаров и услуг потребительского назначения.

Достаточно весомыми по степени влияния на развитие бизнеса являются коррупция и бюрократизация (политико-административные факторы). Коррупционный характер общественных отношений, в том числе и в сфере хозяйственной деятельности, создает искусственные барьеры для ведения бизнеса, развития предпринимательского потенциала, креативной составляющей экономики, разрушает конкурентные основы ведения бизнеса.

В современных условиях социально-культурные факторы прежде всего определяют не столько количественные, сколько качественные характеристики развития бизнеса, поскольку в их основе лежат культура ведения предпринимательства, уровень понимания важности социальной ответственности бизнеса, инновационная активность предприятий.

Достаточно важным для стабильного социально-экономического развития страны являются социальные факторы, особенности проявления которых связаны с существованием определенных противоречий между различными социальными группами, производственным персоналом и работодателями, государственными структурами и предпринимателями, работниками различных профессий и т. п.

Влияние организационных факторов на бизнес-среду и бизнес является результатом нерационального с позиций обеспечения инновационных процессов распределения и сочетания элементов инновационной деятельности, управленческих функций, регламентации работы структурных единиц на макро- и микроуровнях.

Влияние технологических факторов на развитие экономики и формирование бизнес-среды проявляется через кризис новых технологических идей в условиях потребности в инновациях; технологической несовместимости разработок; отторжения новых технологических решений [2]. Негативное влияние этих факторов на экономику предприятий может быть достаточно длительным в результате низкой результативности управления инновационными процессами, непонимания сути и характера механизмов их обеспечения, причин и возможных последствий для бизнеса.

Психологические факторы развития бизнес-среды и бизнеса проявляются, как правило, в результате изменения психологического состояния общества в целом (уровень стрессоустойчивости, чувство неудовлетворенности, неуверенности, страха человека и т.д.), формирования негативного социально-психологического климата в стране, регионах, на предприятиях.

Исследование причин возникновения и особенностей проявления глобальных вызовов, их влияния на бизнес и бизнес-среду экономики страны позволяет вовремя идентифицировать эти вызовы, определять масштабы их возможных последствий, выявлять «драйверы» развития бизнеса в новых условиях бизнес-среды, управлять этими процессами, осуществлять системные меры по устранению негативного влияния этих вызовов, а также предупреждению их перерастания в угрозы и кризисные явления.

Масштабы пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 Украине определяются такими данными: по состоянию на 19 сентября 2020 года в стране 172712 лабораторно подтвержденных случаев COVID-19, из них 3516 летальных, 76754 пациенты выздоровели; по результатам ежесуточной регистрации количество больных увеличивается по всей стране в целом приблизительно на 3240 – 3500 человек [2].

Результаты математического моделирования развития эпидемии COVID-19 в Украине, которые провели ученые Национальной академии наук Украины, подтверждают сохранение таких темпов заболеваемости и количества летальных исходов на уровне 50 случаев в день, при этом темпы выздоровления все еще намного меньше количества новых инфекций.

В Украине особенности влияния пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 на формирование бизнес-среды и бизнеса проявились прежде всего таким образом: за официальными данными падение валового внутреннего продукта Украины за шесть месяцев 2020 года составило 11,4% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

Следует констатировать, что в Украине COVID-19 существенно повлияет на экономическую ситуацию через изменения в соотношении спроса и предложения товаров и услуг не только на внутреннем рынке, но и на внешних, что, соответственно, приведёт к изменению конкурентоспособности отечественного бизнеса. Например, на формирование спроса более всего повлияет изменение (уменьшение) уровня расходов и инвестиций как со стороны компаний, так и со стороны домохозяйств. При этом государственные расходы существенно увеличатся, но не смогут полностью компенсировать потери этих двух категорий. С точки зрения предложения скорее всего будут наблюдаться изменения в логистических процессах, например, пострадают цепи поставок, особенно те, которые зависят от глобальной торговли или состоят из многих звеньев. Многие международные и национальные компании могут приостановить или вовсе прекратить работу (сервисный, гостиничный бизнес, услуги и т. п.). Возможным, по мнению экспертов, может быть и усиление влияния зарубежных стран и их вмешательства в экономику Украины через фонды отдельных государств Европейского Союза и соответствующие гарантийные схемы, влияние на монетарную политику (стабилизация обменного курса, программы выпуска облигаций, другие финансовые

инструменты) с целью предупредить экономические риски, связанные с COVID-19.

Несомненно, будут вноситься изменения в законодательной сфере, связанные с законодательством о банкротстве, предупреждением вероятного возникновения и, соответственно, противодействия дефолту, защиты социальной сферы та социальных гарантий населению, работающим и безработным и т.п. Например, в Украине уже пересмотрены условия получения и размер пособия по безработице, при этом регистрация безработных может быть оформлена дистанционно через онлайн-портал государственных услуг; повышен минимальный размер помощи по безработице на период карантина и в течение 30 дней после его завершения; зарегистрированным в службе занятости безработным пособие назначается с первого дня получения статуса безработного. Кроме этого, такое пособие назначается для тех, кто был уволен по собственному желанию начиная с 12 марта 2020 года (дата официального введения национального карантина). Государством было предусмотрено оказание помощи владельцам малого и среднего бизнесу по частичной безработице, что позволяет сохранить рабочие места и уменьшить безработицу.

Безусловно, дальнейшее распространение коронавирусной инфекции COVID-19 в Украине приведет и к изменениям в Государственном Бюджете на 2021 г. Определены новые ключевые приоритеты финансирования из государственного бюджета: 1) безопасность и оборона Украины (5,93% ВВП); 2) здравоохранение (до 4,2% ВВП); 3) экономика - государственные гарантии возмещения процентов по кредитам, поддержка малого и среднего бизнеса, аграрной сферы; 4) социальная сфера (образование, выплата субсидий населению за платежи по коммунальным услугам).

Таким образом, влияние пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 проявилось во всех сферах общественного развития, привело к значительным изменениям как на макро-, так и микроуровнях, сопровождалось формированием новых приоритетов государственной и социальной политики. Безусловным результатом глобального проявления пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 является этап новых экономических исследований относительно разработки механизмов стабилизации экономики и обеспечения ее устойчивости через введение дополнительных инструментов влияния на развитие бизнеса и повышение привлекательности бизнес-среды с учетом нового формата рынка, изменения спроса и предложения, трансформации структуры экономики. Соответственно требуют переоценки роль и влияние традиционных факторов развития бизнеса и формирования бизнес-среды (экономические, политические, институциональные, инфраструктурные, социокультурные и другие); внедрения новых, более действенных экономических механизмов управления экономикой как на уровне предприятий, так и страны в целом, направленных на устранение барьеров, препятствий, рисков, угроз и т.д., которые влияют на реализацию потенциала развития бизнеса в новых условиях.

Дальнейший анализ проблемы влияния глобальных вызовов на развитие бизнеса и бизнес-среды страны позволит разработать действенные механизмы преодоления рисков, учитывая существующие особенности экономической, политической и социокультурной ситуации в Украине.

Список литературы:

1. Мировая экономика может потерять \$82 трлн за 5 лет из-за пандемии коронавируса – эксперты. – Режим доступа: <https://interfax.com.ua/news/economic/663458.html>
2. В НАН Украины прогнозируют увеличение суточного значения инфицированных коронавирусом. – Режим доступа: <https://interfax.com.ua/news/general/687485.html>
3. Ответы власти на ключевые вопросы о потере работы во время карантина. – Режим доступа: ligazakon.net/news/195182_otvety-vlasti-na-kly...-vo-vremya-karantina

ӘОЖ 153.412.08

Калдыгозова М.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕНДІ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қазақстан халқына арнаған Жолдауында Мемлекет басшысы Қ. Тоқаев ауыл шаруашылығын дамытудағы ортақ мақсат еңбек өнімділігі мен экспортты 2,5 есе арттыруды көздейтінін атап айтқан еді. Қазақстанның аграрлық әлеуеті аса зор, бұл алдағы бесжылдықта ауыл шаруашылығында нақты серпіліс жасауға мүмкіндік береді. Ол үшін бірінші кезекте АӨК саласына инвестициялар тарту жұмыстарын жолға қою қажеттігін атап өтті. Ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдаудың тиімді жүйесін қалыптастыру, осы арқылы аграрлық секторда нарықты дамыту кепілі - мемлекеттің ықпалын күшейту. Мемлекет ауыл шаруашылық тауарларына деген сұраныс пен ұсынысқа, агроөнеркәсіп кешеніндегі салааралық айырбас оның салаларында табыс табу үшін жағдай туғызу мақсатында жанама жолмен ықпал жасауы керек. Бұл бағыттарда арнайы мемлекеттік бағдарламалар жасау және оларды жүзеге асыратын институттар құру қажет. Қоғамдық өндірістің тиімділігі едәуір дәрежеде негізгі өндірістік қорды ұтымды пайдалануына байланысты. АӨК мемлекеттік реттеу бағдарламасының мақсаты ауыл шаруашылығының бәсекеге қабілетті салаларында экономикалық өсуді және ауыл шаруашылығы өнімінің негізгі түрлері өндірісін тұрақтандыруды қамтамасыз ету болып табылады.

Аграрлық саясат - мемлекеттің жалпы және экономикалық саясатының құраушы бөлігі. Аграрлық саясат - саясаттың өзге құраушыларымен: сыртқы сауда, өнеркәсіптік, экологиялық, әлеуметтік және т.б. тығыз байланыста құрылады. Аграрлық саясат аграрлық кешеннің (ауыл шаруашылық өндірісі, агробизнес құрылымдары, ауыл шаруашылық нарықтары, ауылдық қоғамдастықтар және т.б.) қызметімен байланысты мәселерді кешенді шешуде

мемлекет қолданатын принциптер мен шаралардың жиынтығы ретінде анықталады.

Мемлекеттік аграрлық саясат келесі принциптерге негізделуі тиіс:

- тұрақтылық: тағайындалған мерзім ішінде ауыл шаруашылық тауар өндірушілердің алдында мемлекеттің міндеттемелерін орындауы;

- нақтылық: мемлекеттік қолдау тікелей ауылдық тауар өндірушілерге көрсетіледі. Ауыл шаруашылығы дамуын қолдауда бюджеттік қаражаттарды делдалдық ұйымдардың алуына жол берілмейді;

- кепілденген: оның жекелеген бағыттары мен бағдарламаларына енгізілген, ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін қолдау бойынша мемлекет міндеттері;

- құзіреттілікті шектеу және бәсекелестіктің теңдей шарттарын сақтау: республикалық бюджеттен алынатын қаржылық қолдау жергілікті бюджеттің қаржылық қолдауымен толықтырыла алады, бірақ тек өздерінің бағдарламалары бойынша;

- халықаралық міндеттемелерді есепке алу: ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін мемлекеттік қолдауды жүзеге асыруда Қазақстанның халықаралық келісімдер бойынша, оның ішінде, оның әлемдік сауда ұйымына қатысуынан туындайтын, міндеттемелері ескеріледі;

- теңдей қол жеткізімді: шаруашылық жүргізудің барлық үлгілері, шаруа қожалықтары мен тұрғындар шаруашылығын қоса ескергенде, олардың барлығының бюджеттік қолдауда теңдей құқы бар;

- АӨК нарықтық орнының бұзылуына жол бермеу;

- жанама тұтқаларды максималды қолдану мүмкіндігі және тікелей әсер ету құралдарын минималды қолдану;

- АӨК қолдау үшін бөлінген қаражаттардың жоғарғы тиімділігін қамтамасыз ету;

- реттеу шаралары жүйесінің қазіргі макроэкономикалық жағдайларға, нарық конъюнктурасына, әлемдік қарқынға баламалығы.

Экономиканың агро азық-түлік саласының негізгі қызметін келесідей тұжырымдауға болады: тұрғындардың жоғары сапалы тамақ өнімдеріне деген қажеттіліктерін жеткілікті сан мөлшерінде және қол жеткізерлік бағамен қанағаттандыру. Кең мағынада, бұл өнеркәсіптің ауыл шаруашылық шикізаттарына деген қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтиды. Осыған байланысты, аграрлық саясат ауыл шаруашылық өнімдерін, шикізат және азық-түлік өндіру мен нарығына мемлекеттік ықпал ету жүйесі ретінде, экономикалық саясаттың өзге бағыттарының ресурстық базасына «орнатылған» болуы қажет.

Мемлекеттік аграрлық саясатты жасауда келесі мәселелерді ескеру маңызды: жерді иелену, пайданалу және қолдану және де ауыл шаруашылық өндірісінің өзге де факторларымен туындайтын, қатынастар; материалды-техникалық ресурстарға, ауыл шаруашылық өнімдеріне, шикізаттарға және азық-түліктерге сұраныс пен ұсыныс; нарықтың инфрақұрылым жағдайы; ауыл шаруашылық өнімдерінің өнеркәсіп өнімдерінің бағасына қатынасы; ауыл шаруашылық тауар өндірушілердің табысының өзге тұрғындар топтары

табысына қатынасы; тұрғындардың негізгі әлеуметтік-демографиялық және территориялық топтар үшін азық-түліктердің заттық және экономикалық жеткілікті болуын қамтамасыз ету қажеттілігі.

Агроөндірістік кешенді мемлекеттік реттеудің қажеттілігі айқын, өйткені мемлекеттік реттеудің негізгі мақсаттарының бірі азық-түлік қауіпсіздігін сақтау және халықты азық-түлікпен қамтамасыз етуді жақсарту. Аграрлық секторды мемлекеттік реттеудің міндеттері агроөнеркәсіптік өндірісті дамыту және тұрақтандыру, ауыл шаруашылығы және өзге де салалар арасында байланысты сақтау, шаруашылықтарды керекті құралдармен қамтамасыз ету, ауыл шаруашылық қызметкерлердің кірістерін кәсіпорын қызметкерлерінің кірістерімен теңестіру, отандық ауыл шаруашылық тауар өндірушілерді қолдау және т.б.

Сонымен қатар, республикада агроөнеркәсіптік кешенді басқару мынадай жүйелерден тұрады:

- өзін-өзі басқару;
- шаруашылықты басқару;
- интенсивті дамыту және реттеу.

Агроөнеркәсіп кешенін интенсивті дамытудың экономикалық әдістеріне салықтық қызмет, қаржы-несие, қазыналық және қаржылық, бағалық әдістер жатады .



Сурет 1. Агроөнеркәсіп кешенін дамытудың экономикалық әдістері

Өзін-өзі басқару жүйесі - жекелеген шаруашылықтардың өз ісін жүргізу үшін өзін-өзі басқаруы. Қазіргі кезде жекелеген шаруашылықтардың құрылымы екі саладан тұрады: меншік иесі және тауар өндіруші. Мұндай құрылымда меншік иесінің пайдалы жақтары бар. Біріншіден, орталықтандырылған басқарушылықтан арылады. Екіншіден, басқару жоғарыдан емес төменнен жоғарыға қарай болады. Үшіншіден, шаруашылық иелері өз ісін өз қалауынша жүргізуге мүмкіндік алады.

Шаруашылықты басқару түрлі ассоциациялық ұйымға кіруші мүшелердің жарнасынан құралады. Ассоциация мүшелері өнімді өндіру кезінде бір-біріне техникалық көмек көрсете алады. Басқару жүйесі төменнен жоғарыға қарай демократиялық негізде құрылғандықтан ассоциацияның әрбір мүшесі өз ұсыныс бастамасын айтып, оны өзі жүзеге асыра алады.

Интенсивті дамыту - керекті кезеңде ауыл шаруашылық қызметінің мәселесіне ықпал ету механизмінің негізінде тікелей және жанама әсер етудің жиынтығы. Мемлекеттік басқару екі бағытта жүзеге асырылады:

- әкімшілік басқару, оған мемлекеттік механикалық тексеру, жерді пайдалану жөніндегі бақылау, мал дәрігерлік, карантиндік мал тұқымын асылдандыруды басқару қызметтері жатады;

- мемлекеттік реттеу, ол экономикалық тетіктер арқылы жүзеге асырылады. Олар: бюджеттік қаржылық көмек, қаржы көздері, әртүрлі жәрдемдер, жоғары сатып алу бағасын ұстау, ғылыми жаңалықтар пайдалану арқылы ауыл шаруашылығында өнімділікті арттыру.

Сонымен қатар, қазіргі жағдайда агроөнеркәсіптік кешенде өндірісті ұйымдастыратын субъектілер келесілер:

- мемлекеттік және ұжымдық кәсіпорындар;
- агрофирмалар мен агрокомбинаттар;
- мемлекеттік және ұжымдық кооперативтер;
- кооперативтер мен олардың ассоциациялары;
- акционерлік қоғамдар мен кәсіпорындар;
- шаруашылық серіктестіктер;
- шаруа (фермер) қожалықтары.

Тұтас алғанда мемлекеттік органдар ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілер мүддесін қорғай отырып, қажетті қаржы көздерімен қамтамасыз етулері, қала жұмыскерлерін ауылға шоғырландыру арқылы өндірісті шикізатпен қамтамасыз ету, ауыл шаруашылық кәсіпорындарының тоқтаусыз жұмыс істеуіне мүмкіндік, қала берді қолдау жасауы тиіс.

Б.А. Жетпісбаевтың пікірі бойынша, ауыл шаруашылығын мемлекеттік реттеудің бір көрінісі ретінде ауыл шаруашылық тауар өндірушілердің және түгел ауыл халқының әл-ауқатын арттыру үшін мемлекеттің аграрлық саясатын жүзеге асыруға бағытталған және мемлекетпен жүзеге асырылатын шаралар кешенінен тұратын ауыл шаруашылық өндірісін басқару болып табылады.

«Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы» Қазақстан Республикасының заңының 3-бабында агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеудің мынадай мақсаттары бекітілген:

- ауылдық аумақтардың әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымын дамыту және ауыл халқын қолайлы тұрмыс жағдайларымен қамтамасыз ету;
- мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету;
- агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды тұрақты экономикалық және әлеуметтік дамытуды қамтамасыз ету;
- бәсекеге қабілетті ауыл шаруашылығы өнімін және оның қайта өңдеу өнімдерін өндірудің экономикалық жағдайларын жасау болып табылады.

Ал, аталмыш заңның 9-бабы агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеуге арналған. «Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу азық- түлік қауіпсіздігін, агроөнеркәсіптік кешен өнімі нарықтарының тұрақтылығын қамтамасыз етуге, кәсіпкерліктің тиімді жүйесін құруға, отандық өнімнің бәсекелестік артықшылығын қолдауға, сондай-ақ, өсімдік шаруашылығын, мал шаруашылығын, балық шаруашылығын, ауыл шаруашылығы шикізатын қайта өңдеуді және тамақ өнеркәсібін дамыту үшін жағдай жасау арқылы ауыл халқының тұрмыс деңгейін көтеруге, ветеринариялық-санитариялық және фитосанитариялық қауіпсіздікті, техникалық жарақтандыру мен басқа да ілеспе қызмет салаларын қамтамасыз етуге, ауылдық аумақтардың әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымын дамытуға бағытталған.

Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу:

- агроөнеркәсіптік кешен мен ауылдық аумақтар саласында кредит беруді дамыту;
- агроөнеркәсіптік кешенді субсидиялау;
- сатып алу операциялары мен баға интервенцияларын жүргізу;
- мамандандырылған ұйымдар құру;
- агроөнеркәсіптік кешен тауарларының экспорты мен импортын реттеу;
- агроөнеркәсіптік кешенді техникалық жарақтандыру;
- агроөнеркәсіптік кешенді ақпараттық-маркетингтік қамтамасыз ету;
- агроөнеркәсіптік кешенді ғылыми, нормативтік-әдістемелік қамтамасыз ету және ол үшін кадрлар даярлау;
- ауылдық аумақтардың әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымының дамуын инвестициялауды жүзеге асыру;
- ауылды оңтайлы қоныстандыруды ұйымдастыру;
- ветеринариялық-санитариялық және фитосанитариялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету;
- салықтық, бюджеттік, кедендік-тарифтік, техникалық реттеу шаралары мен Қазақстан Республикасының заңнамалық актілеріне сәйкес өзге де шараларды қолдану арқылы жүзеге асырылады.

Әдебиеттер тізімі:

- 1.ҚР АӨК дамытудың 2013-2020жж. арналған бағдарламасы - «Агробизнес-2020». –Астана, 2012.
2. Агробизнесіні ұйымдастыру / Жалпы редакциясын басқарған С.Әбілдин Алматы: Қазұлтагру, 2017. – 472 б.
3. Әлібекова А.Б., Әлібекова Н.Б. Аграрлық реформа және кооперация мен интеграцияның объективті қажеттілігінің пайда болуы// АльПари.- 2017.-№1.
4. «Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы
5. Нұрғалиева А.А. Ауылдық аудандарда әлеуметтік инфрақұрылымды дамытудың экономикалық механизмі: монография. - Павлодар, 2016- 196 б.

Қалдығозова М.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖАҒДАЙЫНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ТИІМДІЛІГІ

ШОБ-тің ағымдағы жағдайын мен шетелдік тәжірибенің талдау, тиімділігін бағалау бойынша отандық бизнесмендердің даму деңгейін көтерудің басым бағыттары анықталып отыр. ҚР экономикасының инновациялық дамуында ШОБ тиімділігін арттыру мәселесін оңтайландыру үшін біршама міндеттерді шешу қажеттігі туындайды. Яғни, олар:

- заң жүзінде ШОБ тиімділігін және инновациялық белсенділігін арттыруға бағытталған жеңілдіктері мен преференциялар, олардың формалары мен шарттарын анықтау;

- инновациялық ШОБ қолдау мемлекеттік бағдарламалар жайлы ақпараттың барлығына қол жетімділігін қамтамасыз ету;

- ШОБ субъектілерінің несиелендіру тетіктері мен құралдарын анықтау және нақтылау;

- бюджеттен бөлінген қолдау қаражатының мақсаттығы мен нәтижелігін қадағалау;

- инновациялық белсенділікті ынталандыру;

- заманауи талаптарға сай жоғары кәсіби маманданған кадрлерді даярлау;

- инновациялық ШОБ субъектілеріне арналған инновациялық инфрақұрылымдық жүйені жетілдіру;

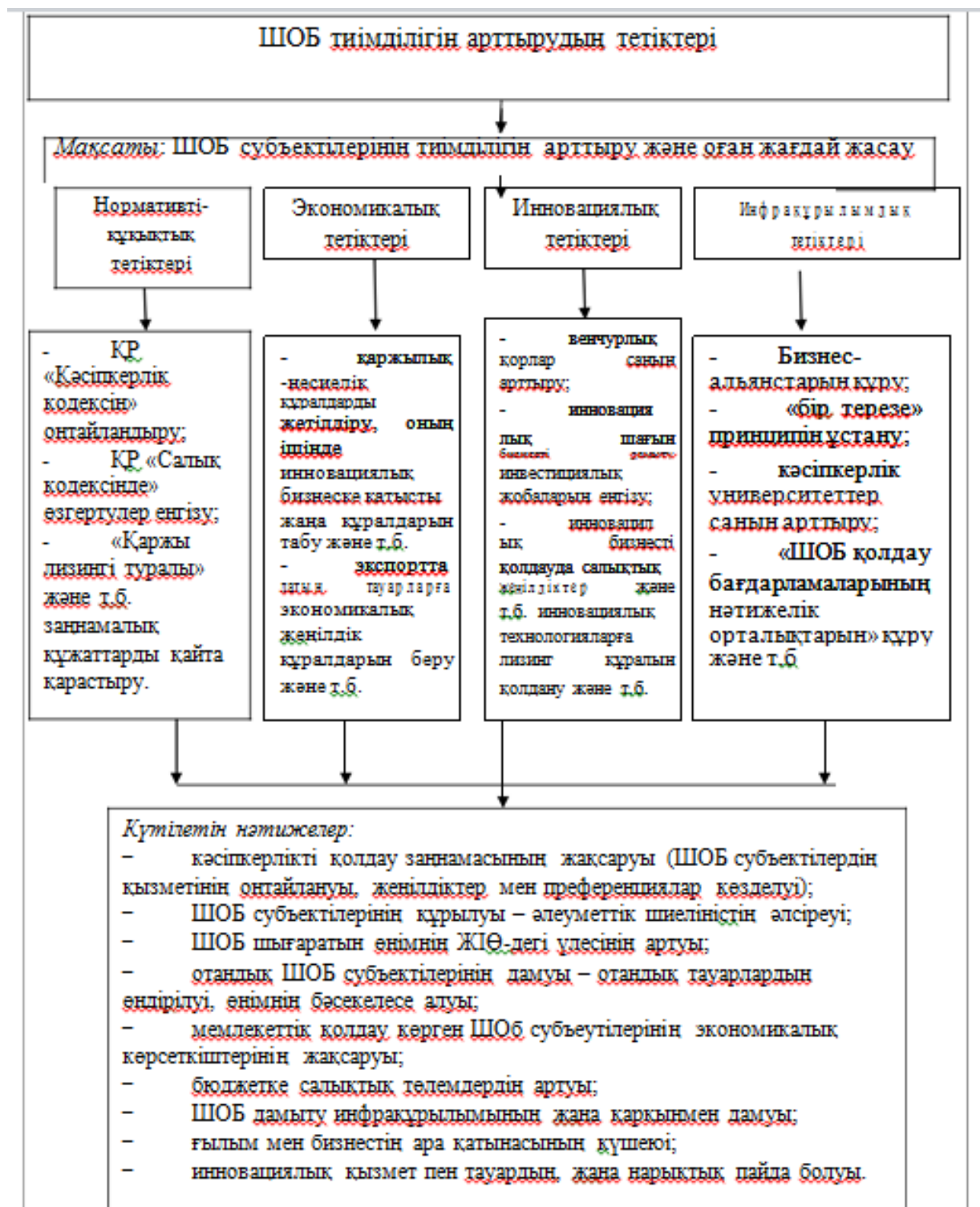
- инновациялық, экспортқа шығарылатын, импортты алмастыратын отандық тауарлар өндіретін ШОБ субъектілеріне қолдау жүргізу;

- ШОБ субъектілерінің салалық ерекшелігін қайта құрылымдау және т.б.

Осындай міндеттерді жүзеге асыру үшін мемлекетте жақсы дамыған, жан-жақты қамтылған ШОБ тиімділігін және инновациялық белсенділігін арттыру тетіктері қажет. ҚР экономикасының инновациялық даму жағдайында ШОБ тиімділігін арттыру үшін нормативтік-құқықтық, инновациялық, қаржылық және инфрақұрылымдық тетіктер бірін-бірі толықтыра отырып жүзеге асырылса, экономиканың инновациялық даму жағдайында ШОБ тиімділігі артады (сурет 1).

Жоғарыдағы талдау мен бағалаудың нәтижесі ретінде, ШОБ тиімділігіне әсер ететін нормативтік-құқықтық, инновациялық, экономикалық және инфрақұрылымдық тетіктердің маңызы жоғары болып келеді.

Жалпы ШОБ тиімділігін арттыру тетіктері ұйымдастыру, жоспарлау және басқарудың формалары мен әдістерінің жүйесі болғандықтан, олардың басты мақсаты шағын және орта бизнес субъектілерінің тиімділігін арттыру және бизнес субъектілерінің дамуы үшін жағдай жасау болып табылады.



Сурет 1. ҚР экономикасының инновациялық даму жағдайында шағын және орта бизнес тиімділігін арттырудың тетіктері

Бұдан басқа, бұл тетіктер инновациялық, экспортқа шығарылатын, импортты алмастыратын отандық тауарлар бағыттарын негізге алуы қажет. Жоғарыда аталынған тетіктер жұмысы тиімді жүзеге асатын болса, болашақта бизнес субъектілерінің инновациялық белсенділігі артуына, кәсіпкерлікті қолдау заңнамасының жақсаруына, ШОБ субъектілерінің әсерінен әлеуметтік шиеліністің әлсіреуіне, отандық ШОБ субъектілері отандық тауарларды өндіруіне, өнімнің бәсекелесе алуына, бюджетке салықтық төлемдердің

артуына, ШОБ дамыту инфрақұрылымының жаңа қарқынмен дамуына, ғылым мен бизнестің ара қатынасының күшеюіне және инновациялық қызмет пен тауардың, жаңа нарықтық пайда болуына алып келеді.

ШОБ ел ішіндегі экономикалық және әлеуметтік мәселелерге оң әсер ете алуымен, соңғы жылдары бұл экономика секторын дамытуға аса мән беріліп отыр. Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына 2017 жылғы 31 қаңтардағы жолдауы бойынша басым бес бағыттың бірі болып шағын және орта бизнестің жағдайын түбегейлі жақсарту табылады. Шағын және орта бизнестің дамуына әсер ету үшін елбасы «Атамекен» кәсіпкерлер палатасына мардымсыз заңдарды және бизнестің дамуына заңнамалық кедергі келтіретін нормативтік-құқықтық актілерді анықтап, жоюға тапсырыс берді [1]. Осыған орай, академик О.Сәбден өзінің зерттеу жұмыстарында ШОБ қарқынды дамуының концепциясын береді. Бұл концепцияға сай, бизнесті дамытудың 9 ірі жобасы көзделген.

Дегенмен, Қазақстан экономикасының инновациялық даму жағдайында шағын және орта бизнес субъектілерінің дамуына қатысты «ҚР Қаржы лизингі» туралы заңнамасының әсері тиімсіз болып отыр. Біріншіден, бизнесті дамытуға қатысты заңнамалық қарама-қайшылықтың болуы, екіншіден – лизинг өзге түрлерінің отандық нарықта дамымағандығы. Яғни, шағын және орта бизнес тиімділігіне әсер ететін нормативтік-құқықтық тетіктер ішінде лизингке қатысты заңнамаға өзгерістер мен қосымшаларды енгізу арқылы оң әсер беруге болады деп ойлаймыз.

Инновациялық шағын және орта бизнесті қолдау мақсатында ҚР «Салық кодексіне» өзгерістер енгізу немесе жаңадан «Инновациялық шағын бизнес» туралы заң жобасын қабылдау - қазіргі әлемдік экономиканың даму тенденциясына байланысты қажетті, әрі өзекті мәселе. Біздің ойымызша, инновациялық бизнесті ынталандыру үшін түбегейлі салықтық жеңілдіктер заң жүзінде кепілденсе, экономиканың инновациялық даму жағдайында бизнес субъектілерінің инновациялық белсенділік артады. Осыған орай, біздің тараптан 2016 жылы «Инновациялық шағын бизнес» туралы заң жобасы даярланды. Оның негізгісі, шағын инновациялық бизнесті ынталандыру үшін кесте 18 көрсетілгендей ерекшеліктер бойынша жеңілдіктер қарастырылады.

Кесте 1 берілген басты назары инновациялық шағын бизнеске аударылады. Себебі, инновацияны коммерциализациялайтын басты субъектілер осы шағын бизнес кәсіпорындары болып табылады. Салықтық жеңілдіктер шетелдік тәжірибеде кеңінен таралған, шағын бизнес субъектірелін инновациялық өнімді шығаратын шағын кәсіпкерлік субъектілеріне ғылыми құрылғыларға үдемелі амортизацияны есептеу жеңілдігін, ғылыми зерттеуді жүзеге асыру барысында пайда болған шығындар бойынша салықтық жеңілдіктерін, шетелдік жаңа технологияны сатып алу шығындары бойынша арнайы жеңілдіктерін, шетелдік технологияны қолданғаны үшін салықтық жеңілдіктерін, жаңа ойлап табылған импортты технологияны сатып алу бойынша арнайы салықтық жеңілдіктерін, зерттеу жұмыстарын жүргізу шығындары бойынша салықтық жеңілдіктерін, экспортқа тауар шығарушы кәсіпкерлерге салықтық жеңілдіктері

қарастырылса, экономиканың инновациялық даму жағдайында ШОБ тиімділігі арта түседі.

Кесте 1. ҚР экономикасының инновациялық дамуы үшін отандық аймақтар бойынша ШОБ тиімділігіне байланысты салықтың қойылым деңгейлері

№	Аймақ атауы	Тиімділік категориясы	Шартты салықтық қойылым деңгейі
1	Атырау облысы	Тиімді ШОБ дамуы	Қалыпты деңгей
2.	Астана қ.		
3.	Алматы қ.		
4.	Батыс Қазақстан облысы	Тиімдіге жақын дамуы бар ШОБ	Қалыпты деңгейінен 10-20% төмен
5.	Жамбыл облысы		
6.	Қостанай облысы		
7.	Павлодар облысы	Тиімсіздік белгілері бар даму	Қалыпты деңгейінен 30-40% төмен
8.	Ақтөбе облысы		
9.	Маңғыстау облысы		
10.	Алматы облысы		
11.	Ақмола облысы		
12.	Оңтүстік Қазақстан облысы		
13.	Қарағанды облысы	Тиімсіз ШОБ дамуы	Қалыпты деңгейінен 50% төмен
14.	Қызылорда облысы		
15.	Шығыс Қазақстан облысы		
16.	Солтүстік Қазақстан		
Ескерту – автормен құрастырылған			

Бұдан басқа, аймақтар бойынша салық мөлешірінің дифференциалды нысанының болуы ШОБ субъектілерінің миграциясы мен шоғырлануына әсерін тигізеді. Мысалы, ШОБ субъектілерін салықтық ауртпалығы төмен аймақтарда ашу және әрекет жасауы артады. Яғни, Павлодар, Ақмола, Қостанай, Қызылорда, Шығыс Қазақстан облысы, Солтүстік Қазақстан облысы және Қарағанды облыстарында ШОБ субъектілерінің саны артып, аймақтағы белсенді халықты жұмыспен қамтып, экономикалық-әлеуметтік

Осыған орай, ШОБ дамуына әсер ететін қаржылай қолдаудың толыққанды мақсатты жетпейтіндігі, несиелік қатынастардың күрделілігі мен Ұлттық қордан бизнесті дамытуға бағытталған ақша қаражатының жеткіліксіздігі анықталды. Бұдан басқа, көптеген бұқаралық ақпарат құралдарынан Ұлттық қордан үлкен сомада ақша қаражаттарының бөлініп жатқандығы туралы мәлімет көп, дегенмен оның нәтижелілігі туралы ақпараттың аздығы сұрақ тудыратын мәселе болып отыр. Осы себепті, ШОБ тиімділігін арттыру үшін келесідей бағытта жұмыстар жүргізілуін ұсынамыз:

- Республика бойынша инфрақұрылымның дамуын арттыру (жол-логистика, су, энергия, жылу және т.б. құбырларының модернизациялау).

Ұлттық қордан бөлінген қаражаттың нәтижесін білу үшін арнайы аймақтар бойынша қалалар әкімшіліктерінің бастауымен «ШОБ қолдау бағдарламаларының нәтижелік орталықтарын» құру. Бұл орталықтың басты

мақсаты болып-ағымдағы ШОБ дамуына бағытталған бағдарламалар қаражатының нәтижелігін талдау. Нәтижелігі сурет 2 келтірілген тиімділік шекарасына сай болуы қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1.Сәбден О., Тұрғынбаева А., Бодаубаева Г., Сабденова Ж., Кангалакова Д. Шағын бизнес негіздері (оқу құралы).-Астана: Фолиант, 2015.

2.Кангалакова Д.М. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерліктің ағымдағы жағдайы және оның дамуына тежеу болатын мәселелер// Алматы: "ҚазҰУ Хабаршысы" (экономика сериясы). №1 (107)2015. – 403-406 б.

3. Кудратов З.Г., Тошбоев Б.Б., Бердиев Г.И. Опыт поддержки малого и среднего бизнеса в некоторых развитых странах // Молодой ученый.-2015. - №1. - с. 242-245

УДК 33.338

Калиева Г.Д.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В НЫНЕШНИХ РЕАЛИЯХ

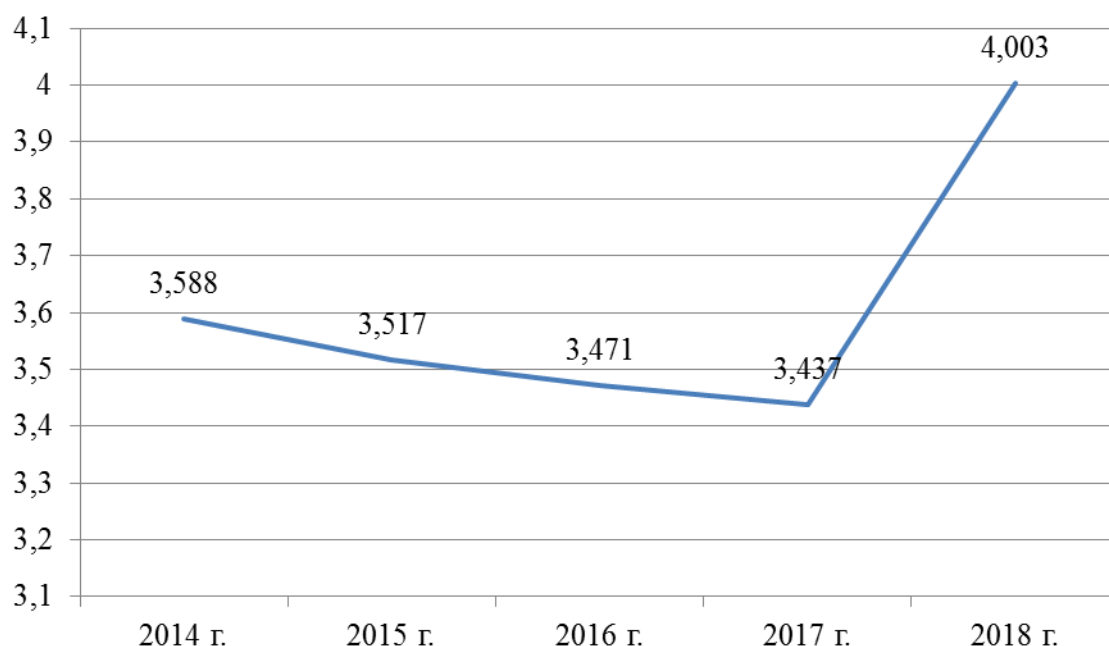
На протяжении длительного времени сельское хозяйство как отрасль мировой экономики занимает значительное место в жизни человека и развития страны в целом. Как говорил ученый Ксенофонт: «...сельское хозяйство является матерью и кормильцем всех других ремесел». Действительно так, оно удовлетворяет потребности населения продовольствием, а также обеспечивает сырьем отрасли промышленности. Низкая развитость сельского хозяйства ведет к социальной напряженности и нестабильности в обществе, поэтому нужно постоянно отслеживать уровень его развития. Для этого существует ряд таких показателей, как удельный вес сельского хозяйства в структуре ВВП, инвестиции в него, количество занятых в сельском хозяйстве и т.д.

Основной показатель, отражающий роль любой отрасли, определяется ее долей в структуре мирового ВВП. Так, по данным мирового банка, долю сельского хозяйства или его добавленную стоимость от мирового ВВП можно наблюдать на нижеследующем графике.

Из рисунка 1 видно, что доля сельского хозяйства в мировом ВВП в период с 2014 до 2017 года шла на спад, но затем произошел резкий скачок, и она увеличилась с 3,437% до 4,003% от ВВП.

Отметим, что сельское хозяйство в нашей стране является одной из наиболее мощных отраслей экономики. Географическое положение и погодные

условия позволяют нам заниматься разведением животноводства, а также выращиванием определенных культур.



Примечание: составлено автором на основе [1]

Рисунок 1. Добавленная стоимость сельского хозяйства от мирового ВВП, %

Казахстан – агроиндустриальная страна, в которой сельское хозяйство является сферой жизнедеятельности основной части населения. В сельской местности проживает 43% населения. С уровнем развития сельхозпроизводства тесно связано благосостояние большинства казахстанцев.

Кроме того, наша страна является крупнейшей зерновой державой мира. Здесь, в основном, выращиваются сильные и твердые сорта пшеницы с большим содержанием клейковины, а именно такая пшеница пользуется огромным спросом на мировом рынке. Так, посевы зерновых культур занимают площадь 18 млн. га, из которых целых 12 млн. га отведено под пшеницу, общий сбор которой составляет 600 тыс. тонн. Помимо всего, в РК также возделывают кукурузу, рис, гречиху, рапс, сою, овес, хлопок, сахарную свеклу, многие овощи и фрукты.

С давних времен значимой отраслью сельского хозяйства в Казахстане является животноводство. Ежегодно здесь производится до 750 тыс. тонн мяса, более 4,5 млн. тонн молока, около 2,5 млрд. штук яиц, а также 30 тыс. тонн шерсти. [2]

Основные показатели сельскохозяйственной отрасли в Казахстане за 2015-2019 гг. представлены в таблице 1 в виде валового выпуска продукции сельского хозяйства и добавленной стоимости от ВВП.

Исходя из таблицы 1, можно сделать вывод, что валовой выпуск продукции сельского хозяйства увеличился на 55,8% с 2015 года, и в 2019 г. составил 5151163,0 млн. тенге. Тем не менее, доля сельского хозяйства от ВВП

страны уменьшилась за рассматриваемый период, конкретно в 2015 г. она была равна 8,1%, а уже в 2019 г. составила 7,4%.

Таблица 1. Показатели сельского хозяйства в Казахстане, 2015-2019 гг.

№	Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	ВВП с/х, млн.тг.	3307009,6	3684393,2	4070916,8	4474088,1	5151163,0
2	Доля с/х от ВВП, %	8,1	7,8	7,5	7,2	7,4

Примечание: составлено автором на основании [3]

За последние десятилетия в Казахстане были приняты разные государственные программы по развитию и поддержке агропромышленного комплекса. Также в целях совершенствования системы государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли указом президента РК в 2006 г. был создан Национальный холдинг «КазАгро». Его основной целью является осуществление государственной политики по стимулированию развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан. В настоящее время в составе «КазАгро» располагаются четыре дочерние акционерных общества: АО «Аграрная кредитная корпорация», АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», АО «КазАгроФинанс» и АО «НК «Продкорпорация».

При поддержке холдинга «КазАгро» происходит финансирование и завоз высокопородистого крупного рогатого скота. В целом можно отметить, что объемы инвестирования в сельское хозяйство с каждым годом увеличиваются. Растет доля собственных средств сельхозпредприятий, заемных средств и иностранных инвестиций. Государственный холдинг «КазАгро» привлекает для развития сельскохозяйственного потенциала внешние и внутренние инвестиционные ресурсы.

Доходы Холдинга за 2019 год составили 139 млрд. тенге и выросли на 42% к уровню 2018 года. Наибольшую долю в 97% составляют доходы от финансирования или финансовые доходы и дивиденды дочерних акционерных обществ. Доходы «КазАгро» в период за 2017-2019 гг. (таблица 2).

Таблица 2. Доходы Холдинга за 2017-2019 гг., млрд. тенге

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Финансовые доходы/дивиденды	57,8	47,5	135,3
Прочие доходы	90,3	10,1	3,8
Итого доходы	148,1	57,6	139,1
Примечание: составлено на основании [4]			

Рассматривая расходы Холдинга, показанные в таблице 3, можно отметить, что в 2019 году они уменьшились на 23% и составили 158 млрд. тенге. Основную долю составляют расходы по вознаграждениям.

Таблица 3. Расходы Холдинга за 2017-2019 гг., млрд. тенге

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Административные расходы	1,7	2,0	2,1
Финансовые расходы	44,1	133,5	68,6
Расходы по подоходному налогу	7,5	28,0	-
Прочие расходы	253,3	42,3	87,2
Итого доходы	306,6	205,9	157,9
Примечание: составлено на основании [4]			

Таким образом, по данным доходов и расходов Холдинга «КазАгро» можно сделать вывод, что за последние три года деятельности общество работает в убыток, так как за все время расходы превышают значение доходов.

Подводя итоги, отрасль сельского хозяйства занимает достаточно важную часть в экономике Казахстана, она поддерживается разными государственными программами. Но, к сожалению, ее добавленная стоимость от ВВП страны падает с каждым годом, а главная государственная компания по поддержке сельскохозяйственной отрасли уходит в убыток.

Можно предположить, что убыток предприятия может быть связан с неэффективными результатами деятельности трудовых ресурсов компании. В соответствии с Посланием Президента РК К.Токаева, следует сократить сотрудников квазигоссектора на 10% в текущем году и на 15% - в следующем году.[5] Следовательно, в таком случае будет повышена заработная плата оставшихся работников, что приведет к ответственности, мотивации, повышению эффективности персонала, а также должно уменьшить расходы Холдинга.

Список литературы:

1. Официальный интернет-ресурс международной финансовой организации Всемирный банк: <https://www.worldbank.org/>
2. Сыздыкова Д., Кекчебаев Е., Жакупова Г. Маркетинговые исследования сельского хозяйства Казахстана. Анализ инвестиционной привлекательности рынка <http://marketingcenter.kz/20/rynok-selskoe-khoziaistvo-kazakhstan.html>
3. Официальная статистическая информация министерства национальной экономики РК, комитет по статистике: <http://stat.gov.kz>
4. Отчетность Национального холдинга «КазАгро» <https://kazagro.kz/>
5. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. 1 сентября 2020 г. <https://www.akorda.kz/ru>

Керимкулова Ә.З.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ-ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қазіргі бәсекелес күрес кезінде, сонымен бірге жеке шаруашылық субъектілердің, салалардың, аумақтар мен ұлттық экономиканың экономикалық дамуының негізгі бағыты ретінде және маңызды шарты болып теориялық, әрі эмпирикалық әр түрлі инновацияларды құру және коммерциялық пайдалану табылады.

Сонымен бірге, қазіргі қоғамның динамикасы, инновациялық белсенділік қарқынының өсуі шектеулі ресурстар априориін қолдану мәселелерінің күшеюіне заңды түрде әкеп соғады. Әсіресе, мәселелер өмір тіршілігі, тіпті жеке азаматтар мен қоғамның физиологиялық өмір сүруін толық қамтитын салаларда да туындауы мүмкін. Осындай салалардың біріне аграрлық сала жатады, онда инновациялық шешімдер бәсекеге қабілетті жоғары сапалы өндірістің өсуі, сонымен қатар ресурс тапшылығының өсуімен байланысты ресурс үнемдеуші технология құру, агроэкология мәселелерін қозғайды.

Қазақстан Республикасы экономикасын қазіргі заман талаптарына сәйкес интенсивті дамуды қамтамасыз етуге, жоғарыда айтылғандармен қатар, Қазақстанның Бүкіләлемдік сауда ұйымына кірумен (БСҰ) туындайтын жаһандану үрдістері де, азық-түлік импортын азайту тәуекелдеріне төтеп беру қажеттілігі, материалдық-техникалық базаны, технологияны және инфрақұрылымды жетілдіруді талап ететін, жеке шаруашылық субъектілер мен халық шаруашылығын тұтас алғанда пропорционалды және тұрақты дамыту жатады. Бұл инновациялық қызметті органикалық қосылыста және өзара тәуелділікте инвестициялық қызметпен іске асуды көздейтін стратегиялық бағытталған прогрессивті өзгерістердің жаңа парадигмасын қалыптастыруды білдіреді, ол өз кезегінде еңбек өнімділігінің өсуінен басқа, болашақта қызметтің инновациялық құрамдас бөлігі негізінде дамуды қамтамасыз ете отырып, өндіріс процестеріне капитал мен еңбек ұсынысының шектеулілік мәселесін шешуге көмектеседі. Сонымен бірге, қазіргі «зияткерлік экономика» жағдайында берілген міндеттерді іске асыру жаңа білім мен технологиялар трансфертіне сәйкес іс-әрекеттерді талап етеді. Қолданбалы зерттеулердегі фундаментальді өңдеулерді материалдандыру үрдісінің тиімділігі мен одан әрі олардың өз салалары бойынша бәсекелестік артықшылықтарды қамтамасыз етуге қабілетті коммерцияланған жаңалықтарға ауысуының маңызды шарты инновациялық үрдістің барлық қатысушылары мен инвестициялық қызметті жүзеге асыратын агенттердің арасында тұрақты байланыстар желісін қалыптастыру болып табылады.

Қазіргі заманғы маңызды талаптардың бірі әлеуметтік-экономикалық жүйелердің қалыптасатын даму траекторияларының инновациялық бағыты болып табылады. Барлық салалар мен қызмет түрлеріндегі инновациялық әзірлемелер экономикалық өрлеу мен кез-келген экономикалық формацияның дамуының маңызды шарты болып табылады. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің инновациялық белсенділігінің қажетті деңгейін қамтамасыз ету микро-, мезо- және макродеңгейде факторлардың табысты дамуының түйінді экономикалық проблемасы болып табылады. [1]

Іргелі және әртүрлі жоспарлы экономикалық санат тұтастыққа, серпінділікке және көп өлшемдерге ие тиімділік болып табылады. Кең мағынада тиімділік ұйымның нарықта табысты жұмыс істеу, бәсекелі артықшылықтарға ие болу қабілетін білдіреді. Экономикалық тиімділік кәсіпорын қызметінің барлық процестері мен кезеңдерін қамти отырып, оның сандық және сапалық өлшемдерін қалыптастыру базасы болып табылады және ұдайы қайта өндіріс параметрлерін негіздеу үшін пайдаланылады. Ауыл шаруашылық саласы басқарудың әртүрлі деңгейлі сипатымен және қарама-қайшы экономикалық функциялардың, мүдделер мен күтілетін нәтижелердің әртүрлі өрісінің болуымен ерекшеленеді (1-кесте).

Кесте 1. Ауыл шаруашылығы саласындағы инновациялық-инвестициялық қызметті басқарудың нәтижелілігі

Басқару деңгейі	Қызмет ету бағыты	Күтілетін нәтиже
Республикалық	ҚР экономикасына инвестициялар тарту үшін қолайлы жағдайлар жасау, инновациялық және инвестициялық саясатты, АӨК дамытудың мемлекеттік бағдарламаларын айқындау, мемлекеттік инвестициялық бағдарламаларды таңдау, инновациялық инфрақұрылымды мемлекеттік қолдау, гранттарды бөлу	Өнім өндірісінің өсуі, азық-түлік қауіпсіздігі көрсеткіштеріне қол жеткізу
Аймақтық	АӨК дамытудың мемлекеттік бағдарламасын орындау бойынша саясатты жүргізу, инновациялық және инвестициялық жобаларды бірлесіп қаржыландыру, гранттық қолдау, аймақ деңгейінде инновациялық инфрақұрылымды қалыптастыру	Өнім өндірісін ұлғайту, аймақтың азық-түлік қауіпсіздігі проблемаларын шешу, аймақ ұйымдарының инновациялық белсенділігінің өсуі, енгізілген мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобаларының өсуі, ауыл шаруашылығы саласында басым бағыттар бойынша зерттеулерді, өңдеулерді дамыту және олардың нәтижелерін коммерцияландыру үшін инновациялық инфрақұрылымды

		құру және оның жұмыс істеуін қамтамасыз ету
Жергілікті	Инновациялық және инвестициялық қызметті ынталандыру саясатын қалыптастыру және қолдау, ауылдық аумақтарды дамыту бағдарламаларын іске асыру	Ауылдық аумақтарды басқарудың тиімді жұмыс істейтін жүйесі, мемлекеттік және жергілікті қызметтердің сапасы мен қолжетімділігін арттыру, әкімшілік кедергілерді азайту, ауылдық аумақтарды дамытудың тұрақтылығы, халықтың өмір сүру деңгейін арттыру, жас мамандардың ағымын арттыру
Ұйымдар	Ауылшаруашылығы өнімдерін өндіру мен қайта өңдеудің инновациялық технологияларын енгізу, өндірістің оңтайлы құрылымын құру	Өндіріс пен ұйымның даму тұрақтылығы, өнімнің бәсекеге қабілеттілігі; инвестициялық ресурстардың ағыны, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірудің, қайта өңдеудің және сақтаудың инновациялық технологияларын енгізу, қызметкерлердің әлеуметтік тұрақтылығы, инновациялық-инвестициялық процестерді қаржыландыру көзі ретінде пайданы ұлғайту

Демек, инновациялық-инвестициялық қызметті жеке алынған шаруашылық жүргізуші субъекті үшін микродеңгейде, сондай-ақ инвестицияларды тарту көздеріне, инновациялардың әлеуетін пайдалану өлшемдері мен мүмкіндіктеріне байланысты басқарудың мезо- және макроэкономикалық деңгейлерінде қарауға болады (1-сурет). [2]

Функционалдық кіші жүйелерге өзара байланысты және жалпы ауыл шаруашылығындағы өсімді көбейту процестерін жүзеге асыруды қамтамасыз ететін тиімділіктің келесі ұқсас түрлері сәйкес келеді (2-кесте).

Кестеде саладағы инновациялық, инвестициялық және өсімін көбейту процестері өзара іс-қимыл жасайтын экономикалық жүйенің жұмыс істеу тиімділігін бағалау өлшемдері мен көрсеткіштері берілген. «Критерий» және «көрсеткіш» дефиницияларын түсіндіруді салыстыра отырып, критерий құбылыстың сапалық мәнін сипаттайды, ал көрсеткішке біршама сандық мән сәйкес келуі тиіс.

Ғылыми-әдістемелік әдебетті талдау ғалымдардың пікірлері экономикалық тиімділікті бағалау үшін қанша критерияны пайдалану орынды деген сұраққа жауап беру барысында әр түрлі екендігін көрсетті.

Бұл мәселе бойынша екі көзқарас қалыптасты: экономикалық жүйенің тиімділігін жалғыз критерий бойынша бағалау мүмкін емес, бірақ олардың жиынтығын пайдалану қажет, өйткені экономикалық жүйелердің басым бөлігінің күрделі иерархиясы бар, ал оған кіретін құрылымдар көп мақсатты сипатқа ие.

1) мақсат пен критерий арасында себеп-салдарлық байланыс пен бағыныштылық бар екенін негізге алған жөн, демек, экономикалық жүйенің жұмыс істеуінің түпкілікті мақсатына сәйкес келетін тиімділікті бағалаудың бірыңғай критерийін ұсынуға болады.

Екінші бір критериалды тәсілдің артықшылықтарын елемей және агроэкономикалық жүйені дамытудың жаһандық мақсатын айқындау мүмкіндігімен келісе отырып, жоғарыда кестеде көрсетілгендей, ауылшаруашылығының инновациялық-инвестициялық қызмет тиімділігінің көп функциялы мазмұнына сәйкес көпкритериалдық тәсілді қарастырайық.



Сурет 1. Инновациялық-инвестициялық қызметтің инвестициялық құраушысының факторлары

1) технологиялық тиімділік ауыл шаруашылығының меншікті және инвестициялық әлеуетін пайдалануды сипаттайды және өндірістік-өткізу процестерінің, ауыл шаруашылығы шикізаты мен азық-түлігін өңдеу мен сақтаудың инновациялылығын бағалауға мүмкіндік береді.

2) әлеуметтік тиімділік нақты шаруашылық игерілген аумақта тұратын ауыл халқының әлеуметтік жай-күйімен айқындалады және өмір сүру деңгейінің көрсеткіштерімен өлшенеді. Әлеуметтік тиімділік сондай-ақ ауылшаруашылығы кәсіпорнының әлеуметтік әлеуетіне негізделген, ол әлеуметтік-аумақтық қауымдастыққа кіретін шаруалардың әлеуметтік

қажеттіліктерін қанағаттандырудың ықтимал шекараларын айқындайтын өндірістің, инфрақұрылымның, кадрлық қамтамасыз етудің әлеуеттік элементтерінің жиынтығы деп түсіндіріледі. Әлеуметтік әлеуеттің жеткіліктілігі әлеуметтік индикаторлармен (жиынтық кірістер, еңбекақы төлеу, халықтың өсімін молайту, туу, өлім көрсеткіштері, нақты жиынтық табыстың тұтыну қоржынының және т.б. көлемімен арақатынасы) олармен нақты шамаларды салыстыру жолымен анықталады.

3) экологиялық тиімділік табиғи-биологиялық ортаны сақтау, табиғи әлеуетті ұтымды пайдалануды қамтамасыз ету, өндірілген өнімнің табиғи сыйымдылығын төмендету, ауылшаруашылығы өнімінің сапасын жақсарту нәтижесінде оның экологиялылығын арттыру есебінен көрінеді. Экологиялық тиімділіктің бағалау көрсеткіштеріне табиғи орта элементтерінің ластануының нақты және шекті рұқсат етілген деңгейін салыстыру коэффициенттері жатады.

4) экономикалық тиімділікте экономикалық мүдделерді іске асыру көрініс табады, бұл өнімді өндіру және өткізу рентабельділігі көмегімен бағаланады. Мысалы, жекелеген ауылшаруашылығы дақылдары бойынша экономикалық тиімділікті жалпы табыс пен пайданың (1 га егістікке) үлестік көрсеткіштерін есептеу негізінде анықтауға болады.[3]

Кесте 2. Ауылшаруашылығында инновациялық-инвестициялық қызмет және өнімді көбейту процестері тиімділігінің өзара байланысы

Тиімділік типі	Тиімділік критерилері	Бағалау көрсеткіштері
Технологиялық	Өндірістік процестің нақты сатысында инновациялық технологияларды іске асырудың ғылыми негізделген деңгейі	Ауыл шаруашылығы дақылдарының түсімділігі, мал санының, сапасының өсуі; өнімнің шикізат бірлігіне шығуы; тасымалдау кезіндегі шығындар; ауыл шаруашылығы өнімдерін сақтау кезіндегі қалдықтар
Әлеуметтік	Халықаралық стандарттарға сәйкес келетін ауыл халқының тұрмыс деңгейіне қол жеткізу дәрежесі	Халықтың тұрмыс деңгейінің демографиялық, экономикалық және әлеуметтік көрсеткіштері
Экологиялық	Қоршаған ортаның экологиялық, жай-күйін сақтау және жақсарту, өндірілетін өнімнің табиғатты қажетсінуін төмендету және экологиялылығын арттыру	Өнімді жерлер сапасының көрсеткіштері;
Экономикалық	Инвестициялық-инновациялық негізде өсімін молайту процесін кеңейту деңгейін арттыру	Өзіндік құн; ағымдағы бағалардағы жалпы өнім; жалпы табыс; пайда; рентабельділік; қаржылық тұрақтылық; төлем қабілеттілігі

АӨК кәсіпорындарын инновациялық дамытуды тиімді инвестициялық қамтамасыз ету проблемаларын зерттеу кәсіпорындардың инвестициялық

мүмкіндіктерін дамыту, құралымдардың барлық қатысушыларының интеграцияланған мүдделері шеңберінде өндірістік және өткізу қызметін оңтайландырумен ұштастыра отырып, прогрессивті инвестициялық құралдарды пайдалануды кеңейту қабылданған инновациялық-инвестициялық стратегияның табысты орындалуын қамтамасыз етуі тиіс деген қорытынды жасауға мүмкіндік берді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Дуламбаева Р., Темербулатова Ж. Инновационное развитие сельскохозяйственной отрасли в Республике Казахстан // Вестник КазНУ (серия экономическая). - 2015. - №1. – С. 56-61.
2. Бабошкин В.Г. Проблема инновационного развития как фактора конкурентоспособности //Проблемы и перспективы инновационного развития мирового сельского хозяйства: Материалы v международной научно-практической конференции. – Саратов, 2015.- с.10-12
3. Назарбек У.Б., Бестереков У., Назарбекова С.П. Современное состояние и проблемные вопросы сельскохозяйственной отрасли Республики Казахстан// Научный журнал «Наука и мир».- Волгоград.- 2016.- №3(7). -С. 230-232.

ӘОЖ 338.43

Керимкулова Э.З., Жумашева Т.Б.

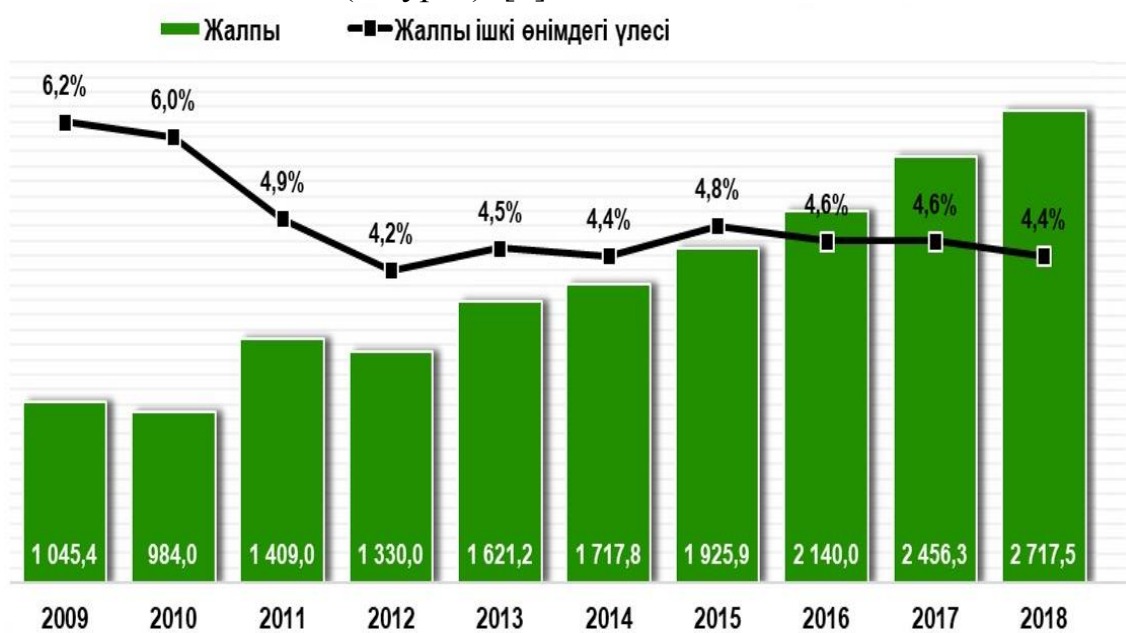
М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ ӨНДІРІСІНІҢ ДАМУ БАҒЫТТАРЫ: АЙМАҚТЫҚ АСПЕКТ

Ауыл шаруашылығы Қазақстан экономикасы үшін маңызды мәнге ие және елдің ұзақ мерзімді әлеуметтік-экономикалық дамуы үшін негізгі салалардың бірі болып табылады. 1990 жылдардың басына дейін елдің жалпы ішкі өнімінің 25%-дан астам ауыл шаруашылығы есебінен қалыптасты. Қазақстанның ІЖӨ-дегі ауыл шаруашылық үлесі 2000 жылдың ортасынан бастап едәуір азайғанына қарамастан, бұл сала Қазақстанның Ұлттық экономикасы үшін маңызды болып қала береді. Ең алдымен, бұл ел халқының шамамен 45%-ы ауылдық аймақтарда өмір сүруіне және экономикалық белсенді халықтың 25%-дан астамы ауыл шаруашылығы секторында жұмыспен қамту есебінен қалыптастырылуына байланысты. Статистика бойынша 8,5 млн жұмыспен қамтылған адамдардың 2 млн ауыл шаруашылығы саласында жұмыс істейді.[1]

Қазақстан ауыл шаруашылығының қазіргі жағдайы бұл саланың ұлттық экономикаға төмен ықпалымен сипатталады. 2018 жылы ЖІӨ құрылымында ауыл, орман және балық шаруашылығы 4,4% немесе 2,7 трлн теңге көлеміне ие болды. Тұтастай алғанда соңғы он жылда саланың үлесі, сәйкесінше 6,2% және 6% көрсеткіштерімен 2009 және 2010 жылдары ғана аралықтың шекарасын

еңсере отырып, 4,2%-дан 4,9%-ға дейін өзгеріп отырды. Бұл ретте 1990 жылдардың соңында көрсеткіш 8 – 9% құрап, анағұрлым жоғары деңгейде болғанын атап өткен жөн (1-сурет). [8]



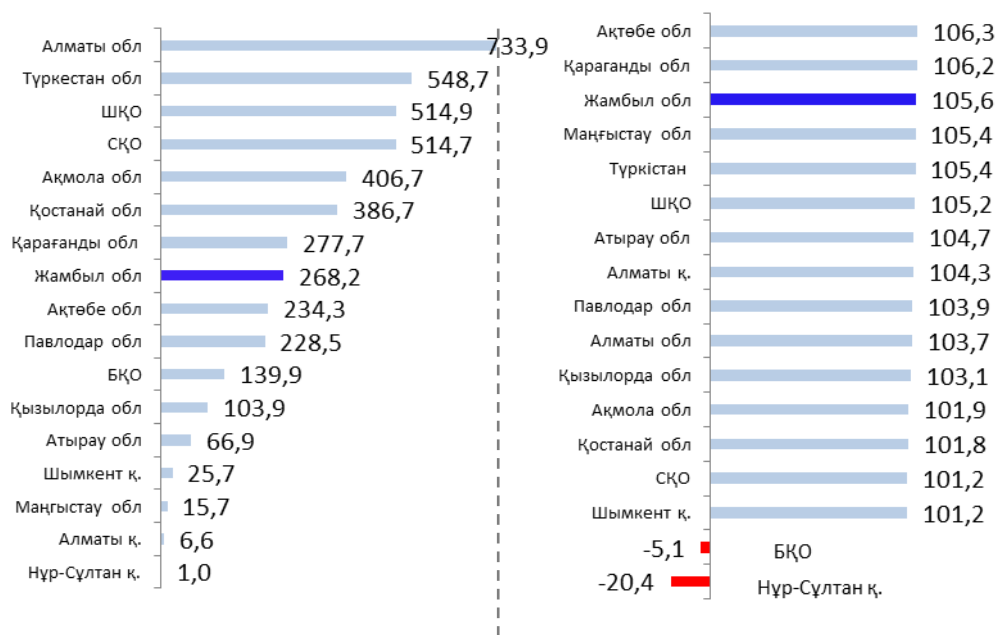
Сурет 1. Қазақстан Республикасының ЖІӨ құрылымындағы ауыл шаруашылығының үлесі, %

Үкімет АӨК проблемаларын дер кезінде шешу үшін қабылдап жатқан шаралар кешені қазірдің өзінде оң динамиканы көрсетіп отыр. Мәселен, соңғы бес жылда өнімнің жалпы шығарылымы 9% орташа жылдық серпінмен тұрақты өсімді көрсетті. Алайда, неғұрлым ұзақ динамикада, мысалы, 2010 жылдан бастап -12%-дан 49% -ға дейінгі аралықпен жылдық өсу қарқынының күрт өзгеруі байқалады, бұл саланың табиғи-климаттық жағдайларға тәуелділігіне байланысты. Мысалы, 2011 жылы жалпы өнім көлемі дәнді дақылдардың рекордтық жиналуына байланысты 49%-ға өсті, ал 2012 жылы көрсеткіш 12% – ға төмендеді [2].

Жамбыл облысының жалпы өңірлік өнімі 2018 жылы 1532,1 млрд. теңгені құрап, 2016 жылмен салыстырғанда номиналды тұрғыда 29,5%-ға, нақты – 7,5%-ға өсті. Өсім экономиканың негізгі салаларындағы өндіріс көлемдерінің ұлғаюы есебінен қамтамасыз етілді.

Өңір республикада көшбасшылық орынға ие: сафлор және бақша дақылдарының өндірісі бойынша - 2 орын, көкөністер және жүгері - 3 орын, арпа - 5 орын, қой саны, жүні және терісі - 3 орын, ет - 6 орын. Ауыл шаруашылық өнімдерінің өндірісімен 18500 жұмыс істейтін кәсіпорындар айналысады, оның ішінде 501 ірі кәсіпорын (ЖШС), 16615 орта (ШҚ, ФҚ) және 1384 шағын (ЖК, ЖҚШ).

2018 жылы ҚР аймақ облыстың үлесі 6,0%-ды құрады. Аграрлық сектор көлемі және НКИ бойынша Қазақстанның өңірлері арасында сәйкесінше 8-ші және 3-ші орынды иеленеді, НКИ бойынша ҚР 14 өңірінің алдында (2-сурет).

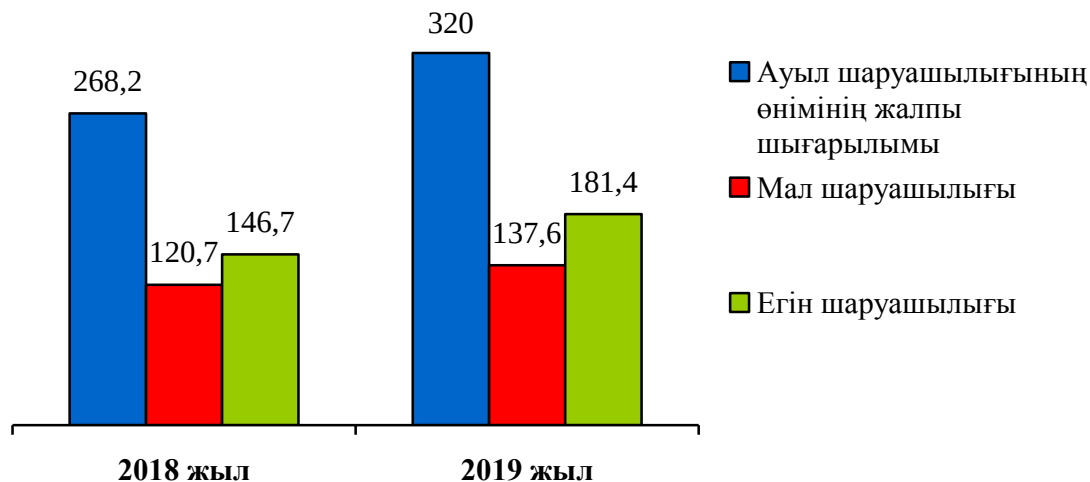


Сурет 2. 2018 жылы ҚР өңірлері бойынша ауыл шаруашылығы жалпы өнімінің көлемі мен НКІ салыстыру, млрд. теңге және өткен жылға %-бен

Ауыл шаруашылығы өнімдерінің жалпы көлемі 2019 жылы облыс бойынша 320,0 млрд. теңгені құрады немесе 2018 жылдың деңгейінен 104,9%-ға орындалды (3-сурет).

Оның ішінде өсімдік шаруашылығы өнімдерінің көлемі 181,4 млрд. теңгені құрап, 2018 жылмен салыстырғанда 106,7%-ға орындалды.

Мал шаруашылығы өнімдерінің көлемі 137,6 млрд.теңгені құрап, 2018 жылмен салыстырғанда 102,8%-ға орындалды.



Сурет 3. 2018-2019 жж облыс бойынша ауыл шаруашылық өнімі, млрд теңге

2019 жылғы инновациялық өнім көлемі 2018 жылмен салыстырғанда 15,4% артып, 77092,5 млн теңгені құрады. Өткізілген инновациялық өнімнің құны 74747,4 млн. теңгеге жетті.

2019 жылдың қорытындысы бойынша облыстың 739 кәсіпорындарының инновациялық қызметіне статистикалық байқау жүргізілді. Есепті кезеңде 97

шаруашылық жүргізуші субъектілер (2018 жылы – 96 кәсіпорын) инновацияларға ие болды.

Өнімдік, процестік, ұйымдық және маркетингтік инновациялар бойынша кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі 13,1%, соның ішінде өнімдік және процестік инновациялар бойынша 6,8% құрады. Инновацияның барлық түрлері бойынша инновация саласындағы белсенділік деңгейінің ең жоғары көрсеткіші ірі кәсіпорындар арасында байқалып (есеп тапсырған 66 ірі кәсіпорын арасынан 36 кәсіпорын инновациялық қызметке ие болды) және 54,5% құрады.

Талдау кезеңі бойынша өнімдік, процестік және ұйымдық инновацияларға жұмсалған жалпы шығындар 22112,7 млн. теңгені құрады (2018 жылы – 6945,6 млн. теңге), ал өнімдік және процестік инновацияларға жұмсалған шығындар көлемі 22005,3 млн. теңгені (2018 жылы – 6917,8 млн.теңге) құрады. Жүргізілген зерттеу мәліметтері бойынша өнімдік, процестік, ұйымдық және маркетингтік инновациялары бар кәсіпорындардың басым көпшілігі Тараз қаласында - 66%, Қордай - 6,2%, Т.Рысқұлов, Мойынқұм, Сарысу -4,1%, Жуалы, Мерке, Талас - 3,1%, Жамбыл, Байзақ, Шу аудандарында - 2,1% жұмыс істейді.

Облыстың ауыл шаруашылық мамандандырылуы және шикізаттық базасы қайта өңдеу өнеркәсібінің дамуына ықпал етеді, бұл облыс экономикасының келешегі басым саласы болып табылады.

2015-2018 жылдары индустрияландыру аясында 13,1 млрд. теңгеден аса инвестиция салынған 13 жоба іске асырылды. Ол - ұзын кеспе өндірісі бойынша экспортқа бағдарланған кәсіпорындар «С.П. «Ролла-Ян» ЖШС, Халал стандартына сай жоғары технологиялы ет өнімдерісін құру «Октүстік Халал Тағамдары» ЖШС, мал шаруашылығына арналған жем-шөп өндірісі бойынша зауыты «Луговой жылқы зауыты» ЖШС, шырынды тазарту цехы және қант зауытын қайта құру «Меркі қант зауыты» ЖШС және басқалары.

Азық-түлік өнеркәсібінің және оның экспорт көлемін ұлғайту үшін кәсіпкерлікті қолдау Картасы бойынша құны 3,4 млрд. теңгеге 4 инвестициялық жобаны іске асыру жоспарлануда («Қордай сүт өнімдері» - ЖШС - балмұздақ өндірісі бойынша жаңа автоматтандырылған желіні енгізу, «BioVet KZ» ЖШС - GMP және GLP стандартынна сай ветеринариялық препараттар өндірісі бойынша биокOMBинат құрылысы, «GREENWILL» ЖШС - аквапоникалық технология негізінде алғашқы қайта өңдеумен салат дақылдары мен балықтар өндірісі, ЖК «Жабатаева Л.К» - консерві өндірісін ұйымастыру және көкөніс қоймасының құрылысы).

Облыстың аграрлық секторы экспорттық өнімдерді өндіру бойынша әлеуеті бар. Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің мемлекеттік кіріс комитеті мен Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитетінің деректері бойынша, ауыл шаруашылығы өнімдері экспортының көлемі 2016 жылы 15,2-ден 2018 жылы 46,6 млн. АҚШ долларына дейін өсті (1-кесте) [3].

Кесте 1. 2016-2018 жылдар аралығындағы өңделген ауыл шаруашылығы өнімдері экспортының даму динамикасы

Атауы	2016ж.	2016 ж 2015 жылға, %	2017 жыл	2017 жыл 2016 жылға, %	2018 жыл	2018жыл 2017 жылға,%
Сыртқы сауда айналымы және ЕЭО елдерімен өзара сауда экспортының көлемі, барлығы	237,8	152,9	756,0	317,9	733,7	97,1
оның ішінде:						
- өңделген ауыл шаруашылығы өнімдерінің экспорты	15,2	104,1	39,0	256,6	46,6	119,6
Экспорттың жалпы көлеміндегі өңделген ауыл шаруашылығы өнімі экспортының үлесі, %	6,4	-	5,2	-	6,4	-

Жамбыл облысында ауыл шаруашылығы өсімінің дамуын тежейтін негізгі себеп - шаруашылықтардың ұсақ тауарлығы. Жер алқаптарының көлемі 50 га дейінгі ұсақ шаруашылық жүргізуші субъектілердің пайыздық қатынасы 64,4% құрайды. Ұсақ шаруашылықтар өндіріске агротехнологиялар ендіре алмайды, сондай-ақ егістік айналымдарын сақтай алмайды, тамшылатып суару, жаңбырлатып суару және басқа ылғалды үнемдеу технологиялары сияқты ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін ендіруді айтпағанның өзінде өсімдіктерді қорғау жүйесін қолдана алмайды;

- көптеген ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінде негізгі және айналымдағы қаржылардың жеткіліксіздігі;

- мал басының жеке қосалқы шаруашылықтарда шоғырлануы;

- машина-трактор паркінің жеткіліксіз техникалық жарақтандырылу деңгейі, жаңа прогрессивтік технологиялардың әлсіз енгізілуі;

- ауылда білікті кадрлардың жеткіліксіздігі;

- еңбекті көп қажетсінетін үрдістердің әлсіз механикаландырылуы; ауыл шаруашылығы техникасының тозу деңгейінің жоғарылығы, мал шаруашылығында өнімділігі жоғары генетикалық материалдың және өсімдік шаруашылығында элиталық тұқымдардың төмен үлесі, мал шаруашылығы шикізатын даярлау, сақтау және бастапқы қайта өңдеу, көкөністі сақтау бойынша инфрақұрылымның болмауы;

- суару кезеңінде судың жеткіліксіздігі;

- қайта өңдеу кәсіпорындарының өндірістік қуаттарының толық емес жүктемесі;

- шикізаттың төмен сапасы және тапшылығы, сондай-ақ шикізатты даярлау, тасымалдау және сақтау логистикасының дамымауы, бұл қайта өңдеу қуаттарының толық жүктелмеуіне әкеледі.

- сауда-логистикалық инфрақұрылымның дамымауы, бұл азық-түлік нарығында көптеген ұсақ ойыншылардың болуына және өнімнің негізсіз қымбаттауына ықпал етеді;

- отандық ауыл шаруашылығы өнімінің және оны қайта өңдеу өнімдерінің ішкі және сыртқы нарықта бәсекеге қабілеттілігінің төмендігі;
- импорттың ауқымды көлемінің болуы себебінен ішкі нарықта отандық тамақ өнімдерін өткерудегі қиындықтар.

Әдебиеттер тізмі:

1. Капарова М.А., Абуов К.К. Государственное регулирование инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий // Экономика и труд, управление в сельском хозяйстве. –2018. – №1. – С. 29-31.
2. Қазақстан Республикасы ауыл шаруашылық министірлігінің ресми сайты <http://mgov.kz/>
3. Жамбыл облысының әлеуметтік-экономикалық дамуының статистикалық көрсеткіштері. 2005-2019 жылғы қаңтар-желтоқсан. –Тараз: Жамбыл облысының статистика департаменті, Жамбыл облысы әкімдігінің ауыл шаруашылық басқармасы, 2019.

УДК: 336:334.716

Кожабеков С.С., Кадырбай С.Б., Альпенова Б.А.
Таразский региональный университет им. М.Х. Дулати,
г. Тараз, Республика Казахстан

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Рыночная экономика строится на основе финансовых взаимоотношений между государственными учреждениями, коммерческими предприятиями, банками, фондовыми биржами. Они являются субъектами, взаимоотношения между которыми представляют собой денежные отношения, возникающие в результате перераспределения денежных доходов с целью расширения воспроизводства, удовлетворения социальных потребностей членов общества и интересов собственников.

Отношения между субъектами рынка основываются на следующих принципах:

- экономическая и юридическая самостоятельность предприятия;
- становление свободной конкуренции;
- свободное ценообразование;
- недопустимость административного вмешательства государства в дела предприятия;
- здоровая финансово-рыночная система;
- государственная охрана основных принципов рыночной экономики.

Поскольку финансы представляют собой систему денежных отношений субъекта в процессе его хозяйственно-финансовой деятельности, то их роль в оптимизации всех процессов деятельности представляется определяющей. Без

финансовых ресурсов, стабилизации их источников предприятие не может организовать взаимосвязанные процессы деятельности и завершить их ожидаемым финансовым результатом - прибылью. Наряду с этим учет и контроль за оптимальным использованием финансовых ресурсов определяют успех бизнеса. С помощью метода экономического анализа каждый субъект рынка оценивает свое положение на макро и микро уровне, выявляет негативные и позитивные факторы, оказывающие влияние на все процессы деятельности, определяет меры по улучшению бизнеса, развитию его на перспективу

В этой связи предприятие важно рассматривать как совокупность двух подсистем: управляющей и управляемой.

Управляющая подсистема включает отделы (службы) предприятия, которые функционально осуществляют руководство и контроль над работой конкретных объектов, процессов. В зависимости от специфики бизнеса могут создаваться наряду с аппаратом руководства предприятия такие отделы, как технический, коммерческий, производственный, бухгалтерия и другие.

Управляемая подсистема представляет собой процессы и объекты хозяйственной деятельности. Если это промышленное предприятие, то управляемая подсистема состоит из следующих элементов:

- техническое оснащение производства (техника, технология, оборудование);
- организация производства и труда (структура организации этих субъектов зависит от вида и типа производства: массовое, серийное и т.д.);
- формирование экономических (производственных) взаимоотношений между работниками предприятия;
- организация внешнеэкономических связей;
- организация социальных условий труда;
- организация природопользования.

Повышение эффективности управления приведенной системой в значительной мере зависит от применяемой методики экономического анализа, как совокупности приемов и способов расчетов и оценки показателей деятельности предприятия. В экономической литературе используется комплексный подход к управлению и анализу такой системы. Именно комплексный экономический анализ способен повысить объективность оценки деятельности предприятия и эффективности управления его процессами.

Разные концепции экономистов по определению сущности и направлений комплексного анализа можно представить в трех аспектах:

1) Как «комплексное исследование, т.е. одновременное и согласованное изучение совокупности показателей, отражающих все (или многие) аспекты хозяйственных процессов...». Автор этой концепции А.Д.Шерemet [1], а его разработки методики комплексного анализа получили развитие в трудах Г.В.Савицкой, Н.Н.Селезневой, А.Ф.Ионовой и др.[2, 3];

2) Как «комплексная оценка эффективности использования ресурсов. Она позволяет рассчитать один обобщающий показатель, учитывающий все стороны хозяйственной деятельности организации и ее финансовое

положение». Авторами этой концепции являются Л.Т.Гиляровская, Г.В.Корнякова и др.[4];

3) Как «совокупность аналитических процедур, позволяющих сделать всестороннюю оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с заданной целевой функцией в рамках обоснования решений оперативного и/или стратегического характера» определяет комплексный анализ В.В.Ковалев [5].

Каждый из аспектов не раскрывает конкретно, в чем суть комплексного подхода. Более четко представляет свою концепцию А.Д. Шеремет [1, с. 228], так как на уровне предприятия определяет блоки показателей, их системную взаимосвязь и последовательность анализа. Именно эта система стала основой для определения места и роли показателей деловой активности и финансового состояния в системе комплексного экономического анализа. Однако комплексный подход к анализу в полной мере не раскрыт и в этой концепции. В этой связи предлагается схема комплексного подхода к анализу исследуемых показателей (рис. 1).

Комплексный подход к анализу деловой активности и финансового состояния, по мнению автора, включает несколько направлений, глубина исследования которых зависит от поставленных целей и задач. Основные аспекты подходов к комплексному экономическому анализу деловой активности и финансового состояния включают:

- международный
- региональный
- временной
- правовой (законодательный и нормативный)
- информационный.

Содержание каждого из подходов отражено на рисунке 1 и может быть дополнено с учетом специфики объектов анализа, целей и задач, доступности информации и других. Оно основывается на системном подходе к экономическим процессам на предприятии, которые исследуются в динамике и во взаимосвязи со всеми частными элементами процессов и отражаются в системе показателей. Многообразие и сложность процессов деятельности предприятий требуют классификации этапов исследования, выделения первичных и вторичных элементов, их взаимосвязи. В этой связи методология комплексного экономического анализа основывается на создании системы показателей, наиболее полно и всесторонне охватывающей все элементы сложной хозяйственной и финансовой системы деятельности предприятия. При этом показатели группируются по экономически однородным признакам в блоки, взаимодействие между которыми характеризуется наличием двусторонних связей.

Преимущества метода комплексного системного анализа выражаются в том, что позволяют осуществлять комплексный поиск резервов повышения эффективности производства. Их оценка позволяет представлять деятельность предприятия как единое целое, выделять наиболее важные составляющие и на

этой основе разрабатывать комплекс мероприятий по мобилизации неиспользованных резервов.



Рисунок 1. Комплексный подход к анализу деловой активности и финансового состояния

Проведение комплексного экономического анализа требует не только соответствующей информационной базы, но и четкой классификации факторов, влияющих на деятельность предприятия. Основу классификации составляет их деление по характеру воздействия на результативные показатели на две группы: экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы обуславливают количественный прирост результативного показателя, за счет расширения сферы его воздействия, как во времени, так и в пространстве. Количественный характер воздействия этих факторов проявляется в необходимости их количественного увеличения, чтобы

обеспечить прирост результативного показателя. Однако для повышения эффективности бизнеса, мер количественного экстенсивного воздействия недостаточно.

Каждое предприятие стремится повысить воздействие интенсивных факторов, которые определяют степень усилий предприятия, производительности труда на предприятии. В частности, если организация не будет обеспечивать рост производительности труда, повышение фондоотдачи по всем используемым ресурсам, рентабельности капитала, то она не сможет поддерживать производство и обеспечить успех бизнеса на перспективу.

Экономические показатели всех сфер и аспектов деятельности предприятия должны быть исследованы во взаимосвязи и взаимодействии с техникой и технологией производства, его организацией, перспективами развития предприятия. Наряду с этим в современных условиях актуальными являются исследования, связанные с решением экологических проблем, социальных условий жизни трудовых коллективов, с положением предприятия на внутреннем и внешнем рынках. От комплекса исследуемых вопросов зависят все показатели, отражающие степень использования всех видов ресурсов: материальных, трудовых и финансовых.

Дальнейшее построение этапов формирования показателей, их взаимосвязи и выхода на конечный результат осуществляется в форме сопоставления выручки, затрат и определения финансового результата. На этом этапе важно исследовать взаимодействие всех факторов, оказывающих влияние на финансовые результаты с целью выявления и мобилизации неиспользованных резервов. Заключительным блоком системы показателей являются финансовое состояние и платежеспособность, в которых отражается итог деятельности хозяйствующего субъекта по всем аспектам деятельности и дается обобщающая оценка его эффективности.

Таким образом, взаимосвязь показателей в отдельных блоках, отражающих последовательность хозяйственных процессов и управления, представляет собой единую систему последовательного формирования факторов и показателей, позволяющих в конечном итоге охватить весь комплекс хозяйственно-финансового механизма предприятия. Определяющую роль здесь играют показатели деловой активности: оборачиваемость авансированных финансовых ресурсов, прибыль, рентабельность во взаимосвязи с их влиянием на финансовое состояние. Следовательно, с их помощью завершается построение системы оценочных показателей деятельности хозяйствующих субъектов в комплексном экономическом анализе.

Список литературы:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 4-е изд. перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 416 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд. перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 688 с.
3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 479 с.

4. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 615 с.

5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций и анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1999.-32с.

Койшинова Г.К.

С. Аманжолов атындағы ШҚУ, Өскемен қ., Қазақстан Республикасы

ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАНЫҢ ТУРИЗМ САЛАСЫНА ӘСЕРІ

Биылғы жылымыз қай жағынан қарасақта өте ауыр, тарихта қалатын жыл болды, себебі әлем деңгейіндегі дағдарыс экономиканың барлық саласын шарпып өткенін білеміз, соның ішіндегі туризм бизнесінің ауқымды зардап шегуі бізге мәлім. Алдымен Дағдарыс себептеріне тоқталайық: Әлемдік экономикалық дағдарыстың біртіндеп саябырсығандығы байқалғанмен, оның жалғасу ықтималдығы азайған жоқ. Бұл тұжырымдамаға дәлел ретінде бірнеше дәйек келтірейік, экономикалық дағдарыстың алғышарттарын анықтап көрейік. Біріншіден, әлемдік экономика АҚШ секілді негізгі тұтынушы нарықтың көрсеткішіне арқа сүйеді. Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін құрылған Брейтонвудтық валюталық жүйе америка долларының үстемдігін орнатты. Дағдарыстың екінші себебі АҚШ экономикасының өсу орнына тежелуі болатын.

Бұл бірінші кезекте экономиканың жүйелік диверсификацияланбауынан туындаған дағдарыс еді. Дағдарыстың үшінші себебі - ретсіз тұтынудың нәтижесінде материалдық құндылық құнының өсуі. Инвестициялардың ең жылдам пайда әкелетін, қайтарымдысы - құнды қағаздарға салынған инвестициялар болып табылады. Сонымен, әлемдік экономикалық дағдарыс аяқталды деуге ертерек! Дағдарыстан шығу процесі дағдарыс себептері жойылған кезде ғана басталады. Бұл өз кезегінде ұлттық және халықаралық деңгейде күрделі шешімдерді талап ететіндігі сөзсіз.[3] Дағдарысқа енді туризм саласы қалай төтеп береді соған жауап іздер алдында қызмет көрсету салаларының жылдар көлеміндегі экономикалық талдауына тоқталайық. Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2023 жылға дейінгі тұжырымдамасы оны іске асырудың негізгі қағидаттары мен тәсілдерін қоса алғанда, Қазақстан Республикасының қазіргі заманғы, жоғары тиімді және бәсекеге қабілетті туристік саласын қалыптастыру үшін институционалды, әдіснамалық, ұйымдық негізді қалыптастыру мақсатында әзірленді. Тұжырымдама Мемлекет басшысы Н.Ә.Назарбаевтың бес институционалды реформасын іске асыру бойынша Ұлт жоспары – 100 нақты қадам (57, 86, 87-қадамдар) шеңберінде көзделген негізгі қағидаттарды, сондай-ақ Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі дамуының стратегиялық жоспарында белгіленген экономиканы әртараптандырудың басты бағыттарын және "Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіруі жөніндегі

тұжырымдама туралы" Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 17 қаңтардағы № 732 Жарлығына сәйкес Қазақстанның 2050 жылға дейін ұзақ мерзімді дамуының стратегиялық бағыттарын іске асыруға бағытталғанын біз білеміз. Тұжырымдама Қазақстан Республикасының туризмін, Ақмола облысының Щучинск-Бурабай курорттық аймағын, Алматы қаласының маңындағы тау шаңғы аймағын, Кендірлі демалыс аймағын дамытудың бекітілген жүйелі жоспарлары, сондай-ақ Шығыс Қазақстан облысында туризмді дамытудың кластерлік бағдарламасының мастер-жоспары негізінде әзірленді. [1] Қазақстан мемлекеті туризм саласын нақты дамытатын Азия орталығы деп білеміз, себебі осы көрсеткіштерге талдау жасамай тұрып, болашақта экономиканың шикізат емес секторының даму кезі келгендігін атақты экономист ғалымдар: Есқараев Ө.Қ, Ихданов Ж.О., Есимжанова С.Р, Яновская О.А., Сагадиев К.А. айтқан енді ғылыми жұмыстар да осы сала төңірегін зерттеу керек екендігін шегелеп тұрып бекіткен. Міне сол кездегі ғалым экономистердің нарықтағы өзгерістерді қаншалықты терең білетіндеріне куә болып отырмыз. Туристік сала әлемдегі ең ірі және қарқынды дамып отырған салалардың бірі болып табылады. [17] Дүниежүзілік туристік ұйым (ДТҰ) деректері бойынша 2014 жылы туризмге әлемдік ЖІӨ-нің 9%-ы (тікелей және жанама әсерді ескере отырып), тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің әлемдік экспортының 6%-ы тиесілі болады. Осы салада шамамен 100,9 млн. адам жұмыс істеуде, бұл ретте әлемдегі әрбір 11 жұмыс орны туризм саласында құрылады. Туризм телекоммуникация және көлік, құрылыс, сауда, ауыл шаруашылығы және басқалар сияқты аралас салаларға ықпал ете отырып, өңірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуына жәрдемдеседі. Яғни аталған экономикалық салалары бір-бірімен тығыз байланыста. Қазақстан бай туристік-рекреациялық әлеуетке ие бола отырып, туризмнің жеткілікті дамымауымен сипатталады. Оның ЖІӨ-дегі үлесі (тек тұру және тамақтану бойынша көрсетілетін қызметтер есептеледі) шамамен 0,9%-ды құрайды. 2015 жылы туристік қызметтен түскен кіріс мөлшері 236,4 млрд. теңгені құрайды, бұл 2010 жылғы деңгейден 2 есе артық (126,5 млрд. теңге). Салада жұмыспен қамтығандар саны 103,6 мың адамды құрады. Туристік қызметтен республикалық бюджетке төленген салықтар мен басқа да міндетті төлемдер 2015 жылы 11,0 млрд. теңгені құрады. 2016 жылғы жағдай бойынша Қазақстанда 2 031 туристік ұйым, 138 062 жатын-орын сыйымдылығы бар 2 754 орналастыру орны жұмыс істеді, бұл алдыңғы жылдың көрсеткішіне қарағанда 16,6%-ға жоғары. Орналастыру орындарының жалпы санының 62,4%-ын қонақүйлер құрайтынын, олардың 10,1%-ының санаты бар, 52,3%-ының санаты жоқ қонақүйлер, ал 37,6%-ы өзге де орналасу орындары екенін атап өту қажет. Биылғы жылы ауыр жыл болғандықтан әрине бұл экономикалық көрсеткіштер бір шама төмендеді. Себебі біз білеміз індетке байланысты әлем деңгейі нде барлық жерлерде карантин енгізілді, яғни туризм саласына деген бірден әсер нарықта байқалды. Карантинге дейінгі осы көрсеткіштерімізді ұстап тұрсақ, экономиканың әлсізденуіне жол бермер едік, бірақ ол үшін тығырықтан шығудың жаңа жолдарын табуымыз керек. Өңірлер бөлінісіндегі орындарының үлес салмағы орналасуы келесідей: Орналастырудың негізгі бөлігі (63,3%)

Шығыс Қазақстан, Алматы, Ақмола, Қарағанды, Оңтүстік Қазақстан облыстарында және тиісінше Астана қаласында шоғырланған 2016 жылы қонақүйлердегі жатын-орын толтырылымы 23,8%-ды (2015 жылы – 23,5%) құрады. Санаты бар қонақүйлердегі орташа деңгейдегі толтырылым 24,3%-ды, ал санаты жоқ қонақүйлерде 19,3%-ды құрады. Бұл ретте толтырылымның барынша жоғары деңгейі 5* санатты қонақүйлерде (31,1%), ең төменгі деңгейі 1* санаты бар қонақүйлерде (14,6%) тіркелген. 2016 жылы жатын-орын толтырылымының анағұрлым жоғары деңгейі мынадай облыстарда байқалады: Батыс Қазақстан – 29,5%, Атырау – 27,6%, Шығыс Қазақстан – 26,8% және Ақтөбе – 24,3%. Ең төменгі толтырылым деңгейі Жамбыл (15,6%) және Ақмола облыстарында (17,3%) тіркелген. Астана және Алматы қалаларында қонақүйлердегі толтырылым тиісінше 27,6%-ды және 28,2%-ды құрады. Өңірлер бөлінісіндегі орналасу орындарының толтырылым деңгейі. Орналасудың жіктелмейтін объектілерінің елеулі санының нәтижесі сервистің төмен сапасы және жоғары бағаны ескере отырып, келушілердің аздығы болып табылуы мүмкін. Қонақүйлік көрсетілетін қызметтердің жоғары деңгейлі орналастыру орындарында тұру бағасы әлемнің озық туристік дестинацияларындағы ұқсас қонақүйлерге қарағанда айтарлықтай жоғары. Астана және Алматы қалаларындағы 5* қонақүйлердегі стандартты нөмірдің орташа құны Еуропаның озық қалалары мен әлемнің туристік дестинацияларындағы орташа бағаларға қарағанда 20%-ға жоғары. Басқа орналастыру орындарында – пансионаттарда, туристік базаларда, паналарда, кемпингтерде, келушілерге арналған жатақханаларда және басқа да орындарда көрсетілетін қызметтердің бағалары шамамен 25-30%-ға төмен. Жоғары қойылған бағалар бәсекелес ортаның жетіспеушілігіне және бизнес-туристерге аса тәуелді болмауына байланысты. Қонақүйлік көрсетілетін қызметтерді қоса алғанда, ұсынылатын туристік көрсетілетін қызметтер шектеулі сервиспен ұсынылады және нашар реттелген болып табылады.[18]

Тұруға және авиабилеттерге жоғары бағалардың Қазақстанға тур құнын едәуір ұлғайтатынын және тиісінше халықаралық нарықтағы баға бойынша оның бәсекеге қабілеттілігін төмендететінін атап өткен жөн. Өкімет торабында өзекті болып тұрған тақырып ол Қазақстандағы ішкі туризм жағдайы. Бұл жылдар бойы шешілмей келе жатқан сұрақ, біз білеміз нарықтағы туроператорлар мен туристік агенттердің жұмысы шығу туризміне ғана көбірек мән бергендігі, ал келу туризмі сол қалпында, сондықтан да қолда бар алтын жерлерімізді қадірлеп осы бағытта жұмысты күшейткеніміз жөн. Қазақстандағы ішкі және келу туризміне 2000 – 2007 жылдар кезеңінде сұраныстың артуы, кейінен оның экономикалық дағдарысқа байланысты 2008 және 2009 жылдары төмендеуі байқалды. 2010 жылы экономиканың қайта қалпына келуімен 2011 жылы туризмге сұраныс жаңғыртылды және 2014 жылы рекордтық деңгейге дейін жетті. 2016 жылы келушілер санының өсуі 2010 жылмен салыстырғанда 65,5%-ды құрады, түнеу санының өсуі – 34,6%. 2016 жылы орналастыру объектілерінде қызмет көрсетілген келушілер құрылымы мынадай көрсеткіштермен сипатталды:

1) орналасу объектілерінің санаттары бойынша: келушілердің 81,2%-ы қонақүйлерге (келушілердің 42,2%-ы санаты бар қонақүйлерге, 38,8%-ы санаты жоқ қонақүйлерге), келушілердің 18,8%-ы өзге де орналасу орындарына орналасқан. Бұл ретте 2013 жылы келушілердің 86,4 %-ы қонақүйлерге (келушілердің 42,1%-ы санаты бар қонақүйлерге, 44,3 %-ы санаты жоқ қонақүйлерге), келушілердің 13,6%-ы өзге орналасу орындарына орналасқан.

2) өңірлер бойынша: тіркелген келушілердің 47,1%-ы Астана (17,4%) және Алматы (18,8%) қалаларында және Шығыс Қазақстан облысында (10,9%) тіркелген, ал 2013 жылы аталған өңірлердегі қызмет көрсетілген келушілер 47,7%-ды құрады .

3) шыққан елдер бойынша: 82,8% қазақстандық келушілер (2013 жылы 82,3%), резидент емес келушілердің (722 515 адам) – 31,4%-ы Ресей Федерациясынан келушілер, 7,4% Қытай Халық Республикасынан келушілер, 5,9% Америка Құрама Штаттарынан келушілер, 5,9%-ы Түркия Республикасынан келушілер, 4,5% – Германия Федеративтік Республикасынан келушілер, 2,9 % – Италия Республикасынан келушілер және 42,0% басқа да елдерден келушілер.

4) сапар мақсаттары бойынша: іскерлік және кәсіптік – 54,1%, еңбек демалысы және демалыс – 45,6%, басқа да мақсаттармен – 0,3%, 2013 жылы сапар мақсаттарының құрылымы мынадай болды: іскерлік және кәсіптік – 60,0%, еңбек демалысы және демалыс – 33,7%, достар мен туыстарға бару – 3,7%, дін мен қажылық – 0,4%, емдік және сауықтыру шаралары – 0,4 %, дүкен аралау – 0,4% және өзге де мақсаттар – 1,4%. Қазақстандықтар шетелдік келушілермен салыстырғанда демалыс және еңбек демалысы мақсатында көбірек саяхатқа шыққанын (51,7%), бұл уақытта резидент еместер көбінесе іскерлік және кәсіптік мақсаттарда (81,7 %) келгенін атап өту қажет.

Сонымен, Қазақстанда туризм негізінен жергілікті халыққа, сондай-ақ шетелдік резиденттердің іскерлік және кәсіптік сапарларына негізделетіні байқалады. 2016 жылы Қазақстанға келген барлық шетелдік резиденттердің жалпы саны 6 509,4 мың адамды құрады, бұл 2015 жылға қарағанда 1,2%-ға артық. Шетелдік резиденттердің көпшілігі көршілес үш елден: Өзбекстан Республикасынан (37,8%), Ресей Федерациясынан (24,4%) және Қырғыз Республикасынан (20,7%) келген. Келудің негізгі себептері жеке (75,4%) сапарлар болды, ал қызмет бабындағы іссапарлар (16,2%), туризм мақсатында шамамен 1%-дай болды . Қазақстанға келетін көптеген шетел резиденттері отбасыларда немесе достарында тоқтайды, транзитпен өтеді немесе бір күнге ғана келеді (бір күндік келушілер). Шетелге шыққан Қазақстан Республикасы азаматтарының саны 2016 жылы 9 755,6 мың адамды құрады, бұл 2015 жылға қарағанда 15,8%-ға төмен. Қазақстандықтар туристік, бизнес және өзге де сапарларды қоса алғанда, халықаралық сапарларға 1,6 млрд. АҚШ долл. жұмсайды, дәл осы құжат бойынша резидент еместерге 1,5 млрд. АҚШ долларына қызмет көрсетілген. Осылайша, елдің төлемдік теңгерімі "Сапарлар" құжаты бойынша шамамен 109,3 млн. АҚШ долларын құрап, көп жылдар бойы жарамсыз болып келеді.

Қазақстан Түркия Республикасы, Қытай Халық Республикасы, Біріккен Араб Әмірліктері, Тайланд Корольдігі сияқты елдерге "туристік донор" болып қалып отыр, ол елдерде туризм индустриясы қарқынды дамуда, жаңа жұмыс орындары құрылып, төлем теңгерімінің құрылымы жақсаруда және халықтың әл-ауқаты артуда. Қазақстандық туристердің сыртқа шығу туризміне сұранысы Қазақстандағы туристік дестинациялар мен орналасу объектілері үшін бизнес үлесінің жоғалуын білдіреді, сондықтан республикада туризмді сапалы дамыту қазір шетелде демалатын жергілікті туристердің белгілі бір саны туризмге жұмсалатын шығыстарды ел шегінде қалдыра отырып, қазақстандық туристік дестинацияларды таңдайды деп болжауға болады. Республикада туризмді жеделдетіп дамытуға қиындық тудыратын негізгі себептерге мыналар жатады:

1) туризм орындарындағы инженерлік, көліктік және әлеуметтік инфрақұрылымның жеткілікті дамымауы, туристік объектілерге жету қиындығы, туристер демалатын жерлердегі сервис деңгейінің жоғары болмауы, жол бойы инфрақұрылым объектілері сервис сапасының және санының жеткілікті болмауы;

2) туризм саласында білікті кадрлардың, оның ішінде академиялық білім сипатының жетіспеушілігі, білім бағдарламаларының еңбек нарығының талаптарынан, өндірістер қажеттіліктерінен, жұмыс берушілердің күтуінен біршама алшақтығы және т.б.;

3) визалық және көші-қондық формальділік;

4) мәдени және спорт бағыттарын қоса алғанда, туристік саланы дамытудың кешендік тәсілін іске асыру үшін мүдделі мемлекеттік органдарды үйлестірудің жеткіліксіз деңгейі;

5) әлсіз маркетинг және брендинг;

6) инвестициялық тартымдылықтың төмендігі.

Осы кедергілерде жылдар бойы шешуін таба алмай келе жатыр.[19] Туризмді дамытудың негізгі экономикалық көрсеткіштерінің өзгерісін талдай келе, қазақстандық туризмнің әлеуеті толық іске асырылмай отыр деген қорытындыға келуге болады, өйткені туристік саланың дамуы қазақстандық және шетел азаматтарының туристік көрсетілетін қызметтерге қажеттілігін қанағаттандыру үшін қазіргі заманғы бәсекеге қабілетті, өзіне табиғи-климаттық жағдайды, туристік көрікті жерлерді, қажетті инфрақұрылымды (көлік, әуе, теміржол, инженерлік-коммуникациялық, "икемді"), оның ішінде Қазақстан Республикасының Мемлекеттік шекарасынан өтетін бекеттерін қайта құрауды ескере отырып, көңіл көтеру орындарын, тамақтану объектілерін және т.б. қамтитын туристік кешенді қалыптастыруға тікелей байланысты.[20] Қазіргі заманғы бәсекеге қабілетті туристік кешенді құру бюджетке салықтық түсімдер, шетелдік валюта ағыны, жұмыс орындары санының өсуі, сондай-ақ мәдени және табиғи мұраның сақталуына және оңтайлы пайдаланылуына бақылауды қамтамасыз ету есебінен ел экономикасының дамуына да едәуір үлес қосады. Туризмді мемлекеттік қолдау саланы тұрақты дамытудың қажетті шарты болып табылады.[5]

Халықаралық тәжірибе мемлекеттің туристік инфрақұрылымды дамыту үшін жағдайлар жасауға, жеке инвесторларды тартуға, туристік индустрия

субъектілерінің қызметі үшін қолайлы экономикалық жағдайларды қамтамасыз ететін нормативтік құқықтық базаны қалыптастыруға бағытталған белсенді саясаты туристік саланың елдің әлеуметтік-экономикалық дамуында маңызды орын алуына мүмкіндік беретінін көрсетеді. Сонымен қатар, әлемдік тәжірибе туризмді белсенді дамытатын елдер өз азаматтарын сапалы туристік көрсетілетін қызметтермен қамтамасыз ете отырып, айтарлықтай бюджет қаражатын ұлттық жобалар мен бағдарламаларды іске асыруға жұмсайтынын куәландырады.[21] Осы Тұжырымдамада Horwath HTL, Ecosign Mountain Resort Planners Ltd, THR, IPK International ірі халықаралық консалтингтік компаниялардың ұсынымдары, сондай-ақ 2012 жылы Қазақстандағы туристік әлеуетке жүргізілген зерттеулер нәтижелері көзделген. Туризмді экономиканың басым бағыты ретінде айқындаған елдердің халықаралық тәжірибесін талдау туристік қызметті мемлекеттік қолдаудың бірқатар анағұрлым тиімді шараларын көрсетті:

1) қарама-қайшы басымдықтарды біріктіру үшін елдің басшылығы тарапынан бірқатар жылдар бойы келе жатқан тікелей саяси ерік және қолдау. Марокко Корольдігі. 2000 жылдардың басында Марокко королі VI Мохаммед туризм мәртебесін экономиканың стратегиялық секторы ретінде бекітті. Марокко Үкіметі "Пайымдау – 2010" туризмді дамыту стратегиясын әзірледі. Осы стратегияның маңызды элементі алты жаңа жағалаудағы курорттық аймақты "басынан бастап" салу жөніндегі жоспар (Азур жоспары) болып табылды. Осы Жоспарды іске асыру үшін 2007 жылы бірнеше мемлекеттік кәсіпорын базасында туризм инфрақұрылымына инвестициялау бойынша жаңа оператор – SMIT (Марокко туризмдегі инжиниринг қоғамы) құру жөнінде шешім қабылданды. SMIT мынадай міндеттерді іске асырады: жаңа жағалаудағы курорттық аймақтарды салуға жер учаскелерін бөлу; осы аймақтарды салуға арналған мастер-жоспарлар мен ТЭН әзірлеу, жер учаскелерін сатып алу және сату, инфрақұрылымды салу және жеке инвесторларды тарту. Сонымен қатар, "Пайымдау – 2010" стратегиясын іске асыру кезінде ЕО-мен ашық әуе кеңістігі туралы 2006 жылғы екіжақты шарт шеңберінде әуе қатынасын ырықтандыру елдің туристік саласын дамыту үшін зор мәнге ие болды. Әуе қатынасын ырықтандыру, көбіне жаңа әуе желілерінің авиатасымалдаушыларына және еуропалық бюджеті аз авиа тасымалдаушыларына қону құқығын беруді; ұлттық бюджеті аз жаңа AtlasBlue, Jet4You және авиатасымалдаушыларын жаңа әуе бағыттарын құруды қамтиды. Осы шаралар авиабилеттерге бағалардың айтарлықтай төмендеуіне және халықаралық жолаушылар (туристер) ағынының жалпы ұлғаюына әкелді. Малайзия. 90-жылдардан бастап туризм Малайзияны дамытудың бесжылдық экономикалық жоспарларында маңызды орын алып келеді. Осы жоспарлар шеңберінде салықтық жеңілдіктер беру (кіріске салынатын салықтан босату немесе қонақ үйлерді және басқа да туристік объектілерді кеңейтуде және жаңғыртуда кері инвестициялау кезіндегі жеңілдіктер; импорттық баждардан толық босату) арқылы туризмнің ауылдық, экологиялық, круиздік және басқа да түрлерін дамыту үшін стратегия қалыптастырылды;

2) мамандандырылған агенттіктерді, қорлар мен операторларды құру арқылы ірі курорттық аймақтарды дамытуда мемлекеттің тікелей қаржылық қатысуы. Мексика Құрама Штаттары. 70 жылдары Үкімет екі қорды – INFRATUR (Туризм инфрақұрылымын дамыту қоры) және FOGATUR (Туризмге кепіл беру және жылжыту қоры) қосу негізінде Туризмді дамытудың ұлттық қоры – FONATUR құрды. FONATUR-дың негізгі міндеті Канкун, Инкара, Лос-Кабос, Хаутулько және Лорето бес ірі жағалау курорттық аймағын "басынан бастап" дамыту болып табылды. Осы курорттарды дамыту мақсатында FONATUR қарыз қаражатын және жеке инвесторларды тарту, қала салу және өңірлік жоспарлау мәселелерімен қатар жер меншігі мен жылжымайтын мүлік нарығының мәселелерімен де басшылық рөлді өзіне алды. Қазіргі уақытта қол жеткізілген нәтижелерін есепке ала отырып, FONATUR курорттарды дамыту процесіндегі жанама рөлді өзіне алды және негізгі күш-жігерді мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамытуға бағыттады. Испания Корольдігі. 60-жылдары ENTURSA мемлекеттік компаниясы құрылған болатын, ол неғұрлым жаппай жағажай демалысына арналған қонақ үйлерді салумен және басқарумен айналысты. Нәтижесінде осы қонақ үйлердің көпшілік бөлігі жекешелендірілді;

3) қаржылық жеңілдіктер және туристік объектілерге инвестициялауды қолдау тетіктері. Египет Араб Республикасы. 70 жылдары еркін экономикалық аймақтарды құру және мемлекеттік компаниялар мен шетелдік инвесторлардың бірлескен кәсіпорындарын құруға рұқсат беру туралы Заң қабылданды, оның шеңберінде шетелдік инвесторлар бірлескен кәсіпорындардың кіші серіктесі ретінде инвестицияларды салу құқығын алды, он бес жылға дейінгі мерзімге салықтар төлеуден босатылды, мемлекет тарапынан жер учаскелерін меншік құқығына қатысты кепілдіктер алды.[22] Шетелдік инвесторлар сонымен қатар шетел қатысатын жергілікті компаниялар сияқты алынған кірістерді шетелге шығару құқығына ие бола отырып, мемлекеттен капиталға қатысты кепілдіктер алды;

4) туризмнің инженерлік-коммуникациялық, көліктік және "икемді" инфрақұрылымын құруды тікелей мемлекеттік қаржыландыру (білікті кадр ресурстарымен қамтамасыз ету, ақпараттық қамтамасыз ету), сондай-ақ туристік индустрияда неғұрлым маңызды жобалар құру. [6] Біріккен Араб Әмірліктері. 2006 жылы туризмдегі даму және инвестициялар жөнінде компания құрылды. Біріккен Араб Әмірліктерінің Үкіметі гранттар түрінде шамамен 3 млрд. АҚШ долларын бөлді, оның негізінде компания шетелде қомақты қарыз қаражатын тартты. Негізгі жоба Саадият жасанды аралын салу болып табылады. Түркия Республикасы. 70-жылдары Түркия Республикасының Үкіметі туризмді дамыту жобаларының өңірлік жоспарларын әзірледі және индустрия үшін инфрақұрылымды дамыту жобаларына бастама танытты. Осылайша, халықаралық тәжірибе туризмді дамытуды инфрақұрылымдық қамтамасыз етуде атқарушы биліктің белсенді рөлі табыстың елеулі факторларының бірі болып табылатынын көрсетті. Туризмді дамытуды мемлекеттік қолдау нысандары жеткілікті түрде сан алуан.[7]

Сонымен қатар, бірқатар белгілер бойынша Қазақстандағы туристік саланы мемлекеттік реттеу саласындағы қазіргі жағдайға сәйкес келетін кейбір мысалдарды атап өтуге болады:

1) экономикаға тікелей қатысу арқылы елді жаңғыртудағы мемлекеттің белсенді рөлі;

2) әдетте, шалғайда орналасуынан, инфрақұрылымның болмауынан және туризмнің санаториялық-курорттық түрі бөлігіндегі ішкі нарықтың дамымауынан курорттық аймақтардың өздігінен дамуының болмауы. Осындай белгілері бар мысалдарда мемлекет "басынан бастап" курортты орталықтандырып дамыту, инфрақұрылым мен туристік объектілер салу арқылы туризмдегі жаңа ұсынысты белсенді жасады.[23] Осы курорттардағы коммерциялық объектілер не мемлекет қаражаты есебінен не жеке меншік инвестицияларды тарту арқылы салынды. Әдетте, мемлекет осы мақсаттар үшін қызметі квазикommerциялық сипатта болатын ұлттық операторды құрды. Осы мысалдардың барлығын елдегі туристік саланы дамыту үшін күшті серпін тұрғысынан да сонымен қатар мемлекеттік инвестицияларды қайтаруды ескере отырып, табысты деп атауға болады. [8]

Қазақстан Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев бүгін «Ұлытау 2019» халықаралық туристік форумының жұмысына қатысып, жиын барысында еліміздің туризм саласының даму барысын баяндаған Мемлекет басшысы мемлекеттің шұғыл түрде қолға алуы тиіс бірнеше мәселені атап өтті. Президент еліміздің туризм саласын ілгерілетуде осыған дейін де аз іс атқарылмағандығын, енді еліміздің осындай баға жетпес бай мұрасын өзге жұртқа танытудың жаңаша жолдарын ойластыруымыз қажеттігін айтты. «Мысалы, Моңғолия Шыңғыс хан тұлғасын халықаралық туризмді дамыту үшін өте тиімді пайдаланып отыр. Ал, ұлы ханның үлкен ұлы – Жошының мазары қазақ жерінде тұрғанын бүгінде еліміздегі және шетелдегі жұртшылықтың көбі біле бермейді. Ата-бабалардың аманатына адал болу – бізге сын. Сондықтан біз Алтын орданың негізін қалаған Жошы ханның есімін ұлықтауды міндетті түрде қолға алуымыз қажет», - деді Мемлекет басшысы. Сондай-ақ Президент Ұлытаудың халықаралық деңгейдегі этнографиялық туризмнің орталығына айналуы қажеттігін жеткізді. Бұл жұмыстар Алтын орданың 750 жылдығын мерекелеу аясында басталуы қажет. Түркістан мен Отырар, Сауран мен Сығанақ, Шерқала мен Оғыланды, Берел мен Марқакөл, Баянауыл мен Қарқаралы, Шарын мен Көлсай барша жұрттың құндылығына айналуы тиіс. Қорқыт ата, Арыстан баб, Қожа Ахмет Яссауи, Бекет ата, Бәйдібек би, Бегім ана, Қабанбай батыр, Райымбек батыр, Мәшһүр Жүсіп, хакім Абай, тағы басқа көптеген дара тұлғаларымыздың есімдерін туризм арқылы кеңінен насихаттау – бүгінгі заман талабы. «Біз, қазақ халқы, ұлы тарихи тұлғалардың ізбасар ұрпағы екенімізді ешқашан ұмытпауымыз қажет. Ата-бабаларымыздың рухын туризмнің озық үлгілері арқылы дәріптеуіміз керек. Біз салалық мемлекеттік бағдарлама қабылдадық. Ол толыққанды жүзеге асатын болса, туризмнің Ішкі жалпы өнімдегі үлесі 8% жетеді. Сырттан келетін туристер саны 9 млн ал, ішкі туристер саны 8 млн адам болады. Ал туризм саласында жұмыспен қамтылғандар санын 650 мың адамға жеткізу керек .

Туризм өте күрделі сала. Оған тиісті мамандар керек. Сол себепті біз туризм мамандарын дайындайтын университет ашу қажет деген шешім қабылдадық», деді Қасым-Жомарт Тоқаев. Сондай-ақ Мемлекет басшысы Қазақстанда туризмді дамытудың жүйелі әрі нақты шарларын қабылдау қажеттігін ескертті. Ол үшін Ұлытау аймағы міндетті түрде Қазақстанның туристер тарту картасының алдыңғы қатарында болуы тиіс. Бұрын жобаланған «Ұлытау» ұлттық табиғи паркін құру мәселесін жүзеге асыру керек. Биыл мұнда туристер үшін арнайы орталық ашылуы тиіс. Бұл үшін облыс әкімдігі Үкіметпен бірлесіп, қазіргі көлік-логистикалық инфрақұрылымды қажетті тәртіпке келтіруі керек. Өңір туризм әрі демалыс аймағына айналуы үшін жолдардың сапасын жақсарту қажет. Жезқазған – Бейнеу, Арқалық – Шұбаркөл теміржолдарының іске қосылуы – Ұлытау үшін өте маңызды. Теміржолмен қатар автожолдардың жағдайына көңіл бөлінгені өте қажет. Қызылорда – Жезқазған – Қарағанды – Нұр-Сұлтан қалалары арасындағы жолдарды жедел ретке келтіру керек. Сонымен бірге Арқалық – Ұлытау автожолының ахуалы да күн тәртібінен түспеуі тиіс. Мемлекет басшысы сөзінде креативті және инновациялық шешімдердің көмегімен Қазақстанның туристік әлеуетінің ақпараттық қолжетімділігін тиісті деңгейде қамтамасыз ету керектігін жеткізді. Туристерді Қазақстан туралы әсіресе Ұлытау мен өзге де тарихи орындар туралы толыққанды ақпаратпен қамтамасыз ете алатын қосымша немесе басқа бір кіріктірілген платформа жасау керек. Туризм индустриясынан келетін салмақты мультипликативті серпінді ескере келе бізге Қазақстанның барлық рекреациялық аумақтарында қонақүйлер мен тамақтану орындарын салу ісіне барынша кәсіпкерлерді тарту керек. Ұлытау туристік мекенге, демалыс аймағына әрі ұлы бабаларға тағзым ету орталығына айналуы тиіс. Бұл өңірге қазақ тарихының символы болатын ескерткіш-ансамбль орнату қажет. Ұлытаудың тарихы мен тағылымын жастар тәрбиесі мен отаншылдықты, ішкі туризмді дамытуға пайдалану керек. «Заңғар жазушы Әбіш Кекілбаев бұл киелі мекен «Тауының биіктігінен немесе суының молдығынан емес, ұлы қауымның бас қосқан жері болған соң Ұлытау деп аталған» дейді. Сондықтан, ұлттың ұясы, бірліктің бесігі – Ұлытауды ұлықтау – бәріміздің ортақ міндетіміз», деді ҚР Президенті.[2] Президентіміз де, осы туризм саласын жандандыруды қолға алу керектігін шегелеп айтты, бірақ мына әлем деңгейдегі жағдай кедергісі уақытша енді қандай жаңалық, идеяларды ойлап, таразылап жоғарыда көрсетілген талдаулар статистикасын сақтап, туризмнің ары қарай дамуына бірлесе әрекет ету керектігін ойластыруымыз керек. Жұмыла көтерген жүк жеңіл! С. Аманжолов атындағы университет оқытушылары мен студенттерінің халықаралық деңгейдегі туризм саласы бойынша жұмыстары әлі де дағдарысқа қарамастан онлайн режимінде жалғасын табады деп ойлаймын. Облыстардағы тиімді жұмысты қамтамасыз ету және өңірлердегі алты туристік кластерді дамыту үшін уәкілетті орган ЖАО-мен бірлесіп, туризм саласы дағдарыстан шығуын мынадай жұмыстар алға бастырады :

- 1) туристік өнімді, жобаларды өңірлік деңгейде жылжыту мен іске асыруға қолдау көрсету және жәрдемдесу;
- 2) дестинацияларды жылжыту, оның ішінде брендті жасау және имиджді қалыптастыру;
- 3) туристік дестинацияларды

үйлестіру және басқару; 4) туризм саласындағы уәкілетті органмен туризмді жылжыту жөніндегі жыл сайынғы жедел және маркетингтік жоспарларды келісу; 5) Виртуальды туризмді дамыту; 6) Туризмді цифрландыруға мән беру; 7) Ауыл туризміні дамытуға өкімет торабынан қаржылай көмек.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 30 маусымдағы № 406 қаулысы.
2. inform.kz белсенді сілтемені пайдаланыңыз https://www.inform.kz/kz/kasym-zhomart-tokaev-turizm-salasyn-damytu-ushin-kanday-mindetter-koydy_a3559416
3. Ергөбек шыңғыс. Abai.kz мақаласы
4. Үмбеталиев А.Д. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік. – Алматы.
5. Смирнова Г.М. Предпринимательская деятельность в образовании: учебное пособие. – Караганда: Изд-во КарГУ, 2005. – 152 с.
6. Шакеев С.С. Кәсіпорын экономикасы. – Қарағанды, 2009.
7. Оразалин К.Ж. Кәсіпорын экономикасы. – Алматы, 2008.
8. Бердалиев К.Б. Қазақстан экономикасын басқару негіздері. – Алматы, 2001.
9. Друкер П.Ф. Нарық: топ жару, алға шығу. – Алматы, 1994.
10. Нәбиев Е.Н. Кәсіпорын экономикасы. – Қарағанды: ҚарМУ, 2007.
11. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2019. – 218 б.
12. Сәбден О. Шағын кәсіпкерлікті басқару. – Алматы, 2012.
13. Хамитова Қ.З. Экономика және кәсіпкерлік негіздері. – Астана, 2017.
14. Нысанбаев С.Н. Коммерциялық кәсіпкерлік негіздері. – Алматы, 2014.
15. Хокен П. Кәсіпкер болу оңай ма?
16. Төреғажина М.Б. Экономиканы мемлекеттік реттеу. – Алматы, 2018.
17. Экономикалық теория негіздері. – Алматы, 2014.
18. Гостиничный и туристический бизнес: Учебник/ Под ред. А.Д.Чудновского.- М.: ЭКМОС,2012.-352с
19. Гончаров В.В. В поисках совершенствования управления. -М.: 1993.
20. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие.- Москва, Финансы и статистика, 2013.
21. Жунусбекова Б.Б. Организация туризма и гостиничного бизнеса в Республике Казахстан. –Алматы, 2014 – 98 с.
22. Квартальнов В.А. Туризм.- Москва: Финансы и статистика, 2014.
23. Квартальнов В.А. Теория и практика туризма.- Москва: Турист, 2014.

Каиргельдин Е. , Искендинова С.К.
Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова,
г. Кокшетау, Республика Казахстан

РАЗВИТИЕ СПОРТА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Спорт представляет собой специфический род физической и интеллектуальной активности, совершаемой с целью соревнования, а также целенаправленной подготовки к ним путём разминки и тренировки. В сочетании с отдыхом, стремлением постепенного улучшения физического здоровья, повышением уровня интеллекта, получением морального удовлетворения, стремлением к совершенству, улучшением личных, групповых и абсолютных рекордов, а также своих собственных физических возможностей и навыков, спорт предназначен для совершенствования физико-психических характеристик человека.

Спорт — составная часть физической культуры, это соревновательная деятельность и подготовка к ней. В нём ярко проявляется стремление к победе, достижению высоких результатов, мобилизация физических, психических и нравственных сил. Массовый спорт даёт возможность миллионам людей совершенствовать свои физические качества и двигательные возможности, укреплять здоровье и продлевать творческое долголетие. [1]

Одним из наиболее важных вопросов развития спорта является спортивная инфраструктура. Жизнь городов с развитой спортивной инфраструктурой отличается от городов, не имеющих спортивных объектов, условиями и привлекательностью, качеством жизни как таковой. Развитость и доступность спортивной инфраструктуры всегда привлекает молодежь, что означает снижение уровня социальной агрессии в городе. [2]

Также наличие развитой инфраструктуры позволяет городу привлекать международное внимание, так как город может, например, организовывать крупные международные соревнования, что означает приток туристов и экономическое развитие. Также речь может идти о «спортивном туризме», например, болельщиках, которые едут посмотреть матч любимой команды. В самом таком городе, как правило, находится больше талантливых спортсменов — чемпионов мира, Олимпийских игр. И, наконец, развивается «околоспортивная» инфраструктура: образовательные и медицинские учреждения, научные лаборатории.

Для достижения данных целей необходимо строить не только крупные спортивные сооружения, но и дворовые баскетбольные и футбольные площадки, хоккейные коробки, летние скейт-парки, велосипедные дорожки, открытые тренажерные комплексы.

Посмотрим на статистику Акмолинской области.

Таблица 1. Обеспеченность населения спортивной инфраструктурой, количество спортивных площадок на 1000 человек, 2017-2019 гг., %

№	Наименование	2017	2018	2019
1	г. Кокшетау	48,7	52,7	52,6
2	г. Степногорск	54,5	54,7	54,7
3	Аккольский	77,8	77,2	77,2
4	Аршалынский	9	9,2	9,4
5	Астраханский	48,8	48,8	86
6	Атбасарский	30,9	31	31
7	Биржан сал	20,8	21,3	21,4
8	Буландынский	17,1	17,2	17,3
9	Бурабайский	87,7	102,2	102,1
10	Егиндыкольский	33,6	33,9	34
11	Ерейментауский	33,8	33,9	67,2
12	Есильский	23,5	23,9	24
13	Жаксынский	19,9	20,6	20,2
14	Жаркаинский	81,8	53,8	53,9
15	Зерендинский	79	78,8	78,8
16	Коргалжынский	23,3	23,3	23,5
17	Сандыктауский	89,9	91,2	91,4
18	Целиноградский	9,6	9,4	9,4
19	Шортандинский	89,3	89,1	89,2
	По области	41,53	45,9	49,64

Примечание: составлено автором на основании [3]

Анализ данных по работе ГУ "Управление физической культуры и спорта Акмолинской области" по обеспеченности населения спортивной инфраструктуры показывает, что по области проходит хорошая работа. Инфраструктура особенно развита в Бурабайском районе, Сандыктауском районе, Зерендинском районе.

В сравнении с 2017 и 2018 годами в 2019 году замечен большой прирост в Ерейментауском районе на 33,7% количество спортивных площадок и в Астраханском районе увеличилось на 37,2%.

Замечен большой спад в Жаркаинском районе, если в 2017 году показатель 81,8% то в 2018 году 53,8%, в 2019 году 53,9%. Возможно, это связано с ростом численности населения при отсутствии пополнения спортплощадками.

Низкие показатели в Аршалынском и Целиноградском районах ставят перед государственными структурами вопрос о поиске новых путей обеспечения спортивной инфраструктурой, в том числе через государственно-частное партнерство.

Исходя от данных таблицы 2 заметна динамика роста, если в 2017 году занимающихся спортом было 28%, то в 2018 году 29,1%, а в 2019 году 29,5%. Самые высокие показатели в городе Степногорск 33,6% и в Шортандинском

районе, Жаркаинском районе, Жаксынском районе. Во всех районах идет хороший рост числа занимающихся.

Таблица 2. Охват граждан, занимающихся физической культурой и спортом, 2017-2019гг., %

№	Наименование	2017	2018	2019
1	г.Кокшетау	25,6	28,1	29,2
2	г.Степногорск	33,4	33,5	33,6
3	Аккольский	26,8	27,5	27,9
4	Аршалынский	28,3	28,5	28,7
5	Астраханский	28,7	29,3	29,6
6	Атбасарский	27,4	29,9	30,1
7	Биржан сал	26,6	28,9	29,0
8	Буландынский	28,0	28,4	29,1
9	Бурабайский	25,6	28,0	28,9
10	Егиндыкольский	28,0	28,6	28,7
11	Ерейментауский	28,0	28,2	29,0
12	Есильский	28,1	28,7	29,7
13	Жаксынский	29,4	30,3	30,3
14	Жаркаинский	29,5	30,4	30,4
15	Зерендинский	29,4	29,6	29,7
16	Коргалжынский	26,2	29,1	29,1
17	Сандыктауский	29,2	29,6	29,8
18	Целиноградский	26,0	27,3	28,0
19	Шортандинский	27,7	28,2	30,5
	По области	28,0%	29,1	29,5

Примечание: составлено автором на основании [3]

В результате анализа деятельности ГУ "Управление физической культуры и спорта Акмолинской области" можно сделать следующие выводы. Обратит внимание на плохо развитые районы и особенно на сельские территории, где плохо развита инфраструктура (в первую очередь в Аршалынском и Целиноградском районах), применить новые методы для привлечения людей к спорту.

Список литературы:

1. Экономика социальной сферы: Учебное пособие. - М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. http://www.rustranstek.com/rus/Business_Segments/INFRASTRUCTURE/2428/document2431.phtml
3. Отчетность ГУ "Управление физической культуры и спорта Акмолинской области"

Калиакпарова А.А.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІБИ ҚЫЗМЕТІ

Мемлекеттік мекеме - бұл мемлекет қолдауында болатын және пайда табуға байланысты емес барлық функцияларды орындайтын мекеме, Қазақстан Республикасының заңнамасында көзделген өкілеттіктердің орындалуын қамтамасыз ету мақсатында жұмыстарды орындау және қызметтер көрсету үшін құрылған коммерциялық емес ұйым.

Мемлекеттік басқару секторының міндеттерінің бірі – мемлекеттік мекемелердің мемлекеттік қызметтер сапасын жақсарту болып табылады, бұған келесі міндеттерді шешу арқылы қол жеткізіледі:

- мемлекеттік мекемелер көрсететін (орындалатын) қызметтердің (жұмыстардың) тізбесін құру қажет;

- қызметтердің (жұмыстардың) тізбесі негізінде мемлекеттік мекемеге тиісті мемлекеттік тапсырманы қалыптастыру;

- мекемеге берілген мемлекеттік тапсырысты қаржылай қолдау жүйесін құру;

- мекеме қызметкерлерін ынталандыру арқылы тәуелсіздікті арттыру жүйесін ұсыну.

Бұл міндеттерден шығатын түйін: мемлекеттік мекеме де жаңашылдықты қажет етеді. Бірақ қажет еткенмен, бұрын қалыптасқан жүйе негізінде әлі де жұмыстарын жалғастыруда.

Мемлекеттік мекеме қызметкерлерінің инновациялық қызметі дәстүрлі түрде теориялық және әдістемелік мағынасы жоқ деп қабылданады. Алайда, мемлекеттік басқаруға нақты басқару практикасының, басқару тенденцияларының енуі бұл қатынастарды жояды. Мұндай мемлекеттік қызметте инновацияларды құрудың шетелдік тәжірибесі мол әрі қызық.

Мемлекеттік қызметшілерге жүргізілген сараптамалық зерттеу барысында мемлекеттік қызметшілер өз өкілеттіктері шеңберінде болып-ақ, инновацияларды жасайтындығы анықталды. Сонымен бірге, олардың пікірінше, бұл шешімдер шынымен де инновациялық, өйткені олар кәсіби қызметтің қалыптасқан заңдылықтарын, басқару шешімдерін жүзеге асырудың тетіктерін өзгертеді. Мысал негізінде дипломдық жұмысты жазу барысында тәжірибеден өткен «Ақсу қаласының қаржы бөлімі» мемлекеттік мекемесін алуға болады. Оларға соңғы 2 жыл ішінде мекемеде қандай өзгерістер (инновациялар) жасалғаны жайлы сұрақ қойылды.

Қаржы бөлімі өз өкілеттіктері шеңберінде облыстық бюджеттің жобасын, бюджеттік бұзушылықтардың түрлерін дайындау бойынша жұмыстарды, бюджеттер арасындағы трансферттерді бөлу және жергілікті бюджеттерге ұсыну үшін облыстық бюджет шығыстарын жоспарлауды ұйымдастырады. Бір қарағанда, бұл қызмет қаржы бөлімі үшін әдеттегідей болып көрінеді. Бірақ

сыртқы орта факторлары, мысалы, облыстың әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдайы бөлім қызметкерлерінен қиын жоспарланып, болжанатын бюджеттің шығындары мен кірістерін құру тұрғысынан жаңашыл (инновациялы) болуды талап етеді. Отандық мемлекеттік қызметкерлер өз өкілеттіктері шеңберінде инновациялар жасайды деген қорытынды жасауға болады. Әрине, бұл инновациялар ерекше және коммерциялық құрылымдардағы классикалық инновация тұжырымдамасынан ерекшеленеді: «Мемлекеттік қызмет айтарлықтай консервативті сала болып табылады және инновациялар қоғамға ілесу мақсатында немесе белгілі бір әлеуметтік тапсырысты орындау мақсатында енгізіледі, бұл инновацияларды қажет ететін бизнеске қарағанда ерекше».

Сонымен, оларды құру мен жүзеге асыру үлкен құқықтық және басқарушылық күш-жігерді қажет етеді. Жоғарыда көрсетілген қаржы бөліміндегі инновациялар мемлекеттік қызметкерлердің жеке бастамасы бойынша жасалғанын, олардың жасалуына жеке қызығушылық танытқанын атап өту маңызды, өйткені олардың нәтижелері оң нәтиже береді және қызметкерлердің өздері үшін де, қоғам үшін де ерекше артықшылықтар мен маңыздылыққа ие.

Құрылған инновацияларға деген қажеттіліктерді талдау үшін қаржы бөлімінің қызметкерлеріне сауалнама жүргізілді.

«Сіз өз жұмысыңызда жаңашылдық (инновация) жасағыңыз келе ме?» деген сұраққа респонденттердің 74%-ы оң жауап берді, ал жауап бергендердің 26%-ы ғана өздері қалап қана қоймай, сонымен қатар жаңа идеяларды жасай алатынын мойындады.

«Өз жұмысыңызды қандай әдіспен орындау сіз үшін басымдыққа ие?» деген сұраққа келесі жауаптар алынды: «жеке бақылау және басшының нұсқауымен» - 47,3%, «мәселені бұрыннан келе жатқан модель-жұмыс сипаттамасы бойынша шешу» - 33,6%, «жеке дамыған әдістеме, алгоритм бойынша шешім шығару» - 10,3%. Демек, инновациялық белсенділігі бар қызметкерлер үлесінің бар екенін айтуға болады.

Осылайша, өздерінің қызметтерінің нормативтік-санкцияланған сипатына сәйкес жұмыс істейтін «классикалық» мемлекеттік қызметкерлер санатының үстемдігіне қарамастан, әлі де болса инновациялық үрдістерге белсенді қатысатын респонденттер баршылық. Әрине, басым бөлігі қалыптасқан функционалдық әдісті қолданады. Дегенмен, басқарушылық, ұйымдастырушылық, әдістемелік жобаларда немесе технологияларда қамтылған идеяларды өз бетінше құруға және шығаруға дайын қызметкерлердің болуы әлеуметтік стереотиптерді жоққа шығарады және инновациялық белсенділікті көрсетеді. Көптеген респонденттер инновацияны енгізудің нәтижесін көрген жағдайда ғана қажет, себебі бұл басқару шешімдеріне әсер етеді деп санайды [1].

Жасалған инновациялардың пайдалылығы сол арқылы оның тиімділігінің басым параметріне айналады. Бұл тұрғыда мемлекеттік қызметкерлер жасаған жаңа идеяларды, өкінішке орай, топ мүшелері сирек қабылдайды, сол себептен инновацияға айналуы екіталай. Респонденттердің тек 3,4%-ы ғана өз

идеяларының соңына дейін қабылданатынын және іске асырылатындығын, ал респонденттердің 35,4%-ы олардың инновациялық тәсілдерді қолдану туралы пікірлері сирек тыңдалатынын және олар іс жүзінде соңғы шешімге әсер етпейтіндігін атап өтеді. Сонымен бірге, «жұмыскерлер-инноваторлардың» 13%-ы «үмітін үзіп», әрі қарай инновациялық қызметке деген ұмтылыс жоғала бастайды.

Жеке ішкі қызығушылықтың көрінісі инновациялар мемлекеттік қызметкердің ғана емес, тұтастай алғанда әлеуметтік және кәсіби топтың жеке пайдасы мен ішкі қажеттілігін білдіретін жағдайда ғана пайда болады. Бұл жағдайда инновацияларды әлеуметтік және кәсіби топ мүшелері «таңдайды» және оның құрылымына енгізеді.

Мемлекеттік қызметкерлердің инновацияларды жасауға дайындық деңгейі зерттелді. Алынған нәтижелері салыстырылып, өсу ретімен 1-кестеде көрсетілді:

Кесте 1 – Мемлекеттік қызметкерлердің инновацияны жасау дайындығы

Көшбасшының соңынан еруге дайын болу	Респонденттердің 21%-ы. Мұндай жағдайда мемлекеттік қызметкер жауапты басшы болған кезде ғана жаңашылдыққа дайын екендігін көрсетеді. «Бұл топтың қызметкерлеріне инновациялық қатынастар айқын көрінбейді, бірақ олар мемлекеттік қызметкерлерге тән, мұнда нормативтік санкциялар мен бұйрықтар инновацияның негізгі және басым көзі болып табылады».
Жеке және кәсіби өзін-өзі жүзеге асыру шарты бойынша дайындық	Респонденттердің 14,6%-ы. Осы топтың респонденттері үшін инновацияға деген көзқарас пен инновацияға деген бағдар жаңа білім алуға және өзін-өзі дамытуға деген көзқараспен тығыз байланысты. Инновациялық күтілу мен үйренгіштік - бұл жеке мүмкіндіктер тұрғысынан құндылықтарды бағдарлаумен және жаңа нәрселерді қабылдауға деген көзқараспен көрінетін қызметкердің негізгі қасиеттері.
Бұрынғы тәжірибеге негізделген дайындық	Респонденттердің 11,4%-ы. Мемлекеттік қызметкерлер жаңашылдықпен тәжірибе болған кезде инновацияны қолдайды. Әрине, бұл тұрғыда қызметкердің жинақталған тәжірибесі шешуші рөл атқарады, бұл қазіргі заманғы шындық жағдайында жеткілікті кең таралған құбылыс. Тәжірибе қай бағытта әрекет ету керектігін, инновацияларды игеру үшін қандай әдістер қолдану керектігін «ұсынады».

Осылайша, сауалнаманың нәтижелері барлық респонденттердің жаңалық енгізуге дайын екендігін көрсетеді, бірақ олардың дайындық сипаты әртүрлі және бірқатар факторлармен анықталады. Басым позицияны инновациялық көшбасшының қатысуымен және үлкен өзгерістер болмаған кезде инновацияларды жасауға дайындық деңгейі алады.

Біздің ойымызша, бұл келісім дәстүрлі қызметке деген көзқарас басымырақ болатын мемлекеттік қызметкерлердің әлеуметтік және кәсіби тобына тән. Жалпы санның ішінде өзгеріске деген көзқараспен жаңа нәрсе

жасауға, шығармашылық белсенділік танытуға дайындықтың көрінісін байқауға болады.

Инновациялармен жұмыс жасау кезінде менеджер осы топтық айырмашылықтарды және қызметкерлерінің инновациялық қызметіне әлеуметтік қатынастардың ерекшеліктерін ескере отырып, инновациялық іске асырудың барабар стратегиясын таңдай алады. Инновация әлеуметтануы өкілдерінің пікірінше, «инновацияларды құрудың ынталандыру жүйесінің болмауы табысты инновациялық іске асыруды тоқтатады». Осыған байланысты мемлекеттік қызметкерлердің инновациялық қызметінің мотивациялық аспектісін қарастыруға болады [2].

Сонымен, эмпирикалық талдаудың нәтижелерін қорытындылап, «төменнен» инновацияларды құру аясында мемлекеттік қызметкерлердің әлеуметтік және кәсіби тобы қызметіндегі дәстүрлі және инновациялық аспектілерді тұжырымдауға болады. Мемлекеттік қызметкерлердің дәстүрлі құрамдас бөлігі олардың өкілеттіктері шегінде атқарушылық функцияларды жүзеге асыру болып табылады. Алайда, зерттеу барысында инновациялық жобалардың бір мысалы қарастырылды. Бұл жоба олардың кәсіби құзыреті саласында, олардың әлеуметтік және кәсіби мәртебесі шеңберінде жүзеге асырылды.

Қорытындылай келе келесі түйіндерді жасауға болады:

1. Зерттеу барысында мемлекеттік қызметкерлер арасында дәстүрлерден ауытқымауды және кәсіби қызметті жүзеге асырудың классикалық, функционалды реттелген, қауіпті емес тәсілін ұстануды ұнататын дәстүрлі қатынастардың басымдылығы анықталды. Бірақ инновациялық аспект ретінде инновациялық процестерге белсенді қатысатын және инновациялық қызмет дәлізінің шекараларын кеңейтетін респонденттердің аз бөлігінің (жалпы санының 3%) болуы анықталды. Бұл қызметкерлер қалыптасқан дәстүрлерге қарамастан, басқарушылық, ұйымдастырушылық, әдістемелік жобаларда немесе технологияларда қамтылған идеяларды дербес құруға және шығаруға дайын. Біздің ойымызша, жаңашыл респонденттердің мұндай аз пайызы кәсіби мәдениеттің ерекшеліктері мен мемлекеттік қызмет дәстүрлеріне байланысты негізінен ақталады.

2. Дәстүрлі аспекті инновацияларды құруға деген қызығушылыққа байланысты. Бұл процесс көбінесе жазаланатын бастама ретінде қабылданады. Бірақ инновациялар жеке пайда мен ішкі қажеттілікті білдіретін жағдайда, оларды әлеуметтік және кәсіби топ мүшелері «таңдайды» және оның құрылымына енеді.

3. Топтың дәстүрлі спецификалық белгілерінің арасында «немқұрайдылықтың» ерекше факторларының болуы. Бұл оның бастамашылары өз әріптестері атынан жасаған инновацияларды топ мүшелерінің мақұлдамауы дегенді білдіреді. Бұл факторлар инновацияларды құру үшін эндогендік инновациялық процестердің сәтті өтуіне кедергі келтіреді.

4. Дәстүрліліктің жоғары көрсеткіштеріне қарамастан, инновацияларды құруға дайындықтың әлеуметтік және кәсіби тобы мүшелерінің арасында

көрініс тапты, бірақ маңызды шартпен: жаңашыл көшбасшының қатысуымен және топ өмірінде елеулі жағымсыз өзгерістер болмаған кезде, бұл, әрине, маңызды инновациялық аспект болып табылады.

Сонымен, тұжырымдарды қарастырғаннан кейін дәстүрлі аспектілер мемлекеттік қызметкерлердің кәсіби өмірінде басым екенін айтуға болады. Алайда, инновациялық аспектілердің көрінісі әлі де адамды ойландырып, мемлекеттік қызметтегі инновациялық үдерістер кішкене болса да оң динамикаға ие болып жатқанын ескереді. Нәтижелер бүгінгі таңда кәсіби қызметте инновацияларды құруға қатысты топ мүшелерінің ойлау стилі мен формалары, мінез-құлқы, көзқарасы мен құндылық бағдарлары өзгергендігін көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Ақсу қаласының қаржы бөлімі» мемлекеттік мекемесінің жарғысы.
2. «Бюджеттің атқарылуы және оған кассалық қызмет көрсету ережесін бекіту» туралы Заңы - <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/V14E0009934>
3. Яголовский С.Р. Психология инноваций: подходы, модели, процессы [электронды құрал].- М., 2010.
4. Қаржы-экономика сөздігі. — Алматы: ҚР Білім және ғылым министрлігінің Экономика институты, «Зияткер» ЖШС, 2007. ISBN 978-601-215-003-2.
5. Нағымжанова Қ. Инновациялық технологияның құрылымы. — А.:Өркен, 2007
6. Әлинов М.Ш. Инновациялық менеджмент: Оқу құралы. -Алматы: «Бастау» басп., 2012
7. Абдыгаппарова С. Инновационный менеджмент — Алматы: Экономика, 2003.
8. Бердалиев К.Б. бастамасымен авторлық ұжым. Инновациялық менеджмент: Оқу құралы. -Алматы: Экономика, 2010.

УДК 336.77.067

Кальбаева Н.Т., Сейсенбаева Ж.М.

Южно-Казахстанский университет им. М. Ауэзова, г. Шымкент,
Республика Казахстан

МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

Операция по выдаче кредитов составляют основу кредитного портфеля банка и представляются наиболее уязвимыми с точки зрения возможных убытков. В том числе и ипотечное кредитование заложенное имуществом в истории своем развитии сопровождается риском.

Известно, что выдача кредитов относится к банковским операциям с повышенной степенью риска. Это связано со спецификой процесса кредитования, при котором необходимо учитывать множество факторов, влияющих на степень риска, идентифицировать и оценить значимость риска и размер возможных потерь.

По данным Национального банка на конец 2019 года в Республике Казахстан функционировали 27 банков и 7 организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, в том числе 3 ипотечные организации (на начало 2018 года – 28 банков и 7 организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, в том числе 3 ипотечные организации). За 2019 год активы банковского сектора увеличились на 1,6 трлн тенге, или на 6,2% и составили 26,8 трлн.тенге. Кредитный портфель банковского сектора составил 14,7 трлн тенге, увеличившись с начала 2019 года на 7,1%.

По итогам 2019 года провизии, сформированные в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности, по кредитному портфелю банковского сектора составили 2 трлн тенге, или 13,4% от совокупного кредитного портфеля. Займы, по которым имеется просроченная задолженность по основному долгу и (или) начисленному вознаграждению свыше 90 дней, составили 1,2 трлн тенге, или 8,1% от совокупного кредитного портфеля банков. Обязательства банков за 2019 год увеличились на 0,9 трлн тенге, или на 4,2% и составили 23,2 трлн тенге.

Кредитование банками экономики за 2019 год увеличилось на 5,9%, составив 13,9 трлн тенге. Долгосрочное кредитование в 2019 году выросло на 6,5% до 11,8 трлн тенге, краткосрочное – на 2,7% до 2 трлн тенге. Доля долгосрочных кредитов в структуре кредитного портфеля банков составила 85,3% (в декабре 2018 года – 84,8%). Кредиты в национальной валюте за 2019 год увеличились на 14,5% до 11,6 трлн тенге, тогда как кредиты в иностранной валюте снизились на 23,1% до 2,3 трлн тенге (рисунок). В итоге удельный вес кредитов в тенге в общем объеме кредитования повысился с 77,1% до 83,4%.

По итогам 2019 года совокупный размер активов ипотечных организаций составил 728,7 млрд тенге, что больше показателя 2018 года на 149,9 млрд тенге, или 25,9%. Совокупный кредитный портфель ипотечных организаций составил 490,0 млрд тенге, что на 243,8 млрд тенге, или в 2 раза больше показателя, сложившегося по итогам 2018 года [1].

Специалисты международных рейтингов агентств возникшие проблемы в определенной степени связывают с ростом доли кредитования в сфере степени повышенного риска-ипотечного кредитование населения. Растущая высокими темпами ипотечное кредитование населения является высоко рискованным заимствованиям, так как платёжеспособности этой категории заёмщиков оценить трудно, поскольку есть множество факторов, которые могут на это повлиять.

Со своей стороны, банки ужесточают требование к заемщикам, совершенствуют систему контроля и управления рисками. Тем не менее растущая экономика, необходимость выполнения государственных социальных программ, как программа развития жилищного строительства, решения

жилищной проблемы требуют сегодня все более увеличивающихся объемов инвестиций и кредитных ресурсов. Соответственно будут возрастать и риски, связанные с кредитованием.

Риск и бизнес – это два неразделимых понятия. Избежать риска нельзя, его можно только минимизировать. В принципе ни одна компания не может говорить о том, что она полностью защищена от преступных посягательств как изнутри, так и извне. Только благодаря комплексному сочетанию различных ее составляющих, в том числе и страхования, как одного из наиболее важных факторов по минимизации риска, можно чувствовать себя в значительной мере защищенным [2].

Выдача ипотечных закладных сопровождается двумя видами рисков - кредитным риском (риск того, что заемщик не выполнит свои обязательства своевременно и полностью, которой является комбинацией риска дефолта заемщика и риска залога, то есть невозможности компенсировать затраты кредитора за счет продажи заложенного имущества) и риск ликвидности.

Риск дефолта заемщика присутствует в любой модели ипотечного кредитования, хотя немецкая модель является более устойчивой к данному виду риска. Вероятность дефолта во многом зависит и от доли выплат в его доходе.

Риск залога возникает при падении цен на недвижимость, высоких судебных и прочих издержках при выселении жильцов в случае дефолта.

Увеличение доли в первоначального взноса и собственных накоплений заемщика в стоимости жилья снижает риск залога и дефолта. Так, вероятность дефолтов заемщиков, вложивших более 20% своих средств в покупку жилья, оценивается в 5 раз меньше вероятности дефолта заемщиков, вложивших от 5% до 9% собственных средств. Хотя в Казахстане подобное статистическое наблюдения отсутствует, американская статистика позволяет выявить общие закономерности и способы снижения рисков при ипотечном кредитовании.

Еще один риск-риск ликвидности, связанный с возможности быстро реализовать закладную без существенного снижения стоимости. Данный риск связан не с конкретным заемщиком, а определяется с развитостью рыночной инфраструктуры - скоростью реализации бумаг на рынке. Устранение риска способствует стандартизация бумаг, когда на вторичном рынке обращаются не сами закладные, а производные от них инструменты-ипотечные ценные бумаги (секьюритизация).

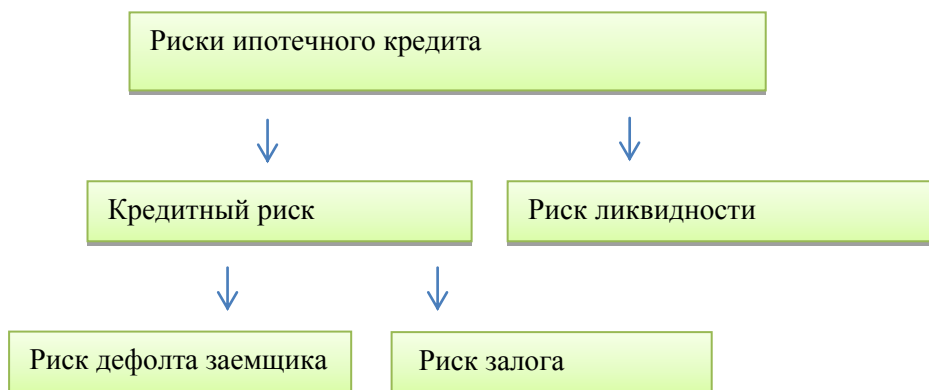


Рисунок 1. Виды рисков ипотечного кредитования

Кредитный риск (вероятность потерь из-за невозврата кредита) существенно увеличивается в связи со сложностью обращения взыскания и реализации заложенного имущества. И хотя законодательство предусматривает возможность обращения взыскания на предмет залога и удовлетворения требований залогодержателя, противоречивость самого законодательства и сложившаяся практика часто делают выселения должника невозможным [3].

И так, при осуществлении кредитной деятельности одна из основных задач, стоящая перед банковскими структурами является минимизация кредитных рисков. Для достижения данной цели используется большой арсенал методов, включающий формальные, полуформальные и неформальные процедуры. Хотя современный методический инструментарий направлен на облегчение принятия кредитных решений, он далеко не идеален и в ряде случаев может даже дезориентировать банковских специалистов.

Аналогичная ситуация характерна и для самого механизма минимизации рисков, также основанного на детальных расчетах, схемы которых могут содержать разнообразные изъяны.

Одним из классических способов минимизации кредитных рисков является внесение заемщиком залог. Однако такой путь не гарантирует успеха кредитной политике банка. Одной из причин этого является возникающая при управлении кредитными рисками рефлексивная взаимосвязь между кредитом и залогом. Впервые этот эффект был системно проанализирован Дж. Соросом.

Между кредитом и залогом существуют прямые и обратные связи. При этом залог трактуется максимально широко – как некая вещь, имеющая определенную стоимость, определяющая кредитоспособность должника, независимо от того, передается она в действительности в залог или нет. В качестве залога могут выступать либо собственность, либо ожидаемый в будущем приток дохода, то есть то, что кредитор, считает обладающим ценностью. Основная сложность при определении истинной стоимости залога заключается в том, что его рыночная цена является плавающей величиной и зависит от фазы экономического цикла.

Помимо прямого искажения истинной цены залога инфляция оказывает большое влияние на рентабельность, а потому и на платёжеспособность заемщика. Частным, но очень важным случаем такого воздействия являются активные инфляционные налоги.

Игнорирование проблемы активных инфляционных налогов, особенно когда высокая инфляция приводит к росту риска потери выданных кредитов, может вести также к неправильному распределению кредитного портфеля в разрезе долгосрочных и краткосрочных вложений [4].

Основным способом страхования кредитного риска остается проведение тщательного андеррайтинга кредита, или процедуры всесторонней оценки этого риска. Если по результатам андеррайтинга будет установлено, что заявитель платежеспособен и соответствует критериям и стандартам,

предъявляемым банком к заемщику для получения ипотечного кредита, банк выражает согласие на предоставление кредита. Однако в каждом банке своя процедура андеррайтинга, то есть банк сам разрабатывает схему отбора кандидатур заемщиков, платежеспособность, кредитоспособность и добропорядочность которых отвечает требованиям, критериям и условиям банка.

Опыт российских банков в управлении кредитными рисками интересен тем, что наши проблемы схожи. У российских банков есть выбор – самим разрабатывать методы количественной оценки кредитных рисков или обратиться к услугам специализированных компаний. И тот, и другой путь недорогой, но, на наш взгляд, второй короче. Не претендуя на широту обзора, можно остановиться на некоторых из них, в частности, опыте российских компании EGAR technology (г. Москва) и Прогноз (г. Пермь), оказывающих профессиональные услуги финансовые организации и занимающихся разработкой программных продуктов области управления кредитными и рыночными рисками, а также Альфа-Банк (г. Москва), получившего признание за лучший риск – менеджмент среди российских банков. В компании EGAR technology в своих оригинальных разработках пытаются в условиях отсутствием достоверных статических сведений с людьми о количестве и качестве банкротств оценить вероятность банкротства российских компании по их бухгалтерской отчетности. «Укрощение рисков», как выразился Р. Bernstein, «против богов». Это призывание победы и поражения человечества перед неопределенностью.

В отношении оценки рисков кредитования юридических лиц актуальны те же проблемы, что и физические лица. Так, при расчете вероятности банкротства фирмы аналитики банка используют многофакторные модели, предполагающие процедуру взвешивание основных показателей деятельности кредитуемого юридического лица. Далее полученный интегральный показатель сравнивается с эталонными значениями (их может быть несколько). По результатам сравнения делается окончательное заключение о платежеспособности хозяйствующего субъекта.

В данной связи можно констатировать, что в настоящее время перед аналитиками коммерческих банков стоит сложная задача определения того, какую методику и в какое время целесообразно применять для оценки кредитных рисков. Ситуация осложняется и тем, что пока не существует никаких объективных критериев для такого упорядочения научно-методического инструментария кредитных институтов.

Поэтому в программе повышения финансовой устойчивости банковского сектора, разработанной Национальным банком РК было отменено, что на рост кредитного риска в банковской системе влияют:

- низкая качество залогового обеспечения банков в виде имущества и денег, поступающих в будущем;
- договоров страхования аффилированных компаний;
- гарантии физических лиц и небольших предприятия.

Таким образом, было предложено усиление регуляторно-надзорного мандата Национального Банка посредством закрепления на законодательном уровне требования по оперативному контролю и применению риск-ориентированного надзора. В частности, необходимо предоставить регулятору соответствующие инструменты для принятия решений в отношении проблемных банков, включая право на мотивированное суждение о качестве его активов и требуемых провизий. А также право на применение методов реструктуризации проблемных банков по своему усмотрению. Только в этом случае можно рассчитывать не быстрое урегулирование несостоятельных банков с минимумом потерь для государства.» [5].

Исходя из вышеуказанных можно заключить, что управление кредитным риском требует усиления роли банковского риск-ориентированного надзора и контроля, а также высокой квалификации банковских специалистов, которые должны не только владеть значимостью современного количественного финансового анализа, но и обладать высокой профессиональной интуицией.

Список литературы:

1. Сайт Национального Банка Республики Казахстан в сети Интернет: <https://www.nationalbank.kz/ru>
2. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. Учебное пособие - М. Логос, 2016
3. Сайденов А. Три уровня и три источника кредитование бизнеса.//Казахстанская правда. – Астана, 2018. С.4.
4. Александрова Н.Г., Александров Н.А. Банки и банковская деятельность для клиентов. - СПб.: Питер, 2015.
5. Интернет источник: <http://www.zakon.kz>

УДК 338.3:005.6

Комелина О. В., Телюк С. С.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина

СМАРТ-ПРЕПРИЯТИЯ И СПЕЦИФИКА ИХ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Стремительное развитие процессов информатизации и цифровизации всех сфер экономики и общества в целом требует соответствующего исследования такого экономического феномена как смарт-предприятия, создание которого изменяет отношение к основным ресурсам обеспечения его развития и конечной продукции. Во-первых, такой подход является логичным с позиций перехода предприятий на модель устойчивого развития, что существенно изменяет систему требований (экономических, социальных, экологических) к качеству продукции и использованию инновационных производственных

технологий на основе информатизации производства; во-вторых, изменяются требования к качеству продукции с использованием новых критериев энергоэффективности и экологичности производственных технологий, использования ресурсного обеспечения предприятия; в-третьих, существенно повышаются требования к возможности предприятия реагировать на изменения максимально оперативно. Достигаются названные цели за счет интенсивного и всеобъемлющего использования предприятиями и организациями информационных технологий и киберфизических систем на всех этапах производства продукции и её поставки.

В такой ситуации на смену традиционной модели функционирования предприятий приходит новая система ведения бизнеса - смарт-предприятие. Понятие «смарт-предприятия» является достаточно малоизученным в современной экономической науке, однако некоторые подходы к его трактовке уже сформировались (табл. 1). Например, Национальный институт стандартов и технологий США определяет понятие смарт-предприятия таким образом: «полностью интегрированная корпоративная производственная система, которая способна в реальном масштабе времени реагировать на изменяющиеся условия производства, требования сетей поставок и удовлетворять потребности клиентов» [1].

В более общем смысле смарт-предприятие означает радикальную цифровизацию, соединение продуктов, машин, людей и использование новых технологий производства. Такой подход в предпринимательской деятельности является очень эффективным и инновационным, имеет гораздо больше преимуществ по сравнению с традиционной системой хозяйствования, которая в условиях изменяющейся внешней среды, к сожалению, является негибкой и требует коренных преобразований. Если анализировать любое предприятие, которое подчиняется правилам и стандартам такого порядка, то в нем можно обнаружить большое количество достаточно типичных проблем.

Во-первых, низкая эффективность производства, что является результатом влияния таких факторов, как использование физически и морально изношенного оборудования для изготовления современной продукции, недостаточная квалификация штатных работников, большое количество бракованной продукции на производстве и прочее.

Во-вторых, большинство предприятий в условиях рынка перешли на так называемую производственно-коммерческую модель с целью повышения своих конкурентных позиций (ценовая конкуренция). При этом их инновационная активность остается, как правило, низкой, отсутствуют эффективные механизмы стимулирования внедрения инновационных технологий и модернизации оборудования (технологическая конкуренция). Такая ситуация сопровождается снижением качества производственного процесса и качества товаров.

В-третьих, низкая производительность труда, и, как результат, низкая мотивированность работников к самосовершенствованию и саморазвитию.

Реализация модели смарт-предпринимательства создает новые возможности решения проблем современного развития предприятия и обеспечивает повышение качества конечной продукции.

Можно выделить такие основные этапы перехода предприятия на модель смарт-предпринимательства.

Таблица 1. Научные подходы к трактовке понятия «смарт-предприятие»

Автор	Содержание понятия
Вишневский В.П., Князев С.И. [2]	гибкое киберфизичне производство, обеспечивающее точную настройку на потребителя и основанное на использовании больших данных
Lucke D., Constantinescu C., Westkaemper E. [3]	производственная система («умная» система), «помогает» сотрудникам и оборудованию в выполнении своих задач; предприятие, способное справляться с турбулентностью производственного процесса в режиме реального времени с помощью использования децентрализованной информационно-коммуникационной структуры для управления производственным процессом
Teresko J. [4]	роботизированная система производства
Масютин С.А. [5]	производство, основанное на межмашинных взаимоотношениях, предусматривает обмен данными между участниками производственного процесса, позволяет создавать единичный продукт по цене массового («умный» завод)
Головков В.Г., Пашко С.А. [6]	максимально интенсивное и всеобъемлющее использование сетевых информационных технологий и киберфизичних систем на всех этапах производства продукции и ее поставки
Литвинов П. [7]	инновационное гибкое промышленное производство, основными признаками которого являются: 1) модульность как противоположность единому неделимому производству) 2) распределение или децентрализованная самоорганизация (в противоположность сегодняшней жесткой иерархической структуре производства); 3) беспроводная система коммуникации между всем, что задействовано и используется в производстве (сырье, детали, оборудование и т.д.), в том числе между работниками

Первый этап: проведение соответствующего аудита предприятия и системы его управления для определения состояния всех сфер его деятельности и определения проблем функционирования; изучение опыта предприятий с похожей товарной линией, которые перешли на смарт-технологии; анализ модельного ряда выпускаемой продукции, выявление тех позиций, которые максимально востребованы на рынке и приносят наибольшую прибыль; анализ выпускаемой продукции, в том числе той ее части, которая не пользуется спросом потребителя и соответствующая ликвидация этих элементов производства. При обнаружении лучших показателей для определенных видов продукции предприятию следует сосредоточить внимание на первоочередном внедрении смарт-технологий именно для выпуска этой продукции.

Второй этап: характеризуется частичным внедрением IT-услуг и продуктов для завоевания конкурентных позиций на рынке, что требует постепенного перехода на смарт-подход в управлении. Оценив и проанализировав преимущества и недостатки функционирования собственной компании, прежде всего следует ввести новые технологии в производственном цикле, которые не потребуют значительных инвестиций с целью снижения финансовых рисков (если новая технология не принесет желаемых результатов по повышению эффективности и рентабельности производства, то для предприятия это не будет значительной финансовой потерей). Стоит отметить, что данный этап характеризуется также внедрением трендовых технологий в той сфере, в которой предприятие функционирует.

Третий этап предполагает следующие действия: разработка стратегии смарт-индустриализации предприятия (внедрение минимального количества смарт-технологий создает потребность глобального переоснащения производства и внедрения «умных» технологий в производство); изменение управления и контроля за деятельностью предприятия; ориентация финансовой политики в сторону инвестирования инновационных технологий, что создает предпосылки для переоснащения предприятия и выхода на новый уровень развития производства; переобучение персонала. Как правило, данный этап предполагает упрощение организационной структуры смарт-предприятия в результате сокращения штатных работников, активного внедрения роботизированных технологий, использования аутсорсинга и других технологий. Для этого этапа характерно изменение организационной модели предприятия, определение новых возможностей и путей его развития, внедрение инновационных бизнес-процессов, которые не использовались компанией ранее, а также введение новых требований по стандартизации производимых товаров.

Четвертый этап: создание цифровой платформы предприятия для информирования и контроля передачи информации к каждому из структурных звеньев компании, уточнение числа партнеров предприятия, которые зарекомендовали себя должным образом, и соответствуют тем требованиям, которые определены предприятием после перехода на смарт-модель. До их числа входят: поставщики компании, максимально лояльные сервисные компании, которые четко и качественно выполняют все договоренности; контрагенты и деловые партнеры компании. Они становятся совладельцами специального информационного обеспечения, которое дает возможность каждому получить информацию о возможностях их сотрудничества с учетом возможностей, мощностей или резервов в производственном процессе предприятия-партнера.

В результате осуществления коренного переворота в работе предприятия благодаря использованию смарт-технологий у него формируются новые возможности по улучшению конкурентных позиций за счет тотального переосмысления необходимости технологического перевооружения производства и всех сфер его деятельности в целом.

Итак, именно смарт-технологии превращаются в существенную движущую силу для создания новых современных высокотехнологичных компаний, которые стремятся занять передовые позиции на рынке и быть сильными конкурентами для мировых лидеров в определенной сфере деятельности. Таким образом, в условиях информатизации и глобализации экономики влияние умных технологий на развитие предприятия приобретает глобальный характер.

Особенностями функционирования смарт-предприятий, которые отличают их от традиционных компаний, являются:

Мониторинг и управление. Своевременный мониторинг и оперативное реагирование на выявленные слабые места и угрозы в развитии предприятия позволяет на начальном этапе ликвидировать проблему и контролировать все сферы деятельности в любой момент времени. Система наблюдения и сбора информации 24/7 обеспечивает предприятию возможность успешной адаптации к изменениям внешней среды.

Обмен информацией и взаимодействие. Современная информационная инфраструктура позволяют осуществлять обмен большими объемами информации между различными рыночными субъектами. Эти операции проводятся без вмешательства третьих лиц, полностью конфиденциальные и безопасные для всех партнеров компании.

Большие данные и анализ данных. Сбор больших объемов данных о состоянии объектов, процессов и внешней среды, а также увеличение мощности систем обработки данных позволяют расширить применение аналитических средств для улучшения бизнес-процессов на всех стадиях, включая разработку, производство и реализацию продукции предприятия [8].

Исходя из этого, критериями смарт-предприятия можно назвать:

использование им интеллектуальных датчиков для мониторинга и управления процессами;

автоматизация процессов обмена информацией и взаимодействия работников друг с другом, работников с физическими объектами (преимущественно машинами и компьютерными системами), а также физических объектов друг с другом;

использование больших данных для непрерывного анализа и совершенствования процессов.

Ключевым фактором в моделировании развития смарт-предприятий становится работа с большими данными, исследованию которых посвящено большое количество работ [8]. Одновременно следует отметить, что работа с большими данными (англ. «Big data»), которые наряду с программным обеспечением киберфизических систем составляют основу информационного обеспечения смарт-индустрии, связана с существенными трудностями при их обработке традиционными способами. Это объясняется не только большим объемом данных, но и их неструктурированностью, отсутствием централизованного сбора и обработки, а также слабой взаимосвязью между самими данными [8].

Таким образом, повышение роли цифровых технологий в производственной деятельности предприятий требует принятия

соответствующих обоснованных управленческих решений по их переходу на смарт-модель на основе предложенных критериев. Оценка уровня смарт-индустриализации страны в разрезе отраслей экономики позволяет определить приоритеты инвестирования и создания государственной поддержки смарт-предприятий.

Список литературы:

1. Smart Factory - умное производство <https://www.it.ua/ru/knowledge-base/technology-innovation/smart-factory>
2. Putkina L.V. The concept of process approach to management // В мире научных открытий. – 2014. – № 9.1 (57). – С. 469-476.
3. Ринково-орієнтоване управління інноваційним розвитком: [моногр.] / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Харків: ТОВ «Діса плюс», 2015. – 448 с.
4. Minakov V.F., Minakova T.E., Galstyan A.Sh., Shiyanova A.A. Time constant of innovation effects doubling // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – № 6 – 36. – pp. 307-312.
5. Basulto D. The Best innovations of 2014 / D. Basulto // WashingtonPost [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.washingtonpost.com/blogs/innovations/wp/2014/12/22/the-bestinnovations-of-2014/>.
6. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. – К.: НІСД, 2013. – С. 58-65. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/14036.2.014.pdf.
7. Лазарева, Є.В. Зарубіжний досвід підтримки малого інноваційно-активного підприємництва / Є.В. Лазарева, А.О. Попова, А.І. Бутенко // Економічні інновації: Зб. наук. пр. – Одеса: ПІРЕЕД НАН України, 2014. – Вип. 57. – С. 188-194.
8. Моделювання оцінки відповідності промислового виробництва критеріям смарт-індустриалізації: науково-аналітична доповідь / [Мадих А.А., Охтень О.О., Дасів А.Ф.] ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Київ, 2019. – 31 с.

ӨОЖ 347.463

Кембаева Р.С., Имаш Б.А.

М. Әуезов атындағы Оңтiстiк Қазақстан университетi,
Шымкент қаласы, Қазақстан Республикасы

АЙМАҚТЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ (Түркістан облысы мысалында)

Нарықтық қатынастар аясының кеңеюі, экономиканы басқару жүйесіндегі соңғы уақытта жүргізіліп жатқан өзгерістер аймақтардың әлеуметтік-экономикалық жүйедегі орны мен рөліне айтарлықтай ықпалын тигізді. Осыған орай еліміздің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелерін

аймақтық деңгейде қарастыру өзекті бола түсері сөзсіз, өйткені аймақтық деңгейде қауіпсіздік саласындағы мемлекеттің саясаттың мақсаты мен міндеттері іске асады [1].

Біздің ойымызша, аймақтардың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің негізгі мақсаты – аймақтардың тұрақты экономикалық өсуіне мүмкіндіктер жасау негізінде бүкіл мақсатқа жету – мемлекеттік және аймақтық мүдделердің бірлігін, олардың ұштастырылуын көздейді.

Республикамыздың әрбір аймағы еліміздің шаруашылық кешенінде белгілі бір орынды ала отырып, осыған қоса басқа аймақтармен бүтіндей экономикалық бірлікті құрайды. Сондай-ақ әр аймақтың өзіндік табиғи ресурстары, оларды орналастырудағы ерекшеліктері, экономикалық даму деңгейі, өзіндік шаруашылық құрылымы бар.

Аймақтың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету жүйесі оның элементтерінің дамуымен тығыз байланыста болады және қоғамның тіршілік әрекетінің әртүрлі аспектілерін сипаттайтын көрсеткіштер кешенімен бағаланады және әлеуметтік экономикалық жүйеде орын алады [2].

Аймақтың экономикалық қауіпсіздігін Түркістан облысы мысалында қарастырайық. Түркістан облысы Қазақстанның оңтүстігінде, Тұран етегінің шығысы мен Тянь-Шань тауының батыс бөлігінде орналасқан, халқының саны бойынша (2 016,1 мың адам) республикада 2-ші орынды, ал тұрғындардың орналасу тығыздығы бойынша (16,97 адам/км²) – 1-ші орынды иеленген ірі экономикалық аймақ.

Аймақтың экономикалық дамуының негізгі көрсеткіші – жалпы өңірлік өнім және жан басына шаққандағы ЖӨӨ (1 -кесте).

Кесте мәліметтерінен көріп отырғанымыз, соңғы 5 жылда облыста өндірілген жалпы өңірлік өнім көлемі жыл сайын қарқынды өсіп келеді.

2014 жылы бұл көрсеткіш 2398,8 млрд. теңге болса, 2018 жылы 3406,9 млрд. теңгеге дейін өсті.

Аймақтың экономикалық қауіпсіздігінің маңызды көрсеткіштерінің бірі - халықтың жан басына шаққандағы ЖӨӨ 2014 жылы 868,9 мың теңге болса, 2018 жылы 1172,2 мың теңге болды.

1 кесте. ҚР мен Түркістан облысының жалпы өңірлік өнім (ЖӨӨ) көрсеткіштерінің динамикасы, ағымдағы бағада

Жылдар	ЖӨӨ(млрд.теңге)		Жан басына шаққандағы ЖӨӨ (мың теңге)		Түркістан облысы б-ша жан басына шаққандағы ЖӨӨ өсімі (алдыңғы жылға %)
	ҚР	Түркістан облысы	ҚР	Түркістан облысы	
2014	39675,8	2398,8	2294,8	868,9	109,8
2015	40884,1	2508,4	2330,4	891,1	102,5
2016	46971,2	2789,2	2639,7	975,3	109,4
2017	53101,3	3111,4	2943,9	1071,5	109,9
2018	58092,8	3406,9	3220,6	1172,2	109,4

Республика өңірлерінің арасында 2018 жылғы өндірілген ЖӨӨ көрсеткіші бойынша облыс 7-ші орынды, ал халықтың жан басына шаққандағы есебінде – 15-ші орынды иемденді, яғни халықтың жан басында шаққандағы есебінде облыс әлі соңғы орындардың бірінде.

Халықтың жан басына шаққандағы ЖӨӨ алдыңғы жылға қарағандағы өсім қарқыны осы жылдары біршама бір деңгейде (109,4% -109,9 %) сақталып отырғанын 1- кесте мәліметтерінен көруге болады. 2016 жылы 2015 жылға қарағанда өсім 109,4% болса, 2017 жылы 2016 жылға қарағанда 109,9%, 2018 жылы 2017 жылға қарағанда өсім 109,4% болды.

Түркістан облысының экономикалық қауіпсіздігінің күшті және әлсіз жақтарын бағалайық.

Облыстың тарихы қалыптасып орналасуы, аймақтық диспропорциялармен, бір аудандарда еңбектің басым келуі мен басқаларының депрессиялы болуымен көрінетін бірқатар мәселерді туындатады.

Түркістан облысы дәстүрлі Қазақстанның өзге аймақтарынан ерекшеленеді, ондағы тұрғындардың үлкен бөлігі ауылдық жерлерде тұрады. Облыста 868 ауыл бар, онда облыстың барлық тұрғындарының 60,9% немесе 1663,6 мың адам тұрады.

Бірнеше мыңжылдықтармен есептелінетін, облыс территориясының мекенденуінің бай тарихына орай, оның әлеуметтік-экономикалық дамуында есепке алу міндетті болып табылатын Түркістан облысы урбанизациясының өзіне тән ерекшеліктері бар. Шымкент қаласына 2018 жылы республикалық маңызы бар қала мәртебесі берілді, ол облыстың әлеуметтік-экономикалық, ғылыми, білім беру және мәдени орталығы. Бұл қала экономиканың алуан түрлі қызметімен, жан-жақты потенциалымен, тиімді экономика-географиялық орналасуымен ерекшеленеді. Осы сапалардың үйлесі Шымкент қаласын Түркістан облысының инновациялық генераторы және даму локомотиві етеді.

Облыстың өзге қалалары ірі қала тұрғындылығына жетпеген, ал урбанистикалық концентрация бұл қалаларда өзіндік көрініс тапқан (2 кесте).

Тар маманданған қалалар, әдетте, бір ғана салаға ие (Арыс және Түркістан қалалары - ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу, Кентау – электроқұралдар). Тар мамандану қалалардың өзге қызметтерді дамыту мүмкіндіктерінің болмағандығын, оларға салынған потенциалдарды жүзеге асырмағандығын білдіреді. Бұл қалаларда мәдениет және демалыс объектілері әлсіз дамыған.

Кіші қалалардың көп қызметті құрылымына қарапайым жоспарлаушылық құрылым сәйкес келеді: бір өнеркәсіптік немесе агроөнеркәсіптік аумақ.

Қазіргі таңда Түркістан облысы мынадай салалық өнімдерді өндіру бойынша әлемдік нарыққа шығады. Олар:

уран мен оның өнімдерін қайта өндіретін ірі жабдықтаушы ретінде;

- ауыл шаруашылығы өнімдері;
- алыс және жақын шет елдерге тоқыма саласының өнімдері (Ресей, ЕО елдері, Орта және Орталық Азия т.б.);
- трансформаторлар («Кентау трансформаторлар зауыты» АҚ) – Ресей, Өзбекстан, Тәжікстан, Қырғызстан;

- фармацевтикалық сала өнімдері («Химфарм» АҚ) – Ресей, Болгария, Өзбекстан;
- электротехникалық және электронды құралдар («Электроаппарат» АҚ) – Ресей, Украина;
- металлургия өнеркәсібінің өнімдері («Южполиметалл» ӨК» АҚ – қорғасын, цинк, темір жол рельсін ауыстыру құралы) – Белоруссия, Ресей, Украина, ҚХР.

2 кесте. Түркістан облысы қалалары мен аудандарын нәтижелі кешенді бағалау

Облыс қалалары мен аудандары	Экономикалық әлеуеті бойынша қала мен ауданның алатын орны	Әлеуметтік сала бойынша қала мен ауданның алатын орны	Инфрақұрылым бойынша қала мен ауданның алатын орны	Аумақ дамуы бойынша қала мен ауданның алатын орны	Қорытынды орны
Шымкент қ.	1	1	1	1	1
Арыс қ.	5	6	6	3	6
Кентау қ.	5	3	4	3	4
Түркістан қ.	3	3	6	2	3
Бәйдібек	5	6	5	6	8
Қазығұрт	3	4	6	4	5
Мақтарал	2	3	2	3	2
Ордабасы	3	6	7	4	6
Отырар	5	5	6	6	8
Сайрам	4	3	4	3	3
Сарыағаш	3	3	5	3	3
Созак	3	2	3	6	3
Төлеби	3	5	7	5	6
Түлкібас	5	5	7	4	7
Шардара	3	6	7	5	7

Аймақтық және Ұлттық нарыққа:

өнеркәсіп өнімдерімен жабдықтаушы – мұнай өнімдерін қайта өңдеу, фармацевтика, металлургия, машина жасау салалары бойынша (электротехникалық және электрондық машина жасаумен «ҚазМұнайГаз», «Қазақтелеком», «Кегок», «Қазақстан темір жолы» сияқты ұлттық компаниялар жұмыс жүргізеді), құрылыс материалдары;

ауыл шаруашылығы өнімдері және оның өнімдерін қайта өңдеу;

инновация жабдықтаушысы;

облыста жеміс-көкөніс кластерін құру мен дамытуға жағдай жасау мүмкіндік бар;

облыста туристік-жергілікті әлеует орын алған.

Ежелден мамандандырылған жүйеге талдау жүргізу нәтижесі облыстың аудандары мен қалаларын жіктеуге мүмкіндік береді:

Бәйдібек ауданы – ауыл шаруашылығы өнімдерін (ет, тері, кілем, жүн өнімдері мен түйе сүтін қайта өңдеу) қайта өңдеу кәсіпорындары мен цехтарын дамыту, құрылыс материалдарын өндіру;

Қазығұрт ауданы – жүзім, алма шаруашылығы және шарап жасау өндірісін әрі қарай дамыту және жандандыру, құрылыс материалдарын өндіретін кәсіпорындарды дамыту, ауыл шаруашылығы өнімдерін (сүт, ет өнімдері) өндіретін кәсіпорындарды дамыту;

Мақтаарал ауданы – жүзім шаруашылығы және шарап жасау өндірісін әрі қарай дамыту және жандандыру, ауыл шаруашылығы және мақта өнімдерін қайта өңдеу саласын дамыту;

Ордабасы ауданы – жеңіл өнеркәсібін қайта өңдеу саласымен, құс шаруашылығымен, құрылыс материалдарымен айналысатын кәсіпорындарды дамыту;

Отырар ауданы – ауыл шаруашылығы өнімдерін (ет, тері, кілем, жүн өнімдері мен түйе сүтін қайта өңдеу) қайта өңдеу кәсіпорындары мен цехтарын дамыту;

Сайрам ауданы –шарап жасау саласын, ауыл шаруашылығы өнімдерін – сүт, көкөніс, жеміс, бақша дақылдарын қайта өңдеу, туристік саласын дамыту;

Сарыағаш ауданы - жүзім шаруашылығы және шарап жасау өндірісін әрі қарай дамыту, мақта өнімдерін қайта өңдеу саласын, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіретін кәсіпорындарды дамыту, курорттық зона әлеуетін пайдалану;

Созақ ауданы – кен өндіру өнеркәсібін әрі қарай дамыту, ауыл шаруашылығы өнімдерін (ет, тері, кілем және жүн өнімдерін қайта өңдеу) қайта өңдеу кәсіпорындары мен цехтарын дамыту;

Төлеби ауданы – жеңіл өнеркәсібін қайта өңдеу саласын және туристік саланы дамыту;

Түлкібас ауданы – жүзім шаруашылығы және шарап жасау өндірісін әрі қарай дамыту, мал шаруашылығын қарқынды дамыту (сүтті мал шаруашылығы, шошқа өсіру шаруашылығы және құс шаруашылығы) жеміс-көкөніс өнімдерін қайта өңдейтін кәсіпорындарды дамыту, туристік саланы дамыту;

Шардара ауданы – мақта өнімдерін қайта өңдеу мен балық шаруашылығы салаларын дамыту;

Арыс қаласы – тамақ және жеңіл өнеркәсібін, темір жолға қатысты қызмет көрсету саласын дамыту;

Түркістан қаласы – машина жасау өндірісінің жаңа түрлерін меңгеру, өнеркәсіп өнімдерін өндіру, туристік саланы дамыту;

Кентау қаласы - машина жасау өндірісінің жаңа түрлерін меңгеру, өндіретін кәсіпорындарды дамыту;

Шымкент қаласы – бәсекеге қабілетті өнімдерді шығару мақсатында өнеркәсіп өнімдерін модернизациялау, фармацевтикалық саланы әрі қарай дамыту, жеңіл өнеркәсіпті дамыту және тамақ өнеркәсібі саласын кеңейту [3].

Сонымен, талдау нәтижелері бойынша Түркістан облысының экономикалық қауіпсіздігінің әлсіз жақтарын – «жан басына шаққандағы

ЖӨӨ», «аймақтағы инновациялық кәсіпорындардың олардың жалпы санындағы үлесі» сияқты көрсеткіштер сипаттайды.

Мысалы, облыс бойынша жан басына шаққандағы ЖӨӨ – 1172,2 мың теңге, республикадағы ең төменгі көрсеткіш, ал аймақтағы инновациялық кәсіпорындардың олардың жалпы санындағы үлесі 6,4 % пайызды құрайды, бұл республикалық көрсеткіштен 3,6 пайызға төмен, яғни облыстағы кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі әлі де өте төмен болып тұр, яғни инновациялақ салада әлі де қатерлердің бар екендігін білдіреді.

Осылайша, Түркістан облысының экономикалық қауіпсіздігін құрайтын негізгі құрамдас бөліктерді талдау көрсеткендей, шекті мәндер кейбір жағдайларда ең кіші рұқсат етілген нормалардан асып кетті. Қауіптер мен қатерлер адам мен мемлекеттің өмір сүруін қамтамасыз етудің іргелі негіздерін жанап өтті. Бұл облыстың экономикалық қауіпсіздік мәселесіне баса назар аударудың қажеттілігін дәлелдейді, алдыңғы кезекке экономикалық қауіпсіздік индикаторларының тиімді жүйесін құру мәселесін шығарады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан-2050 стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауы
2. Современное экономическое развитие Казахстана: отраслевые региональные, внешнеэкономические приоритеты / под общ. ред. Б.К.Султанова. – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2014. – 236с.
3. Оңтүстік Қазақстан облысының 2016-2020 жылдарға арналған даму бағдарламасы, Оңтүстік Қазақстан облыстық мәслихатының 2016 жылғы 15 желтоқсандағы №46/381-V шешімімен бекітілген.

УДК 332.12

Кузаиров О.К.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

СУБСИДИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Сельское хозяйство является продовольственной независимостью любой страны. В Павлодарской области оно представляет собой одну из воспроизводственных отраслей экономики. Поддержка сельскохозяйственной отрасли, и в частности, продовольственного рынка, является одной из важнейших задач государства, и во всех развитых странах аграрный сектор в значительной степени поддерживается им.

В 2020 году в Павлодарской области с июня стали впервые субсидировать приобретение пестицидов. Объемы бюджетных средств на субсидирование

удобрений (за исключением органических) на 2020 год составили 855 544 000 тенге. В текущем году начали субсидировать в фунгициды и инсектициды, для обработки посевов и полей против вредных и особо опасных вредителей. Существенное отличие по сравнению с прошлыми годами является то, что раньше субсидировали лишь в стоимость гербицидов, но теперь и другие пестициды подлежат дотациям, но при условии, что численность вредных организмов в посевах должна быть выше экономического порога вредоносности [1].

Согласно действующим правилам субсидирования на развитие племенного животноводства, повышение качества и продуктивности животноводства, за первые полгода 2020 года было выплачено 1,9 млрд. тенге сумм субсидий из определенных на это направление 7,1 млрд. тг. [2]. В начале сентября будут изданы новые правила субсидирования животноводства в области. В нах планируется увеличение субсидирования за покупку племенного скота отечественных и импортных пород. Значительно вырастет поддержка скотоводческой отрасли, будут возвращены субсидии птицеводам за реализацию яйца.

Основным источником роста кредитной активности в сельском бизнесе в последние годы стал холдинг «НУХ КазАгро», который распределяет бюджетные средства и средства Национального фонда на поддержку аграрного сектора. Активизация кредитной деятельности АО «КазАгро» помогает сельским производителям укрепить свои рыночные позиции. Это, с другой стороны, приводит к увеличению доходов бюджета.

22 мая 2020 года АО «НУХ КазАгро» начало финансирование сельского предпринимательства в рамках реализации Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 гг. «Еңбек».

В текущем году Фондом планируется выдача займов на сумму 62,1 млрд. тенге. Из них по Программе продуктивной занятости – 27,5 млрд. тенге, за счет реинвестированных средств Продуктивной занятости – 6,6 млрд. тенге, за счет собственных средств – 11,7 млрд. тенге.

Стоит отметить, что основными направлениями на текущий год определены финансирование по приоритетным кредитным продуктам в рамках Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства и финансирование проектов по развитию мясного и молочного животноводства в рамках Программы развития АПК [3].

Но, тем не менее, в процессе осуществления государственной финансовой поддержки основным ресурсом являются бюджетные средства - государственные и региональные. Определение суммы необходимых средств для оказания финансовой поддержки происходит в рамках программно-целевого финансирования. Необходимый уровень финансовой поддержки отрасли определяется прежде всего приоритетностью ее развития и значимостью отрасли для состояния экономики государства и общества в целом.

Однако наиболее значимые меры государственной финансовой поддержки реализуются в рамках общегосударственных программ. Далее эти программы

реализуются по отраслям. Сельскохозяйственная отрасль каждого субъекта имеет свои особенности, связанные с климатическими условиями, отраслевой специализацией, уровнем развития инфраструктуры в сельской местности и т. д. В сельскохозяйственной отрасли каждого субъекта есть проблемы, решение которых имеет первостепенное значение для других, и в каждом субъекте они разные. В этом случае сельское хозяйство в Павлодарской области и других северных регионах страны подвержено риску воздействия природно-климатических условий, поэтому развитие сельскохозяйственного страхования в этих регионах является ключевым аспектом государственной финансовой поддержки региона.

Решением этой проблемы может стать увеличение доли региональных субсидий, в рамках которых программа финансовой поддержки разрабатывается на региональном уровне с учетом специфики отрасли в регионе.

На увеличение инвестиций положительно повлияли программы субсидирования процентных ставок по кредитам и инвестиционные субсидии как таковые.

Также существуют определенные пробелы в законодательстве сельскохозяйственной отрасли. Если быть точнее, на сегодняшний день отсутствует нормативно-правовое регулирование проектного кредитования и венчурного финансирования в сельском хозяйстве. Данные программы относительно новый вид финансового обеспечения инвестиционных проектов в Казахстане в целом и в регионах в частности. И законодательное регулирование данных процессов способствовало бы развитию данных инструментов и применению их государством, для целей НИОКР в сельском хозяйстве.

В заключении хотелось бы отметить, что в Павлодарской области сельское хозяйство представляет собой одну из воспроизводственных отраслей экономики. Рассматривая проблемы развития сельского хозяйства региона, можно выделить следующие: недостаточность финансирования, проблемы в законодательстве сельскохозяйственной отрасли и неразвитость регионального финансирования. В связи с чем, были предложены возможные пути их решения и меры по их регулированию. Осуществление государственной финансовой поддержки сельского хозяйства подлежит определенной корректировке и жесткой регламентации.

Однако каждым годом государство содействует экономическому росту и достижению нового уровня конкурентоспособности отраслей агропромышленного комплекса, не игнорируя развитие сельского хозяйства, обеспечивает анализ и мониторинг исполнения законодательных и иных нормативных правовых актов в сфере агропромышленного комплекса.

Список литературы:

- 1 https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34313861
- 2 <http://stat.gov.kz/>
- 3 <https://kazagro.kz>

Мамешева А.К.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ТЕНДЕНЦИИ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ АУДИТА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ

В последние годы тенденция перехода к цифровой экономике в Казахстане и обусловлена заметностью трансформаций, происходящих в секторе внутреннего контроля и внутреннего аудита на республиканском и региональном уровнях за последние пять лет. Принимая в полной мере преимущества информационной экономики и новые возможности ее использования в части использования цифровых технологий, необходимо отметить и трудности, с которыми может столкнуться наша экономика. Это связано, прежде всего, с достаточно высокими затратами, требующими разработки новых систем коммуникаций, новых методов обработки данных, не только с точки зрения механизации работ, но и с точки зрения разработки самой информационной продукции.

В этом случае в менеджменте необходимо определить конкретные требования к информационным технологиям, которые могут быть реально использованы в отчете, контроле и аудите, и целенаправленно разрабатывать их, при этом обеспечить органическую связь. Необходимо сформировать направления прикладных научных исследований инновационных разработок, необходимых для практики учетно-аналитической и контрольной работы. В частности, целесообразно формирование базы данных, адаптированной к организационно-экономическим особенностям отдельных отраслей производства, ориентированной на принятие решений определенного вида, учитывающих разнообразие стратегий и моделей развития бизнеса в бизнес-процессах и экономических субъектах в целом. Необходимо разработать новые методы создания на основе классификаторов и реестров, основных характеристик и показателей развития экономического объекта [1, с. 36].

Предпосылки автоматизации в аудите следующие:

- высокий уровень развития рынка аппаратно-программных средств;
- наличие компьютерных систем бухгалтерского учета;
- большие объемы информации, трудоемкость аудиторских процедур;
- стандартизация аудита и его технологии (существует ряд типовых документов);
- использование и создание информационно-справочных систем (Консультант, Гарант);
- наличие нормативно-правовой базы создания системы автоматизированной аудиторской деятельности [2].

Исследования результатов диджитализации сферы аудита на современном этапе посредством анализа, используемого в данной сфере программного обеспечения, баз данных и принципов их конфигурации и построения показали, что цифровизация аудита оказывает существенное влияние одновременно на два его аспекта:

- технологию аккумулирования (получения) необходимой информации, ее хранения, а впоследствии передачи ее заинтересованным пользователям;
- методологии систематизации информации, то есть сути самого аудита или методологии аудита (рис. 1).

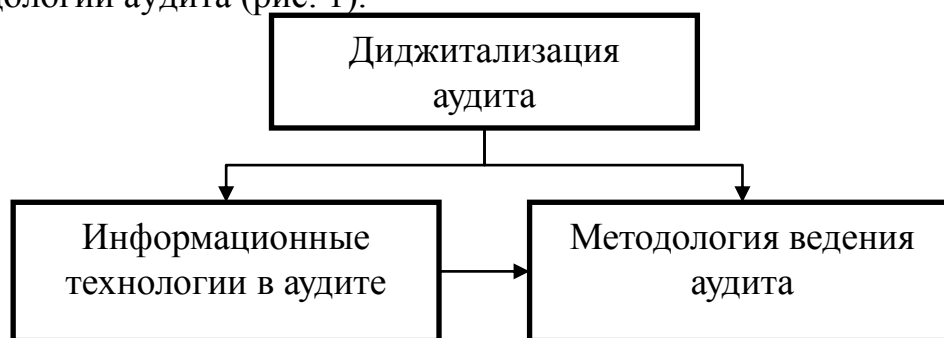


Рисунок 1. Влияние диджитализации на аспекты аудита

Основными преимуществами автоматизации аудита являются систематизация процесса аудита высокая информационная безопасность, снижение ручных операций, сокращение времени на отчетность, централизованный процесс мониторинга внедрения рекомендаций. Таким образом, на формирование отчета по аудиторской проверке можно сэкономить до 20% времени, экономить время до 25% времени аудиторов и до 25% времени аудитора на формирование отчетов для комитета по аудиту. В условиях цифровой экономики можно сделать вывод от практической деятельности аудиторов о том, что традиционный аудит претерпит определенные изменения (таблица 1).

Таблица 1. Модификация модели внутреннего аудита в цифровой экономике

	Традиционная модель аудита	Цифровой модель аудита
Цель аудита	Целью аудита является анализ основных рисков компании и предоставление рекомендаций по их эффективному управлению. Проведенный анализ является основой для помощи компании в решении поставленных задач	Аудит представляет стратегические идеи, обеспечивающие необходимую прозрачность и поддерживающие их способность управлять стратегией организации, обеспечивая надлежащий надзор за управлением рисками
Оценка и планирование рисков	Основываясь на интервью с руководителями и специальном анализе данных, аудит разрабатывает и представляет на рассмотрение. Оценка результативности аудита заключается в выполнении плана.	Доход измеряется с полученной прибылью и удовлетворением совета директоров/комитета по аудиту. Аудит наиболее ориентирован на стратегические риски.

Аудиторское задание	Аудиторные задания всегда стандартны, так как аудиторы последовательно двигаются шагом.	Широкий вид аудита и имеющиеся данные позволяют создать более эффективную взаимосвязь между менеджментом и данными для совета директоров.
Результаты	Аудит представляет отчет о результатах проверки с описанием методологии с перечислением нарушений и рекомендаций. Руководство разрабатывает план корректирующих мероприятий, а аудит периодически проводит мониторинг исполнения рекомендаций	Ранее необходимый формальный отчет заменяется постоянными коммуникациями через платформу для обмена знаниями. Поскольку в ходе аудита создаются новые идеи, аудиторы могут использовать автоматизированные процессы или средства проверки для устранения нарушений или контроля
Примечание: составлено автором на основании источника		

Внедрение искусственного интеллекта призвано трансформировать аудиторскую профессию, но никак не искоренить ее. Целью диджитализации в аудите будет являться то, что бы монотонную работу исполняла машина, а для аудитора была отведена стратегическая роль. Это потребует переквалификации самих работников с приобретением углубленных IT-навыков [3, с. 51].

В качестве одного из примеров можно привести то, как американские аудиторы при проверке финансовой отчетности компаний активно используют аналитическую систему «Watson». Данное программное обеспечение создано с целью проанализировать все совершенные транзакции клиента, а не выборочно, когда аудиторская проверка проводится вручную. Анализ данной программы позволяет установить определенные закономерности из общего массива данных.

Автоматизированный аудит позволит выявлять подозрительные моменты, такие как: высокая доля операций, проведенных с одним контрагентом; определить контрагентов организации, которые несвоевременно оплачивают счета; низкая налоговая нагрузка, по сравнению с аналогичными предприятиями, работающими в данной отрасли; большая часть продаж приходится на конец финансового года или квартала и т. д.

Рассмотрим одну из эффективнейших и популярных направлений цифровизации аудита на современном этапе «блокчейн». Данная технология представляет собой непрерывную последовательность блоков, выстроенную по необходимым правилам. Такая цепочка блоков записей позволяет пользователю осуществлять хранение информации распределено. В свою очередь, каждый последующий блок в системе четко связан с предыдущим, что фиксирует цифровая подпись, исключая любую возможность изменения данных [4, с. 119].

В процессе работы аудиторские организации пользуются такими программами, как 1C и SAPSE и уже из них выгружают всю необходимую информации в Microsoft Office Excel и в дальнейшем уже анализируют информацию. Отсюда появляется еще одна проблема, с которой будет призвана бороться цифровая экономика – это интегрированность отчетности.

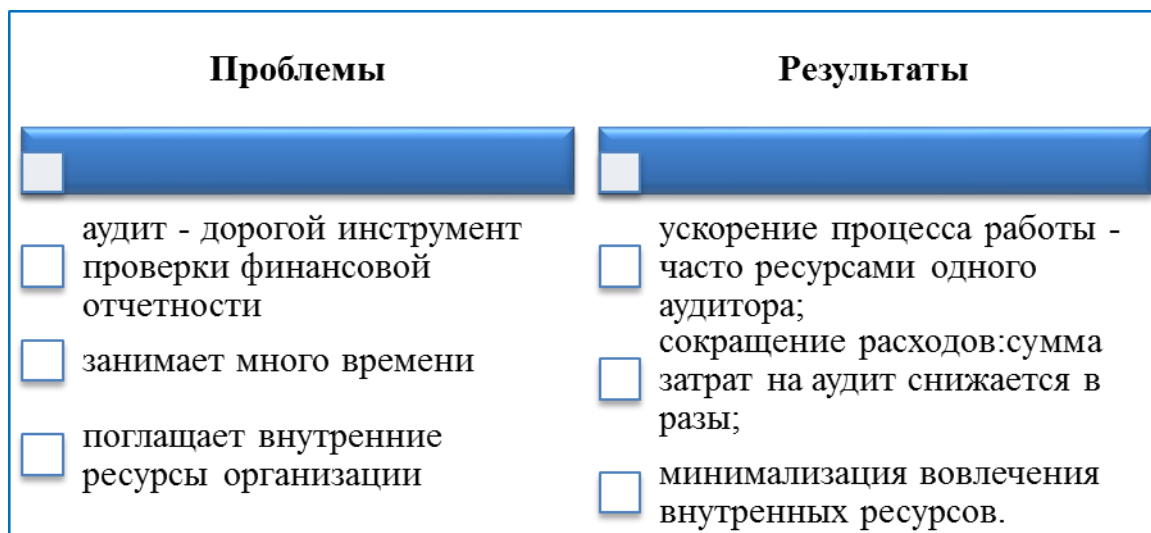


Рисунок 2. Существенная эффективность блокчейна

Аудиторы в своей деятельности достаточно активно используют программные продукты общего назначения, такие как электронные таблицы, текстовые редакторы, иногда системы управления базами данных. Эти программы позволяют им организовать хранение и анализ информации по объектам аудита, выполнить некоторые несложные расчеты, подготовить отчеты и заключения. Для работы с нормативными документами широко используются хорошо известные справочно-правовые системы, прежде всего Гарант и Консультант-Плюс. Реже используются программы финансового анализа хозяйственной деятельности предприятия, хотя многие отмечают их полезность для исследования хозяйственной деятельности организаций. В то же время на рынке программных продуктов существуют специализированные программы, ориентированные на комплексное решение задач, связанных с аудиторской проверкой практически на всех ее этапах. Примером такого ПО могут быть «AuditXP «Комплекс Аудит», «IT Audit», «Audit Expert», «Audit Modern», «AuditNET», «ЭкспрессАудит: ПРОФ» и многие другие. Каждая из таких программ обеспечивает некоторую методику проведения аудита, систематизирующую выполнение аудиторских процедур, автоматизацию ряда сложных и трудоемких операций, в том числе и за счет анализа данных, содержащихся в информационных базах бухгалтерского учета клиентов.

В данный момент разработчики программного обеспечения для аудиторов рассматривают в качестве перспективы увеличение объема аудиторских услуг в результате перехода к МСФО. Также многие считают, что грядет расширение спектра консалтинговых услуг, контроля их качества, а внутренний аудит станет не просто инструментом помощи для бухгалтерии предприятия, а средством контроля со стороны инвесторов, акционеров и собственников. Большая часть экспертов в области аудита в качестве плюсов отмечает наличие огромной и невероятно сложной нормативно-правовой базы аудита, невозможность осуществления единого подхода к проведению проверок (использование различных методологий) и, соответственно, появление

различных, порой противоречащих, результатов проверок учета, что приводит к росту усложнению систематизации их при подготовке заключения.

Исходя из выше сказанных, можно сделать вывод что решение данных задач с помощью специализированного программного обеспечения весьма проблематично, поскольку обеспечение доступа к информационно-справочным системам вовсе не означает успешную систематизацию нормативной информации, которая так необходима аудитору для проверки. Необходима специализированная система, подборка информации в которой должна производиться специалистами методологами и которую следует непрерывно актуализировать.

Список литературы:

1. Петров М., Буров В., Шклярук М., Шаров А. Государство как платформа. Кибер государство для цифровой экономики. Цифровая трансформация. - М.: Центр стратегических разработок, 2018. - 52 с.

2. Обущенко Т.Н. Автоматизация аудита: методика компьютерного аудита расчетов с персоналом // Актуальные проблемы науки, экономики и образования ххi века: материалы ii международной научно-практической конференции, 5 марта – 26 сентября 2012 года: в 2-х ч. Ч. 2 / отв. Ред. Е. Н. Шереметьева. – Самара: Самарский Институт, РГТЭУ, 2012. – 392с.

3. Макаров Н., Колесников В.В. Национальная инфраструктура и государственно-частное партнерство: потребности современной экономики // Креативная экономика. – 2012. – № 5 (65).

4. Варнавский А.В., Бурякова А.О., Себеченко Е.В. Блокчейн на службе государства. - М.: Кнорус; 2019. - 218 с.

УДК 336.1

Набат Д.Т.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

МЕМЛЕКЕТТІК ОРГАНДАР ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Мемлекеттік органдардың қызметінің тиімділігін бағалаудың рөлі орталық және жергілікті мемлекеттік органдардың қызметін үйлестіру, қаржы ресурстарының пайдалану ұтымдылығын арттыру құралы ретінде аса маңызды болып табылады.

Орталық және жергілікті мемлекеттік органдар – мемлекеттік басқару жүйесінің негізі. Аталған органдардың қызметінің нәтижесі мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық жағдайына тікелей әсер етеді. Сондықтан бұл мемлекеттік органдардың қызметінің тиімділігіне бағалау жүргізу маңызды және өзекті сұрақтардың бірі болып есептеледі.

Мемлекеттік органдардың қызметінің тиімділігіне бағалау жүргізу «Орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың, астананың жергілікті атқарушы органдары қызметінің тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесі туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 954 Жарлығына сәйкес жүзеге асырылады. Бұл жүйе аталған органдардың қызметінің тиімділігін арттыру үшін әзірленген. Осы Жарлыққа сәйкес бағалау жүргізу 2010 жылдан бастап пилоттық, ал 2011 жылдан бастап толық режимде басталған болатын.

Бағалауға жататын мемлекеттік органдар тізбесін ҚР Президентінің Әкімшілігі қалыптастырады.

Мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін бағалау келесідей түрлерге бөлінеді:

- мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін операциялық бағалау;
- мемлекеттік органдар қызметінің нәтижелілігін бағалау.

Операциялық бағалау – мемлекеттік органдарда қызмет процестерінің тиімділігін айқындау.

Нәтижелілікті бағалау – халықтың табысын арттыруға және тұрмыс сапасын жақсартуға бағытталған стратегиялық мақсаттар мен міндеттерді іске асыру кезінде мемлекеттік органдардың нақты нәтижелерге қол жеткізу дәрежесін айқындау.

Операциялық бағалау жыл сайын операциялық бағалау жүргізу кестесіне сәйкес есепті жылдың қорытындылары бойынша жүзеге асырылады. Операциялық бағалау жүргізу кестесі бағаланушы мемлекеттік органдардың есепті жылдың қорытындылары бойынша есептік ақпараттарын, бағалаудың нәтижелері туралы қорытындыларды және бағалау нәтижелерін ұсыну мерзімдерін қамтиды.

Операциялық бағалау жүргізу заңдылық, объективтілік, анықтық, ашықтық және жариялылық сияқты қағидаттарға сүйене отырып жүзеге асырылады.

Операциялық бағалау бағаланушы мемлекеттік органдар қызметінің мынадай блоктары бойынша жүзеге асырылады:

- 1) мақсаттарға қол жеткізу;
- 2) мемлекеттік органның жеке және заңды тұлғалармен өзара іс-қимылы;
- 3) мемлекеттік органның ұйымдастырушылық дамуы.

Жоғарыда көрсетілген әрбір блок бойынша бағалауды жүргізуге жауапты уәкілетті органдар әртүрлі болады. Мысалы, мақсаттарға қол жеткізу блогы бойынша бағалауға уәкілетті органдар – ҚР Президентінің Әкімшілігі, ҚР Премьер-Министрінің Кеңесі, ҚР Ұлттық экономика министрлігі және ҚР Қаржы министрлігі. Бағалауға уәкілетті органдар операциялық бағалау критерийлері мен көрсеткіштері айқындалатын тиісті әдістемелерді әзірлеп, бекітуі тиіс. Бұл бағалау критерийлері мен көрсеткіштеріне өзіндік міндетті талаптар қойылады.

Ендігі кезекте жоғарыдағы әрбір блоктың мазмұнын ашып көрсетсек. Мақсаттарға қол жеткізу блогы бойынша операциялық бағалау мемлекеттік органдардың жетекшілік ететін саланы/аяны/өңірді дамыту үшін, сондай-ақ

Кесте 1. Мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігіне операциялық бағалау жүргізу кестесі

БЛОКТАР	Бағалау бағыты	Уәкілетті органдардың қорытындыларын қалыптастыру	Мемлекеттік органдардың бағалау нәтижелеріне наразылық білдіруі	Мемлекеттік органдар туралы түпкілікті қорытындылар дайындау	ҰЭМ-ге қорытынды үшін бағалау нәтижелерін енгізу	Бағалау нәтижелерін бағалау жөніндегі Комиссияның (ПӨ) қарауына ұсыну
МАҚСАТТАРҒА ҚОЛ ЖЕТКІЗУ	ОМО бағалау	24 сәуірге дейін	2-10 мамыр аралығында	10-16 мамыр аралығында	17 мамырға дейін	31 мамырға дейін
	ЖАО бағалау	24 сәуірге дейін	2-10 мамыр аралығында	10-16 мамыр аралығында	17 мамырға дейін	31 мамырға дейін
АЗАМАТТАРМЕН ӨЗАРА ІС-ҚИМЫЛ	Мемлекеттік қызметтердің сапасы	10 сәуірге дейін	11-17 сәуір	25-28 сәуір	2 мамырға дейін	18 мамырға дейін
	Өтініштерді қарау сапасы	10 сәуірге дейін	11-17 сәуір	25-28 сәуір	2 мамырға дейін	18 мамырға дейін
	Мемлекеттік органның ашықтығы	10 сәуірге дейін	11-17 сәуір	21-24 сәуір	2 мамырға дейін	18 мамырға дейін
ҰЙЫМДАСТЫРУШЫ-ЛЫҚ ДАМУ	Адами ресурстарды басқару	17 сәуірге дейін	17-25 сәуір	25 сәуірден 3 мамырға дейін	10 мамырға дейін	24 мамырға дейін
	Ақпараттық технологияларды қолдану	17 сәуірге дейін	25 сәуірден 2 мамырға дейін	2-7 мамыр	10 мамырға дейін	24 мамырға дейін

Кесте 2. 2018-2019 жылдардағы орталық мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін блоктар бойынша бағалау нәтижелері

Орталық мемлекеттік органдар	Мақсаттарға қол жеткізу		Азаматтармен өзара іс-қимыл		Ұйымдастырушылық даму	
	2018 жыл	2019 жыл	2018 жыл	2019 жыл	2018 жыл	2019 жыл
Мемлекеттік қызмет істері және сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл агенттігі	97,4	93,47	84,73	91,64	78,46	88,55
Денсаулық сақтау министрлігі	71,7	90,20	48,58	48,66	72,57	55,97
Сыртқы істер министрлігі	95,8	97,80	80,35	74,15	67,61	39,48
Индустрия және инфрақұрылымдық даму министрлігі	70	78,13	66,68	62,13	58,66	61,98
Ақпарат және коммуникациялар министрлігі	61,6	89,20	83,08	83,17	81,64	71,78
Ақпарат және қоғамдық даму министрлігі	99,8	72,60	81,61	74,11	74,76	52,64
Мәдениет және спорт министрлігі	87,9	84,15	67,47	82,09	67,78	56,82
Ұлттық экономика министрлігі	65,8	76,53	74,39	64,84	57,97	80,05
Білім және ғылым министрлігі	74	84,50	57,83	56,97	59,85	74,76
Ауыл шаруашылығы министрлігі	77,5	84,97	57,58	59,43	59,1	65,09
Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі	71	93,05	77,83	79,40	78,75	89,85
Қаржы министрлігі	78,13	91,15	78,35	65,92	68,69	77,94
Цифрлық даму, инновация және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі	77	97,75	85,54	76,65	54,65	83,96
Энергетика министрлігі	93,8	83,89	65,38	73,86	83,63	85,51
Әділет министрлігі	66	74,05	74,08	78,16	74,62	85,74
Ұлттық банк	82	89,40	75,83	68,01		
Бас прокуратура				90,51		
Жоғарғы сот				77,28		
Ішкі істер министрлігі				70,59		
Қорғаныс министрлігі				48,01		

бюджет қаражатын пайдалану бойынша қабылдайтын шараларының тиімділігін айқындау мақсатында жүргізіледі.

Жеке және заңды тұлғалармен өзара іс-қимыл блогы бойынша операциялық бағалау халыққа сапалы мемлекеттік қызметтер көрсету, жеке және заңды тұлғалардың шағымдары мен өтініштерін қарау бойынша шаралардың тиімділігін, сондай-ақ мемлекеттік органның ашықтығы дәрежесін айқындау мақсатында орындалады.

Мемлекеттік органның ұйымдастырушылық даму блогы бойынша операциялық бағалау персоналды басқару және ақпараттық технологияларды қолдану бойынша мемлекеттік органдар шараларының тиімділігін айқындау мақсатында жүзеге асырылады.

Бағаланатын мемлекеттік органдар бағалауға уәкілетті органдарға жыл сайын операциялық бағалау жүргізу кестесінде (1-кесте) белгіленген мерзімдерде бағалауға уәкілетті орган айқындайтын тәртіппен алдыңғы жылдың қорытындылары бойынша есептік ақпарат ұсынады. Осы есептік ақпараттар негізінде мемлекеттік органдардың қызметінің тиімділігіне әрбір блок бойынша жеке бағалау жүргізіледі. Операциялық бағалауға уәкілетті органдар бағалау процесінде алынған есептік мәліметтердің сақталуына және құпиялығына жауап береді.

Операциялық бағалау жүргізу кестесіне сәйкес бағалауға уәкілетті органдар тиісті блоктар бойынша бағалау нәтижелері туралы қорытындыларды ҚР ҰЭМ-ге және бағаланатын мемлекеттік органдарға ұсынады. Ал өз кезегінде ҰЭМ операциялық бағалаудың барлық блоктары бойынша нәтижелерді жинақтап, ҚР Президентінің Әкімшілігіне енгізеді. Осылайша соңғы кезеңде мемлекеттік органдардың қызметінің тиімділігін бағалау қорытындылары ҚР Президентіне ұсынылады [1].

Алынған бағалау нәтижесіне сәйкес бағаланатын мемлекеттік орган қызметінің тиімділік дәрежесі анықталады.

Бағаланатын мемлекеттік орган қызметі тиімділігінің жоғары дәрежесі 90-нан 100 балға дейінгі бағалау көрсеткішіне, орташа дәреже 70-тен 89,99 балға дейінгі көрсеткішке, төмен дәреже 50-ден 69,99 балға дейінгі көрсеткішке сәйкес келеді. Бағалау нәтижелері бойынша 50 балдан аз алған бағаланатын мемлекеттік органның қызметі бағаланатын мемлекеттік орган қызметінің тиімділік дәрежесі бойынша тиімсіз болып табылады.

Қазақстандағы соңғы жылдардағы орталық және жергілікті мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін бағалау нәтижелерін төмендегі кестелерден көруге болады [2].

Кестеде көрсетілген бағалау нәтижелерін талдап қарастыратын болсақ, 2019 жылы мақсаттарға қол жеткізу блогы бойынша қызметінің тиімділігі жоғары дәрежеге ие болған орталық мемлекеттік органдарға келесілер кіреді:

- Сыртқы істер министрлігі (97,80);
- Цифрлық даму, инновация және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі (97,75);
- Мемлекеттік қызмет істері және сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл агенттігі (93,47);

- Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі (93,05);
- Қаржы министрлігі (91,15);
- Денсаулық сақтау министрлігі (90,20).

Қалған органдар қызметінің тиімділігі орташа және төмен деңгейде болған.

Кесте 3. 2018-2019 жылдардағы жергілікті мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін блоктар бойынша бағалау нәтижелері

Орталық мемлекеттік органдар	Мақсаттарға қол жеткізу		Азаматтармен өзара іс-қимыл		Ұйымдастырушылық даму	
	2018 жыл	2019 жыл	2018 жыл	2019 жыл	2018 жыл	2019 жыл
Нұр-Сұлтан қаласы	73,45	85,69	59,95	55,51	73,32	66,32
Алматы қаласы	85,28	87,21	73,49	57,09	85,13	96,19
Шымкент қаласы		83,08		79,61		75,16
Ақмола облысы	63,43	66,10	78,3	72,61	63,01	43,13
Ақтөбе облысы	70,52	82,87	70,92	53,60	46,25	64,83
Алматы облысы	70,59	74,26	55,21	45,75	73,9	41,14
Атырау облысы	70,41	84,75	71,51	62,17	76,57	85,08
ШҚО	70,57	82,80	76,38	91,78	83,2	89,80
Жамбыл облысы	68,34	77,70	70,15	51,81	52,03	64,87
БҚО	65,38	77,33	73,12	45,51	61,26	64,84
Қарағанды облысы	65,12	72,10	68,35	55,03	80,1	80,51
Қостанай облысы	73,54	78,98	68,89	60,93	53,96	56,83
Қызылорда облысы	63,26	77,73	66,85	76,75	83,32	91,62
Маңғыстау облысы	64,35	68,64	53,52	44,39	56,92	49,24
Павлодар облысы	70,79	79,60	77,68	76,69	50	50,65
СҚО	65,51	65,61	73,98	63,20	70	79,85
Түркістан облысы	70,8	78,12	72,15	52,95	84,05	59,48

Азаматтармен өзара іс-қимыл блогы бойынша жүргізілген бағалау нәтижелерінің негізінде жоғары дәрежеде бағаланған орталық мемлекеттік органдар қатарына Мемлекеттік қызмет істері және сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл агенттігі (91,64) мен ҚР Бас прокуратурасы (90,51) кіреді.

Керісінше, Денсаулық сақтау министрлігі (48,66) мен Қорғаныс министрлігінің (48,01) қызметі тиімсіз деп бағаланған.

Ұйымдастырушылық даму блогы бойынша 2019 жылғы қорытындыға сәйкес қызметінің тиімділігі жоғары дәрежеде бағаланған орталық мемлекеттік органдар тіркелмеген. Ал қызметі тиімсіз дәрежеде бағаланған орталық мемлекеттік орган болып Сыртқы істер министрлігі (39,48) табылған [3].

Осы жүйе бойынша жергілікті мемлекеттік органдардың қызметінің тиімділігін бағалау нәтижелері 3-кестеде сипатталады.

Осылайша, мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігіне бағалау жүргізу олардың тиісті есепті кезеңде орындалуы тиіс міндеттерінің және қызметінің қаншалықты дәрежеде тиімді атқарылып жатқанын анықтауға мүмкіндік беретіні анықталды. Мемлекеттік органдардың тиімді қызмет атқаруы елдің дамуының бірден-бір кепілі екендігін ескеретін болсақ, олардың қызметінің тиімділігін бағалау және осының нәтижесінде тиімділікті арттыру бағытында түйінді шешімдер қабылдау мемлекет үшін аса маңызды болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың, астананың жергілікті атқарушы органдары қызметінің тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесі туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 954 Жарлығы.

2. «Экономикалық зерттеулер институты» АҚ мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін бағалау орталығы <https://www.bagalau.kz>

3. «Ашық Үкімет» интернет порталы <https://evaluation.egov.kz>

УДК 338.432

Насырова А.М.

АО «Финансовая Академия», г. Нур-Султан, Республика Казахстан

Исаева Б.К.

Евразийский национальный университет им.Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мясная промышленность занимает особое место среди пищевой промышленности, так как мясо – это продукция основной потребности, не имеющая полноценных аналогов и заменителей. Мясные продукты являются частью государственного стратегического запаса, а мясная промышленность вносит значительный вклад в формирование продовольственной и экономической безопасности страны. Учитывая важность мяса и мясной продукции, устойчивое развитие и повышение конкурентоспособности

отечественных предприятий в мясной промышленности должны занять одно из приоритетных мест в продовольственной политике государства.

В настоящее время необходимость в импортозамещении является во многом вынужденной целями обеспечения экономической и продовольственной безопасности Казахстана в условиях высоких геополитических рисков.

Так, политика импортозамещения, осуществляемая как на государственном, так и на региональном уровне является одним из структурных составляющих политики в области обеспечения национальной и экономической безопасности Казахстана.

Необходимо отметить, что ряд исследований за последние годы показали, что политика импортозамещения рассматривается в этом контексте с целью обеспечения экономического роста национальной экономики, где рост сдерживается ограничениями платежного баланса, основывается данный контекст на взглядах Д. Итуэлла, и показывает где для его поддержания необходимо либо увеличивать экспорт, либо ограничивать импорт [1].

В последние годы произошли кардинальные изменения в механизмах и средствах достижения целей и конечных задач импортозамещения. Если основной целью данной политики является снижение зависимости отечественного производства от импорта сырья, комплектующих, оборудования и технологий, то по мере улучшения экономики ее направление ориентируется на развитие экспорта отечественной продукции и изменение ее структуры в пользу продукции с высокой добавленной стоимостью данной промышленности. Как отмечает Н.А. Кудрова, задачи импортозамещения должны быть проанализированы не как реакция на неблагоприятные внешнеполитические факторы, а как объективная необходимость, основанная на долгосрочных тенденциях развития мировой экономики на современном этапе [2].

Таким образом, импортозамещение – это процесс в национальной экономике, в ходе которого в стране производится необходимая продукция силами производителей данного государства. Простыми словами, отечественные производители из отечественного сырья производят продукты, как общего назначения, так и специализированные, пытаясь, таким образом, вытеснить иностранных игроков рынка или возместить растущий спрос на товары, которые раньше поставлялись из-за границы.

Согласно статистике, как представлено в таблице 1, валовое производство мяса в убойном весе покрывает 87% внутреннего рынка. По итогам 2019 года в Казахстане реализовано 879,5 тысячи тонн мяса, а произведено 754 тысячи тонн. Рыночная доля импорта - 14,5%. Экспорт составляет всего 2% от внутреннего производства [3].

Как видно из таблицы 1, в 2019 году было реализовано 879,5 тысячи тонн мяса, по сравнению с 2015 годом на 14,8% больше, экспорт мяса в 2019 году составил 864,0 тыс. тонн, что на 1,14 раз больше по сравнению с 2015 годом, импорт мяса снизился на 7%.

Таблица 1. Динамика производства, экспорта, импорта и потребления мяса всех видов скота и птицы в Казахстане за 2015 -2019 гг., тыс тонн

	годы					2019/2015	
	2015	2016	2017	2018	2019	+: -	%
Ресурсы	766,2	762,6	820,1	867,3	879,5	113,3	114,8
Производство	631,1	651,5	688,4	718,3	754,1	123	119,5
Импорт	135,1	111,1	131,8	149,0	125,5	-9,6	92,9
Использование	766,2	762,6	820,1	867,3	879,5	113,3	114,8
Экспорт	7,9	8,3	5,8	10,7	15,6	7,7	197,5
Реализация на внутреннем рынке	758,4	754,3	814,3	856,5	864,0	105,6	113,9
Примечание: составлено на основе источника [3]							

Рынок мяса и мясопродуктов характеризуется низким предложением, высокой импортозависимостью по мясу птицы и мясопродуктам, а также несовершенством системы цен в цепи движения товара.

Высокая импортозависимость по мясу птицы объясняется низкой конкурентоспособностью и недостаточной насыщенностью внутреннего рынка отечественным товаром. Предложение отечественного мяса птицы сдерживается низкой рентабельностью производства бройлеров, ввиду растущей стоимости комбикормов. Так, например, стало убыточным производство в северном регионе, снизилась доходность в восточном и южном Казахстане.

На высоких переделах мясной индустрии позиции Казахстана еще слабее. К примеру, импортные колбасы занимают 38% отечественного рынка, а экспорт находится в зоне статистической погрешности - всего 1% от общего объема производства (таблица 2).

Таблица 2. Производство, экспорт, импорт и потребление колбасы и изделия из мяса, субпродуктов в Казахстане за 2015 -2019 гг., тыс тонн

	годы					2019/2015	
	2015	2016	2017	2018	2019	+: -	%
Ресурсы	54,2	52,8	51,9	54,9	60,1	5,9	110,9
Производство	29,6	31,5	31,0	33,7	37,5	7,9	126,7
Импорт	24,6	21,2	20,9	21,2	22,5	-2,1	91,5
Использование	54,2	52,8	51,9	54,9	60,1	5,9	110,9
Экспорт	0,32	0,46	0,21	0,36	0,33	0,01	103,1
Реализация на внутреннем рынке	53,9	52,3	51,7	54,5	59,7	5,8	110,8
Примечание: составлено на основе источника [3]							

Как видно из таблицы 2, импорт колбасы и изделия из мяса, субпродуктов снизился на 8,5%. Однако, необходимо отметить, что в страну импортируется много дешевой колбасы, в которой мяса нет или его очень мало. Такая колбаса будет востребована до тех пор, пока на нее есть спрос, это зависит от

покупательской способности населения. Наши отечественные производители, особенно добросовестные, не всегда могут конкурировать, по причине ее низкой себестоимости и отсутствия пошлин [4].

По высокому переделу, за неполные шесть лет местным производителям удалось отвоевать казахстанский рынок на 7%. До 2016 года увеличилась продажа колбас на внешние рынки с 0,1% до 1,5% от внутреннего производства, а к сентябрю 2019 года сократилась до 0,9%. По факту внешний рынок казахстанскую колбасу игнорирует.

Так, за последние пять лет реализованные программы в рамках АПК по животноводству и мясопереработке можно охарактеризовать как период упущенных возможностей. При значительной господдержке качественные показатели рыночных позиций на внутреннем рынке Казахстана скромные. С 2013 по сентябрь 2019 года по валовому объему производства мяса в убойном весе доля местных производителей на локальном рынке увеличилась с 85% лишь до 87%. Мы по-прежнему остаемся страной - нетто-импортером мяса. Доля экспорта от валового производства увеличилась с 0,2% до 2,1%.

Одной из основных причин сдерживающих развитие экспорта мяса и наращивания объемов его поставок на внешние рынки является недостаточная численность скота специализированных мясных пород. Ускоренное решение этой задачи требует принятия мер по увеличению численности племенного маточного поголовья животных специализированных мясных пород.

По данным Министра сельского хозяйства РК, согласно планам ведомства, в текущем году дополнительный рост объемов производства продукции животноводства прогнозируется на уровне 4,2%, или 2,6 трлн. тенге [5].

Ожидаемый объем инвестиций за счет создания фермерских хозяйств составит 350 млрд. тенге и доведение экспорта говядины к 2025 году до \$370 млн. Будет создано более 42 тыс. рабочих мест фермерскими хозяйствами. Кроме того, перспективным направлением в повышении экспорта животноводческой продукции является производство свинины.

Помимо этого, в Казахстане планируют реализовать 12 проектов бройлерных птицефабрик с производственной мощностью 174 тыс. тонн.

В прошлом году за счет ввода одной новой птицефабрики и модернизации пяти проектов в производстве мяса был обеспечен рост производства мяса птицы на 14% или 223 тыс. тонн. Тем не менее, доля импорта в потреблении составляет 45%. Здесь дальше будут продолжены меры по импортозамещению мяса птицы за счет ввода новых мощностей.

Таким образом, импортозамещение является стимулом развития производства, носит управляемый характер, так как предполагает сознательный выбор наиболее приоритетных направлений развития внутреннего рынка в рамках общегосударственной экономической стратегии и поиск перспективных точек экономического роста.

Список литературы:

1. Бодрунов С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы. – СПб: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2015 – С.388.

2. Стародубцева Е.Б. Импортзамещение: Учебник.– М.: Инфра-М, 2016.
3. stat.gov.kz.
4. О состоянии мясного сектора Казахстана. foodindustry.kz
<https://foodindustry.kz/o-sostoyanii-myasnogo-sektora-kazahstana/>, 08.02.2019
5. <https://lsm.kz/kazahstan-uvelichit-proizvodstvo-myasa>

УДК 332.025.13

Нәдіров Н.Н

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТ ҚҰРАМЫН ҰЛТТЫҚ РЕСУРСТАРДЫ БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

Қазіргі құрылымдық экономикалық өзгерістерді басқарудың табиғаты елдің әлеуетін дамытудың тиімді әдістерін, тетіктерін және проблемаларын, оның ішінде мемлекеттік қаражаттарды басқарудың тиімді жүйесін қалыптастыруды анықтау проблемасы айқындалады, онда мемлекеттік аудит бюджет қаражатын тиімді пайдаланудың стратегиялық факторы ретінде ерекше рөл атқарады. .

Қаржы ресурстарын орталықтандырылған аккумуляциялау және оларды қайта бөлу процесін ұйымдастыру арқылы мемлекетті басқарудың тиімді механизмінің жұмыс істеуі мемлекеттің қаржылық қызметінің заңдылығын қамтамасыз етуге және оның орындылығы мен тиімділігін бағалауға мүмкіндік беретін нақты мемлекеттік аудит жүйесін дамытуды талап етеді. Қазіргі кездегі мемлекеттік аудит жүйесінің біртұтастығын қамтамасыз ету проблемалары шешуші орын алатындығын атап өткен жөн [1].

Экономикалық дамудың осы кезеңіндегі мемлекеттік аудит бюджеттік қаражатты пайдаланушылар ретінде мемлекеттік қаржы институттарының қызметіне әсер етудің күшті тұтқасы, тиімді мемлекеттік қаржылық және құқықтық саясаттың кепілі болып табылады. Ол, біріншіден, бюджеттің орындалуын бақылау мақсатында арнайы мемлекеттік органдар жүргізетін сыртқы мемлекеттік аудитті біріктіреді. Екіншіден[2], саясат, экономика, әлеуметтік даму, экология және рухани саладағы мемлекеттік ресурстарды пайдалану процесінде мемлекеттік органдардың қызметі нәтижесінде алынған нәтижелерді бақылау, яғни мемлекеттік органдардың өкілеттіктері саласында.

Мемлекеттік аудит - бұл ұлттық ресурстарды басқаруды жетілдіруге бағытталған кәсіби қызмет түрі, олардың ішіндегі ең маңыздылары мемлекеттік қаржы, мүлік, табиғи байлық, зияткерлік капитал. Мемлекеттік аудит тек мемлекеттік органдардың қаржылық есебін тексеруді ғана қамтымайды, бірақ қазіргі уақытта негізгі міндеті мемлекет пен қоғам атынан өзіне сеніп берілген мемлекеттік ресурстарды басқарудағы мемлекеттік органдардың қызметіне

тәуелсіз объективті қоғамдық бақылауды қамтамасыз ету болып табылады. Мемлекеттік аудит жүргізу кезінде негізгі мәселелер қаражат жұмсаудың мақсатты және заңды сипатын айқындау ғана емес, сонымен қатар аймақтық дамудың стратегиялық жоспарын әзірлеуге және іске асыруға байланысты қабылданған басқару шешімдерінің орындылығы мен тиімділігі болып табылады [3].

Мемлекеттік аудит жүйесі мониторинг объектілерін, бағдарламалардың, бюджеттік жоспарлау субъектілерінің қызметін басқарудың тиімділігін бағалау көрсеткіштерін дамыту бағыттарының жиынтығы түрінде ұсынылуы мүмкін және үш блоктан тұрады: аумақты әлеуметтік-экономикалық дамыту стратегиялары мен бағдарламаларын іске асырудың мемлекеттік аудиті; бюджеттік жоспарлау субъектілері қызметінің мемлекеттік аудиті; бюджеттің кірістері мен шығыстарының тиімділігінің мемлекеттік аудиті.

Сонымен бірге, тәжірибе көрсеткендей, Қазақстан Республикасының әртүрлі субъектілерінде жүргізілетін мемлекеттік аудит аумақтың әлеуметтік-экономикалық дамуының мақсаттарын белгілеу және іске асыру ерекшеліктері, аймақтық экономиканың құрылымы және әлеуметтік саланы дамыту ерекшеліктеріне ие.

Мемлекеттік аудит макроэкономикалық деңгейде қаржылық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің маңызды құралы ретінде қаржылық бақылаудың әр түрлі санаттары, нысандары мен ерекшеліктері кіретіндігін атап өткен жөн, олардың ішінде мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігіне аудит жақында басымдыққа ие болды. Мемлекеттік қаражатты пайдаланудың экономикалық тиімділігі дегеніміз - шығындардың ең аз мөлшерін қолдана отырып, тексерілетін ұйымның қалаған нәтижелеріне қол жеткізу. Бұл компонент жұмсалған ақша қаражаттары мен қаржы ресурстарын алдыңғы кезеңнің ұқсас көрсеткіштерімен немесе басқа ұйымдардың ұқсас көрсеткіштерімен салыстыру арқылы анықталады. Мемлекеттік қаражатты тиімді пайдаланудың типтік мысалы - тендерлер арқылы тауарлар мен қызметтерді сатып алуға бюджеттік шығындарды азайту. Осылайша, мемлекеттік қаражатты пайдалану шығынды және көрсетілген қызметтердің бірлігіне шығындар немесе шығындар бірлігіне өнім мен қызмет көлемі жоспарланғанға тең немесе одан аз болған кезде тиімді болады (егер тиісті стандарттар болса). Егер мұндай стандарттар болмаса, онда шығындар мен нәтижелер арасындағы нақты арақатынасты ұқсас қызметпен айналысатын басқа шаруашылық жүргізуші субъектілердегі шығындар мен нәтижелер арасындағы ұқсас коэффициенттермен салыстыруға болады.

Әлеуметтік көрсеткіштердің көмегімен өлшенетін әлеуметтік дамудың маңызды бағыттары мемлекеттік басқару жүйесінің жұмыс істеуі, институционалды құрылымның дұрыстығы және мемлекеттік ресурстарды тиімді пайдалану болып табылады. Осындай ақпаратты жинау және оны халыққа ұсыну мемлекеттік аудиттің міндеттеріне кіреді, оны ұйымдастыруға және мемлекеттік билік жүйесіндегі мәртебе осы функцияны орындауға бағытталған [4].

Мемлекеттік аудиттің жұмыс істеуінің экономикалық тетігін оңтайландыру үшін оның жұмысының әртүрлі аспектілерін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесін жетілдіру қажет. Экономикалық нәтижені, сонымен қатар ұйымдардың сыртқы ортаға әсерінің әлеуметтік-экономикалық, экологиялық және басқа да салдарын бағалауға мүмкіндік беретін қаржылық және қаржылық емес көрсеткіштерге ерекше назар аудару керек. Мысалы, мемлекеттік аудиттің негізін құрайтын индикаторлар жүйесінің негізгі топтары:

- экономикалық дамудың жалпы деңгейін сипаттайтын экономикалық көрсеткіштер (мысалы, құлдырау немесе өсу), пайыздық мөлшерлемелер мен қол жетімді қаржы ресурстарының болуы, инфляция, ұлттық валютаның девальвациясы немесе қайта бағалануы және т.б.

- қоғамның қазіргі жағдайын, оның өзгеруін, тенденцияларын, дағдарыс құбылыстарын, сонымен қатар жалпы қабылданған басқарушылық шешімдердің сапасын сипаттайтын әлеуметтік көрсеткіштер;

- саладағы қызметті реттейтін нормативтік құқықтық актілерді, тексерілетін субъектінің қызметіне айтарлықтай әсер ететін нормативтік құқықтық актілерді және т.б. сипаттайтын құқықтық көрсеткіштер;

- тауарлар, жұмыстар мен қызметтер нарығының сипаттамаларын, тексерілетін субъектінің өніміне байланысты өндірістік технологиялар, энергиямен жабдықтау және энергия ресурстарының өзіндік құнын сипаттайтын салалық көрсеткіштер.

Мемлекеттік шығындардың тиімділігін өлшеудің негізгі әдістері: бағалау әдістері (салыстыру әдісі, индекстеу әдісі, салыстыру); диагностикалық әдістер (факторлық талдау, модельдеу талдау); эвристикалық әдістер (сарапшылардың пікірлері, баллдық бағалау).

Жалпы, мемлекеттік шығындардың тиімділігін бағалау үшін көрсеткіштердің бірыңғай жүйесін пайдалану сандық критерийлерді қолдану арқылы ресурстарды пайдалану тиімділігін арттыру мақсаттарына қол жеткізу дәрежесін бағалауға мүмкіндік беретіндігін атап өткен жөн. Ұсынылған жүйені пайдалану жеке бюджеттік мекемелер арасында, сондай-ақ әртүрлі муниципалитеттер мен аймақтар арасындағы мемлекеттік қаражатты жұмсаудың тиімділігін салыстыруды жеңілдетеді.

Республикалық деңгейде мемлекеттік аудитті экономикалық реттеудің тиімділігін арттыруда маңызды рөлді ҚР-ң Есеп комитеті алады [5], ал жергілікті деңгейде - тексеру комиссиясы, ол соңғы жылдары бюджет қаражаты мен мемлекеттік меншіктің заңдылығы мен мақсатты пайдаланылуын бақылаудың тиімді жүйесін құрды, қаржылық жағдайдың жақсаруына ықпал етті. елдегі тәртіп. Сонымен бірге, қазіргі мемлекеттік аудит жүйесінің бірқатар проблемалар бар екенін, оларды шешу үшін мемлекеттік тексерулерді жүргізу кезінде мемлекеттік органдардың қызмет критерийлері мен көрсеткіштерін әзірлеуді қажет ететіндігін ескермеуге болмайды. Бұл өлшемдер мен көрсеткіштерге мыналар кіреді:

- нәтижелілік (заңнама бұзылған кезде пайдаланылған қаражаттың мөлшері; тиімсіз пайдаланылған қаражаттың анықталған мөлшері);

- тиімділік (орындалған ұсыныстар мен нұсқаулардың саны; федералдық бюджетке және ұйымдардың бюджеттік шоттарына қайтарылған қаражат мөлшері; экономикадағы);

- рентабельділік (қаржылық бақылауға жұмсалған ақша сомасы) [6].

Бақылау органының қызметін бағалайтын жоғарыда аталған критерийлер мен олардың көрсеткіштеріне қосымша, сонымен қатар мыналарға назар аудару қажет:

- белсенділік критерийі, оның ішінде индикаторлар: бақылау шараларының саны; тексерілген қаражат мөлшері; тексерілген объектілердің саны;

- көрсеткіштермен бірге белсенділік динамикасы критерийлері: бақылау шараларының тиімділік деңгейі; бақылау шараларының тиімділігі деңгейі; бақылау қаттылығының деңгейі; ұсынымдардың тиімділігі деңгейі

Мемлекеттік аудит жүйесінде экономикалық реттеуді жақсарту үшін мемлекетте дамыған бірқатар қаржылық ағындарды басқару жүйесін модернизациялау, есеп берудің халықаралық стандарттарын енгізу және елдің қаржы департаменттерінің функцияларын реттеу қажет. Бюджеттік процестің бюджеттік қаражаттарды пайдаланудың тиімділік қағидаттарына өтуі мемлекеттік аудиттің тиісті тетіктерін құруды талап етеді, оның негізі жоспарланған әлеуметтік-экономикалық нәтижелерге қол жеткізу дәрежесін анықтауға мүмкіндік беретін бюджет қаражатын пайдалану тиімділігінің аудиті болып табылады.

Мемлекеттік аудитке көшу тек мемлекеттік органдардың ғана емес, сонымен қатар квазимемлекеттік сектор субъектілерінің қызметіне, сондай-ақ басқа да мемлекеттік активтерге қатысты ақпаратты шоғырландыруды білдіреді. Мемлекеттік сектордың қаржылық есептілігінің аудиті мен бағасы Қазақстандағы мемлекеттік аудиттің тиімділігін арттырудағы маңызды қадам болуы керек. Шоғырландыру әдіснамасының негіздерін жеке сектордан алып, мемлекетке бейімдеуге болады. Бұл тәжірибе корпоративтік басқаруда сәтті қолданылғанын атап өткен жөн.

Осылайша, мемлекеттік аудит құралдарын дамыту ұлттық ресурстарды тиімді басқарудың негізгі шарттарының бірі, мемлекеттің қаржылық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің басым факторы болып табылады. Сонымен бірге, жоспарланған әлеуметтік-экономикалық нәтижелерге қол жеткізу дәрежесін анықтайтын және осылайша атқарушы билік органдарының мемлекеттік қаражатты пайдаланудың тиімділігін бағалау үшін экономикалық аудиттің барабар тетіктерін әзірлеу қазіргі кезде оны жетілдірудің маңызды бағыттарының бірі болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Селюков М.В. Система финансово-бюджетного контроля и его роль в обеспечении финансовой безопасности региона // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3 <http://www.science-education.ru/117-13117>.

2. Степашин С.В. Государственный аудит и экономика будущего: монография. – М., 2008. – 608 с.

3. Саунин А.Н. Анализ эффективности использования государственных средств: дис. ... докт. эконом. наук. – М., 2006. – 391 с.

4. Кабанова, О.В. Значение и роль государственного аудита для оценки и измерения социального развития современного общества // Научное обозрение. Серия 2 «Гуманитарные науки». – 2010. – № 6–2010. – С. 8–14.

5. «Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті туралы ережені бекіту туралы» 5.08.2002 ж. № 917 Заң «Үдетіл» анықтамалық-құқықтық жүйесі. <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U020000917>

6. Романова Т.Ф. Аудит эффективности бюджетных расходов// Финансовые исследования. – № 9. – 2004. – С. 38.

УДК 338.1

Нурсеит Н.А.

Казахско-Американский университет, г. Алматы, Республика Казахстан

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ДОЛГОСРОЧНЫЙ РОСТ В КАЗАХСТАНЕ

В настоящее время темпы роста экономики Казахстана сильно замедлились. По итогам 2020 года Казахстану грозит заметный спад ВВП. В данном исследовании на основе построения эконометрической модели за 1991-2019 годы рассматриваются условия для возобновления долгосрочного роста экономики.

Казахстан сегодня - это страна с доходом выше среднего уровня, с хорошо развитой инфраструктурой и относительно хорошо обученными кадрами. Растущий нефтяной сектор обеспечил быстрый рост экономики, но он также оказал угнетающее влияние на развитие несырьевого сектора экономики. Масштабные государственные инвестиции и ограниченные структурные реформы усилили этот негативный эффект.

Несмотря на достаточно высокий рост экономики страны с 2000 года до настоящего времени, динамика развития Казахстана резко снизилась с начала мирового финансового кризиса в 2007 году. Однако, страна не смогла выйти из ловушки «среднего дохода», о чем свидетельствует Индекс сложности экономики (ЕСІ) [1]. Доля МСБ в экономике также является небольшой по мировым меркам (27% ВВП) и не растёт в течение последних нескольких лет.

Причины снижения качества развития Казахстана?

По мнению экспертов Всемирного Банка, спад роста экономики произошли во многом из-за сырьевой ориентации экономики, высокой монополизацией рынков, неэффективной борьбы с коррупцией и несоблюдения принципов верховенства закона. Из-за снижения мирового спроса на сырье и карантина, объявленного внутри страны, экономика Казахстана испытывает значительный спад. «В первом полугодии она сократилась на 1,8% при

наблюдавшемся профиците счета текущих операций в 3,8% к ВВП. Экспорт в январе-мае снизился на 5,5% в годовом выражении, но торговый баланс избежал ухудшения благодаря 9,3% падению импорта. Вопреки падению цен на нефть в марте этого года, заключенные ранее контракты помогли Казахстану нарастить экспорт нефти на 14% в годовом исчислении» [2].

Как видно из рис. 1, эти изменения привели к значительному снижению инвестиций и потребления. При этом замедлился как чистый приток иностранных инвестиций, так и внутренняя инвестиционная активность. Финансирование новых покупок машин, транспорта и оборудования сократилось.

Во второй половине года ситуация вряд ли улучшится, так как ожидается сокращения реального экспорта из-за снижения добычи и цен на углеводороды. По оценкам Нацбанк нефтедобыча снизится на 6,7% до 84,5 млн. тонн, а по оценкам Всемирного банка – еще больше на 9,7%. Кроме того, ожидается снижение средней цены на нефть до \$35 за баррель. Это станет причиной ожидаемого спада ВВП Казахстана в 3% по итогам 2020 года. По предварительным оценкам Всемирного Банка, уровень бедности в Казахстане может вырасти в 2020 году с ранее прогнозируемых 8,3% до 12,7%. То есть, за чертой бедности окажется еще 800 тыс. человек [1].



Источник: [1].

Рисунок 1. Динамика спроса на компоненты ВВП (вклад в %)

Вместе с тем, для стабильного развития экономики Казахстана, важно знать какие факторы в настоящее время приводят к долгосрочному росту ВВП, а какие – к снижению. Этому посвящено названное исследование, которое выявляет факторы, которые объясняют рост реального ВВП за 1991-2019 годы почти на 88%.

Обзор литературы

Одну из первых попыток оценить будущий рост экономики Казахстана предприняли Амин и Айнекова [3]. В качестве теоретической основы для

построения они использовали модель Кобба-Дугласа, построенную на статистических данных за 1991-2011. Они пришли к выводу, что постоянный темп роста должен составлять около 3%.

Всемирный банк опубликовал 8 ноября 2019 года исследование для Казахстана «Преодоление стагнации производительности» [1]. В своем исследовании Всемирный Банк утверждает, что, если Казахстан хочет хотя бы двигаться в направлении 30-ки развитых стран, то нужно кардинально менять экономическую модель развития страны. Другой точки зрения, придерживается правительство, которое утвердив Концепцию индустриально-инновационного развития Казахстана на 2020-2024 годы (КИИР) от 4 декабря 2019 года, считает, что ничего принципиально менять не надо [4].

По мнению главы государства Токаева К.К., основной причиной торможения темпов экономического роста в настоящее время наряду с неблагоприятными внешними условиями, является также высокая монополизация внутреннего рынка. «Антиконкурентные проявления «сохраняются повсюду: рынок угля, электроэнергии, нефтепродуктов, связи, фармацевтических препаратов, услуги аэропортов, услуги ЖКХ, логистики. Список можно продолжать». В результате, «предприниматели не могут войти в рынок, а если и сумели войти, то вынуждены подчиняться частным монополистам», а «на региональном уровне главной составляющей коммерческого успеха зачастую является административный ресурс», а не знания и умения предпринимателей [5].

Методология исследования

Нами было предположено, что темпы роста ВВП зависят от ставки рефинансирования (отрицательно), кризисных явлений в экономике (отрицательно), инфляции (положительно), размера внешнего долга (отрицательно), производительности труда (положительно), и доли общих сбережений к ВВП (положительно).

Таким образом, предполагаемая модель будет выглядеть следующим образом:

$$GDP\_GR = C(1)*RFR + C(2)*DUMMY + C(3)*INF + C(4)*EXT\_DEBT + C(5)*PROD + C(6)*VA\_IND + C(7),$$

где

GDP_GR - рост реального ВВП (% годовых)

RFR – ставка рефинансирования Нацбанка

DUMMY – переменная, которая показывает шоки в экономике страны, в 1998 (Азиатский кризис), 2008 (мировой финансовый кризис), 2015 (валютный кризис в Казахстане, связанный с отпуском тенге в свободное плавание).

INF – инфляция (ИПЦ), в % годовых

EXT_DEBT - общий объем внешнего долга (млрд долл. США)

PROD – производительность труда, рассчитанная как ВВП на душу населения (в постоянных долларах США 2010 г.)

VA_IND - добавленная стоимость в промышленности, включая строительство, % ВВП.

REER – индекс реального эффективного обменного курса (2013 г. = 100).

Oil_price - цена на нефть марки Brent (в долларах США за баррель)

INV - валовое накопление капитала (% ВВП)

Ex_Risk - валютные риски, рассчитанные по официальному курсу тенге к доллару США.

Credit - внутренний кредит, предоставленный финансовым сектором (% ВВП).

В качестве данных использовалась база данных Всемирного Банка и Комитета по статистике Министерства национальной экономики за 1991-2019 годы. Все данные проверялись на стационарность, автокорреляцию и гетероскедантность.

Расчет зависимости темпов роста реального ВВП от различных факторов осуществлялся при помощи метода наименьших квадратов.

Полученные результаты.

Нами была получена следующая эконометрическая модель, которая описывает

$$\begin{aligned} \text{GDP\_GR} = & -0.21346239723 \cdot \text{RFR} - 3.72500195715 \cdot \text{DUMMY} + \\ & 0.0180914357355 \cdot \text{INF} - 0.126771525621 \cdot \text{EXT\_DEBT} + \\ & 0.00232301148928 \cdot \text{PROD} + 0.289371965533 \cdot \text{VA\_IND} - 9.30712404246 \end{aligned}$$

(табл. 1, рис. 2).

Таблица 1. Параметры статистической модели темпов роста реального ВВП

Dependent Variable: GDP_GR				
Method: Least Squares				
Sample: 1994 2019				
Included observations: 26				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RFR	-0.213462	0.050242	-4.248723	0.0004
DUMMY	-3.725002	1.290957	-2.885457	0.0095
INF	0.018091	0.006850	2.641242	0.0161
EXT_DEBT	-0.126772	0.044205	-2.867833	0.0098
PROD	0.002323	0.001117	2.078867	0.0514
VA_IND	0.289372	0.128679	2.248790	0.0366
C	-9.307124	6.101334	-1.525424	0.1436
R-squared	0.906190	Mean dependent var	4.334615	
Adjusted R-squared	0.876566	S.D. dependent var	5.816799	
Sum of squared resid	2.043626	Akaike info criterion	4.492132	
Log likelihood	79.35170	Schwarz criterion	4.830850	
F-statistic	-51.39772	Hannan-Quinn criter.	4.589671	
Prob(F-statistic)	30.58959	Durbin-Watson stat	1.938606	
	0.000000			

Модель объясняет действие всех факторов за период с 1991 по 2019 года на 88%. Все статистические параметры модели отвечают требованиями. Исключение составляет некоторая автокорреляция остатков, что связано, скорее всего, с малым числом наблюдений.

Таким образом, были подтверждены высказанные ранее гипотезы в основе взаимозависимости между показателями экономического роста и такими факторами влияния, как ставка рефинансирования (RFR), переменная шоков (DUMMY), инфляция (INF), общий объем внешнего долга (EXT_DEBT), производительность труда (PROD), добавленная стоимость (VA_IND) в промышленности. Все остальные переменные были статистически не значимы.

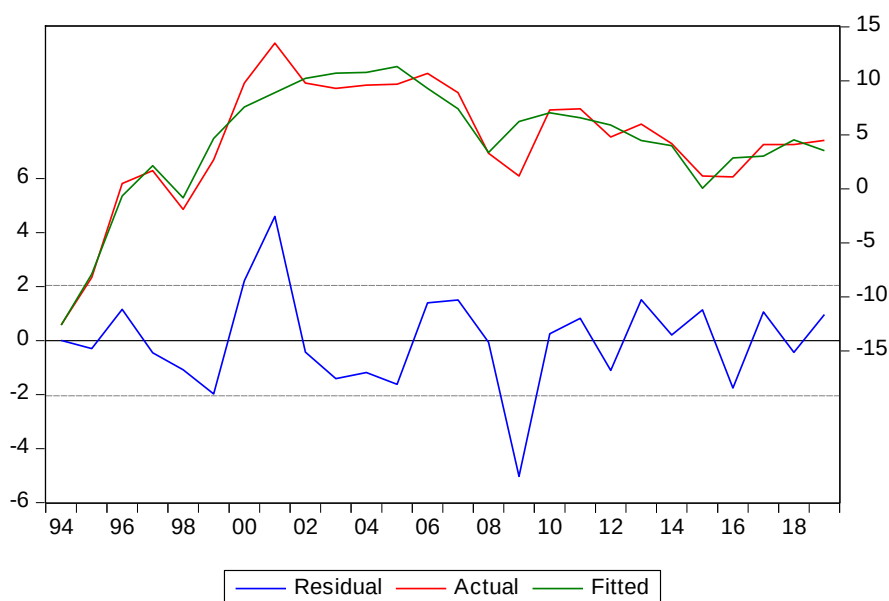


Рисунок 1. График темпов роста реального ВВП в Казахстане за 1991-2019 гг.

Заключение

Таким образом, для обеспечения устойчивых темпов реального роста ВВП правительству страны и Нацбанку следует снижать ставку рефинансирования, устранить риски, связанные с внезапной переоценкой курса тенге, уменьшать размер внешнего долга, повышать производительность труда в экономике и долю продукции с высокой добавленной стоимостью. В то же время, было выявлено, что небольшие темпы инфляции также стимулируют экономический рост в Казахстане.

Список литературы:

1. Всемирный Банк, Перспективы мировой экономики. 8 июня 2020. <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects>.
2. Дмитрий Мазоренко. Экономика времен коронавируса. 24.07.2020, <https://vlast.kz/jekonomika/40940-ekonomika-vremen-koronavirusa.html>

3. Aloysius Ajab AMIN, and Dariya AINEKOVA. The Long Run Growth Rate of the Kazakhstan's Economy. Eurasian Journal of Business and Economics 2012, 5 (9), 45-56.

4. Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы (изменения на 31 декабря 2019). Постановление Правительства Республики Казахстан от 31.12.2019г. №1050.

5. https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan_premier_ministr_rk/promyishlennost/id-P1900001050/.

6. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана, 2.09.2020. https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana.

УДК 330(574)(4/5)

Нуржанова А.Н.

АО «Финансовая Академия», г. Нур-Султан, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РК

Экономика Республики Казахстан в последние годы работает в условиях неравномерного развития мировой экономики.

Активный ход радикальных преобразований в экономике Казахстана охватил все сферы жизнедеятельности казахстанского общества и государства. Переход от централизованно управляемой к рыночной системе хозяйствования и управления привел к развитию бизнеса и соответственно к возникновению в этой сфере деятельности различных видов экономических рисков, что особенно влияет на малый и средний бизнес, а так же в целом на экономику страны.

Значительный рост убыточных предприятий позволяет сделать вывод о том, что они функционировали без учета фактора риска в деятельности бизнес структур, без этого сложно получение адекватных в реальных условиях ожидаемых результатов деятельности. Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового хозяйствования невозможно.

Поэтому неременным условием малого и среднего бизнеса является свобода поиска, мобильность и выбор способов экономических действий при их разнообразии с учетом минимального снижения рискованных ситуаций в своей деятельности.

Отсюда следует, что необходимо не избегать риска, а уметь оценивать степень предпринимательского риска и уметь управлять им, чтобы уменьшить его, найти эффективные пути их минимизации в экономике Казахстана, в том числе для малого и среднего бизнеса.

Вклад МСБ в том, что без развития малого и среднего бизнеса нельзя создать соответствующую рыночному хозяйству многоукладную экономику, обеспечить многообразие и равноправие форм собственности и хозяйствования.

В современных условиях модернизации экономики Казахстана весьма актуальным вопросом является соотношение различных по масштабам производственно-коммерческой деятельности субъектов предпринимательства – малых, средних предприятий.

Развитие предпринимательства ориентируется, в основном, на два основных направления:

- создание крупных организационно-хозяйственных структур, которое должно придать экономике стабильность и управляемость;
- развитие малого и среднего бизнеса, которое должно создать конкурентную среду, обеспечить производству гибкость и индивидуализацию.

В таблице 1 представлены количественные и качественные показатели ВВП малого и среднего предпринимательства.

Таблица 1. Оценка вклада и экономического риска малого и среднего бизнеса в экономику Казахстана

Показатели	Годы					Отклонения 2018/2014 гг.		Коэффициент вариации риска 2018/2014гг., б/ед.изм.
	2014	2015	2016	2017	2018	+, -	%	
1. ВВП, млн. тенге.	39 675 832,9	40 884 133,6	46 971 150,0	54 378 857,8	61819 536,4	2214370 3,5	55,81	0
2. ВВП МСБ, млн. тенге.	10 276 040,73	10 180 149,3	12 588 2 68,2	13 649 0 93,3	17 494 928,8	+7 218 888	70,25	0
3. Оценка вклада малого и среднего бизнеса в ВВП, %	25,9	24,9	26,8	25,1	28,3	+2,4	+9,27	+0,0927
Примечание: составлено на основании источников [3, 4, 5].								

Оценка вклада малого и среднего предпринимательства в валовой внутренний продукт, в % показывает, что доля в ВВП неуклонно растет, так в 2017 году объем валовой продукции составлял 26,8%, а в 2018 году - 28,3 %. ВВП в абсолютных показателях по годам, так же имеет динамичный рост и за пять лет вырос на 70,25 % или 7218888 млн. тенге, что свидетельствует о растущем вкладе в ВВП МСБ, риска не наблюдается.

Кроме, общей положительной динамики роста ВВП необходимо рассмотреть вклад отдельно малого и среднего бизнеса, который представлен в таблице 2.

Если рассматривать вклад малого и среднего бизнеса согласно таблице 2, то можно констатировать тот факт, что качественный показатель основного

вклада в ВВП Казахстана вносит малый бизнес, так на его долю только в 2018 году приходится 22,7%, а на средний бизнес – 5,5%. Если доля малого бизнеса динамично растет, рисков по данному показателю не наблюдается, то в среднем бизнесе наоборот, происходит снижения доли в ВВП, так с 2014 года с 9,8% до 5,5% в 2018 году, что указывает на экономический риск.

При изучении нами количественных характеристик вклада в ВВП МСБ, можно заключить следующее:

- динамичный рост ВВП малого бизнеса, так его рост за 5 лет составил + 7642225,67 млн. тенге или на 119%, риска не наблюдается;

- постепенное снижение объемов ВВП среднего бизнеса, так за рассмотренный период произошло снижение ВВП на – 426337,57 млн.тенге или на – 10,97%, особенно резкий спад был в 2017 году - 1305092,58 млн. тенге, что почти 2 раза ниже всех лет -2014, 2015, 2016, 2018 годы. В целом оценка риска по коэффициенту вариации составляет -0,11.

Таблица 2. ВВП и оценка экономических рисков малого и среднего бизнеса

Показатели	Годы					Отклонения 2018/2014 гг.		Оценка риска- коэффициент вариации 2018/2014 гг., б/ед.изм.
	2014	2015	2016	2017	2018	+, -	%	
1.ВВП малого бизнеса, млн. тг.	6 387 80 9,1	8 176 82 6, 72	10 389 624, 15	12 344 00 0,72	14 033 03 4,77	+ 7 642 22 5,67	+119, 64	+1,2
2.Доля малого бизнеса в ВВП, %	16,1	20	22,1	22,7	22,7	6,6	40,99	+0,409
3.ВВП среднего бизнеса, млн. тг.	3 888 23 1,6	2 003 32 2,58	2 207 644,0 5	1 305 092, 58	3 461 894, 03	- 426 337, 57	- 10,97	- 0,11
4.Доля среднего бизнеса в ВВП, %	9,8	4,9	4,7	4,6	5,5	-4,3	- 43,8 7	-0,44
Примечание - составлено на основании источников [4,5].								

Снижение ВВП среднего бизнеса связано с налоговой нагрузкой, инфляцией, политической обстановкой в мире, кризисом и постепенный спад ВВП среднего бизнеса, которое может привести к ликвидации этой сферы деятельности в Казахстане.

Одна из важных сторон деятельности малых и средних предприятий - это внедрение новых товаров и услуг.

Многие малые и средние предприятия возникают и существуют потому, что способны удовлетворять особые нужды клиентов. МСБ обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без чего немыслима его высокая эффективность, также малые и средние предприятия придают хозяйству гибкость, мобильность, способность к быстрым структурным и техническим сдвигам.

Для более подробной картины анализа и оценки современного состояния бизнеса в РК, проанализирован выпуск продукции малого бизнеса в таблице 3.

Данные таблицы 3, характеризующие выпуск продукции малого бизнеса показывают, что он динамично растет. Наибольший рост при сравнении данных 2014 по 2018 годы составил выпуск продукции юридическими лицами малого бизнеса на 128,19%, индивидуальных предпринимателей – 81,45%. Получается, что рост числа малых предприятий влечет за собой рост оборота малых предприятий, однако было бы выгоднее, чтобы одно малое предприятие занималось сразу не 1-3 видами деятельности, а больше. Это позволило бы сократить расходы и повысить производительность.

Таблица 3. Выпуск продукции малого бизнеса и среднего бизнеса, млн. тенге

Годы, оценка	Итого МБ	Выпуск продукции, млн. тенге			Итого средний бизнес	Выпуск продукции субъектами МСБ
		юридические лица малого бизнеса	индивидуальные предприниматели	крестьянские или фермерские хозяйства		
2014	9 766 096	8 007 342	972 670	786 084	5 801 185	15 568 081
2015	12 622 841	10 200 061	1 518 237	904 543	3 076 564	15 699 405
2016	16 124 018	13 568 530	1 511 733	1 043 755	3 484 992	19 609 010
2017	19 195 250	16 488 047	1 554 704	1 152 499	4 045 875	23 241 125
2018	21 354 672	18 272 335	1 764 985	1 317 352	5 135 458	26 490 130
Абсолютный прирост +,-	11 588 576	10 264 993	792 315	531 268	-665 727	10 922 049
Рост, снижение, %.	118,66	128,19	81,45	67,58	-11,5	+70,16
Коэффициент вариации риска 2018/2014гг., б/ед. изм.	0	0	0	0	0.12	0
Примечание - составлено на основании источников [4, 5].						

Самый низкий рост за 5 лет наблюдается в крестьянских или фермерских хозяйствах - 67,58%, экономических рисков по выпуску продукции по малому бизнесу – нет, но для среднего бизнеса выявлен экономический риск, который равен 0,12 и выпуск продукции среднего бизнеса находится минимальной зоне экономического риска. Это связано с инфляцией, закрытием предприятий из-за

административных барьеров, роста цены нефти, мирового финансового кризиса.

К числу проблем, препятствующих динамичному и эффективному развитию малого и среднего бизнеса в Казахстане, эксперты и исследователи в этой области относят:

- политическая ситуация;
- отсутствие цивилизованной конкурентной среды, несовершенство рынка;
- несоответствие нормативно-правового обеспечения реальным условиям развития малого бизнеса;
- высокий уровень административных барьеров и коррупции;
- затрудненный доступ предпринимателей к финансовым, имущественным и информационным ресурсам, а также отсутствие в стране дешевых кредитов, что делает невозможность планирование бизнеса, особенно учитывая, что за годы независимости национальная валюта стала дешевле в сто раз;
- несовершенство системы налогообложения;
- низкое качество информационно-аналитического обеспечения органов поддержки малого и среднего бизнеса;
- огромный разрыв между МСБ и «бюджетным корытом», которое с годами становится меньше и меньше, а народа, желающего к нему «присосаться», все больше и больше [6];
- ощутимая контрольная нагрузка на бизнес, так, по статистике, порядка 90% субъектов малого бизнеса работает в режиме упрощенной декларации. Этот налоговый режим для казахстанского малого бизнеса - большая находка. Необходимо максимально расширять количество предприятий, работающих в облегченном налоговом режиме. Повышение наполняемости бюджета путем налоговой нагрузки на сектор малого бизнеса может не дать шанса его активному развитию в будущем.

Следовательно, дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане невозможно без решения многочисленных проблем, которые оказывают влияние на гибкость, активность и мобильность субъектов малого и среднего бизнеса и в конечном итоге тормозят их развитие. Успешное преодоление указанных проблем и барьеров, через различные механизмы минимизации экономических рисков обеспечат необходимый толчок для развития малых и средних форм бизнеса.

Список литературы:

1. Каменская Н.Ю. Оценка, анализ и управление рисками. Учебное пособие для студентов специальностей «Менеджмент организации» и «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». – Новосибирск: НФ РАП, 2006.- 185 с.
2. Кулубекова А.Ж. Финансовая неопределенность и риск в финансовой системе. Новости научной мысли - 2010: тезисы VI Международной научно-практической конференции. - Прага, Чехия, 2010. –С. 68-74
3. О некоторых мерах по реализации Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы/ Приказ

Заместителя Премьер-Министра Республики Казахстан – Министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 10 марта 2017 года №109.

4. Отчёт о развитии малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан в 2018 году в разрезе регионов. – Нур-Султан, 2019. - 224 с.

5. Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан. Статистический сборник.- Астана, 2018, http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsPublications?_afdc.ctrl-state=160johs2u6_58&_afdcLoop=6355909082238589

6. Нурмаганбетов А.С. Субъекты и инструменты государственной поддержки малого и среднего бизнеса: институциональный подход. Диссертация на соискание степени доктора по профилю.- Астана, 2018.- 344с.

УДК 336.1

Орынбаев Н.С.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

ӘЛЕМДІК МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТ: ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕ

Мемлекеттік қызметшілер мемлекет қаржысын басқаруға ерекше назар аударғанына қарамастан, мемлекеттік қаржылық бақылау саласын бақылауды жоғалтпау керектігін түсінетін кез келді. Осы бағыттағы қызметті жүзеге асыратын әртүрлі құрылымдар мен олардың қызметкерлері мемлекеттік қаржыны басқарудағы кемшіліктерді анықтай алатындықтан, бюджет жүйесін ашық және айқын етеді. Сонымен қатар, бюджеттік қызметті ұйымдастырудағы кемшіліктерді анықтау арқылы мемлекеттік бақылау органдары басқа құзыретті органдарға бюджет қаражатын жұмсаудың қолданыстағы тетіктері мен құралдарын түзету мүмкіндігін ұсынады.

Мемлекеттік қаржылық бақылаудың нақты және құрылымдық жүйесін құру, осы бағыттағы мүмкін проблемалар мен кемшіліктерді мейлінше азайту үшін халықаралық тәжірибені зерделеу, барлық нюанстарды ескеру және осы жүйенің тиімді және тиімді жұмыс істеуіне мүмкіндік беретін басым бағыттарды қарастыру қажет. Бірақ әр елдің өзіндік ерекшеліктері туралы ұмытпауымыз керек және оларды ескеру қажет.

Халықаралық деңгейде мемлекеттік қаржылық бақылаудың негізгі түрі аудит болып табылады. Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 12 қарашадағы № 392-V ЗРК Заңы «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік қаржылық бақылаудан мемлекеттік аудитке көшуді де қарастырады [1]. Берілген елде аудиттің ұйымдастырылуын бағалау қолданыстағы мемлекеттік қаржыны бақылау жүйесінің толық бейнесін қалыптастыруға көмектеседі.

Салыстыру үшін келесі елдер таңдалды: Қазақстан Республикасы, Ресей Федерациясы, Канада, Нидерланды және Венгрия. Олардың өзіндік басқару жүйесін дамыту мен қалыптастыруда белгілі бір ерекшеліктері бар.

Салыстырмалы түрде бірыңғай бағалау жасау үшін бірқатар жеке өлшемдер мен салыстырмалы сипаттамаларды бөліп алуға болады, бұл әр елдің сипаттамаларын бағалауға ғана емес, сонымен бірге қолданыстағы іргетастар арасында параллельділікті орнатуға мүмкіндік береді.

1. Мемлекеттік сектор ұйымдарында бекітілген ішкі аудит стандарттарының болуы. Жоғарыда аталған барлық елдер ішкі аудит стандарттарын бекітті.

- Қазақстан Республикасында - ішкі аудит қызметтерінің тиімділігіне аудит жүргізуге арналған ішкі мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты [2], «Ішкі аудит қызметтерінің жұмысын бағалау» ішкі мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылаудың процедуралық стандарты [3], «Қаржылық есептілік аудиті» рәсімдік стандарты [4] және Қазақстан Республикасы Бюджет кодексінің 125-бабы ішкі бақылау қызметін анықтайды [5].

- Ресей Федерациясында - Ресей Федерациясының Үкіметінің 23.04.2016 жылғы № 340 қаулысы ішкі қаржылық бақылау мен ішкі қаржылық аудиттің негізгі рәсімдерін жүргізудің әдістері мен формаларын анықталған, [6] және ішкі аудит стандарттары РФ федерациялық қазынашылығының 16.12.2016 жылғы №475 қаулысы бойынша бекітілген[7];

- Нидерландыда - ішкі аудитті жүргізетін негізгі орган орталық үкіметтің аудит қызметі атқарады. Оның құзыреттілігіне елде қабылданған стандарттарға сәйкес үкімет есептілігінің жылдық қаржылық аудиті және операциялық аудит жүргізіледі;

- Канадада - ішкі аудит бөлімшелері 1973 жылдан бастап құрылды. Қазынашылық басқармасы әзірлеген және 2001 жылдан бері қолданылып келе жатқан ішкі аудит стандарттары бар;

- Венгрияда - мемлекеттік бақылау бөлімі құрылды, ол «Мемлекеттік қаржы туралы» заңда бекітілген стандарттар негізінде ішкі аудитпен айналысады. Сондай-ақ, ішкі аудиттің барысы туралы нақты түсіндірілген елдің бірқатар басқа нормативтік-құқықтық актілері бар, мысалы, «Мемлекеттік ұйымдардағы ішкі бақылау және ішкі аудит жүйесі туралы» Үкімет қаулысы, «Ішкі аудит жөніндегі нұсқаулық», «Мемлекеттік сектордағы ішкі аудит стандарттары» [8].

2. Мемлекеттік қаржыларға сыртқы аудит жүргізетін жоғарғы органның болуы.

- Қазақстан Республикасында - мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылаудың жоғарғы органы болып табылатын Есеп комитеті.

- Ресей Федерациясында - Есеп палатасы - Ресей Федерациясының Федералды Жиналысы құрған және оған есеп беретін орган;

- Нидерландыда - Бас бақылау кеңесі, ел Конституциясында бекітілген үкіметтен және парламенттен тәуелсіз. «Мемлекеттік шоттар туралы» Заң негізінде актілер жасайды;

- Канадада - 1877 жылы құрылған бас аудитор кеңсесі - бас аудитор туралы заңмен анықталған парламентке есеп беретін орган;

- Венгрияда - Мемлекеттік аудит бюросы 2011 жылы қабылданған заң негізінде әрекет ететін тәуелсіз орган болып табылады.

3. Халықаралық стандарттарға сәйкес әзірленген ұлттық стандарттардың болуы. Салыстыру ретінде келтірілген барлық елдер INTOSAI (жоғарғы аудит институттарының халықаралық ұйымы) халықаралық стандарттарына толық сәйкес келетін сыртқы аудиттің ұлттық стандарттарын қолданады.

4. Заңмен бекітілген сыртқы аудит түрлері. Сыртқы аудиттің үш түрі қарастырылып отырған елдердің заңнамасында бекітілген, олардың екеуі барлығына ортақ, ол қаржылық аудит және тиімділік аудиті, ал сыртқы аудиттің үшінші түрі әр түрлі, Қазақстан, Нидерланды, Канада және Венгрия үшін бұл нормативтік құқықтық актілердің талаптарына сәйкестік аудиті, ал Ресей Федерациясында стратегиялық аудит ерекшеленді.

5. Бюджеттің атқарылуы туралы есеп бойынша сыртқы аудит жүргізетін жоғарғы органның пікірін жариялау міндеттемесі. Қазақстан, Канада, Нидерланды және Венгрия біріккен, олар бюджеттің атқарылуы туралы есепте сыртқы аудит жүргізетін жоғарғы органның қорытындыларын (есептерін, нұсқаулықтарын, ұсынымдарын және т.б.) жариялауға міндетті. Ресей Федерациясында мұндай міндеттеме нормативті түрде бекітілмеген, дегенмен Есеп палатасының пікірі әрдайым Мемлекеттік Думаның заңдар базасында жарияланады.

6. Жалпы мемлекеттік сектордағы ұйымдардың жоғарғы аудиторлық мекеме талаптарын орындауын қамтамасыз ететін заңнамада бекітілген рәсімнің болуы.

- Қазақстан Республикасында - аудитке жауапты Есеп комитетінің мүшесі, мемлекеттік аудит объектісі ақпарат ұсынбаған жағдайда - бір жұмыс күні ішінде, ал тапсырыс пункттерін орындамаған немесе тиісінше орындамаған жағдайда көрсетілген мерзім аяқталған күннен бастап бес жұмыс күні ішінде ұсынуы қажет. Мерзімді нұсқаулықта Есеп комитеті төрағасының атында мемлекеттік аудит объектісіне қатысты әкімшілік шаралар қабылдау туралы жадынама жасалып, сараптамаға жіберілген құқықтық қамтамасыз ету үшін жауапты құрылымдық бөлімшесіне ұсынады.

- Ресей Федерациясында - егер жоғарғы бақылау мекемесінің нұсқаулары орындалмаса немесе тиісінше орындалмаса, Есеп палатасының кеңесі Мемлекеттік Думамен келісе отырып, тексерілетін (бақыланатын) объектілердің шоттарындағы қаржылық төлемдер мен есеп айырысу операцияларының барлық түрлерін тоқтата тұру туралы шешім қабылдауы мүмкін;

- Нидерландыда - жоғарғы бақылау мекемесінің талаптарын сақтамау немесе тиісінше орындамау мәселелері бойынша мемлекет қабылдаған шаралар «Мемлекеттік шоттар туралы» Заңда бекітілген;

- Канадада - мемлекеттік қаржыны тиімсіз басқарған жағдайда Үкімет тиісті шараларды қабылдауға міндеттенеді;

- Венгрияда - аудиттелетін ұйым пікірін алғаннан кейін бір ай ішінде аудит нәтижелері бойынша жұмыс жоспарын жоғарғы аудиторлық ұйымға ұсынуға міндетті.

Қарастырылып жатқан барлық елдерде мемлекеттік қаржылық бақылау саласында нәтижеге бағытталған қызметті ұйымдастыру үрдісі байқалды. Бақылау талаптары артып келеді. Ол стратегиялық сипатқа ие, нақты нәтижелерге қол жеткізуге бағытталған, уақтылы және үнемді болуы керек. Бұл үрдіс бүкіл мемлекеттік бақылау жүйесінің өзгеруіне және реформалануына алып келеді. Қазақстан Республикасында сыртқы мемлекеттік аудиттің мүмкіндіктері шектеулі, өйткені оны дамытудың теориялық тұрғыдан дамыған және заңнамалық тұжырымдамасы жоқ. Сондықтан, қазіргі уақытта, мемлекеттік қаражат есебінен қаржыландырылатын әрбір ұйымда болуы керек ішкі қаржылық бақылауға көп көңіл бөлінеді.

Сонымен, сыртқы және ішкі мемлекеттік қаржылық бақылау шеңберіндегі бақылау шараларының нысаны мен ауқымы әрбір нақты елдегі ағымдағы үкіметтік сектордың ағымдағы тәуекелдерімен және проблемаларымен анықталуы керек.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 12 қарашадағы № 392-V ЗРК заңы

2. «Ішкі аудит қызметтерінің тиімділік аудитін жүргізу бойынша ішкі мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандартын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2018 жылғы 2 қазандағы № 873 бұйрығы

3. «Ішкі аудит қызметтері жұмысының тиімділігін бағалау» ішкі мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандартын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің м.а. 2018 жылғы 20 сәуірдегі № 480 бұйрығы

4. «Қаржылық есептілік аудиті» рәсімдік стандартын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2017 жылғы 24 сәуірдегі № 272 бұйрығы

5. «Қазақстан Республикасының Бюджет кодексі» Қазақстан Республикасының 2008 жылғы 4 желтоқсандағы N 95-IV Кодексі

6. Постановление Правительства РФ от 23.04.2016 № 340 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 17 марта 2014 г. № 193»

7. Стандарт внутреннего контроля Федерального казначейства // приказ Федерального казначейства Российской Федерации от 16.12.2016 № 475

8. Управление общественными финансами: международный опыт реализации принципов лучшей практики [сборник методических материалов].- М., 2017.- 600 с.

Оралбекова С.Т., Мухсинова А.С., Исаева Б.К.
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІН СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ТҮСІНІГІ МЕН ЕРЕКШЕЛІГІ

Нарықтық экономика жағдайында стратегиялық жоспарлаудың кәсіпорындарда алатын орны ерекше. Ол дамыған елдерде кәсіпкерлікті реттеудің негізгі инструменті болып табылады. Кәсіпорын өз қызметін жоспарлау арқылы болашақта өзінің алдына қойған мақсатына жетуге ұмтылып, пайдасын арттыруға тырысады. Әр түрлі өндірістік-техникалық факторлар мен ұйымдастырушылықты сатылы жетілдіру негізінде даму стратегиясы экономикалық өсудің жоғары деңгейіне жетуге бағытталады. Сонымен, стратегиялық жоспарлауға анықтама беретін болсақ, ол — кәсіпорынның мақсат таңдау процессі мен оған қол жеткізуге арналған кешенді жоспары.

Нарықтық экономикада бәсекелестік пен жеке меншік дамыған кезеңде мемлекеттен бастап барлық субъектілер экономиканы өсіру үшін жоспарлауды қолданады. Нарықта кез-келген кәсіпорын белгілі бір нәтижеге жету үшін, жұмысқа кіріспес бұрын алға мақсаттар қойып, кәсіпкерлік стратегиясын жасауға міндетті.

Стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның болашақта туындайтын мәселелерді ресми болжаудың жалғыз әдісі. Жоспарды құрушылардың экономика, құқық, экология, статистика, стратегиялық менеджмент, қаржы салалары жайлы білімі болуы қажет [1].

Кәсіпорындар негізінен шексіз қажеттіліктерді шектеулі экономикалық ресурстармен барынша қанағаттандыруға тырысып, соған қарай шешімдер қабылдайды. Жоспарлау ресурстарды тиімді бөлу үшін, фирманың болашақта жағымды және жағымсыз жағдайларға тез арада бейімделуі, бәсекелестік күресте пайда болатын қауіптерді алдын алу үшін жасалынады. Маркетингтік, жобалық, өндірістік және қаржылық әрекеттерді біртұтас жүйеге біріктіруге, сонымен қатар, өнімді жылжытуға, нарықты түсінуге стратегиялық жоспар көмектеседі.

Ірі, орта және шағын кәсіпорындардың стратегиялық даму жоспарлары шаруашылық қызмет ауқымының, бизнес ерекшелігінің, ұйымдық құрылым мен бизнес-процестердің күрделілігінің айырмашылығына байланысты ерекшеленетін болады. Бірақ кез келген жағдайда сапалы стратегиялық жоспарды әзірлеу келесідей кезеңдермен жүзеге асырылады (сурет 1).

Қай бағытта қозғалу, даму керектігін түсіну үшін компания ең алдымен өз миссиясын, яғни оның өмір сүруінің басты мақсатын анықтауы керек [2].



Сурет 1. Стратегиялық жоспарлаудың кезеңдері

Ескерту: авторлармен құрастырылған

Ұйымның миссиясы оның қызмет саласы мен түпкі мақсатын көрсетеді. Қабылданған миссия негізінде миссияның орындалуын қамтамасыз ететін кәсіпорындардың даму стратегиялары жасалынады.

Кәсіпорындардың даму стратегияларын әзірлеу кезінде олардың бекітілген миссиясымен байланысын мұқият тексеру қажет. Өйткені, кәсіпорынның даму стратегиясын жүзеге асыру үшін оның барлық бөлімшелерінің күш-жігері қажет болады. Әр бөлімшенің басшылары мен қызметкерлері компанияның жалпы стратегиясын орындау үшін өздерінің мақсаттары мен міндеттерін нақты білуі қажет.

Өз мақсаттарын бекіткеннен кейін жетекші стратегиялық жоспарлау процесін диагностикалауы қажет. Мысалы, стратегияға ықпал ететін өзгерістерді бағалау, кәсіпорынға қандай факторлар қауіп әкелетінін анықтау.

Шаруашылықты жүргізуші субъектілердің қызметінің жетістіктері басқару деңгейіне, қабылданған шешімдердің объективтілігі нақтылығы мен ғылыми негізделуіне байланысты. Миссия мен стратегияны құрамас бұрын, компанияның сыртқы және ішкі ортасына стратегиялық талдау жасау керек, оның нәтижесінде белгілі бір кәсіпорынның қоршаған нарықтық ортадағы тәуекелдері мен мүмкіндіктері бағаланылады (сурет 2).



Сурет 2. Стратегиялық талдау әдістері

Ескерту: авторлармен құрастырылған

SWOT-талдаудың мақсаты - кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын анықтау, олардың сыртқы мүмкіндіктер мен қауіптермен байланысын орнату.

Талдау нәтижелері бойынша мүмкіндіктерді пайдалануға және даму үшін қауіптерді жоюға бағытталған кәсіпорынның стратегиялары жасалады [3].

«Ықтималдық/әсер ету» матрицалары кәсіпорынның сыртқы ортасының мүмкіндіктерін және оның сыртқы ортасына қауіпті позициялау үшін бөлек құрылады. Әрбір матрицада мүмкіндіктер мен қауіптер, олардың пайда болу ықтималдығы мен кәсіпорынға әсер ету күші бойынша бөлінеді. Матрицалар сыртқы факторларды бақылауға және бизнесті дамыту стратегиясын жасауға көмектеседі [4].

Тәуекелдер мен мүмкіндіктер тізілімін қалыптастыру алдыңғы екі әдіспен салыстырғанда егжей-тегжейлі талдауды қамтиды. Біріншіден, кәсіпорынның сыртқы және ішкі ортасындағы тәуекелдер мен мүмкіндіктер анықталады. Бұдан әрі анықталған тәуекелдер мен мүмкіндіктер оларды іске асыру ықтималдығының дәрежесі және кәсіпорынның бизнесіне әсер ету дәрежесі бойынша бағаланады. Содан кейін тәуекелдер мен мүмкіндіктер матрицасы қалыптастырылады, онда бағаланған тәуекелдер мен мүмкіндіктер әсерінің жиынтық дәрежесі көрсетіліп, оларды азайту және іске асыру жолдары белгіленеді.

Бекітілген жоспардың өзектілігін жоғалтпау үшін жүйелі түрде бақылау және кәсіпорынның стратегияларын қайта қарау қажет, өйткені нарықтық жағдай және кәсіпорынның ішкі процестері стратегиялық жоспарды әзірлеу кезінде көрінбеген факторлардың әсерінен айтарлықтай өзгеруі мүмкін. Тандалған жолдың тиімсіздігін уақытында анықтау маңызды.

Шын мәнінде, стратегиялық жоспарлау - бұл үздіксіз процесс, оның барысында кәсіпорын табысқа жетудің ең қысқа және тиімді жолын табуы керек.

Басқару шешімін қабылдауға қажетті құрал болып саналатын стратегиялық жоспарлаудың өзіндік белгілері бар:

Стратегияны көбінесе жоғары басшылар жасайды, ал оны жүзеге асыруға басқарудың барлық деңгейдегілер қатысады.

Стратегиялық жоспар жеке ұйым үшін ғана емес, бүкіл кәсіпорынның болашағы үшін жасалады.

Стратегиялық жоспар ақпараттарға негізделеді. Мысалы, кәсіпкер бәсекелесу үшін нарықтағы бәсекелестері туралы ақпаратты ұдайы жинайды, әрі талдайды.

Стратегиялық жоспарларды қажет болған жағдайда жетілдіруге немесе қайта бағыттау болады. Бұл оның икемділігін көрсетеді.

Қорытындылай келе, кез келген кәсіпорын өзінің болашақ әрекеттерін жүзеге асыру үшін стратегиялық жоспарлауды құру қажет. Бұл стратегиялар ұйымдарға мақсаттарына жетуге көмектеседі. Оның міндеті-кәсіпорынды ұйымдастырудағы инновациялар мен өзгерістерді жеткілікті түрде қамтамасыз ету.

Әдебиеттер тізімі:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2010.
2. Ниязбекова Р.Қ., Рахметов Б.А., Байнеева П.Т. Кәсіпорын экономикасы.- Алматы, 2008.
3. Ispravnikov A.A., Serkova N.V., Zeremskaya Yu.A. Planning of organizational changes // Journal of Economics and Social Sciences. – 2014. – № 4. – URL: jess.esrae.ru/6-86
4. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: Учебник. – М.: Дашков и К, 2013.

УДК 338

Рамазанов В.А.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОЦЕНКА НЕОБХОДИМОГО УРОВНЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПОСТАВОК ПРИРОДНОГО ГАЗА

Используя принципы, принятые в странах - членах ЕС, Украина должна решить, до какой степени ей целесообразно диверсифицировать газоснабжение. Для оценки необходимого уровня диверсификации поставок природного газа в Украину необходимо обоснованно измерять ее уровень, для чего сегодня используют количественные и качественные показатели:

1. Абсолютный уровень диверсификации. Уровень можно определить, учитывая общее количество независимых поставщиков газа (с отдельным выделением количество поставщиков газа, которые используют газопроводы и, использующих мощности LNG (терминалы, установки LNG).

В соответствии со стандартами ЕС импорт природного газа считается надежным, если поставки осуществляются по меньшей мере из трех источников [1], то при соблюдении этого условия поставки природного газа является диверсифицированным.

2. Предельный объем поставок из одного источника. Поскольку согласно критериям энергетической безопасности поставки из одного источника не должно превышать 30 процентов от основных объемов поставок [6], то предельный объем поставок составит:

$$Q_{\Gamma} = 0,30 * Q_3 \quad (1)$$

где Q_3 - общий объем импорта природного газа, тыс. м³.

3. Относительный показатель диверсификации поставок (коэффициент диверсификации), учитывающий количество поставщиков и объемы поставок.

$$K_{\partial} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i}{Q_3} * 100\%, \quad (2)$$

где Q_i - объем газа, поставленного отдельным производителем (с отдельного источника), при условии, что $Q_i \leq Q_{\Gamma}$; если $Q_i > Q_{\Gamma}$, то в формуле (2) Q_i принимается равным Q_{Γ} ; n - количество источников газа [2].

Кроме того, для оценки необходимого уровня диверсификации поставок природного газа в Украину возможно применение функции желательности (полезности) Е. К. Харрингтона [3]. Системный анализ научных работ показал, что формирование интегрального показателя уровня результативности экономического потенциала осуществляется с помощью психофизической «шкалы желательности», которая формализует оценку благодаря сопоставлению несравнимое количественных и качественных показателей. С 1960-х гг. В научной литературе получила распространение идея использования функции полезности Е.К. Харрингтона, которой, несмотря на определенную сложность расчетов, ученые рекомендуют пользоваться при оценке экономического потенциала, с целью принятия оптимальных решений, например, что определение уровня диверсификации природного газа в условиях неопределенности и риска [7].

Для целей оценки необходимого уровня диверсификации поставок природного газа в Украину следует использовать шкалу желательности Харрингтона.

Выведена эмпирическим путем, шкала желательности Харрингтона, которая может быть использована при расчете уровня диверсификации поставок природного газа в Украину, приведена в таблице 1.

В соответствии со шкалой Харрингтона значение функции желательности d_i меняются в интервале от 0 до 1. Значение i -го частного параметра d_i , переведенное в безразмерную шкалу желательности, называется частной желательности ($i = 1, 2, 3 \dots n$ - текущий номер параметра, n - количество частных параметров). При этом значение $d_i = 1$ соответствует наиболее желаемой величиной i -го параметра, то есть это может быть критерий

принятия решения, например для улучшения уровня диверсификации поставок газа в Украину. Для получения единой, обобщенной оценки необходимо задаться самыми желанными значениями отдельных взятых к анализу показателей (количественных, качественных и др.). Эти значения для отдельных показателей можно установить по рекомендациям, стандартам.

Таблица 1. Шкала желательности Харрингтона

вербальная оценка	Значение показателя за шкале желательности	абстрактная оценка
очень хорошо	1,00 - 0,80	5
хорошо	0,79 - 0,64	4
удовлетворительно	0,63 - 0,37	3
плохо	0,36 - 0,20	2
очень плохо	0,19 - 0,00	1

Источник: [4]

Обобщенная интегральная оценка уровня диверсификации рынка природного газа основывается на множестве соответствующих частных показателей диверсификации, характеризующих уровень диверсификации рынка природного газа по основным ключевым аспектам (как внутренними, так и внешними).

Обобщенный индекс диверсификации рынка природного газа по своей сути рассматривается как своеобразный индикатор текущего состояния диверсификации рынка природного газа Украины [5].

Составляющие обобщенного индекса (частичные безразмерные показатели диверсификации) по своей сути должны давать возможность проявлять определенные отклонения от своих нормальных (приемлемых) значений с целью принятия соответствующих мер (стратегий) по обеспечению (повышению) уровня диверсификации рынка природного газа Украины по его основным аспектам.

Диверсификация источников и маршрутов позволяет снизить политические, техногенные риски и вопросы безопасности поставок газа. В среднесрочной перспективе диверсификация также неизбежно приводит к усилению конкурентной борьбы за потребителя, а следовательно - к наиболее приемлемым ценам. В краткосрочной перспективе нацеленность на диверсификацию может потребовать инвестиций в инфраструктуру или ограничений объемов закупки из одного источника. Кроме организации альтернативных маршрутов поставки газа важной составляющей диверсификации является увеличение количества поставщиков.

Список литературы

1. Диверсификационные проекты в энергетической сфере Украина: состояние, проблемы и пути их реализации // Национальная безопасность и оборона (Украинский центр экономических и политических исследований им. А. Разумкова). - 2009. - № 6. - С. 2-53

2. Клюв А.Г. Оценка уровня диверсификации поставок природного газа в странах Европейского Союза// Экономический журнал-XXI. - 2012.- № 7- 8.- С. 37 - 40.

3. Harrington E.C. The Desirability Function. Industrial Quality Control. April.- 1965.-494-498.- с. 115

4. Harrington Edwin C., Jr. The Desirability Function// Industrial Quality Control. - 1965. - April. - pp. 494 - 498 (с.117)

5. Музыченко М.В. Диверсификация рынка природного газа ЕС в контексте обеспечения энергетической безопасности. - Квалификационный научный труд на правах рукописи. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.02 - Мировое хозяйство и международные экономические отношения (экономические науки). - Харьковский национальный университет имени В.Н.Каразина Министерства образования и науки Украины, Харьков, 2018.- С. 118

6. Решение Совета национальной безопасности и обороны от 2 декабря 2019 года. Введено в действие Указом Президента Украины от 2 декабря 2019 № 874/2019 О неотложных мерах по обеспечению энергетической безопасности <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0008525-19#n2> (115)

7. Лютик Т.В. Функция желательности Харрингтона как инструмент интегральной оценки инновационной и науковотехнологичной составляющих экономического потенциала // <http://inb.dnsgb.com.ua/2016-4/09.pdf> с. 116

ӨОЖ: 330.33.015:336

Рахимжанова Т.А., Нурманалиева Г.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,

Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТҰТЫНУ НЕСИЕНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Біздің елімізде тұтыну несиелері халыққа берілетін несиелер деп аталады. Бұл ретте несиелеудің тұтынушылық сипаты несие берудің мақсаты (несие беру объектісі) айқындалады.

Тұтынушылық несиенің маңызды сапасы, сондай-ақ ол ақша түрінде де, тауар түрінде де берілуі мүмкін, яғни өзінің экономикалық табиғаты бойынша тауарлық та, банктік те несиенің сапасын үйлестіретін факт болып табылады.

Қазақстанда тұтынушылық несиелерге халыққа берілетін несиелердің кез келген түрі, оның ішінде ұзақ мерзімді пайдаланылатын тауарларды сатып алуға арналған несиелер, ипотекалық несиелер, шұғыл мұқтаждарға, білім беруге арналған несиелер, жеке жеке кәсіпкерлерге берілетін кредиттер, қызмет көрсету және өзге де қажеттіліктерге қажетті қосымша қаржыландыру

(қайтарымды және ақылы негізде) арқылы оларды қанағаттандыру мақсатында жатады.

Кейбір көздерде несие карталары бойынша берілетін несиелер және ағымдағы шоттар бойынша овердрафт тұтынушылық несие берудің бір түрі деп саналады, өйткені жеке тұлға - осы төлем құралы иесінің пайдасына төлемнің белгілі бір мерзімін ұзарту орын алады. Алайда, бұл мәселе пікірталас болып табылады және ешқандай жауап жоқ. Әрине, егер тауар айналымын күшейту кезінде есеп айырысуды бәсеңдетуге ықпал ететін қандай да бір нысанда ақша қаражатын ұсынудың барлық түрлерін тұтыну несиелеріне жатқызса да, онда есеп айырысудың осы түрін ломбард несиелерімен, тұрғын үй-коммуналдық қызметтерді төлеумен және өзіне-өзі қызмет көрсету дүкендерінен сатып алумен тең тұтынушылық несиелерге жатқызуға болады. Сонымен қатар, банк пен клиент арасындағы несиелік қатынастарда үшінші тұлға - делдалдың пайда болуы да (онда клиенттің «карточкалық» шоты ашылған). Бұл дүкен, дилер өнім өндіруші және т. б. болуы мүмкін [1].

Әрине, бұл жағдайда мәміленің тікелей қатысушылары үшін қосымша проблемалар пайда болады (немесе туындауы мүмкін), бірақ әр түрлі факторларға байланысты тәуекелдерге тікелей әсер етуі де азайуы да, артуы да мүмкін. Тұтынушылық несиелеудің оң серпіні бірқатар факторлармен алдын ала анықталады.

Біріншіден, халықтың нақты табыстарының өсуі төлемге қабілетті әлеуетті қарыз алушылардың санын арттырады. Табыстың неғұрлым жоғары деңгейі төлем қабілеті бар сұраныстың тар шеңберінен шығатын қажеттіліктердің озыңқы өсуіне себепші болады. Нәтижесінде сыртқы парадоксалды жағдай пайда болады, бұл кезде байырғы азаматтар қабатының ұлғаюымен борышқа өмір сүру қажеттілігі күшейе түседі. Қала тұрғындарының несие қабілеттілігі соңғы жылдары айтарлықтай өсті, бұл олар үшін тұтынушылық кредит беруді барынша қол жетімді етті.

Екіншіден, қазіргі уақытта тиісті заңнамалық базаны жетілдіру және несиелік тарих бюроларын құру бойынша белсенді жұмыс жүргізілуде, бұл да халыққа несие беру тәуекелдерін азайтуға бағытталған. (Рас, бірқатар сарапшылардың несиелік бюро жұмысына қызмет көрсететін тұлғалардың «адам факторына» байланысты, еліміздің экономикасына бұрын тән емес жаңа тәуекелдер пайда болатыны туралы негізделген қауіптері бар).

Үшіншіден, бұған банк қызметтері нарығының неғұрлым тиімді сегменттері үшін қаржы делдалдары арасында салауатты бәсекелестіктің шиеленісуі ықпал ететін болады. Азаматтарға несие беру технологияларын жолға қою жөніндегі жоғары шығындарға қарамастан, осы операциялар бойынша кірістілік несиелеудің басқа түрлеріне қарағанда айтарлықтай жоғары екені белгілі. Қазақстандық банктер үшін тұтынушылық несие беруді дамытудың қосымша ынталандыруы Қазақстан бизнесіндегі елеулі белсенділіктің шетелдік банктердің еншілес құрылымдарын көрсете бастағаны болып табылады [1].

Қазақстандық тұтыну несиелері нарығының дамуын тежейтін бірқатар факторларды бөліп көрсетуге болады:

- банк пассивтерінің қысқа мерзімді құрылымының болуы, бұл жеке тұлғаларға ұзақ мерзімді несие беруді дамытуға мүмкіндік бермейді және клиенттердің де, сондай-ақ несиелік ұйымдардың осы мәмілелерге қатысуы үшін тыныштығы мен тұрақтылығын ынталандырмайды;

- әлеуетті қарыз алушылардың жеке тұлғаларының «ақ», «сұр» және «қара» кірістерінің болуы, бұл бір жағынан, несиелік ұйымдарға әлеуетті клиенттердің нақты қаржылық жай-күйі туралы толық сеніммен қарауға мүмкіндік бермейді, ал екінші жағынан жеке тұлғалардың өздері оларда бар қажеттілікті толық көлемде қанағаттандыруға мүмкіндік бермейді;

- несиелік ұйымдар қолданатын пайыздық мөлшерлемелердің ақталмаған жоғары деңгейі, бұл орташа табысы бар әлеуетті клиенттердің тұтынушылық несиесін пайдалануын әдейі тиімсіз етеді.

Сарапшылардың пікірінше, қазақстандық нарықта ірі шетелдік операторлар шыққаннан кейін 10 ойыншы ғана қалуы мүмкін, оның ішінде 5-6 шетелдік банктер мен 4-5 отандық банктер. Нарықты қайта бөлу қаупі өте шынайы екенін мойындайды, өйткені шетелдіктерде халықты несиелендіру саласындағы тәжірибе жоғары. Біздің банктер үшін бұл жаман болуы мүмкін, бірақ жеке несиегерлер үшін өте жақсы. Шетелдіктердің өсіп келе жатқан белсенділігінің арқасында тұтынушылық несие беру айтарлықтай жеделдетіледі және несие беру шарттары тұтынушылық несие алуға ниет білдірушілердің барлығы үшін өте қолайлы болады.

Отандық банктер несие ресурстарының құны бойынша шетелдермен бәсекелесуі қиынға соғады. Біздің банктер «клиенттен жеті тері» деп үйренген. Көбінесе қарыз алушы оған қол қоятын несиелік шартта қандай пайыздық мөлшерлеме көрсетілгенін байқамайды. Ал банктер өз жарнамасында барлық комиссияларды ескере отырып, несие өтейтін нақты мөлшерлемелерді көрсетпейді. Жарнамада, мысалы, несие 10 айға беріледі, бастапқы жарна - тауар құнының 10 пайызы, ал несие құны - 10 пайыз. Несиегер несие тек 10 пайыз жылдық теңгемен беріледі деп санайды. Шын мәнінде, ол жылына 26 пайызға түседі. Сонымен қатар, ай сайын несие қалдығының 2 пайызын төлеуге тура келеді.

Бастапқыда комиссиялар пайыздық ставкаларға енгізілмейді. Бұл өте түсінікті себептер бойынша жасалады: жоғары пайыздар клиенттерді қорқытпау үшін. Комиссия Қазақстан заңнамасы банкті осы шотқа ешқандай шектемейді, сондықтан ол өз қалауы бойынша комиссия енгізе алады. Нәтижесінде экспресс-кредит беру бүгінгі таңда ең табысты бизнестің бірі болып саналады. Банктің табысы 40-80 пайызға қарағанда жоғары.

Арзан ресурстар шетелдіктерге несие беру нарығында демпинг жасауға мүмкіндік береді деп саналады. Бірақ бұл мүлдем емес. Экспресс-кредиттер бойынша ставкалардың біртіндеп төмендеуі теңгемен жылдық 18 пайыз деңгейіне дейін, бірақ ұзақ мерзімді перспективада болады. Қазір несиелендірудің ең танымал түрін пайдалану қарыз алушыға жылдық 22-29 пайыз теңгемен (шот жүргізу жөніндегі комиссияларды және әртүрлі қосымша төлемдерді есепке алмағанда) өтеді. Және ставкалардың күрт төмендеуі болмайды. Бірінші кезеңде бәсекелестік неғұрлым ыңғайлы болатын несие беру

шарттарының өзгеруіне әсер етуі мүмкін. Өтінімдерді қарау және несие беру мерзімдері қысқартылады, жұмыс уақыты ұзартылады, несиелерді өтеу пункттерінің желісі кеңейтіледі.

Қарапайым тұтынушылық несиелердің бірнеше ерекше түрі автомобиль сатып алу үшін қарыздар. Оны ресімдеу қиын. Несие алушының жалақысы ай сайынғы төлемдер одан 50 пайыздан аспау үшін жеткілікті болуы тиіс. Ал қазақстандықтардың үлкен бөлігі әлі күнге дейін «қара» жалақы алады.

Бұл біздің банкілер өздері ойлаған жоқ, олардың шетелдік әріптестері осылай келіп жатыр. Бірақ, шетелде, осы жаста адамдар зейнетке шығады, ал бізде өзінің материалдық деңгейінің ең жоғарғы деңгейіне жетеді. Осылайша, «соқыр калька» клиенттер мен пайданы жоғалтуға әкеледі [2].

Әдебиеттер тізімі:

1. Мақыш С.Б. Ақша, несие, банктер теориясы. Оқулық.- Алматы: Жеті жарғы, 2011.

2. Ауелбаев С.Ш., Молдабекова А.Ш., Танатова А.Р. Банк ісі.- Алматы, 2009.

УДК 336.2

Рыскулова Ж.О., Тлесова Э.Б.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Налоговые преференции - общемировая практика, однако в этом вопросе не всегда удается соблюсти баланс. В результате, пользуясь льготами, богатые продолжают богатеть, а бедные становятся при этом еще беднее. Налоговые льготы мало способствуют росту инвестиционной привлекательности, но почти всегда влияют на снижение доходной части бюджета из-за недополученных налоговых платежей. При этом существует вероятность, что получателями преференций станут не наиболее нуждающиеся в них отрасли и предприятия, а те, которые смогут «пролоббировать» их.

Основная функция малого бизнеса должна быть социальной, а не фискальной: это самозанятость, снижение безработицы, фундамент для роста среднего класса и демократического развития. А потому политика стимулирования тех или иных стратегически важных отраслей или предприятий за счет предоставления налоговых преференций выглядит неэффективной мерой. Частое использование налоговых льгот косвенно может свидетельствовать об общей неблагоприятной деловой среде, когда только особые условия могут нормализовать деятельность хозяйствующего субъекта или целой отрасли. Неэффективно это и в плане привлечения инвестиций:

частный иностранный инвестор, скорее, посмотрит на общий инвестиционный климат и деловую среду в стране, нежели соблазнится персональными льготными условиями. Налоговая система Сингапура, который нередко наши чиновники ставят в пример, концептуально построена на механизме «сдержек и противовесов». С 2003 года в государстве перешли к одноуровневой корпоративной системе взимания подоходного налога. При этом налогообложение интеллектуальной собственности, как считают там, должно быть более благоприятным, нежели налогообложение активов и материальных ценностей. Введение в 1994 году налога с продаж, преимущество которого состоит в том, что он является налогом на потребление, а не на доход, способствовало равномерному распределению налоговой нагрузки среди всего населения.

На протяжении всей истории существования независимого государства правительство Сингапура активно применяет налоговые льготы и преференции для обеспечения экономического роста и стимулирования развития приоритетных отраслей экономики. Были разработаны пакеты льгот для финансово-банковского сектора, транспорта, телекоммуникаций, логистики. Правительство проводит гибкую политику в сфере налогообложения, внося коррективы в зависимости от приоритетности отдельных отраслей, секторов экономики, их актуальности и с учетом налоговых режимов в странах, с которыми Сингапур конкурирует на мировом и региональном рынках. В настоящее время здесь больше склоняются к модели Ирландии, то есть равной низкой ставке корпоративного подоходного налога при высоких налогах для физических лиц и высоких налогах с потребления. Основными инструментами поддержки являются налоговые каникулы и гранты конкретным инвесторам.

В серьезной модернизации нуждается фискальная политика и в Казахстане. Главная ее задача - обеспечение стабильности поступлений в бюджет и справедливого распределения национального дохода, улучшение структуры и качества экономического роста. Глава государства поручил проанализировать весь спектр предоставляемых налоговых преференций на предмет их эффективности и целесообразности. Предоставить налоговые льготы, конечно, проще и быстрее, нежели системно развивать отрасли, создавать рынки сбыта, настраивать отраслевое регулирование. Необходимо помнить, что налоги - это народные деньги, за счет которых решаются долгосрочные общегосударственные задачи: оборона, образование, медицина. А льготы получают отдельные отрасли и предприятия.

О том, что пришло время серьезно задуматься, свидетельствуют неутешительные цифры. Только в 2018 году было предоставлено льгот на сумму 4,5 трлн. тенге. Доходы консолидированного бюджета сократились с 32% от ВВП в 2005 году до 18% в 2019 году. Это как раз те средства, которые государство могло бы потратить на содержание военнослужащих, учителей, врачей. Объем условных потерь только в рамках свободных экономических зон (СЭЗ) составляет более 2 трлн. тенге. Из бюджета в инфраструктуру 13 СЭЗ дополнительно вложено 340 млрд. тенге. От них же получено только 170 млрд. тенге налогов, создано всего 18 тыс. постоянных рабочих мест[1]. Практически

все СЭЗ имеют проблемы с качественным заполнением, то есть плохо управляются, ощутимых результатов от деятельности СЭЗ за прошедшие 10-15 лет не наблюдается.

Но на наш взгляд, сравнивать Казахстан с Сингапуром не совсем корректно. У нас концентрация населения на 1 кв. км меньше в тысячу раз, нет выхода к мировому океану, совершенно иная структура экономики. Но меры фискального стимулирования в мире всегда были, есть и будут. Налоговые льготы особенно нужны развивающимся странам, чтобы повысить уровень предпринимательской активности. Последние тенденции таковы, что благодаря научно-техническому прогрессу, автоматизации производства, доля наемных работников будет снижаться, а самозанятых или фрилансеров – увеличиваться. Это закономерный, но долгосрочный процесс. При этом самозанятые не будут заниматься крупным производством, добычей руд, металлов или нефти. Вход на этот рынок очень дорог и неподъемен для фрилансера, который, скорее всего, расположится в сфере услуг и малосерийного производства. То есть фискальные стимулы нужны. Если мы хотим измерить, насколько высоки налоги в той или иной стране, берется такой показатель, как налоговая нагрузка. Это соотношение налогов, которые собрал бюджет, к ВВП. По данным Всемирного банка за 2019 год, средняя налоговая нагрузка в мире составляла 15,13%, в странах Европейского союза - 20,31%, в Дании - 34%. В Казахстане налоговая нагрузка за 2013-2019 годы составляла всего 12% при средних темпах реального экономического роста в 3,3%[2]. Нужно расширять налогооблагаемую базу, чтобы предприятия больше производили продукции, оказывали больше услуг, поднимали размеры зарплаты, то есть увеличивали экономический оборот. Тем самым будут расти поступления в бюджет и налоговая нагрузка.

Как известно, с 2020 года освобождение от уплаты налогов на 3 года получили более 1 млн. налогоплательщиков сферы микро- и малого бизнеса. По прогнозам, бюджет потеряет за 3 года 752 млрд. тенге. Юридические лица будут освобождены от выплаты корпоративного подоходного налога, индивидуальные предприниматели - от индивидуального подоходного налога, а плательщики, работающие по укрощенной декларации, еще и от социального налога. Все развитые страны поддерживали микробизнес, чтобы он смог вырасти до среднего и крупного и начал платить полноценные налоги. Другой вопрос, что лишь считанные субъекты смогут до такого уровня подняться. Если говорить о сельском хозяйстве, то здесь льготы показывают явную неэффективность. Сельхозпроизводство у нас экстенсивное, доля АПК в ВВП страны не превышает 3,5%, и это при том, что живет на селе 43% казахстанцев[3].

Когда государство дает льготы, оно ожидает, что выиграет в чем-то другом. Например, льготы начинающему бизнесу предполагают, что он встанет на ноги и начнет генерировать деньги. Если государству нужно развить какой-то конкретный регион, оно создает там свободную экономическую зону. В первом случае это отсроченная, во втором - побочная выгода.

В Казахстане же пока так не получается. Например, СЭЗ «Джебель Али» в городе Дубае, генерирует 25% ВВП, 50% экспорта города и 20% прямых инвестиций ОАЭ. Но надо понимать, что Дубай - крупный международный порт. При создании СЭЗ нужно четко понимать, за счет чего ожидать выгоду. Часто такие зоны появляются в портах и служат приманкой для экспортных потоков. Другие создаются для высокотехнологичных производств, как Сколково, с прицелом на клиентов со всего мира. У нас же, в импортозамещающей стране, открывать СЭЗ бессмысленно. Получается так, что казахстанская компания работала 20 лет, платила 100 млн. тенге налогов в год, потом же, ничего не меняя, а лишь перенеся офис на территорию СЭЗ, стала отдавать 10 млн. тенге. В итоге государство получает не реальное развитие экономики и бизнеса, а внутренние дыры, лишается поступлений в бюджет[4].

Проблемы начались лет десять назад, когда в качестве временных антикризисных мер в государстве сначала понизили ставку НДС, затем корпоративный налог, а потом все забыли, что это были лишь антикризисные меры. Теперь же попытки вернуть налогообложение на нормальный уровень, отвечающий текущим реалиям развития, вызывают бурное сопротивление бизнеса. Во многих странах консолидированный бюджет не опускается ниже 30% от ВВП. А у нас данный показатель - 18%. А все потому, что государство оказалось сильно подверженным деловому лобби[5].

Налоговая нагрузка в Казахстане - самая низкая на пространстве СНГ. При этом наш бизнес считает, что его обдирают как липку, и все время просит каких-то субсидий, поддержки. Налоговая нагрузка всегда является предметом торга. И в свое время государство очень много уступило бизнесу - нужно теперь исправлять ситуацию.

Еще одна задача налогов - перераспределение доходов. То есть, богатые платят налоги, чтобы бедные не беднели. У нас же она тоже деформировалась. Налоговая нагрузка на бизнес низкая, а значит, акционеры и владельцы бизнеса продолжают богатеть. При этом зарплаты рядовых работников высокими никак не назовешь. Доля прибыли в ВВП стремительно растет последние 10 лет, а доля заработных плат падает. Допустим, птицефабрика должна закрыться, потому что не выдерживает конкуренции. Государство дает ей субсидии, предоставляет налоговые льготы, выгодный кредит. Акционер птицефабрики на эти деньги не будет поднимать зарплату сотрудникам, они и так работают, им некуда идти. Значит, все выгоды от льгот и субсидий пойдут в прибыль владельца. Но в этой ситуации владелец фабрики не виноват, он действует по закону и по правилам рынка. Так происходит во всем мире. Но государству необходимо приложить все усилия и выбрать те рычаги управления, чтобы налоговые преференции работали на благо экономики страны.

Список литературы:

1. www.technopolis.kz
2. vseмирnyjbank.org
3. stat.gov.kz

4. Нурумов А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие. - Алматы: Фолиант, 2018.

5. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. Учебник и практикум. - Москва, 2019.

Русакова Д.А.

Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В настоящее время, не только все человечество, но и мировая экономика столкнулась с пандемией. Ничего не проходит бесследно. На данном этапе развития перспективы глобального роста значительно ухудшились, это обусловлено длительной напряженностью в торговле и политической неопределенностью. Это делает процесс повышения уровня жизни, создания большего числа рабочих мест и снижения уровня нищеты более сложным. За прошедший период значительно замедлились темпы роста мировой экономики. Это связано с уменьшением доли инвестиций во всех регионах, снижением покупательской способности населения и прочими проблемами.

Нельзя выделить какую-то одну отрасль, которая потерпела крах. С проблемами столкнулись все: торговля (в особенности внешняя), транспорт, туризм, гостиницы, рестораны, промышленность и многие другие. Но есть и выигравшие: все, что связано с работой в online-формате, медицина.

Одним из главных экономических показателей по оценке уровня развития мировой экономики является валовый внутренний продукт на душу населения (ВВП на душу населения).

ВВП на душу населения – это специальный макроэкономический индикатор, который отражает состояние экономики страны относительно ее граждан. Общий ВВП – это рыночная стоимость всех услуг и товаров, произведенных в стране, которые уже готовы к употреблению. В расчет берутся все отрасли, и, как правило, временным промежутком для данного показателя является календарный год. Общий ВВП не подходит для определения благосостояния граждан страны. Чтобы оценить уровень жизни граждан государства используется именно ВВП на душу населения, и при правильном подсчете он дает наиболее достоверные данные, которыми оперируют все экономисты и аналитики, за исключением частных случаев [1].

Существует понятие валовой мировой продукт (ВМП). ВМП - это ВВП всех стран. ВМП на душу населения в периоде с 2017 по 2020 год уменьшился на 0,6 в абсолютном выражении и на 29% соответственно в относительном выражении. В развитых странах (в таких, как США, Япония) данный показатель уменьшился на 0,6 в абсолютном и на 38% в относительном выражениях. Показатель ВВП на душу населения в странах Европейского

союза уменьшился и составил 0,9 в абсолютном и 37% в относительном выражении. В странах с переходной экономикой этот показатель увеличился на 0,3 и 18% соответственно. В развивающихся странах уменьшился на 0,4 и 12%, а в странах Карибского бассейна увеличился на 0,6 и 29%. Исходя из данных Таблицы 1, можно увидеть значительные уменьшения рассматриваемого показателя именно 2019 году. Основной причиной этому является Пандемия COVID-19.

Таблица 1. Рост мирового производства и валового внутреннего продукта на душу населения (%)

Ежегодное изменение	процентное	2017	2018	2019	2020	2021*	Изменение	
							Абс.	Относ.
Мир		2.1	1.9	1.2	1.5	1.7	-0,6	71
Развитые страны		2.1	1.9	1.3	1.3	1.4	-0,8	62
Соединенные Штаты Америки		1.7	2.3	1.6	1.1	1.2	-0,6	65
Япония		2.1	1.0	1.0	1.2	1.6	-0,9	57
Европейский Союз		2.4	1.8	1.3	1.5	1.6	-0,9	63
Страны с переходной экономикой		1.7	2.4	1.5	2.0	2.2	0,3	118
Содружество Независимых Государств и Грузия		1.7	2.3	1.4	1.9	2.1	0,2	112
Российская Федерация		1.5	2.1	1.0	1.7	2.0	0,2	113
Развивающихся стран		3.2	2.9	2.1	2.8	3.1	-0,4	88
Карибский бассейн		2.1	2.2	2.5	2.7	3.0	0,6	129
*-план								
Составлено автором на основании источника 2.								

Коронавирусный шок задел не только сферу туризма и авиаперелетов, но и сферы торговли и производства (рисунок 1).

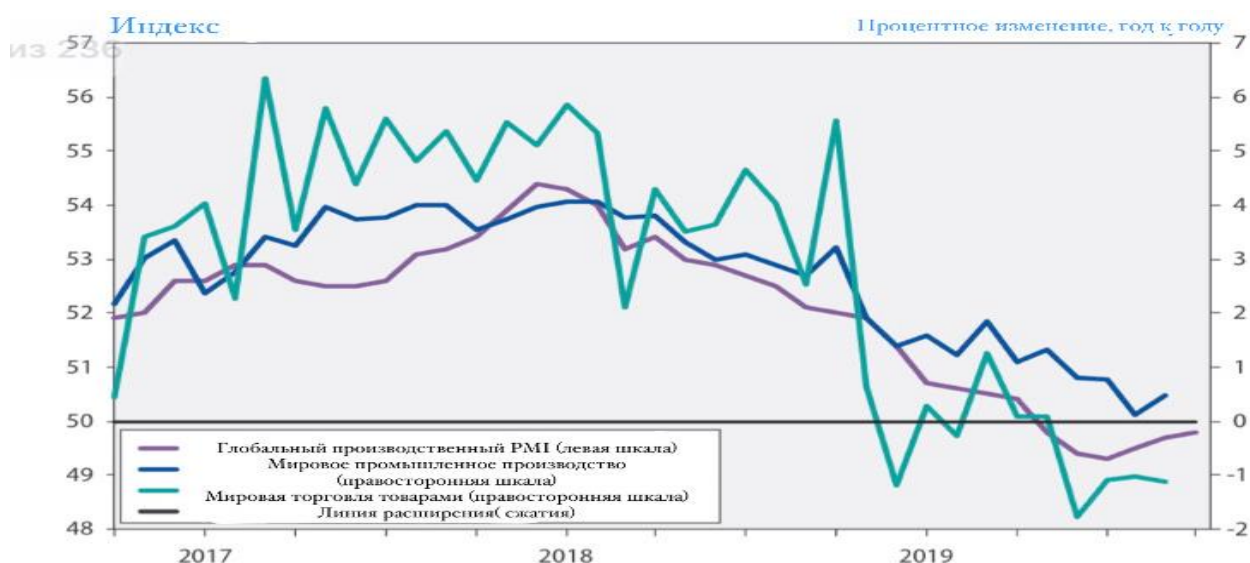


Рисунок 1. Глобальный индекс деловой активности в обрабатывающей промышленности, промышленное производство и торговля товарами

Так же одним из важных показателей является глобальный индекс деловой активности в обрабатывающей промышленности, промышленном производстве и торговле товарами. Индекс деловой активности (PMI) – индекс, характеризующий состояние экономики или ее отдельных отраслей в той или иной стране, а также конъюнктуру инвестиционного рынка в определенные периоды и моменты времени [3].

Глобальный индекс деловой активности в обрабатывающей промышленности, промышленном производстве и торговли товарами за последние 3 года достигал своего максимума в 2018 году, а к середине 2019 своего минимума.

В условиях кризиса значительная часть предприятий приостанавливает свою работу из-за карантина. В условиях нулевой выручки предприниматели не могут выплачивать зарплату сотрудникам. Многие владельцы бизнеса также оказываются без средств к существованию. Часть населения остается без работы или теряет доход, что приводит к резкому падению потребительского спроса. Похожая ситуация складывается и в бизнесе: инвестиции замораживаются, компании переходят в режим экономии, разрушаются производственные и логистические цепочки. В результате кризис бьет по большинству предприятий — как коммерческих, так и государственных. Ситуация усугубляется тем, что в условиях карантина многие отрасли оказываются невостребованными.

На наших глазах рушилась система спроса и предложения, устоявшаяся годами. На многих рынках спрос на некоторые товары и услуги упал до 0, то же самое было и в обратном направлении. Оценивать последствия для всего мира и каждого государства еще слишком рано. Однако каждое государство на сегодняшний момент уже избрало свою стратегию. Ситуация для экономик на данный момент остается тяжелой. На данном этапе главная задача экономики каждого государства – приспособиться к данным условиям существования и оставаться на плаву независимо от развития дальнейших событий, потому главной проблемой все так же остается 2 волна заражения COVID-19.

Список литературы:

1. <https://bankiros.ru/wiki/term/vvp-na-dusu-naselenia1>.
2. Мировая Экономика Ситуация. Перспективы. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wesp2020_en.pdf
3. <https://discovered.com.ua/glossary/indeks-delovoj-aktivnosti/>

Сазонова Т. А., Хавранюк В. Ю.

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА КОНФЛИКТЫ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ

Пандемия коронавируса создала в мире беспрецедентную чрезвычайную ситуацию в области здравоохранения. Хотя связанные с пандемией проблемы не обошли практически ни одно государство, наиболее остро они ощущаются в регионах, мир, в которых и так был хрупким или странах, которые находятся в очаге конфликта. Кроме того, пандемия коронавируса стала спусковым крючком для нового глобального кризиса.

На основе проведенных внешних [1-3] и личных исследований, можно определить основные изменения на макроуровне, которые формируются под влиянием современной пандемии:

- решение местных государственных проблем под эгидой защиты от пандемии (ограничения разного рода, запреты, введение разных уровней карантина и т.д.);

- трансформация популярной модели глобализации в усиление политики протекционизма;

- ограничения разного рода относительно передвижения людей;

- уменьшение количества массовых собраний или их запрет – упадок культурно-развлекательной сферы и туризма, особенно заграничного;

- ограничение занятости, как следствие, масштабов международной торговли;

- ускорение развития IT сферы, как следствие повышения популярности онлайн мероприятий, удаленной работы и т.д.;

- эффективность государства будет определяться не только ее успешностью в сфере политических, экономических, торговых отношений, но и в сфере здравоохранения и результативностью мероприятий в борьбе с COVID-19;

- усиление контроля за населением, в частности посредством внедрения более эффективных систем электронного наблюдения, сбора и анализа данных;

- может наблюдаться снижение веса международных организаций в области регулирующих функций, которые они зачастую реализуют. Как следствие – могут активизироваться радикальные и экстремистские движения.

Все, выше перечисленное, может послужить источником конфликтов, как на национальном, так и межнациональном уровне.

Проанализируем как COVID-19 может повлиять на конфликты в мире:

- страны, которые пребывают под влиянием санкций, в состоянии вооруженных конфликтов и так имеют ряд проблем, что определяют их кризисное состояние. Так, в частности, боевики часто задают удары по медобъектам. Ситуация в таких странах не способствует установлению мира

между конфликтующими сторонами. В дополнение ко всему, у населения таких регионов нет доверия и уважения к местной власти. Это приводит к тому, что к сложности соблюдения карантинных ограничений и лечения заболевания, добавляется недоверие к руководству страны и к тем рекомендациям, которые они издают;

- пандемия коронавируса негативно влияет на ход мирных переговоров, через ограничение возможности встретиться для такой коммуникации, при этом встречи такого характера в онлайн режиме в, большинстве своём, не эффективны;

- экономические и другие последствия длительного карантина способны существенно повысить градус напряжения между населением и властью, особенно касаясь вопросов борьбы с пандемией и рядом ограничений в связи с этим. Даже в тех странах, которые уже прошли худшие этапы пандемии, COVID-19 может посеять зерна будущих конфликтов, если глобальная рецессия продлится, ограничения на передвижение прервут цепочки поставок, предприятия будут закрываться, а уровень безработицы будет расти;

- но невидимый враг, которому любые границы ни по чем, вызвал и позитивные изменения в мире, в плане урегулирования некоторых конфликтов. Люди вынуждены объединять усилия и находить компромиссные решения, с тем, чтобы победить общего врага. Примерами являются объединение усилий в исследованиях и разработке вакцины, Колумбия впервые за год провела официальные переговоры с Венесуэлой; Филиппины объявили об одностороннем прекращении огня в войне с коммунистами-мятежниками и т. д.

Пандемия коронавируса стала причиной конфликтов и на микроуровне – уровне предприятия, организации. Основные причины возникновения конфликтов, за результатами нашего исследования, в организации в современных условиях:

- страх заболеть и вызванное этим нетерпимое отношение к нарушениям новых санитарных норм, продиктованных COVID-19, которое может наблюдаться как со стороны владельца организации, управленческих кадров, так и со стороны коллег, окружающего общества;

- страх потерять работу на фоне общего ухудшения финансово-экономической ситуации, деятельности большинства предприятий, организаций;

- рост напряженности в межличностных отношениях в середине коллектива организации, через возрастающий призрак будущих сокращений;

- снижение уровня благосостояния, в частности, вызванные неполной занятостью или вынужденными отпусками без содержания, на фоне общего ухудшения результативности деятельности предприятия, организации и одновременного роста цен;

- личные проблемы, которые усугубились пандемией, например, отсутствие возможности обеспечить присмотр за ребенком, необходимость объединять несколько полноценных ролей: работника – учителя / воспитателя – хозяйки / хозяина; невозможность получить качественное медицинское обслуживание, не связанное с COVID-19; проблемы в семейных отношениях,

вызванных «неожиданным» концентрированным совместным пребыванием и т.д.;

- ощущение высокого уровня нестабильности среды, что вызывает беспокойство, раздражительность, апатию, депрессию, возрастание конфликтности личности.

Вместе с тем, необходимо понимать, как на микро-, так и на макроуровне, пандемия коронавируса не бесконечна, но долговременная. Поэтому нужно научиться жить в новых реалиях. На макроуровне – сильным государствам – оказывать гуманитарную поддержку слабым и бедным; не прекращать, а усилить мирные переговоры; наращивать и развивать совместные исследования в области предотвращения заболевания и борьбы с ним.

На уровне организации, необходимо менеджерам больше внимания уделять социально-психологическим методам управления, в том числе конфликт-менеджменту, стресс-менеджменту, мотивационному менеджменту, развитию персонала. Объединение мероприятия экономического, организационного и морально-психологического характера могут позволить побороть возникающие проблемы и конфликты в организации.

Таким образом, только объединение усилий государств, государства и хозяйственных субъектов, людей в целом, дадут возможность победить объединяющий-разъединяющий COVID-19.

Список литературы:

1. Наливайко М. Ворожий коронаваріс: як вплине пандемія на конфлікт у світі? URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3018858-vorozij-koronavirus-ak-vpline-pandemia-na-konflikti-u-sviti.html> (дата обращения 05.09.2020).
2. Гвоздь В. Конфлікт в умовах пандемії. URL : <https://bintel.org.ua/analytics/voenni-voprosy/bezpeka/konflikt-v-umovax-pandemil/> (дата обращения 05.09.2020).
3. Литвиненко О. Пандемія, що прискорює зміни. <https://interfax.com.ua/news/blog/655447.html> (дата обращения 05.09.2020).

УДК 338.242.2

Саткалиева Т.С.,

Қазақ экономикалық, қаржылық және халықаралық сауда университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

ОНЛАЙН РЕПУТАЦИЯНЫ БАСҚАРУ

Тақырыптың өзектілігі коронавирус пандемиясының әлемдік экономикаға, соның ішінде бизнеске, қоғамға, өмір сүру ережелеріне түбегейлі өзгерістер енгізуінде. Индетке байланысты, қазір бизнес және көптеген салалардағы қызмет көрсетулер онлайн форматқа көшуде. Онлайн форматқа көше алмайтын

дәстүрлі бизнестер, бірталай салалар тоқырауда. Мысалы, карантиндік шараларға сәйкес, әлемдік туризм, әуе бизнесі, кафе-ресторан, ойын-сауық сынды салалар ауыр жағдайды өткеруде. Керісінше, логистика мен жеткізу, онлайн қызметтердің маңызы артты. Forbes Kazakhstan журналының рейтингісі бойынша 2GIS қосымшасының нөмірі екінші қосымша болуы, соның дәлелі [1].

Ал қашықтықтан көрсетілетін қызметтер үшін, соның ішінде білім саласында ZOOM сияқты платформа қолданылып, компанияның акцияларының біршама өсіп, Эрик Юань бір күннің ішінде 5,2 млрд. АҚШ доллар табыс тапқаны белгілі. Осылайша, оның дәулеті 22 миллиард долларға жеткен. Zoom-ның акциялары 31 тамызда 32 пайызға өсті, ол жылдық көрсеткіштен 355 пайызға өсіп, 664 миллион долларды құраған. Компанияның таза кірісі шамамен, 186 миллион долларды құраған. Zoom тұтынушылар базасы 2019 жылмен салыстырғанда 458 пайызға өсіп, 370,2 мың компанияға жеткен. Салыстыру үшін, коронавирус эпидемиясы кезінде планетаның ең бай адамы Джефф Безосқа тиесілі Amazon көш басында. Ол 2020 жылы рекорд орнатып, тарихта байлығы 200 миллиард доллардан асқан алғашқы адам болды. Ал Tesla мен оның негізін қалаушы Илон Маск та жаңа дағдарыста пайдаға кенелгендердің бірі болды. Оның байлығы 114 миллиард долларға дейін өсіп, Bloomberg есебіне сәйкес, әлемдегі ең бай адамдар тізімінде үшінші орынды иеленді [2].

Осылайша, қазіргі уақытта ақпараттық технологиялар, әлеуметтік желілер, мобильді құрылғылардың, қосымшалардың, онлайн бизнестің сол ретте онлайн репутацияның рөлі өршуде. Сондықтан нарықтағы бәсекеге қабілеттілік пен өркендеуді арттыру үшін компаниялар репутацияны басқаруға, әсіресе онлайн репутациясына аса назар аударуы тиіс екенін түсінді. Компания менеджмент дағдарысына ұшыраса да немесе өз брендін ықтимал қауіп-қатерден қорғауға ұмтылса да, ол желідегі репутациясын құруы және басқаруы қажет екені нақты айқындалды.

Репутацияны қалыптастыру - бұл күрделі және көп қырлы процесс, оның тиімділігі көптеген факторларға, соның ішінде коммуникация құралдарын шебер пайдалануға байланысты.

Ұйымның репутациясы ең алдымен тұтынушылармен және серіктестермен өзара әрекеттесу кезінде ең маңызды болып табылады және оларды компанияның өзіне де, оның өнімдеріне немесе қызметтеріне де адал етуге деген компанияның ұмтылысын көрсетеді, бұл өз кезегінде тауарларды не қызметтерді сату жылдамдығы мен көлемінің ұлғаюынан көрінеді [3].

Қазіргі кезде көптеген компаниялар онлайн репутациясын басқарумен (Online Reputation Management) айналысады. Бір кездері Интернеттегі репутацияға тек үлкен брендтер ғана көңіл бөліп келді. Бірақ қазір үрдістер өзгеруде. Шағын компаниялардың бұл қызметке қызығушылығы артып келеді, бұл ORM маңыздылығы айқын бола бастағанын білдіреді.

Бірнеше жыл бұрын Интернет мүлдем басқаша болды. Компаниялар клиенттерді жақтаушыларға айналдыруға тырысқан жоқ, бірақ олармен пассивті тұтынушылар ретінде қарым-қатынас жасады: адамдар өз пікірлерін

ашық айта алмады, сондықтан өзара әрекеттесу көбіне біржақты болды. Қазір жағдай өзгерді: әр веб-сайтта шолулар, тұтынушылар аудиториясымен әлеуметтік желілер арқылы өзара әрекеттесу көбеюде [3].

Интернеттегі репутация (ORM) ерекше маңызды болатын кездер болады, бірақ шын мәнінде желідегі беделге талдау жасау және оны жақсарту үздіксіз жүргізілуі керек: жақсы репутация кез келген уақытта қажет бола алады. Компанияның немесе дүкеннің (немесе интернет-дүкеннің) репутациясы ерекше маңызды болатын жағдайларды келтірейік:

- тауар не қызметтерді сатып алу кезінде;
- мәміле жасасу, жабу кезінде;
- серіктестіктің бастапқы кезеңдерінде;
- мемлекеттік қызметке жүгінген кезде;
- клиенттер сіздің компанияңыз туралы шолуларды зерттеген кезде;
- жаңа аудиторияға кіру кезінде;
- жобаны, стартапты іске қосқан кезде;
- жұмыс іздеу кезінде;
- көтеру туралы өтініш бойынша (жалақыны көтеру);
- әріптестерімен байланыста болған кезде;
- журналистермен қарым-қатынас кезінде және т.б..

Компанияның репутациясын желіде басқару - бұл брендтің оң имиджін қалыптастыратын әрекеттер жиынтығы. Барлық процесті шамамен 2 кезеңге бөлуге болады:

1. Компанияға жағымды, жағымсыз және бейтарап сілтемелерді жинау және талдау.

2. SERM енгізу:

- сайтты ТОП-қа жылжыту бойынша жұмыс;
- бірінші іздеу бетінен қажетсіз шолуларды ығыстыру;
- нақты клиенттер мен бәсекелестердің жағымсыз пікірлерімен жұмыс жасау арқылы оң имиджді қалыптастыру;
- оң жауаптарды орналастыру;
- SEO – оңтайландыру бойынша жұмыстар;
- алаңға техникалық қызмет көрсету және т.б. [4].

Сарапшылар интернеттегі компанияның репутациясын басқаруды SERM қолдану арқылы бастауға кеңес береді.

SERM (search engine reputation management) - бұл SEO-ны жылжыту арқылы қажетсіз сайттарды іздеу нәтижелерінен алып тастау.

Deloitte & Touche мәліметтері бойынша клиенттердің 60% -дан астамы пікірлерді зерттейді, ал 80% -ы сатып алу кезінде шолулардан алынған ақпаратты басшылыққа алады. Нәтижеге жету үшін іздеу жүйелерінде оң репутациялық рейтингін қалыптастыру қажет.

SERM ішіндегі репутацияны басқару үшін келесілер қажет:

- интернетте нақты оң пікірлерді жинау және орналастыру;
- сайтты ТОП деңгейіне жеткізуге мүмкіндік беретін кілт сөздерді қолдану;
- әлеуметтік желілерде өкілдіктер құру.

Теріс пікірлермен жұмыс. Нақты клиенттердің теріс пікірлерін өңдеу қажет: наразылықтың себебін анықтап, ресми жауап беріңіз.

Үшінші тараптың ресурстарында бренд туралы хабарламалар мен шолулар орналастырыңыз. Репутацияны басқарудың бөлігі ретінде интернетте компанияның жағымды имиджін қалыптастыру және қолдау қажет. Сонымен қатар, SERM өсудің әлеуетті нүктелерін табады: жағымсыз пікірлерді нақтыдан топтастырып, тұтынушыларға және клиентке бизнесті дамыту нұсқалары бар есеп жібереді [4].

Компанияның репутациясын басқаруда желіде жағымсыздықпен (негатив) пікірлермен жұмыс жасағанда келесі ерекшеліктерді ескеру қажет:

1. Интернетте негативпен жұмыс істеу өте қажет. Кейбір мәселелерді сайтты жақсарту, бизнес-процестерді өзгерту арқылы шешуге болады. Сіз нақты шолуларды бәсекелестердің интригаларынан ажыратуды және пайдаланушылардың субъективтілігін ескеруді үйренуіңіз керек.

2. Сіз кез-келген жағымсыз пікірге, тіпті баяғыда жарияланған пікірге де жауап беруіңіз керек. Интернетте ұзақ уақыт бойы болған шолудың компанияның бренд сұранысы бойынша іздеу нәтижелерінің ТОП-ына енуі ықтимал, ал репутацияны басқарудың мақсаты, керісінше, іздеу жүйелерінің бірінші парағындағы жағымсыз ескертулерді ығыстыру болып табылады.

3. Сіз негативпен жұмыс істей аласыз және жұмыс істеуіңіз керек.

Шағымданған клиентке жеке өзіне жазып, мәселені шешу жеткілікті.

Компанияның репутациясын басқаруда жіберілуі мүмкін бірнеше қателіктер бар, олардан аулақ болу керек:

1. Теріс кері байланысты елемеу және кінәні жоққа шығару. Егер шындық белгілі болса, оның салдары одан да ауыр болады және репутациясын басқаруға көп ақша жұмсауға тура келеді.

2. Компанияның корпоративті өмірін елемеу. Риза емес персонал - наразы клиенттер. Сонымен қатар, корпоративті блог жүргізу жұмыс іздеушілер арасында жағымды, оң репутация қалыптастыруға көмектеседі.

3. Интернеттегі жағымсыз пікірлерді жою. Риза емес пікірлерден арылуға болады, егер оларды адал емес бәсекелестер қалдырса.

4. Интернеттегі репутацияны басқарудың негіздерінің бірі - адалдық. Егер пайдаланушылар компания жіберген қатені бұған дейін жария еткен болса, сіз оны көпшілік алдында мойындап, оны шағымданған қолданушымен индивидуалды түрде шешуге тырысуыңыз керек. Осылайша, теріс пікірді де сіздің пайдаңызға бұруға болады, ескі пайдаланушылардың сенімін қайтарып, оны жаңадан табуға болады.

Жоғарыда айтылғандарды растау үшін сәтсіз репутацияны басқарудың мысалдарын келтіруге болады [4].

Қорытындылай келе, басқа адамдардың пікірлері мен ұсыныстары компаниялардың қызметіне тікелей әсер етеді деген қорытынды жасауға болады. Бизнес қазір ғаламдық желіге көшіп жатқандықтан, репутацияны қалыптастыру және басқару ұйым қызметіндегі шешуші сәт болып табылады және бұл процесті елемеу бизнестің құлдырауына әкелуі мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Топ-30 мобильных приложений Казахстана // журнал Forbes Kazakhstan. Интернет ресурс: https://forbes.kz//leader/top-30_mobilnyih_prilojeniy_kazahstana_2019_1569571617/?
2. Zoom-ның негізін қалаушы бір күнде 5 миллиард доллар тапты//Azattyq ru'hy. Көру режимі: <https://azattyq-ruhy.kz/economy/12613-zoom-nyn-negizin-kalaushy-bir-kunde-5-milliard-dollar-tapty>
3. Минцева М.В. Управление репутацией организации в сети Интернет // Молодой ученый. – 2019. – №25. – С. 253-255. Көру режимі: <https://moluch.ru/archive/263/60838/>
4. Управление репутацией компании. Көру режимі: <https://www.demis.ru/articles/upravlenie-reputacyej-kompanii/>

УДК: 338.24

Сулейменова И.К.

Таразский региональный университет им.М.Х. Дулати,
г.Тараз, Республика.Казахстан

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

В последнее время появились работы, объединяющие два аспекта конкурентоспособности регионов: первый из них характеризует способность региона максимально удовлетворять нужды населения, а второй - обладание и реализацию регионом конкурентных преимуществ по сравнению с другими регионами. При этом под конкурентоспособностью понимается «способность социально-экономической системы стабильно функционировать в условиях открытого рыночного пространства и обеспечивать при этом населению высокое и постоянно повышающееся качество жизни на основе эффективного использования собственного потенциала, имеющихся преимуществ, внешних связей и рыночной конъюнктуры» [3].

Понятие территориальной конкуренции базируется на теории конкуренции предприятий, понимаемой как соревнование между предприятиями, которые поставляют товары на один и тот же рынок [5]. В этих терминах конкуренцию территорий в целом можно определить как соревнование между регионами и городами в их стремлении "завоевать" различные целевые группы "потребителей" местных ресурсов и условий жизнедеятельности. При этом разноплановые интересы целевых групп в сочетании с особенностями потенциалов конкретных регионов обуславливают многогранность и особую сложность определения и оценки конкурентных возможностей и путей их приращения.

В то же время во всем мире конкуренция регионов возрастает, и адекватной реакцией на эти процессы со стороны региональных властей могут быть только усилия, направленные на разработку методов достижения и сохранения конкурентных преимуществ на основе диверсификации функций

региона для всех целевых групп. Национальная конкурентоспособность - это многогранная концепция, которая включает показатели, критерии, системы контрактов и факторы их продвижения. Конкурентоспособность состоит из ряда компонентов, которые дополняют друг друга и обеспечивают устойчивый экономический рост и повышают благосостояние населения. Это: наука и образование, инновации и инвестиции, различные инфраструктуры, реальный сектор экономики, малый бизнес, различные услуги, природные и трудовые ресурсы.

Конкурентоспособность также может быть определена как способность создавать условия для устойчивого развития территории[3]. Концепция «конкурентоспособности» и «стабильности» взаимосвязана и взаимозависима.

Мы считаем целесообразным использовать модель «национального стиля», представленную М. Портером. Согласно этой модели, роль региона в создании конкурентных преимуществ может быть рассмотрена четырьмя взаимосвязанными направлениями (детерминантами), которые составляют «территориальный ромб» (природные ресурсы, капитал, квалифицированный персонал, инфраструктура). Мы решили добавить еще два - информационный и предпринимательский талант. Требования спроса включают уровни дохода, гибкость спроса и требования к обслуживанию клиентов. Те же отрасли предоставляют предприятиям необходимые ресурсы, запасные части, информацию, банковское дело, страхование и другие услуги [1].

Главная задача исполнительной власти в территориальной экономике - обеспечить высокий уровень жизни населения. Способность территориальных и местных властей делать это зависит от использования их собственных ресурсов : труда и капитала. Территориальные власти изо всех сил пытаются создать благоприятные экономические условия на территории на уровне органов государственной власти, добиваясь интересов крупных субъектов этого региона и ищут возможности для установления международных связей и стремятся защитить местных производителей посредством административных мер.

По нашему мнению, конкурентоспособность территории следует рассматривать как долговременное явление. Это означает, что роль «движущей силы» на разных этапах и разных территориях играет целый ряд факторов. Систематический подход к конкурентоспособности района позволил найти возможные способы выявления этих факторов. С точки зрения ресурсного подхода была определена основная группа факторов, включая информационный компонент. Окружающая среда субъектов экономической деятельности создает понимание участников региональной экономики в национальной экономике [6].

С институциональной точки зрения он рассматривает возникновение структурных факторов, характеризующих территориальную экономику и ее инфраструктуру. Другим способом развития территориальной системы является определение принципов действий, принципов работы и институтов, которые определяют возможности и ограничения.

Вышеупомянутые подходы и критерии, которые их оправдывают, в определенной степени перечислены в списке факторов территориальной конкурентоспособности. Особое внимание следует уделить факторам, которые возникают как механизм взаимозависимости на уровне вертикальных и горизонтальных связей, возникновение и поддержка взаимодействия между ними, а не последствия объектов хозяйственного управления и предметов [2].

Анализ тенденций в конкурентоспособности бизнеса показывает, что в современном мире взаимосвязь между экономическими агентами находится на переднем крае. Однако не все научные работы предоставляются или доступны только в группах структуры ресурсов.

Факторы конкурентоспособности можно разделить на внешние и внутренние. В числе внешних факторов конкурентоспособности, на наш взгляд, наиболее важным является инвестиционный климат, уровень конкурентоспособности на межрегиональном и международном рынках, география производительных сил. Качество управления внутренними факторами конкурентоспособности, инновационная стратегия фирмы, направление инвестиций, трудовые отношения и квалификация работников, структура собственности и т. д. принадлежащих Инвестиционный климат оказывает значительное влияние на издержки производства как внешний фактор конкурентоспособности. Их позиция зависит от позиции фирмы на внешних рынках и в конкурентных странах.

Основным внешним фактором конкурентоспособности является конкуренция. Конкуренция не существует в сферах естественной монополии. Низкий уровень конкуренции приведет к инновационному спаду, технологическому спаду, высоким издержкам, снижению конкурентоспособности. На отраслевом и территориальном уровнях меры, принятые для поощрения конкуренции, недостаточны, поскольку они не оказывают необходимого эффекта для повышения конкурентоспособности фирм [7].

Следует отметить, что еще одним важным внешним фактором конкурентоспособности является географическое расположение предприятий, формирующих территориальную поляризацию на уровне конкурентоспособности, пространственное неравенство в конкурентных преимуществах при получении небольших ресурсов (качественная рабочая сила, инвестиции, энергия, источники строительной отрасли и т.д.). Самым важным внутренним фактором конкурентоспособности являются инвестиции и инновации фирм. Однако, как отмечалось выше, большая часть основного капитала на предприятиях физически и морально устарела, а инвестиционная активность предприятий остается низкой. Многие инновационные продукты и технологии отечественных и зарубежных ученых не используются. Механизм стимулирования инновационной деятельности предприятий, способствующий ускорению развития, не был создан на соответствующем уровне.

Одним из основных внутренних факторов конкурентоспособности является квалификация трудовых отношений и рабочих. Следует отметить, что

рыночные законы здесь оказывают значительное влияние на производственные отношения в сфере труда и повышают требования к качеству рабочей силы. Фирмы вынуждены искать способы снижения издержек производства в условиях конкуренции и высокой отдачи на рынке. Из-за ограниченного финансирования капитальных вложений фирмы стремятся сократить оборотный капитал за счет сокращения числа сотрудников и минимизации расходов на заработную плату, социального развития и затрат на рабочую силу, если это возможно. Кроме того, на конкурентоспособность территории влияет структура собственности, качество коммунальных услуг, промышленная и социальная инфраструктура.[4]

Эти факторы влияют на изменение конкурентного положения территории посредством условий жизни населения

Таким образом, определение ключевых параметров конкурентоспособности является приоритетным фактором, определяющим эффективное развитие региона в целом.

Список литературы:

- 1.Алещенко В.В. Теоретико - методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы // Маркетинг в России и за рубежом 2014. №1.
2. Евтушенков В.П. Оценка конкурентоспособности экономики России: отраслевой анализ.- М., 2017.-с.56.
3. Давлетов Р. К вопросу о повышении конкурентоспособности региона // Экономика и управление. - 2012. - №2. - С.94-95.
4. Конкурентоспособность Казахстана по методике IMD: сопоставительный анализ// Экономика. Финансы. Исследования.-2014.- №1.- с.50.
5. Перский Ю.К., Калюжнова Н.Я. Конкурентоспособность регионов: теоретикоприкладные аспекты. - М.: ТЕИС, 2013. - 472 с.
6. Кушербаева А. Е. Факторы и условия конкурентоспособности национальной экономики Республики Казахстан в аспекте пространственного развития: автореферат.- Алматы, 2011.- 29 с.
- 7.Теоретические основы конкурентоспособности национальной экономики // Вестник регионального развития.-2012.-№4(14).-с.10-13.-0,5 п.л.

УДК: 338.436.33

Сулейменова И.К.

Таразский региональный университет им.М.Х. Дулати,
г.Тараз, Республика.Казахстан

ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Развитие сельскохозяйственной отрасли направлено на увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции, имеющей рынки

сбыта за счет диверсификации отрасли, повышения культуры земледелия, внедрения в производство современных влагоресурсосберегающих технологий, широкой химизации, вовлечения в оборот новых и ныне неиспользуемых орошаемых земель. Сельское хозяйство играет важную роль в экономическом развитии страны, в том числе в сельском хозяйстве. Агропромышленный комплекс Казахстана является основным компонентом агропромышленного комплекса в народном хозяйстве. В нем занято более половины производства материалов, и примерно половина основных производственных фондов страны, половина всего продукта и национального дохода приходится на долю этой отрасли. Решение продовольственной программы во всей стране, полное обеспечение населения продовольственными и отраслевыми отраслями в основном определяется развитием различных отраслей агропромышленного комплекса.

В целях повышения привлекательности сектора растениеводства планируется реализовать государственную поддержку сельскохозяйственных производителей для повышения экономической доступности посевных или садовых работ. Для достижения целевых целей государственная поддержка будет оказываться сельскохозяйственным производителям в виде компенсации за расходы, связанные с посевом и выращиванием фруктовых и овощных садов и виноградников, весенне-полевых и урожаев [1].

Основные отрасли сельского хозяйства - растениеводство и животноводство тесно связаны и фактически дополняют друг друга. В отраслевой структуре сельскохозяйственного производства страны приоритет отдается растениеводству, на долю которого приходится 56,9% объема сельскохозяйственной продукции. Сельскохозяйственные культуры делятся на: технические, кормовые, садовые.

Сельское хозяйство является традиционной отраслью народного хозяйства, которая является центральной цепью АПК. Оно имеет 3 основных отличия от других отраслей. В сельском хозяйстве земля является основным капиталом и трудом. Поэтому правильное использование земли и сохранение плодородия являются важнейшей задачей государства.

Сельское хозяйство является сезонным сектором экономики. Природные условия оказывают сильное влияние на сельскохозяйственное производство. Традиционная отрасль сельского хозяйства является одним из приоритетных направлений развития рыночной экономики в Республике Казахстан. Разведение крупного рогатого скота развивается на обширной территории Юго-Западного региона Республики [2].

В настоящее время направления развития агропромышленного сектора нашей страны неплохие. Разрабатываются многочисленные программы и предпринимаются многочисленные меры по развитию сельских районов, дальнейшему развитию сельскохозяйственного сектора.

При реализации программных мероприятий, направленных на развитие агропромышленного производства, необходимо активно участвовать в экономических преобразованиях, способствующих деятельности перерабатывающих и других товаропроизводителей в направлении сохранения

ресурсов, экономного использования финансовых и материальных ресурсов, развития технологий производства и сокращения потерь продукции. В целях повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции необходимо развивать отношения между производителями и перерабатывающими предприятиями своей продукции. В настоящее время они направлены на агропромышленное производство с учетом факторов адаптации инновационных процессов в агропромышленном производстве и гармоничного использования природного, промышленного и научно-технического потенциала территории [5].

Разработка инновационных процессов, создание новых видов инновационных услуг с учетом региональных особенностей агропромышленного производства и обоснование методологических связей с формированием научно-технической и инновационной политики являются актуальными вопросами и их необходимо решить.

Хорошо известно, что программа «Агробизнес-2020» была разработана и разработана уже более года назад. Одним из важнейших приоритетов новой программы является финансовая реабилитация детского агробизнеса. Премьер-министр дал конкретные инструкции по разработке региональных генеральных планов реализации программы «Агробизнес-2020». В этом случае деловой совет аграрно-промышленного комплекса Казахстана станет важным партнером проектов развития кластерной программы агропромышленного сектора. В рамках программы «Агробизнес-2020» механизмы поддержки бизнеса будут реализованы в 10 ключевых областях. Прежде всего, они включают инвестиционные субсидии на модернизацию перерабатывающих мощностей, строительство и модернизацию инфраструктуры водоснабжения, строительство и модернизацию молочных ферм, птицефабрик, племенных репродуктивных хозяйств, теплиц, терминалов пшеницы, хранения и конверсии пшеницы, перерабатывающие базы, системы капельного орошения, субсидии на создание и развитие семейных животноводческих ферм [3].

Благодаря этим механизмам развитие агробизнеса получит дополнительно более 10 трлн. тенге. Решение продовольственной программы по всей стране, полное обеспечение населения продовольственными и промышленными товарами, в основном, определяется развитием различных отраслей агропромышленного комплекса.

Важно определить наиболее актуальные проблемы во всей национальной экономике для вхождения в число 50 наиболее быстрорастущих стран мира с безупречной и хорошо развитой сельскохозяйственной системой, отвечающей европейским стандартам.

В преддверии вступления в ВТО принимаются меры для повышения качества производимой продукции и повышения их конкурентоспособности. Основной проблемой сельскохозяйственных производителей является переоборудование, то есть проблема современного оборудования и оборудования, которые могут быть изготовлены в соответствии с международными стандартами. Это напрямую связано с дополнительным

финансированием. Самый удобный способ - заполнить лизинговые кредиты или текущие активы [6].

Закон «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских районов» заложил правовую основу для приоритетного развития агропромышленного комплекса и сельских районов, определил основные положения, правила и средства государственного регулирования. Они направлены на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и обеспечение стабильности аграрного рынка и стандартов качества сельского населения.

В развитых странах количество крестьянских хозяйств не превышает 3-15 процентов. Основным способом повышения доходов сельского населения является открытие рабочих мест, не связанных с сельскохозяйственным сектором.

Основным показателем бюджетных ассигнований на развитие агропромышленного комплекса является улучшение качества отечественной продукции, меры по повышению их конкурентоспособности, затрат и достижений накануне вступления во Всемирную торговую организацию. Годовые темпы роста в области сельскохозяйственного производства составляют 10-13%, что позволило значительно увеличить долю основных видов продовольствия на внутреннем рынке [4].

Реализация данного закона позволила создать благоприятные условия для развития конкурентоспособного агропромышленного комплекса, программ импортозамещения, расширения экспортных возможностей и повышения условий жизни и благосостояния сельских жителей. Развитие агропромышленного комплекса Казахстана является одним из важнейших направлений аграрной политики и приоритетным элементом благополучия страны в целом.

Список литературы:

1. Абдрахманова М.Ж. Экономические проблемы развития аграрного сектора Казахстана. Режим доступа http://www.rusnauka.com/6_SWMN_2015/Economics/12_188223.doc.htm
2. Анализ отрасли растениеводства. Режим доступа www.rfcaratings.kz/reports/Agro_sector_report_2014.pdf
3. Камшибаев Р.А. Экономическая безопасность Казахстана: стратегия, система факторов/ /Казахстан на пути к новой модели развития: тенденции, потенциал и императивы роста.-Алматы.-2013.-с.102.
4. Кольцов В.И. Темпы и пропорции развития промышленности Казахстана. - Алматы: Казахстан.-2009.-136 с.
5. Мауленова С.Ж. Условия и факторы экономического развития Казахстана.-Казахстан на пути к новой модели развития: тенденции, потенциал и императивы роста. Ч.1.-Алматы.-2011.-с.180.
6. Медуханова Л.А. Глобализация экономики: сущность и основные черты. Казахстан на пути к новой модели развития: тенденции, потенциал и императивы роста. Ч.4.-Алматы.-2016.-с.46.

Сыздыкбаева Б.У., Мусина К.П., Сейдуалин Д.А., Муканов А.Х.
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ГОРОДЕ НУР-СУЛТАН

Специфика транспортной цепочки города Нур-Султан обуславливает развитие транспортно-логистической системы города. В целом развитие городского рынка логистических услуг характеризуется следующими основными моментами [1]: существенно возросли инвестиции, в том числе государственные, в терминальную инфраструктуру, складское хозяйство; продолжается процесс консолидации отрасли и формирования крупных транспортно-логистических холдингов, возросли объемы операций, расширился спектр предоставляемых услуг; на рынке складских услуг появились крупные сетевые проекты, как следствие, возрос интерес к городскому рынку складской недвижимости и со стороны иностранных инвесторов.

На сегодняшний день в городе функционируют 7 предприятий, имеющих мощности в области временного складского хранения с осуществлением всех карантинных и таможенных процедур оформления груза (СВХ «Bastau», «АсСнабСервис», «Астык Логистик», «Юско» и т.д.). Функционирует транспортно-логистический центр (ТЛЦ) класса А+ «Continental Logistics» (таблица 1). Общий объем складских помещений, возводимых на земельном участке площадью 51 га, составляет около 40 000 кв. м (сухой и климатические склады). Помимо складских помещений, ТЛЦ включает в себя контейнерный терминал, торгово-дистрибьюционный центр, зоны таможенного контроля и сопутствующую инфраструктуру. Складские комплексы оснащены новым технологическим и логистическим оборудованием и техникой, что позволяет создавать необходимую базу для обеспечения логистики различных видов грузов и существенно повысить пропускную способность зоны погрузки-разгрузки – до 1000 паллет в день.

Складские терминалы ТЛЦ принимают грузы, приходящие разными видами транспорта, как железнодорожными, так и автомобильными. Оказывают услуги по хранению продукции в зонах со специальными температурными режимами; осуществляют качественные услуги по приемке, подбору заказов и отгрузке товаров компаний-клиентов, а также дополнительные услуги, связанные с подачей-уборкой и разгрузкой железнодорожных вагонов и крупнотоннажных контейнеров, таможенным оформлением, сортировкой брака, инвентаризацией и другие услуги. Грузовой терминал АО «Кедентранссервис» является также одним из крупных игроков в области складского хранения товарно-материального потока, прибываемого в город. В качестве перспективных проектов можно отметить строительство

ИЛЦ «Damu-Astana» на площади 127 000 кв.м класс «А» (TOO DamuLogistics), ТЛЦ АО «Астана Контракт» и ТОО «ParagonDevelopment» на площади 300 000 кв.м и складского комплекса на площади 74 000 кв.м класса «А» (совместный проект), ТЛЦ «Sela», которые планируется ввести в эксплуатацию после 2020 г.

Таблица 1. Характеристика ТЛЦ класса А+ «Continental Logistics»

№	Характеристика	Описание
1	Общая площадь складских комплексов класса «А»	40 000 кв. м
2	Количество паллетомест	55 000 шт., при семиярусном хранении
3	Пропускная способность зоны погрузки-разгрузки (основной показатель скорости работы склада)	около 1000 паллет в день
4	Способность обработки грузов	в количестве более 300 000 тонн груза в год
5	Общая площадь грузового контейнерного терминала	7 га
6	Единовременное хранение на территории терминала	до 4 000 крупнотоннажных контейнеров
7	Способность обработки	более 1 000 000 тонн груза в год

Источник: <http://www.c-l.kz/o-tlts/tlts-v-g-astana.php>

Рынок по оказанию транспортно-логистических услуг развивается довольно быстрыми темпами. Особое место при этом отводится автомобильным грузоперевозкам. На сегодняшний день в столице функционируют 80 предприятий, специализирующиеся в области экспедиции товарно-материальных ценностей. Большинство экспедиционных компаний задействованы в доставке грузов крупным и средним торговым пунктам города.

Уровень развития транспортно-логистического комплекса г. Нур-Султан и Акмолинской области в целом оценивается как недостаточный вследствие неполного использования транзитного потенциала Акмолинской области в связи с отсутствием достаточного спроса ТЛУ, недостатка современных транспортно-логистических технологий; дефицита складских помещений среднего и высокого класса; нехватки квалифицированных специалистов.

Сложившиеся негативные тенденции развития рынка транспортно-логистических услуг в Астанинском регионе, если средствами государственного регулирования не будут переориентированы на государственно- и общественно значимые цели развития, сведут на нет практически все запланированные Правительством РК и г.Нур-Султан эффекты от запланированных строителей крупных инфраструктурных проектов.

Дальнейшее хаотичное и бессистемное развитие транспортно-логистической инфраструктуры на территории крупных городов, столицы и региона не позволит решить актуальные для социально-экономического развития Акмолинской области, и всего северного и центрального макрорегиона, задачи.

Основной целью функционирования городской логистики является полное и качественное удовлетворение потребностей комплекса городского хозяйства и населения мегаполиса в торгово-транспортно-логистических услугах. Если

рассматривать городскую логистику в широком понимании, ее основная цель - оптимизация товарных запасов и потоков в пространстве и времени.

Внутригородская логистика позволяет связать производство, хранение, транспортировку сырья и готовой продукции, а также снабжение города потребительскими товарами в единый регулируемый комплекс.

Сегодня логистические центры города, в основном, предоставляют услуги в сфере временного хранения и транспортировки (исходя из условий договора). В городе имеются лишь 2 ТЛЦ, способные предоставлять весь комплекс услуг (от таможенной очистки до распределения и подготовке груза к отправке).

О глубине проблемы развития логистических инфраструктур наших городских агломераций говорят данные статистики, показывающие, что характеристики обеспеченности качественными складскими помещениями, объемами платных услуг на душу населения, плотности дорог общего пользования на территориях многих городов, формирующих городские агломерации, значительно уступают характеристикам европейских городов [2].

Вместе с тем, исследования, связанные с состоянием и проблемами развития товародвижения регионов Казахстана, требуют дифференцированного подхода к управлению развитием товаропроводящей структуры с учетом их инвестиционной привлекательности [3]. На основе изучения зарубежного и отечественного опыта предложены рекомендации по формированию и развитию эффективных логистических распределительных центров в агломерациях Казахстана и повышению эффективности их работы. В частности, предложено создание логистических торгово-распределительных центров в крупных агломерациях с соответствующими структурами и механизмами реализации [4]. Однако, для этого требуется определить узкие места, проблемы и ожидания потребителей городской логистической системы товародвижения.

ТЛЦ представляют собой совокупность транспортных и перегрузочно-складских объектов, предназначенных для хранения, переработки и консолидации продукции производственно-технического назначения, промышленных и продовольственных товаров широкого потребления.

Стратегический план развития логистики в сфере товародвижения должен включать следующие компонентные модули [5]:

- 1) обслуживания потребителей;
- 2) проектирования цепей поставок;
- 3) формирования транспортно-логистической сети;
- 4) проектирования распределительных центров, складов и их операций;
- 5) управления транспортировкой;
- 6) материального менеджмента;
- 7) информационных технологий;
- 8) управления организацией и изменениями.

По каждой из восьми ключевых областей, входящих в стратегию логистики, надо получить ответы на вопросы, связанные с этими областями. Ответы на эти вопросы, получаемые в последовательности, становятся основой для разработки плана логистики.

Формирование опорной сети региональных транспортно-логистических центров (РТЛЦ) города является актуальной для крупных городов и предполагает решение следующих задач:

- 1) анализ грузопотоков в окружающем город регионе;
- 2) теоретическое обоснование мест расположения РТЛЦ;
- 3) определение параметров РТЛЦ;
- 4) поиск возможных площадок создания РТЛЦ на основании исследования имеющихся пригодных для использования территорий и объектов;
- 5) технико-экономический анализ доступных площадок для РТЛЦ;
- 6) выбор лучшего варианта;
- 7) разработка инвестиционного проекта;
- 8) поиск источников финансирования, инвесторов;
- 9) строительство и оснащение РТЛЦ;
- 10) интеграция РТЛЦ в логистическую инфраструктуру города, загрузка его мощностей.

Нами проведена оценка требуемой логистической инфраструктуры города Нур-Султан по методике, предложенной в работе [6]. Данная методика оценки потребности города в логистических центрах требует учета численности населения $Ч$, среднегодового дохода на одного жителя $Д$, объемной стоимости потребляемых товаров $СТ$ и прочих данных (таблица 2).

На основании небольшого количества доступных данных можно легко определить требуемое количество логистических центров для обеспечения населения города товарами. В перспективе потребность в логистических центрах будет возрастать.

Таблица 2. Расчет потребности г. Нур-Султан в логистических центрах

Обоз- начение	Показатель	Расчетный 2018г.	Прогноз на 2020г.	Прогноз на 2030г.
1	2	3	4	5
$Ч$	Численность населения города, тыс. чел. (1100)	1100	1342	1620
$Д$	Среднегодовой доход 1 жителя, тыс. тг/чел. (63,0х12=780) (2020-68,0; 2030 -100)	780	816	1200
$СТ$	Удельная стоимость потребляемых товаров, тыс. тг./куб.м (170) (175 и 200)	165	170	200
$ОТ$	Объем товаров по спросу, тыс.куб.м (1100х780/165=5000)	5200	6400	9700
$В$	Средняя вместимость единицы транспорта, куб. м (50)	50	50	50
$ТГ$	Транспортный поток в год, тыс. ед. (5200/50=104)	100	128	190
$РД$	Число рабочих дней, дн. (250)	250	250	250
$ТД$	Транспортный поток в день, ед. (100000/250=404)	400	512	760
$ОД$	Дневной грузооборот города, куб.м (400х50=20000)	20000	25600	38000

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Кн	Коэффициент неравномерности поставок (1,25)	1,25	1,25	1,10
ГС	Дневной грузооборот логистического центра, куб.м (2000)	2000	2000	2000
ЛЦ	Требуемое количество ЛЦ ($20000 \times 1,25 / 2000 = 12,5$)	12	16	21

Примечание - Данная методика оценки потребности города в логистических центрах требует учета численности населения Ч, среднегодового дохода на одного жителя Д ($63,0 \times 12 = 780$ тыс.тг. в 2018 г.) (в 2020 г. - 68,0 тыс.тг., в 2030г. - 100 тыс.тг.), объемной стоимости потребляемых товаров СТ (в 2018 г. - 170 тыс.тг./м куб.м) (в 2020 г. - 175, в 2030 г. - 200) и прочих данных. В качестве констант задаются средняя вместимость транспортной единицы В (50 куб.м), число рабочих дней в году РД (250 дней), дневной оборот логистического центра ГС (2000 куб.м), коэффициент неравномерности поставок Кн (1,25 - в 2018 и 2020 гг., 1,1- в 2030 г.).

Требуемое количество ЛЦ определяется делением дневного грузооборота города ОД с учетом Кн на суточную производительность логистического центра ГС.

Исследование выполнено в рамках научного проекта, финансируемого Министерством образования и науки Республики Казахстан на 2018-2020 гг., проект № AP05131697.

Список литературы:

- 1.Сыздыкбаева Б.У., Раимбеков Ж.С., Шарипбекова К.Е. Анализ состояния развития транспортно-логистического комплекса в обеспечении товародвижения крупных городах (на примере г.Астана) // Экономика и статистика. - 2018. - №3. - С.159-167.
- 2.Eiichi Taniguchi, Russell G. Thompson & Tadashi Yamada. Recent Trends and Innovations in Modelling City Logistics // Eighth International Conference on City Logistics. - 2014. - Vol. 125. - P. 4-14.
- 3.Сыздыкбаева Б., Сейдуалин Д., Мусина К. Развитие логистических процессов в оптово-розничной торговле г. Нур-Султан // Экономика и статистика. - 2019. - №2. - С.148 -153.
- 4.Raimbekov Zh.S., Syzdykbayeva B.U., Mussina K.P. Evaluations and Prospects for Developing Logistics System of the Commodity Distribution Network in the regions of Kazakhstan // Journal of Applied Economic Sciences. - 2018. - Vol.XIII. - Issue 1 (55). - P.174 - 181.
- 5.Лукиных В.Ф., Швалов П.Г. Модель развития логистической инфраструктуры городской агломерации в Красноярском крае // Journal of Siberian Federal University. Humanities. - 2017. - № 3. - С. 75 - 81.
- 6.Носов А.Л. Логистика как направление инновационной активности регионов // Инновационное развитие экономики. - 2015. - № 4(8). - С. 152-165.

Seitov A.D.

Taraz Innovative Humanities University, Taraz, Kazakhstan

ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTREPRENEURSHIP AND THEORETICAL CONCEPT OF ITS MANAGEMENT

Entrepreneurial efficiency is an economic category that reflects the results of its activities. The main types of efficiency - economic, social, environmental. Costs of economic, social and environmental needs, innovation and investment projects ultimately reflected in the financial statements of the enterprise. In addition, the final economic results influenced by social, environmental, external and internal factors, as well as innovation and investment factors. Thus, the concept of economic efficiency of the enterprise reflects the sum of the results of the business entity in all areas of activity.

The concept of "economic results and economic efficiency" is one of the most important in a market economy. These two concepts are interrelated.

The economic result shows something useful, characterized by the estimated value. The only useful result is income or economic costs and resources. The size of the economic result depends on the volume of production and economic costs.

Economic efficiency is the relationship between the results of economic activity of the business and the conversion of living costs into labor, resources. Economic efficiency depends on the economic result, as well as the efficient use of costs and resources that lead to this efficiency. Thus, economic efficiency is the relative value obtained by comparing the cost and resource efficiency [1].

It is impossible to evaluate the results of economic activity and economic efficiency of an entrepreneurial enterprise by any one indicator. Due to the diversity and diversity of production, economic and commercial activities of the entrepreneur, many indicators determine its economic efficiency. At the same time, their application is different, for example, none of them serves as a universal indicator of business success or failure. Therefore, in practice, they use a system of indicators that closely related to each other and reflect different aspects of the enterprise.

An indicator is an indicator that describes the level of fulfillment of a particular phenomenon, action, qualitatively or quantitatively, or the goal. Because of science and practice in our country, a system of economic, financial and statistical indicators formed, and methods for their calculation and recalculation developed. If in the past in the planned economic system the main role in assessing the performance of the enterprise played by indicators such as plan implementation, volume of goods, gross output, in market conditions the following indicators play an important role: sales, revenue, profitability and a number of optimal indicators. According to market demand, all indicators can be divided as follows:

- Evaluator, describing the results of various activities at a mature or mature level of development;

- Costs, reflecting the level of costs for the implementation of various activities.

Such a distribution of indicators considered conditional and depends on the purpose of the analysis. For example, the indicator of "production costs" considered on the one hand as an estimate of the level of labor costs, and on the other hand as a cost indicator that allows you to determine the amount of costs of services rendered. The importance of indicators depends on the nature of the entrepreneur's business. For example, the rate of return, despite its importance, is not of equal interest to everyone: the lessor (land, buildings, equipment, etc.) is often interested in the liquidity movement in the company, and shareholders are interested not only in the amount of dividends, but also sales. Depending on the growth rate, the stock price is interesting.

Absolute indicators are valuable and in-kind. In market conditions, it transferred to the primary value in accordance with the importance of commodity-financial relations. Absolute indicators show the level of development of the enterprise over a period. These are turnover (sales), gross and retail income, dividends, production costs and sales, fixed and production turnover, authorized capital, loans and more.

The procedure for estimating the relative value carried out by comparing the values of the reporting period with the base plan, the average of the previous period, the actual data of the reporting period and the average value of competitors in the industry. These include income from fixed assets per unit, expenses or authorized capital, production, armament of labor, and more.

Structural indicators show the share of individual elements in the total amount of costs, capital, income.

There is a system of four groupsof indicators, which play an important role in determining the economic efficiency of the business.

The first group of indicators is labor productivity, which characterizes the efficiency of labor costs. The more efficiently the time spent on production is used, the higher the productivity, so the main factor influencing the growth of production is labor productivity.

However, in order to achieve the main goal of labor productivity growth, it is necessary correctly determine its level and dynamics, so the main goal of labor productivity is to analyze the main factors influencing changes in labor productivity of each individual and its growth reserves, and other socio-economic indicators determine the connection.

The second group - indicators that characterize the efficiency of the use of fixed assets - stock return, stock capacity, labor armament, intensive and extensive utilization rate.

The third group - indicators that characterize the efficiency of working capital - the turnover ratio of working capital, the registration ratio of working capital, the duration of one cycle, the material capacity of the product, material return.

The fourth group - profitability indicators: profitability of production, profitability of total production, profitability of sales, profitability of property, return on equity.

In market conditions, the most important is the quality of the product or service, as the quality of the product has a significant impact on the competitiveness of goods and the increase in selling prices, and increases profits.

Quality indicators known for different consumer properties for different products. For example, the most important indicator for food is the content of nutrients (protein, fats, vitamins, etc.). Indicators such as economy, durability, longevity, the level of calculation of the need for technical aesthetics used to evaluate durable goods [2].

Systematic and comprehensive analysis of the economic efficiency of the enterprise considers the following general issues:

- Prompt, qualitative and professional assessment of the overall economic performance of enterprises and their structures;
- Timely detection and calculation of factors affecting the income received by the types of goods and services produced;
- To determine the amount of production costs and their trends in order to formulate the pricing policy of the enterprise;
- Determining the amount of expected and current profits, finding the optimal way to solve the problem of the entrepreneur.

Considering the indicators, it assumes the importance of market relations in each sphere of business, which should have its own key indicators. However, in many food industries, the depth of the level of processing of raw materials is of great importance for the use of secondary raw materials in order to reduce production costs. It is important to understand that economic activity may or may not have indicators that are suitable for all life situations.

The concept of cost-effectiveness determined primarily by what needs to derive from that structure. In order for the structure to achieve the effectiveness of the strategic goal, it must evaluate the effectiveness in the future, that is, the value of any business is determined, we see what we can get from it, and not what is available, we cannot manage it.

The basis for evaluating performance indicators specified by the following criteria:

Profitability of the project - in determining the effectiveness of non-financial results, it is necessary to project future financial results, i.e. non-financial ones will serve as real efficiency indicators, and funds should sum up the results of their receipts. Should be encouraged to get a real return from the structure.

It is necessary to know how the results of the assessment of the enterprise will appear, to link them with specific activities. Otherwise, we get the most common options, the high number of indicators indicates the presence of problems, but does not indicate the direction to eliminate their condition and causes. The results of the work appear in the business process of the company, the chain of cause and effect reflected in the chain of performance evaluation. Determining the relationship of results (income) to the business process can be done by the method of output-oriented profitability analysis (ABPA - activity based profitability analysis).

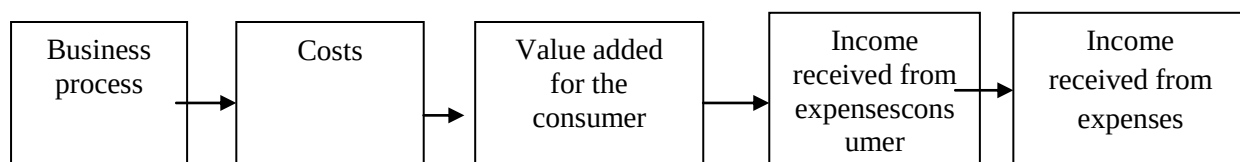


Figure 1. The concept of the efficiency chain

The scheme of the efficiency management system of the concept of the enterprise shown in Figure 1, which can be focused on the balancing of the system of indicators, as well as in the application of ABPA. One or another approximation taken into account as a basis for the results of the enterprise management system. The approach of enterprise management to the main process of integration into the system of ABPA base formed by the integration of the process of cost accounting.

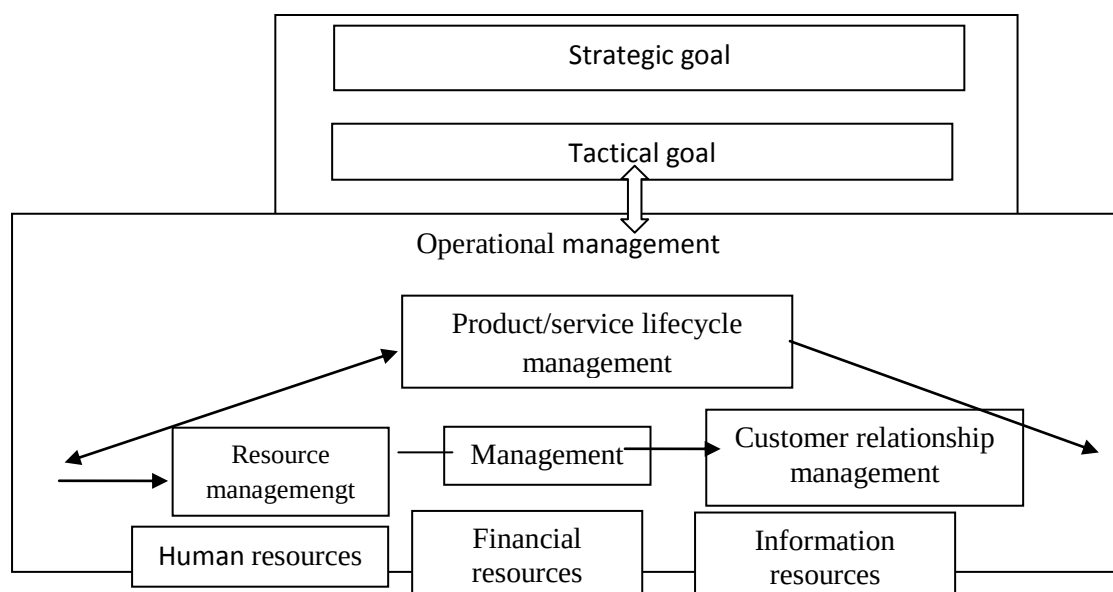


Figure 2. The concept of efficiency management

The elemental concept shifts the focus from the efficiency of the enterprise to the overall business process, profit and loss, and thus changes the business process. In such an approach, he turns his attention to the search for a very profitable business process. In other words, the importance of the organizational structure decreases, as well as the main question of what I do, how much it costs, who is the consumer and how much the consumer is willing to pay. The need for such a concept taken into account by the number of enterprises that are trying to achieve the result of cost reduction, depending on the efficiency of the equipment, which reflects the design of what will lead to a reduction in costs to increase profits [3].

The management model of the mature European company Quality Management Organization (EFQM) focuses on the results of the enterprise (Figure 2), i.e. in accordance with the concept we have developed. Results can only obtained when the management system defined and linked to the purpose of the enterprise. Improving business performance only happens when you use other methods of work and/or make good use of them. One way to change it is to improve.

In essence, the market economy is a tool to create conditions for the growth of labor production, maximizing the efficiency of production. However, even in such cases, the most important are the main determinants of improving the efficiency of production, its growth factors, and methods of determining efficiency.

Modern research uses terms such as competitiveness, solvency, financial stability, and so on, to address the issues of enterprise efficiency [4].

Efficiency considered as an economic indicator or their system. To increase it, one-time measures taken, which allow you to achieve tangible results in a short time, such as reducing costs, selling or renting unused property, penalizing receivables, and so on. The end of these goals is to increase profitability and increase the income of financial instruments. An employee who participates in this "in order to obtain this profitability" has no idea what kind of material and intangible rewards each will receive as a result. The leader often misses the opportunity to serve a person, if the direction does not affect his interests, he cannot force him to be motivated in a particular direction. As a result, experience shows that short-term success achieved, and the most significant changes in efficiency do not occur.

One of the main indicators that characterizes the efficiency of business performance is labor productivity, i.e. the higher the size of the output of each entrepreneur because of efficient use of resources, the higher his income.

References:

1. Жатқанбаев Е.Б. Малое предпринимательство: теория, мировой опыт и Казахстан.
2. Исабеков Б.Н. Қазақстанда кәсіпкерлікті қалыптастыру жүйесі және оның даму перспективалары.-Жоғарғы мектеп.- 2010.-№2.
3. Фридман М. Почему бизнес стремится к саморазрушению. Выступление на конференции Института Катона и журнала Forbes ASAP // Cato Policy Report. Vol. 21. № 2 (March–April 1999).
4. Казиева Р. К. Основы бизнеса:учебник-Астана: Фолиант, 2008.- 368с.

УДК 338.242.2

Тасжарганов С.И.

Нархоз Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

DIGITAL ОРТАДАҒЫ РЕПУТАЦИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ҚҰРАЛДАРЫ

2020 жылы қауіпті коронавирустың тез таралуы жаңа өмірді тудыратын әлеуметтік өмірді қайтымсыз өзгертті. COVID-19 пандемиясы негіз болған жаһандық дағдарыс компаниялардың көпшілігінен бизнесті қорғау және мүдделі тараптармен қарым-қатынасты нығайту үшін тез және нақты әрекет етуді талап етті [1].

Коронавирустық пандемиядан туындаған нарықтағы негізгі өзгерістер қашықтықтан жұмыс жасауға, компания қызметкерлерінің алаңдаушылығының күшеюіне, қоғамдық орындарға бару санының азаюына, денсаулық сақтауға басты назардың өсуіне, әлемдік экономикадағы рецессияға, қаржылық ресурстардың шектеулілігіне, сатып алу белсенділігінің төмендеуіне және корпоративті кірістің төмендеуіне әкелді. Қазір бұның бәрі интернет-сайттарда сатып алу көлемінің өсуіне әсер етті.

Осыған байланысты қазір нарықтық жағдайда дағдарыстарға белгілі дәрежеде дайын болған және бизнесті жүргізудің онлайн форматына ауыса алған компаниялар ғана қалуда. Сөйтіп, бәсекелестік жағдайда репутациялық менеджменттің рөлі артуда.

Қазіргі заманда бизнестің онлайн-платформаға ауысуы және компьютерлік технологиялардың, интернет пен әлеуметтік медианың дамуы іздеу нәтижелеріне тәуелді етті. Нарықтағы онлайн қызметтер корпоративті репутацияны басқару іскери ортада сұранысқа ие болды. Кәсіпорынның интернеттегі репутациясы: бұл объективті және субъективті ақпарат негізінде интернетте қалыптасқан компания және оның қызметі туралы мақсатты аудиторияның бағалау ұсыныстарының кешені.

Басқаша айтқанда, желілік репутациялық менеджмент немесе ORM (ағылшын тілінен Online Reputation Management), онлайн репутациялық менеджмент - тиімді маркетингтік технология, оның арқасында желіде компанияның оң имиджі қалыптасады.

Қоғамдық пікірді қалыптастырудағы әлеуметтік желілердің маңызды рөлін компаниялардың бағаламауы абыройдан айрылып, адал емес клиенттер санының артуына әкелуі мүмкін.

Осыған байланысты компаниядағы байланыс топтарының адалдығын арттырып қана қоймай, сонымен қатар оның қызметінің кірістілігі мен рентабельділігін арттыру үшін желідегі репутациялық менеджменттің тиімді механизмін тез арада әзірлеу қажет.

Әрине, кейде «репутациялық менеджмент» термині жалған шолулар жасауды, теріс пікірлерді цензуралауды немесе іздеу нәтижелеріне әсер ету үшін SEO әдістерін қолдануды көздейтін контекстте қолданылады. Алайда, осы жұмыста біз этикалық стандарттарға бағынатын және клиенттердің шағымдарына реакция түрінде, дұрыс емес ақпаратты жою үшін сайт әкімшілігімен келіссөздер түрінде және компанияның өнімдері мен қызметтерін жақсарту үшін кері байланысты пайдалану түрінде көрінетін репутациялық менеджментті қарастыру керек.

SERM (Search Engine Reputation Management) «Яндекс» және «Google» сияқты іздеу жүйелерін шығаруға бағытталған ORM компоненті ретінде, әрине маңызды, бірақ «репутациялық менеджмент» тұжырымдамасын қамту ауқымы анағұрлым кең. Репутациялық менеджмент тұжырымдамасы интернеттегі жылжыту құралдарының барлық спектрін қамтиды. Осыған байланысты компанияның барлық бөлімшелерімен немесе интернетте компанияны ұсынатын үшінші тарап мамандарымен бірге кешенді жұмыс жасау қажет.

Реверчук Н.И. және Дзямулич Е.С. пікірінше, компаниялардың желілік репутациясына келесі факторлар әсер етеді: интернеттегі кәсіпорынның имиджі мен репутациясы; бренд, гудвилл, компания иесінің немесе мүдделі тараптардың репутациясы; мекеменің қаржылық тұрақтылығы және жұмыс нәтижелері, еңбек шарттары; инновация және көшбасшылық; ұйымдастырушылық-құқықтық нысаны мен құрылымы; өнім немесе қызмет сапасы; компанияның әлеуметтік жауапкершілігі [2].

Рейтингтер, шолулар мен ұсыныстар шоғырланған және компания туралы ақпарат пайда болатын негізгі орындар - жеке блогтар мен микроблогтар, әлеуметтік желілер, тақырыптық қауымдастықтар, шолулар сайттары, форумдар, бейне хостинг, мамандандырылған тақырыптық порталдар. Мұндай шолулар компанияны немесе брендті таңдау кезінде анықтаушы фактор бола алады.

Сонымен қатар, бағалық ақпаратты тарату және digital-ортадағы репутацияны қалыптастыру үш негізгі байланыс арналары арқылы жүзеге асырылуы мүмкін:

1. Компанияға тиесілі жеке медиа арналар (веб-сайт, блогтар, қоғамдастық, әлеуметтік медиалар профилі)
2. Компания жалға алған медиа-арналар (дисплей жарнамасы, контексттік жарнама, демеушілік)
3. Ерікті бұқаралық ақпарат құралдары - тұтынушылар тауар туралы ақпаратты таратады (ауыздан шыққан сөз, вирустық әсер)

Интернеттегі іскери репутацияны басқарудың негізгі стратегиялық тәжірибесіне мыналар жатады:

- әлеуметтік медиадағы репутацияны қалыптастыру (SMM ORM);
- блогтардағы, форумдардағы пікірлер мен пікірлермен дұрыс жұмыс;
- тақырыптық сайттар және оның көмегімен тиісті репутацияны құру (SERM ORM);
- Интернетте, дәлірек айтсақ іздеу жүйелерінде алға жылжыту (мысалы, Google, Yandex, Yahoo), бірінші ретте көрінуі үшін оң репутация қалыптастыру үшін қажет;
- іздеу нәтижелерінің парағы (SEO ORM);
- дағдарыс жағдайында, бәсекелестердің шабуылдары, ақпараттық соғыс және т.б. кезінде репутацияны «құтқару» үшін жұмыс істеу (CRISIS ORM);
- бұқаралық ақпарат құралдарымен жұмыс: мақалалар жазу, белгілі бір онлайн-шоуларға қатысу;
- компанияның имиджін қалыптастыруға және оның репутациясын нығайтуға ықпал ететін сұхбаттар (Publish ORM);
- белгілі бір адамның желідегі имиджін басқару және оны компанияның позициясы компанияның репутациясына тікелей әсер ететін белгілі бір адаммен тығыз байланысты болған жағдайда пайдалануға болады [3].

Қорытындылай келе, қазіргі заманғы ұйымның желілік репутация технологиялары мен құралдарын жоғарыда аталған бағыттар бойынша құру керек деп айта аламыз. Себебі, интернеттегі репутация бизнесті дамытудың шешуші факторы. Менеджерлер қазіргі тенденцияға ерекше назар аударып,

барлығына қиын болатын уақытта мақсатты аудитория алдында репутациясын қорғау және дамыту үшін репутациялық менеджмент стратегиясын құруы керек.

Әдебиеттер тізімі:

1. Особенности репутационного менеджмента во время кризиса // Reputation Capital Group. Блог. <https://reputationcapital.blog/2020/06/osobennosti-reputacionnogo-menedzhmenta-vo-vremja-krizisa/>
2. Реверчук Н.И., Дзямулич Е.С. Маркетинговое управление онлайн-репутацией предприятий // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. -2014. -№34.
3. Никифорова С.В., Совершаева С. В. Эффективность маркетинговых коммуникаций в диджитал-среде // Проблемы современной экономики.- 2013. - №2 (46).- с.175-178.

Токсанова А.Н., Галиева А.Х., Құрметұлы Н.

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
г.Нур-Султан, Республика Казахстан

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА (на примере Акмолинской области)

Имея большую территорию, Казахстан характеризуется большими различиями в уровнях социально-экономического развития регионов. Сегодня регионы столкнулись с целым рядом проблем и в сложившихся условиях выбирают собственный путь выхода из кризиса. Все это вызывает необходимость разработки и реализации обоснованной региональной политики государства на новом этапе его развития.

Рассмотрим социально-экономическое развитие такого региона, как Акмолинская область, которая является одним из аграрных регионов: в структуре валовой продукции сельского хозяйства РК доля области составила 9,0 %; доля продукции растениеводства области – 11,3 %.

В структуре общего экспорта области основную долю занимают пшеница, мука, подшипники, семена сельскохозяйственных культур. В натуральном выражении по основным позициям наблюдается рост, снижение в денежном выражении связано с девальвацией национальной валюты (Таблица1).

В структуре импорта области основную долю занимают прутки из железа, тракторы, полимеры этилена, нефтепродукты, комбайны, средства наземного транспорта.

Перспективным направлением является расширение экспортных поставок за счет продуктов питания, спрос на которые остается стабильным. В этой связи особое внимание следует обратить на создание условий для

эффективного агропромышленного производства, стимулирующего рост экспорта продукции.

Таблица 1. Структура экспорта Акмолинской области с учетом стран ЕАЭС

Наименование товара	2014 г	2017 г
Экспорт обрабатывающей промышленности		
Подшипники	7,4%	12,3%
Золото	7,1%	-
Уран	12,2%	-
Мука	5,1%	10,9%
Сырьевой экспорт		
Пшеница	32,2%	37,1%
Семена подсолнечника	2%	2%
Семена рапса	3,2%	4,2%
Уголь	0,9%	0,1%

Валовая продукция сельского хозяйства в 2018 году составила 406,7 млрд. тенге, в том числе растениеводство 268,8 млрд. тенге, животноводство – 136,9 млрд. тенге. В 2018 году по сравнению с предыдущим годом площадь под пшеницу снизилась на 3,4%, под овощи–увеличилась в 4,3 раза (Таблица 2).

Таблица 2. Динамика посевных площадей сельскохозяйственных культур

	2015г	2016г	2017г	2018г
Вся посевная площадь, тыс. га	4906,2	4844,2	4745,9	4987,2
Зерновые культуры	4198,6	4353,4	4303,5	4320,7
пшеница	3666,4	3855,9	3719,7	3594,5
Картофель	18,8	18,0	18,1	15,1
Масличные культуры	245,8	219,7	272,7	279,3
подсолнечник	29,0	30,0	56,1	29,4
Овощи	4,4	4,3	4,2	17,9
Кормовые культуры	193,9	248,8	147,4	369,3

В 2018 году поголовье основных видов сельскохозяйственных животных увеличилось по сравнению с 2017 годом: крупный рогатый скот - на 4,6% (до 422,6 тыс. голов), овец и коз - на 4,4% (до 533,7 тыс. голов), лошадей - на 10,1% (до 189,5 тыс. голов), птицы – на 31,4% (до 7,6 млн. голов), при этом поголовье свиней снизилось на 6,5% (до 104 тыс. голов). Несмотря на ежегодное сокращение удельного веса, основная доля КРС по-прежнему содержится в личных подворьях населения – 51,8%. (Таблица 3).

Акмолинская область является одним из регионов РК с высоким уровнем доли самозанятого населения. В динамике за 2015-2018 годы наблюдается снижение доли самозанятого населения с 141,4 тыс. чел. (34,7%) до 134,6 тыс. чел. (32,9%). В то же время в структуре самозанятого населения области преобладают продуктивно занятые (88%). В регионе доля непродуктивно занятого населения составляет 12% или 16,1 тыс. чел.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, экономической деятельностью 62% самозанятого населения в Акмолинской области является

сельское, лесное и рыбное хозяйство, 10% - оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов, 7% - транспорт и складирование, 6,2% - строительство, 4,2% - промышленность и другие виды – 10,6%.

Таблица 3. Производство животноводческой продукции

	Основная продукция животноводства			
	2015 г	2016 г	2017 г	2018 г
Мясо скота и птицы, тыс. тонн	51,7	56,4	61,3	66,6
КРС	22,0	22,0	22,3	22,1
овцы и козы	4,4	4,4	4,2	4,1
лошади	7,1	7,1	7,2	7,2
свиньи	10,5	9,7	9,4	9,2
птица	7,7	13,4	18,1	24,0
Молоко, тыс. тонн	359,0	378,6	385,3	387,4
Яйца, млн. шт.	783,5	735,5	796,9	889,9
Шерсть, тонн	935,4	993,0	1027,7	1013,4

Низкая продуктивность таких форм экономической активности приводит к низким доходам и, таким образом, повышает риск бедности среди самозанятых в неформальном секторе. При этом часть самозанятых имеет только личное подворье, продукты с которого не продают, а все что они производят, идет на личное потребление. Основная масса самозанятых проживает в сельской местности, где рынок вакансий ограничен, предложения о работе есть только на низкооплачиваемые работы в сельском хозяйстве. Поэтому интеграция неформального сектора в формальную экономику остается важным вопросом повестки дня области. Между тем в перспективе основой конкурентоспособного малого предпринимательства в регионе должны стать такие отрасли, как перерабатывающая промышленность, сфера услуг, туризм, строительство, которые дают гораздо более высокий прирост ВРП и позволяют создать большое число рабочих мест, повысить деловую активность региона.

В численности получателей социальной помощи наблюдается тенденция к увеличению. В то же время увеличивается удельный вес лиц, охваченных оказанием специальных социальных услуг (в общей численности лиц, нуждающихся в их получении).

Удельный вес получателей адресной социальной помощи (обусловленной денежной помощи), вовлеченных в активные меры содействия занятости, в 2018 году составил 23,4%.

Доля трудоустроенных лиц с ограниченными возможностями, из числа обратившихся в центры занятости населения, в 2017 году составила 99,7%, в 2018 году – 95%.

Приоритетным направлением развития экономики области является развитие малого и среднего бизнеса.

В 2018 году в малом и среднем предпринимательстве было занято 133,2 тыс. чел., выпуск продукции субъектами МСП составил 785,6 млрд. тенге, что выше уровня 2017 года на 14,8 %.

Доля ВДС среднего предпринимательства в ВРП составила в 2018 году 7,6% (2016г – 6,2%, 2017г – 5,7%), что выше, чем в среднем по республике на 1,8 процентных пункта.

Субъекты МСП Акмолинской области сталкиваются со следующими проблемами:

-ограниченный доступ к кредитным ресурсам из-за отсутствия залогового обеспечения, высокие процентные ставки вознаграждения, длительные сроки рассмотрения документов в кредитных учреждениях; отсутствие льгот в области налогообложения;

- отсутствие льгот в области кредитных отношений;

- снижение спроса, вызванного пандемией и введением карантинных мер;

Приоритетными направлениями развития МСП на 2016 – 2020 годы будут дальнейшее улучшение условий для ведения бизнеса, продолжение применения финансовых и нефинансовых инструментов в рамках действующих программ, повышение доступности кредитных ресурсов и т.д.

Инвестиционная деятельность является одним из значимых показателей конкурентоспособности региона. В 2018 году общий объем инвестиций в основной капитал в экономику области составил 278,2 млрд. тенге, что ниже уровня 2017 года на 0,8%.

По направлениям использования, наиболее приоритетными для инвестирования отраслями являются: промышленность – 43,6%, транспорт и складирование – 10,6%, операции с недвижимым имуществом – 19,8% и сельское хозяйство – 12,5%.

В источниках инвестиций в основной капитал преобладают собственные средства и республиканский бюджет.

В регионе имеются возможности по дальнейшему развитию сельского хозяйства и промышленного производства, в том числе по производству и переработке органической продукции (пшеница яровая, овес, ячмень, лен, подсолнечник, рапс, горчица; соя), а также производству продукции с высокой добавленной стоимостью (высокотехнологичные предприятия с законченным циклом производства, производящих экологически чистое продовольствие с выходом на региональные и международные рынки - в первую очередь зерна и продуктов его переработки).

При этом необходимо развитие логистических каналов для снижения потерь при их производстве, переработке и хранении; дальнейшее развитие кооперативов; повышение уровня технической оснащенности сельхозпредприятий. Так, высокая стоимость сельхозтехники, энергоносителей и запасных частей, дороговизна банковских кредитов не позволяют обновлять основные средства подавляющему большинству сельхозтоваропроизводителей.

Дальнейшее развитие агропромышленного комплекса должно быть взаимосвязано с созданием продуктивной занятости на селе и повышением доходов сельских жителей. Интенсивное развитие сельского хозяйства и сельскохозяйственной переработки окажет воздействие на рынок труда, появится потребность в квалифицированных работниках этих сфер. Соответственно возникнет необходимость создания учреждения ТиПО, которое

будет готовить кадры для местных предприятий с применением современных программ, оборудования и методик обучения

В рейтинге страны по деловому климату в 2016 году Акмолинская область занимает 12-ое место, в общей совокупности набирая 2,69 балла.

Одной из основных проблем в сфере торговли является недостаточное количество торговых точек, особенно в сельской местности с низкой плотностью населения и средним уровнем доходов. Сетевые магазины практически отсутствуют в таких регионах, как Акмолинская, Алматинская, Кастанайская, Павлодарская, Северо-Казахстанская области.

Географическое месторасположение региона, близость к столице, а также расположение на пересечении крупных транспортных коридоров обеспечивают высокий транспортный потенциал региона.

Географическое месторасположение региона, близость к столице, а также расположение на пересечении крупных транспортных коридоров обеспечивают высокий транспортный потенциал региона.

Через город Кокшетау проходят 4 ответвления железных дорог. В области самая высокая по республике густота железнодорожных путей. По территории области проходит автодорога международного значения Алматы-Екатеринбург, северный коридор (проходит по направлению Достык – Актогай – Саяк – Мойынты – Астана – Петропавловск - Россия).

Акмолинская область имеет большой потенциал для дальнейшего развития: благодаря аграрной направленности региона может стать важным фактором продовольственной безопасности страны в сложившихся условиях пандемии и карантинных мер.

Список литературы:

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года;
2. Прогнозная схема территориально-пространственного развития страны до 2030 года;
3. Программа развития территорий Акмолинской области;
4. Сайт Акимата Акмолинской области
<https://www.gov.kz/memleket/entities/aqmola>;
5. Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК
<https://stat.gov.kz/>;
6. Финансовая отчетность АО «Институт экономических исследований» за 2016, 2017 и 2018 годы;
7. Сайт АО «Институт экономических исследований».

Тезекбаев Қ.К., Сейлбеков Ч.А., Айтмат М.Г.

Қожа Ахмет Ясауи атындағы ХҚТУ, Түркістан қ., Қазақстан Республикасы

ҰЙЫМДЫ БАСҚАРУ МӘДЕНИЕТІН ЖЕТІЛДІРУДЕ ТҰЛҒАЛЫҚ ӨЗГЕРІС САЯСАТЫН ҚОЛДАНУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қатынас жасау, өзгелермен тіл табысу - әрбір адамның өмір тәжірибесіне, біліміне, тапқырлығы мен ақыл-ойына, парасатына байланысты жүзеге асып отыратын қажеттілігі.

Тіл табысып өзгелермен қатынас орнату әрбір адамның өзіндік талғам тілегін, ықылас-ынтасын жалпы адамға деген адами көзқарасын жете түсінуді талап етеді.

Қарым – қатынас нәтижесінде адамның тұлғалық қасиеті, өзгелерге деген қамқорлығы мен жанашырлығы сезімі, ізгі көзқарасы қалыптасады. Тіршілік ортасы мен өмір сүрудің сан алуан сырларын біліп, жеке басының қадір-қасиетін арттырады. Адам өзін өзгелердің орнына қойып байқап, оның ішкі дүниесінің сырын да барлап біледі.

Қарым-қатынас адам дамуының қайнар көзі. Ол бірлескен іс-әрекеттегі адамдар арасындағы ақпарат алмасу, байланыс орнату және оны шешу процесі. Бірлескен іс-әрекетті тудыратын қажеттілік, ары қарай қарым-қатынасты орнату стратегиясы жоспарланады.

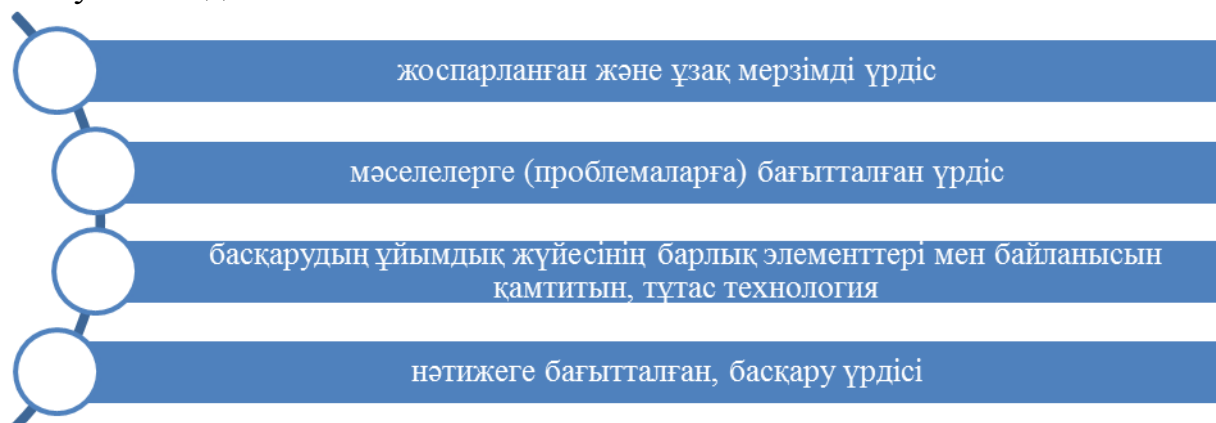
Қарым-қатынас адамның қабілетін, дүниетанымын, рухани адамгершілік құндылықтарын қалыптастырудың жолы. Тұлға әрекетінің негізгі түрлері осы қарым-қатынас арқылы дамып жетіліп жүзеге асады. Өзге адамдармен қарым-қатынаста бола отырып адамзат жинаған білімді, оның тәжірибесін, заңдары мен нормаларын құндылықтары мен әрекет ету тәсілдерін меңгеру арқылы адам тұлға ретінде қалыптасады.

Қарым-қатынасқа негізделген ұйым мәдениетін басқаруда «өзгеріс» және «даму» түсініктерін шектеу қалыптасқан. Өзгеріс ретінде бір нәрсені жаңарту бойынша кез-келген әрекет түсіндіріледі. Даму - заңды өзгерістер, жетіле түскен бір жағдайдан екінші жағдайға өту, ескі сапалық жағдайдан жаңасына өту, қарапайымдылықтан күрделілікке өту, төменнен жоғарыға өту үдерістері. Ендеше, даму өзгеріске қарағанда үдемелі болып табылады.

Басқару міндеттерін және функцияларын жүзеге асыруда қандайда бір әдістерді дұрыс қолдануға байланысты болады, сондықтан осы әдістерді жетілдіру басқарудың жақсаруын білдіреді.

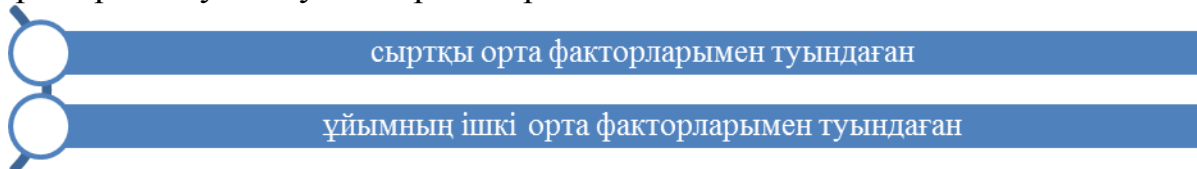
Қарым-қатынаста бірінің әрекеті екіншісінің әрекетіне бейімделуіне қол жететін кемінде екі адамның әлеуметтік коммуникациясының не қарым-қатынасының формасы - әлеуметтік әрекеттестік болып табылады. Тұлға диспозициясы – әрекеттің белгілі бір жағдайлары және осы жағдайлардағы белгілі бір мінез-құлықты қабылдауға деген бейімділіктердің жүйесі.

Ұйым персоналы тұлғасының кәсіби дамуы – ұйымда ірі өзгерісті жүзеге асыруға бағытталған іс-шаралар кешені. Ұйым дамуының келесі жағдайлармен сипаттауға болады:



Сурет 1. Ұйымның даму жағдайлары

Ұйымда өтетін өзгерістерді жіктеуде қызметкер тұлғасының кәсіби өзгерістерінің туындау көздеріне қарай келесідей бөлінеді:



Сурет 2. Тұлғаның кәсіби өзгерістерінің туындау көздері

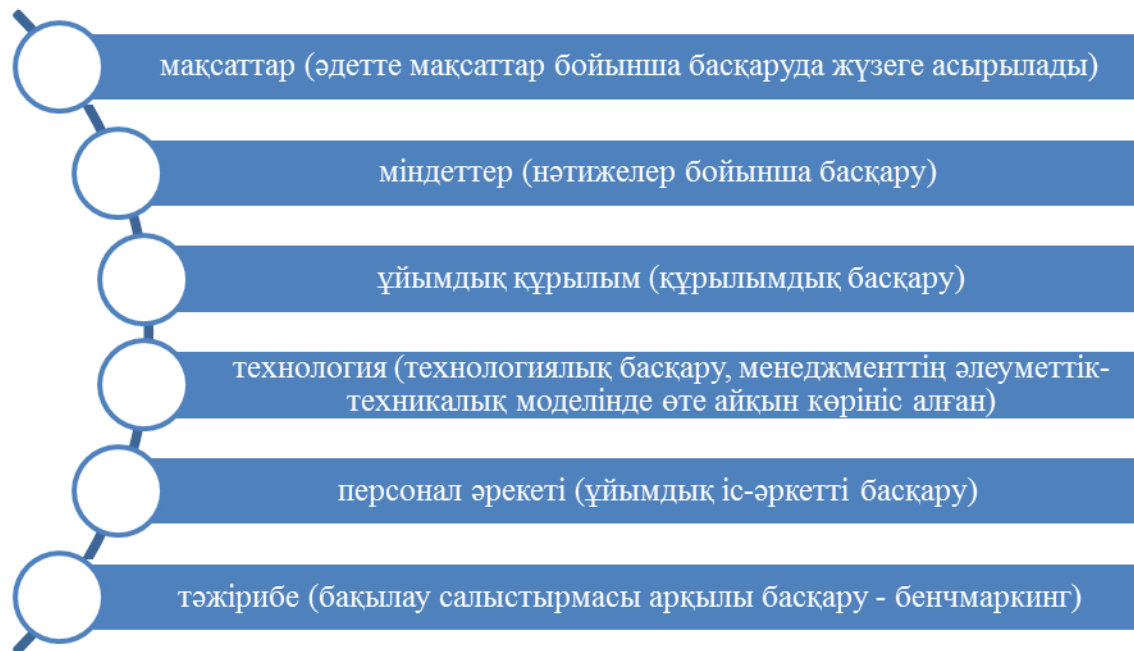
Қызметкер тұлғасының кәсіби өзгерістердің ішкі және сыртқы себептерін бөліп көрсету қалыптасқан. Сыртқы себептер, ұйым қызметіне сыртқы орта факторларының әсерімен негізделген, ішкі себептер – ұйымның ішкі ортасы факторларымен негізделген.

Өзгеріс себептерінің жіктелуіне қатысты ғалымдар арасында бірдей пікір қалыптаспаған. Факторлар санының шексіздігін ескере отырып, себептерді тек факторлардың жіктелу құрылымына сәйкес негіздеуді жөн көрдік; себептер ұйымның тұтас өмірлік кезеңдері үшін, факторлар тобына жіктелуі тиіс: ұйымның өмірлік кезеңдері бойынша өзгеріс себептерінің құрылымы факторлардың жіктелу құрылымына салыстырмалы жеке болып табылады: себептерді үрдісті-жүйелік көзқарас тұрғысынан жіктеу қажет.

Көп жағдайларда, тек ішкі өзгерістердің басқарылатындығын айта кету керек. Ішкі өзгерістер сыртқы факторларға жауап ретінде болады. Құбылыстың болу ықтималдығына қарай алдын-ала ескерілмеген және жоспарланған (мақсаты бағытталған) өзгерістер де болады.

Қызметкер тұлғасының кәсіби өзгерістерді жүзеге асырумен байланысты барлық процедуралар мен үрдістердің кешені – қарапайым жұмыстың орындалуын сипаттайтын, әрекеттердің қандайда бір кезектілігі емес, ол мазмұнында, өзгерістің жүзеге асырылуы саясаты (стратегиясы), өзгеріс саясаты ретінде, жоғарыда аталған барлық факторларды ескеретін, жағдай тәуелділігіне орай таңдап алынған, осы немесе өзге көзқарас түсіндіріледі.

Өзгерістің әрекет бағытына орай, уақыт бойынша өзгерістер стратегиялық, тактикалық, оперативтік және тұрақтандырушы болып бөлінеді. Өзгерістерді басқару көзқарасына орай, өзгерістер эволюциялық (біртіндеп) және революциялық өзгерістер (түбегейлі, жылдам, толық жанартуды көздейтін, мысалы реинжиниринг). Басқарудың ұйымдық басқару құрамындағы элементтік бағыттарына қарай, өзгерістер келесі бағыттармен бөлінеді:



Сурет 3.Басқарудың ұйымдық басқару құрамындағы элементтік бағыттарына қарай өзгерістері

Өзгеріс саясатының құрылуының бастама міндеті, ұйымдағы қажеттілік немесе проблемаға тиімді жауап кепілдігі және де бұл жауап ұйым мүшелері тарапынан қолдауды талап етеді. Саясат компанияның жетістікке жетуінде үмітінің артуына кепілдік беруі тиіс.

Директивтік саясатты қолдануда менеджер стратегиялық өзгерістерді, өзге қызметкерлердің аз санының қатысуымен жүзеге асырады. Директивті саясаттың мақсаты өте қысқа мерзімде өзгерістерді жүзеге асыру болып табылады. Бұл басшының кең тармақты өкілеттілігін, көшбасшылық сапасының болуын, міндетке нысалануын, қажетті барлық ақпараттың болуы, өзгерістерге қарсылықтарды жеңу мүмкіндігінің болуын талап етеді. Дағдарыс және күйреу жағдайында директивті саясатты қолданған дұрыс.

Директивті саясаттың өмірде қолдануына әкелетін, типтік сыртқы себептерге бәсекелестік факторлар арасында қолайсыз құбылыстар (бәсекелестердің нарыққа сапалы және қолайлы бағамен жаңа өнімді нарыққа шығаруы) және макроэкономикалық көрсеткіштердің қолайсыз үйлесінен сатудың төмендеуі болып табылады. Ішкі себептерге жобаланған өзгерістерді жүргізуге деген қарсылықтың үлкен дәрежесінің болуын жатқызуға болады. Директивтік саясатта өзгеріске қатысушы адамдар, өзгеріс факторларымен тек келіскеннен басқа, амалы жоқ.

Келіссөз саясатын қолдана отырып менеджер, өзгерістерді бастаушы болып табылады, бірақ барлық туындаған мәселелер бойынша өзге топтармен келіссөз жүргізуге, қажетті жеңілдіктерге баруға дайын. Оның жүзеге асырылуына, директивті саясатқа қарағанда көбірек уақыт қажет - өзге де мүдделі жақтармен келіссөз жүргізу барысында нәтижелерді алдын ала көре білу қиынға соғады, өйткені қандай жеңілдіктер жасау қажеттігін алдын ала толық анықтау қиын.

Бірақ өзгеріс жүзеге асырылып жатқан қызметшілердің өз пікірлерін айту мүмкіндіктері бар. Жұмыс сипатының өзгертуге айырбас ретінде жалақыны арттыруды және табыс үлесін арттыруды талап ету, көп жағдайда өндірістік келісімшарт деп аталып, аталған көзқарасқа мысал бола алады.

Жалпы мақсаттарға жету саясатын қолдануда, өзгерістің болуына қызметшілердің келісімін алып қана қоймай, ұйымның жалпы мақсаттарына жету үшін мүдделі адамдардың жауапкершілік сезімін де ояту қажет. Жана сапалы өнімді немесе қызметті өндіру кезінде қызметшілердің әрдайым осы мақсатқа жету ынтасына ие болып, сапаны арттыру бойынша жобаларды жасауға қатыса отырып, олардың өнімді жетілдіру бойынша әрдайым ұсыныстарын жасап отыруына кепілдену қажет. Мұндай жағдайларда, кейде, кеңесшілердің – жекелеген тұлғалар мен топтардың әрекеті кезіндегі мамандардың көмегіне жүгінеді, өйткені олар жұмысқа қатысты өзгеріс үрдісіне ықпал ете алады. Директивтік стратегияға қарағанда бұл көзқарас үлкен уақытты талап етеді.

Талдама саясатты қолдануда қойылған мәселелерді зерттеу үшін техникалық сараптамалардың қызметіне жүгіну қажет. Бөлімдердің бас маман сарапшылары мен кеңесші мамандарымен бірлесе отырып менеджерлер командасы, жиі нақты мәселелердің шешімімен айналысады (бөлу жүйесін өзгерту, жаңа цех құру). Әдетте бұл көзқарас менеджердің қатаң басшылығымен жүзеге асырылады. Нәтижесі – техникалық көзқарас тұрғысынан тиімді шешімдерді алу, мұнда қызметшілердің пікірі ескеріле бермейді.

Өзгерістерді басқарудың әдістемелік және теориялық аспектілерін талдау барысында үрдістік, жүйелік және үрдісті-жүйелік көзқарастар тұрғысынан қаралған басқару модельдерінің мазмұны толық қарастырылады. Сондықтан әдістеменің, әр түрлі деңгейлерінің бірнеше көзқарастарын біріктіруге талпыныс жасалды.

Басшылар өзгерістердің шынайы өмірге енуіне толық көз жеткізуі үшін, ұйымның нақты қазіргі және оның болашақтағы жағдайын және өзгеріс жүргізу үрдісіне кедергі болатын қарсылықтар мен мәселелерді білуі тиіс.

Ұйымның неге ұмтылуы немесе жүйеге келуі - ұйымның болашақ жағдайы деп түсіндіріледі. Мұнда, басшылар мен менеджерлер қазірдің өзінде, қай бағытта қозғалу қажеттілігін біледі. Шын мағынасында, өтпелі кезең моделін қолдану өзгерістерді жүргізу үшін жоспар және бағдарламалар егжей-тегжейлі жасалып, болашақ қалаулы жағдайға тұғырлы дайындалудың қажеттілігін білдіреді.

Осылайша, қадамдап жасалынған өзгеріс, басшының ойында ұйымның болашақ жағдайы толық көрініс таппайынша, жүргізіле береді. Ұйымның

болашақ жағдайын айқын көру нәтижесіне жеткеннен кейін, басшы қойылған мақсатқа жетуге сілкініс жасап, ұйымдағы өзгеріс жүргізу үрдісін аяқтайды.

Директивтік саясат	Жаңа енгізулер менеджермен ұжым мүшелерінің қатысуынсыз жүргізіледі
Келіссөз саясаты	Басшы өзгерістердің бастаушы б.т., бірақ ұжыммен келісімдер жүргізіледі. Жекелеген жеңіл-діктер мен келісім варианты болуы мүмкін
Жалпы мақсатқа жету саясаты	Басшы өзгерістерді жасауға ұйым мүшелерін тартады, мақсатқа жетудегі олардың рөлі мен жауапкершіліктерін айқындайды. Сыртқы кеңес-шілерді тарту мүмкіндігі бар
Талдама саясат	Мәселені нақты айқындауға негізделген: жинақтау, ақпа-ратты зерттеу, сарапшыларды пайдалану
Қолданып көру және қателік саясаты	Басшы мәселені нақты айқындай алмайды. Өзгерісті жүргізуге жұмысшылар тобы тартылады, олар мәселені ше-шу көзқарастарын қолданып көріп, өз қателіктерінен үйренеді

Сурет 4. Қызметкердің кәсіби даму саясаттарының сипаттамалары

Дамудың таңдап алынған бағытын жүзеге асыру ұйымдық өзгерістердің болуын қарастырады. Ұйым қызметшілері (тым болмаса, олардың бір бөлігі) бұл өзгерістерге қарсылық білдіреді. Өзгеріс қажеттілігі алдына қойылған топ, өздерінің бейресми байланыстарының, қатынас арналарының, әрекет стереотиптерінің өзгеше болатындығын түсінеді. Сондықтан олар өзгеріске қарсылық сұранысқа тез қосылады. Тұлғалар және топтар тарапынан туындаған мұндай қарсылықтар, маңызды тежеуші күшке айналуы мүмкін.

Қарсылықтың қандай деңгейде туындап және ол нені сипаттайтындығын түсіну, менеджерге күшті қай бағытқа жұмсау қажеттігін айқындау мүмкіндігін береді. Бұл деңгейлердің әрқайсысына қарсылықтың өз ерекшеліктері тән. Мысалы, ұйымдық деңгейдегі күшті қарсылыққа құрылымдық және мәдени факторлары қпал етеді. Ұйымдағы құрылым мен мәдениет жаңа стратегиялық талаптарға тез арада бейімделіп және өзгере алмайды. Мәдени және құрылымдық өзгерістер уақыттың ұзақ интервалында жүргізіліп және адам ресурсының үлкен шығынын талап етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Масленникова Н.П. Управление развитием организации.-М., 2014
2. Сатымбекова К.Б. Ұйымдағы өзгерістерді басқару.- Алматы, 2016
3. Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми: практическое руководство.- М., 2016

Тлеубаева С.А., Әлімқұл Е.С.
М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ТҰРАҚТЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІҢ МАҢЫЗДЫ ЖҮЙЕЛЕРІ – АУДИТ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУ

Қазақстан Республикасында радикалдық реформалардың стратегиялық курсы мен нарықтың рөлі барлық тауар-ақша қатынас жүйесін күшейтуге бағытталған. Нарықтық қатынасқа тауар өндірушілердің экономикалық тәуелсіздігі, субъектілердің шаруашылық қызметіне әкімшіліктің араласуын болдырмаушылық, өндіріс саласындағы еркін экономикалық байланыстар және қоғамдық өнім айналымы және оны тұтыну тән болып табылады. Қазақстандық экономиканы сәтті функциялау үшін оны ұйымдастырудың озық құралдары мен нақты тетіктерін қолдану аса қажет, олар заң аясында қарастырылуы тиіс. Сондай заңдардың бірі - «100 нақты қадам» ұлт жоспары шеңберінде, 93-ші қадамға сәйкес 2015 жылдың қарашасында қабылданған «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Қазақстан Республикасы Заңы.

Классикалық ұғымда аудит - маманданған тәуелсіз аудитор жүзеге асыратын ешкімге тәуелсіз сырттай қаржылық бақылау. Ал мемлекеттік аудитке келетін болсақ, бюджет есебінен қаржыландырылатын кең ауқымды инвестициялық және әлеуметтік жобаларды іске асыру мен бюджет саясатын жүзеге асыруда оның рөлі ерекше.

Мұндай кәсіби мемлекеттік аудитке деген қажеттілік көптеген жағдайларға байланысты артып отыр:

- кәсіпкерліктің дамуы мен капитал өсуінің әсері;
- өзін-өзі реттеуге ұмтылатын ұйымдар санының арта түсуі;
- компаниядағы операциялардың көп әрі күрделі болуы;
- меншік иелері қабылдайтын шешімге аудиторлар арқылы алатын ақпарат ауадай қажет.

Мемлекеттік аудит – бұл біздің еліміздегі экономикалық талдаудың және қаржылық бақылаудың салыстырмалы түрдегі жаңа бағыты. Бұрын бақылау мен тексеру қызметі жүзеге асырылмаған деп айтуға болмайды. Алайда көптеген операциялық мазмұны жағынан бір-біріне жақын болса да, мемлекеттік аудит пен кәсіби аудит екеуі бір ұғымды білдірмейді. Аудит бақылаудың шығармашылық дамуын білдіреді. Ол экономикалық бақылаудың формалары мен түрлерін кемітпей, керісінше толықтырады.

Азаматтардың әлеуметтік қамтылуын, мемлекеттің тұрақты экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің ең маңызды жүйесі – мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау. Мемлекеттік аудиттің мақсаты – бюджет қаражатын, мемлекет пен квазимемлекеттік сектор субъектілерінің активтерін басқарудың және пайдаланудың тиімділігін арттыру. «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» заңның негізгі ерекшелігі – мемлекеттік аудитті жүзеге асыру үшін тексеруші міндетті түрде мемлекеттік аудитор болу шарт.

Аудиторлық іс экономикалық талдау, кешенді құжаттық тексеру, балансты немесе сот-бухгалтерлік сараптаманы есеппен тексеру, біздің ұғымымыздан бөлек болса да аудитор, өзінің міндетін жүзеге асыру барысында аты аталғандардың және есептік, бақылаушы-талдамалы тәжірибе салаларының рәсімдерін пайдаланады. Осы саланы зерттеуші ғалымдардың айтуынша, мемлекеттік аудиттің мақсаты - кемшіліктерді құрту және жамандықты жою, ал кәсіби аудиттің мақсаты – кемшіліктерді кеміту және қастықты шектеу. Мемлекеттік аудитте тексерушіні клиент өз қалауымен таңдамайды. Бұған керісінше, кәсіби аудиторды клиент өз қалауымен таңдайды және олардың арасындағы қарым-қатынас деңгейлес байланысқа жол ашатын азаматтық құқықпен реттеледі. Төмендегі кестеде кәсіби аудит пен мемлекеттік аудиттің ерекшеліктерін салыстыруы қарастырылған.

Ерекшеліктері	Кәсіби аудит	Мемлекеттік аудит
Заңға сәйкес анықта масы	Аудит – Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес қаржылық есептілік және қаржылық есептілікке байланысты басқа да ақпарат туралы тәуелсіз пікір білдіру мақсатымен тексеру [1]	Мемлекеттік аудит – тәуекелдерді басқару жүйесіне негізделген, бюджеттік қаражатты, мемлекет, мемлекеттік аудит объектілерінің активтерін, байланысты гранттарды, мемлекеттік және мемлекет кепілдік берген қарыздарды, сондай-ақ мемлекет кепілгерлігімен, оның ішінде бюджетті атқаруға байланысты басқа қызметпен тартылатын қарыздарды басқару және пайдалану тиімділігін талдау, бағалау және тексеру [2]
Тексеруші тұлға	Аудитор - аудиторларға кандидаттарды аттестаттау жөніндегі біліктілік комиссиясы аттестаттаған, "аудитор" біліктілігін беру туралы біліктілік куәлігін алған жеке тұлға [1]	Мемлекеттік аудитор – мемлекеттік аудитті және қаржылық бақылауды жүзеге асыратын, мемлекеттік аудитор сертификаты бар мемлекеттік қызметші, сондай-ақ қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын реттеу, бақылау және қадағалау жөніндегі уәкілетті органның қызметшісі [2]
Түрлері не байланысты	1) қаржылық аудит - бұл классикалық мағынадағы аудит, яғни қаржылық есептілікті тексеру және олардың сенімділігі туралы пікір білдіру. 2) өндірістік аудит - бұл күрделі құбылыс, өйткені ол қаржылық және таза техникалық аудиттің элементтерін қамтиды. 3) кадрлық аудит - бұл қызметкерлердің жеке әлеуетін және қызметкерлердің компанияның корпоративті мәдениеті мен құндылықтарына сәйкестігін анықтау, бағалау [1].	1) қаржылық есептілік аудиті – мемлекеттік аудит объектісі қаржылық есептілігінің, бухгалтерлік есебінің және қаржылық жай-күйінің анықтығын, негізділігін бағалау; 2) тиімділік аудиті – мемлекеттік аудит объектісінің қызметін тиімділік, үнемділік, өнімділік және нәтижелілік нысанына бағалау және талдау; 3) сәйкестік аудиті – мемлекеттік аудит объектісінің Қазақстан Республикасы заңнамасының нормаларын, сондай-ақ оларды іске асыру үшін қабылданған квазимемлекеттік сектор субъектілерінің актілерін сақтауын бағалау, тексеру [2].

Тексеру және бақылау түсініктеріне қарағанда, аудит ұғымының аясы кең, өйткені бұл ұғым қаржылық көрсеткіштердің шындыққа жанасымдылығын тексеруді ғана білдірмей, ғылыми негізде шығындарды ұтымды ету мен табысты оңтайландыру үшін шаруашылық қызметін жақсарту бойынша ұсыныстарды да әзірлеу ісін қамтиды. Аудит келісім-шарт негізінде жүзеге асырылатын, оның ішінде, бухгалтерлік есеп, ішкі бақылау және қаржылық есеп берудің жағдайын тексеретін, сондай-ақ артық шығындарды болдырмау, ресурстарды пайдаланудың тиімділігін арттыру және шаруашылық жүргізуші субъектілердің табысын өсіру мақсатында кеңес беретін бизнес сараптамасының өзінше бір түрі ретінде анықтама беруге болады.

Заманауи талаптарға сәйкес мемлекеттік аудиттің пайда болуы мен қалыптасуы - бұл бүгінгі таңда жалғасын тапқан айтарлықтай ұзақ процесс. Мемлекеттік аудиттің қоғамдық рөлін түсінуі үшін оны ұйымдастырудың әдістемесін, теориялық негізін және мәнін ашу керек.

Нарықтық экономика кезеңде мемлекеттік, квазимемлекеттік сектор субъектілерінің қызметін басқарудың маңызды құралдарының бірі - мемлекеттік аудит. Елдегі нарықтық қатынастың дамуы өндіріс саласындағы бизнестің жаңа қаржылық бақылау жүйесін қалыптастыратын алғы шарттарды тудырды.

Қаржылық-шаруашылық бақылау жүйесін түбегейлі қайта өзгерту, енгізу және тәуелсіз аудиттің посткеңестік өңірде «қарқынды» дамыту негізіне келесідей принциптер жатады:

- меншік түрлері және қаржы көздері бойынша бақылау объектілерін оқшаулау;
- бақылау субъектілерін мемлекеттік, қоғамдық, аудиторлық (тәуелсіз), ведомствалық және ішкі шаруашылықтық ретінде қарастыру;
- бақылау мәселелерін шектеу, оның ішінде бюджеттің кірісі мен шығысының дұрыс қалыптасуы, қаржылық есеп берудің анықтығы, өндіріс әлеуетін пайдаланудың тиімділігін арттыратын резервтерді анықтау және бағалау.

Қорыта келгенде, жаңа заңда мемлекеттік аудит қызметінің мәні басқа қаржылық бақылау органдарынан ерекшеленеді, яғни - тексеру міндеттері шектелмей, қосымша ретінде жеткілікті кеңейтілген бірқатар өкілеттік берілген. Сөйтіп, «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Қазақстан Республикасының жаңа заңы, еліміздегі мемлекеттен бөлінген қаржыны үнемді пайдалануға қатаң бақылау жүргізіп, қаржылық басқару жүйесінің жұмысын бағалауға толық мүмкіншілік беріп отырғанын атап өткен жөн.

Әдебиеттер тізімі:

1. Аудиторлық қызмет туралы Қазақстан Республикасы 1998 жылғы 20 қарашадағы № 304-І Заңы (2020.01.01. берілген өзгерістер мен толықтырулармен) https://online.zakon.kz/document/?doc_id=51011692

2. «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 12 қарашадағы № 392-V Заңы. (2020.30.05. берілген өзгерістер мен толықтырулармен) <https://online.zak>

Тлесова Э.Б., Рыскулова Ж.О.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚОЛЖЕТІМДІ ТҰРҒЫН-ҮЙ НАРЫҒЫН ТАЛДАУ

Қазақстан Республикасындағы мемлекеттің тұрғын үй саясатының негізгі міндеті тұрғын үй құрылысы саласында реформалар жүргізудің қазіргі жағдайында халықтың әртүрлі топтары үшін тұрғын үйге қолжетімділіктің өсуіне ықпал ететін тетіктерді құру болып табылады [1,2]. ҚР Президенті өзінің сайлауалды бағдарламасында тұрғын үй құрылысы саласында бірыңғай саясат құру қажеттігін атап өтті. Халықтың әлеуметтік осал топтары үшін қолжетімді тұрғын үймен қамтамасыз етудің өсуі елде іске асырылатын әлеуметтік бағдарламалардың негізгі қағидаты болып табылады.

Осыған байланысты халықтың әлеуметтік қорғалмаған жіктерінің қолжетімді және тұруға қолайлы тұрғын үймен қамтамасыз етілу деңгейі елде қабылданып жатқан және жүргізіліп жатқан реформалардың нәтижелілігін бағалайтын индикатор болып табылады. Тиісінше, мемлекеттік тұрғын үй саясатын барабар институционалдық, заңнамалық және ғылыми қолдауды құру Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуының басым бағыты болуға тиіс.

Халықаралық практикада тұрғын үйге қолжетімділік ұғымы тұрғын үй сатып алуға, сондай-ақ кредит үшін банк ставкасының проценттері бойынша мерзімді төлемдер үшін, сатып алушының тұрғын үй сатып алу мүмкіндігі бойынша отбасы кірісінің шығыстар деңгейі бойынша айқындалатын жиынтық шамасын білдіреді.

Тұрғын үй құрылысы Қазақстанда қабылданған «Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму Стратегиясының» басым бағыттарының бірі болып табылады [3]. Тұрғын үйдің қолжетімділігін арттыру мақсатында Үкімет бірқатар мемлекеттік тұрғын үй бағдарламаларын, сондай-ақ аз қамтылған халықты қаржылай қолдау бағдарламаларын әзірледі.

2005 жылдан бастап стратегияға сәйкес Қазақстан түрлі басымдықтар айқындалған тұрғын үй бағдарламаларын қабылдап келеді. Оларға екі жылдық мемлекеттік тұрғын үй бағдарламалары (2005-2007, 2008-2010 және 2011-2014 жылдарға арналған жекелеген бағдарламалар); 2020 жылға дейінгі Өңірлік даму бағдарламасы (Қолжетімді тұрғын үй құрылысының нақты мақсатын қоса алғанда); және 2016 жылдың соңында бекітілген «Нұрлы жер» тұрғын үй бағдарламасы жатады. Осылайша, үкіметтің тұрғын үйдің экономикалық қолжетімділігі проблемасын шешу жөніндегі соңғы бастамасы «Нұрлы жер» тұрғын үй бағдарламасы болып табылады. Ол тұрғын үймен байланысты басқа екі бағдарламаның мақсаттарын біріктіреді: өңірлік дамудың 2020 жылға

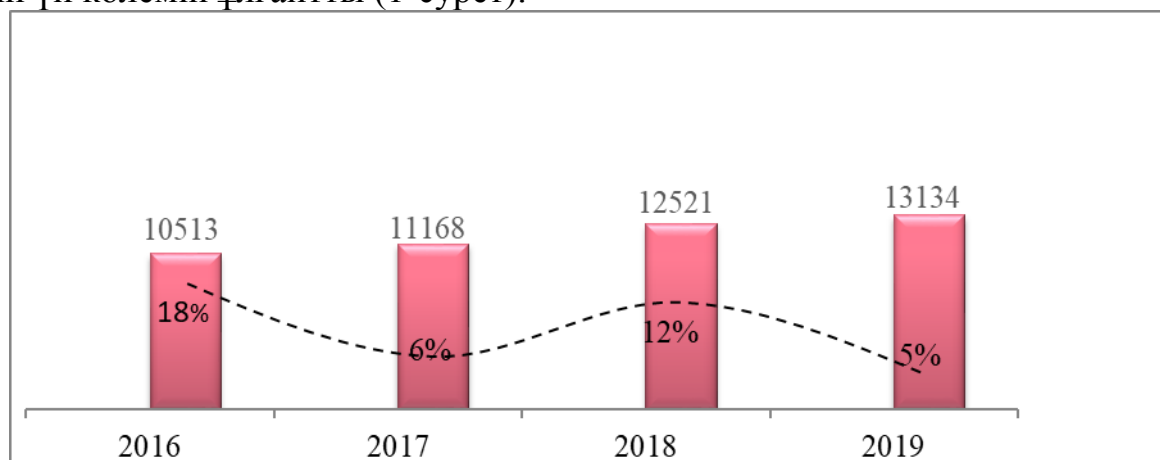
дейінгі бағдарламасы және инфрақұрылымды дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған «Нұрлы жер» мемлекеттік бағдарламасы.

2014 жылдың жазында «Қолжетімді тұрғын үй-2020» бағдарламасы өңірлік дамудың бірыңғай бағдарламасына енгізілді, сондықтан ол ірі қалаларда ғана емес, бүкіл елде қолданылады. Бүгінгі таңда мемлекеттік бағдарламаға үш компания қатысады: Қазақстандық ипотекалық Компания, «Самұрық-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры, Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі.

2018 жылы «7-20-25» бағдарламасы іске қосылды, ол 5 жыл ішінде 650 мың отбасына немесе 2 миллионнан астам азаматқа жеке тұрғын үй сатып алуға көмектесуі керек. 2019 жылы Елбасының бастамасы бойынша 2% жеңілдік мөлшерлемесімен және 10% бастапқы жарнасымен жаңа «Бақытты отбасы» бағдарламасы іске қосылды. Сонымен қатар, Парламент «Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысы жинақ ақшасы туралы «Заңға өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» заңды қабылдады. Бұл түзетулер тұрғын үй құрылысының жинақтаушы жүйесін дамытуға және тұрғын үй құрылысының жинақтаушы жүйесінің субъектілері арасында туындайтын, оның жұмыс істеуіне байланысты қатынастарды реттеуге бағытталған.

Қазіргі жағдайда Қазақстан Республикасындағы құрылыс саласы қарқынды дамып келе жатқан және отандық экономикада ерекше орын алатын салаға айналуда. ҚР-да 2019 жылдың алты айында ЖІӨ-дегі құрылыстың үлес салмағы 4,6%-ды құрады. Әлемдік практикада 2018 жылы Норвегияның ЖІӨ-дегі құрылыс үлесі 6,6%-ды, Австрияның – 6,4%-ды, Ұлыбританияның – 6,1%-ды, Францияның-5,5%-ды, Германияның - 5,3%-ды, Италияның - 4,7%-ды құрады [4].

Мемлекет тарапынан белсенді қолдау көрсетілген жағдайдағы іске қосылатын тұрғын үй жылжымайтын мүлік объектілерінің көлемі жылдан жылға өсіп келеді. 2019 жылы республикада жалпы алаңы 13,1 млн. шаршы метр тұрғын үй салынды, бұл 2016 жылғы деңгейден 24,9%-ға артық және 2018 жылғы деңгейден 4,9%-ға жоғары, нәтижесінде бұл пайдалануға берілетін тұрғын үй көлемін ұлғайтты (1-сурет).



Сурет 1. Қазақстанда 2016-2019 жылдары жаңа тұрғын үйді пайдалануға беру көлемінің серпіні, мың шаршы метр

Ескерту – Мәліметтер негізінде жасалды [5]

Құрылыс саласына инвестицияларды ұлғайту есебінен пайдалануға берілетін тұрғын үй көлемін ұлғайту қамтамасыз етілді. 2019 жылы тұрғын үй құрылысына 1423 млрд. теңге бағытталды, бұл 2018 жылғы деңгейден 22,5% артық, бұл 1162 млрд. теңгені құрады. 2020 жылғы қантар айында Нұр-Сұлтан қаласы бойынша тұрғын үй құрылысына бағытталған инвестициялар көлемі 10556 млн. теңгені, ал Қазақстан Республикасы бойынша жалпы – 74651 млн. теңгені құрады, осылайша елордаға бағытталған инвестициялар үлесі оның жалпы деңгейінің 14,2%-ын құрады.

Қазақстан халқын тұрғын үймен қамтамасыз ету жағдайы әлемдік деңгейде ғана емес, ТМД елдері арасында да төмен болып қалуда, бірақ шамалы, жалғасып келе жатқан өсім байқалуда. БҰҰ халықаралық стандарттары бойынша бір адамға шаққандағы тұрғын үйдің жалпы алаңының нормасына қатысты 30 ш.м. болуы тиіс, бұл елдегі қазіргі деңгейден әлдеқайда жоғары (Қазақстан Республикасында ол 21,6 ш.м. құрайды) [6]. Бір адамға шаққандағы тұрғын үй ғимараттарының аумағы бойынша көшбасшылар арасында Маңғыстау (1,4 ш.м.), Атырау (1,1 ш.м.) облыстары және Нұр-Сұлтан қаласы (1,2 ш.м.).

Егер ҚР-да тұрғын үйдің қолжетімділік коэффициентін қарастыратын болсақ, онда оның 2019 жылғы қарашадағы мәні 3,8 жылға тең, бұл 2018 жылмен салыстырғанда оң болып табылады, мұндағы мән 4,1 жылды құрады және 2015 жылғы деңгейі 5,1 жылға тең. Қалалар бойынша көрсеткіштің ең жақсы (ең төмен) мәні Оралда (2,2 жыл), Атырауда (2,3 жыл) және Қызылордада (2,3 жыл), ал ең нашар мәні Шымкентте (5,8 жыл), Алматыда (4 жыл) және Қостанайда (3,9 жыл) тіркелді (1-кесте).

Кесте 1. Қазақстанда тұрғын үйдің қолжетімділігі (жалпы ел бойынша)

№	Көрсеткіштер	2015 ж.	2016 ж.	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж. (11 ай)
1	Атаулы орташа айлық жалақы (мың теңге)	126,0	142,9	150,8	162,7	191,1
2	Бастапқы тұрғын үй нарығындағы ш.м. құны (мың теңге)	257,6	247,4	253,2	266,9	292,9
3	Ауданы 30 шаршы метр пәтердің бағасы (млн. теңге)	7,7	7,4	7,6	8,0	8,8
4	Жинақтау кезеңі (жыл)	5,1	4,3	4,2	4,1	3,8
<i>Ескерту – Мәліметтер негізінде жасалды [5]</i>						

Ипотека бойынша кредиттер сомасы 81,7%-ға, яғни 935 млрд. теңгеден 1699 млрд. теңгеге дейін өсті, жыл басынан бері 368 млрд. теңгеге немесе 27,7%-ға ұлғаю байқалады. Қазақстан банктерінің активтері бойынша ең ірі Топ-3-ке кіретін банктерімен берілген ипотекалық кредиттердің жалпы көлемі 2019 жылғы үшінші тоқсанның соңында 2018 жылғы 489 млрд. теңгеге қарағанда 524,7 млрд. теңгені құрады. Ипотекалық несиелендірудің ең көп өсуі тұрғын үй құрылыс жинақ банкі бойынша байқалады, ол 2016 жылдан бастап

ипотекалық несиелендіру көлемін 82,1 млрд. теңгеден 198,9 млрд. теңгеге дейін арттырды.

2005 жылдан бастап 2015 жылға дейінгі кезеңде республикада ел азаматтары үшін жалға берілетін, сондай-ақ кредиттік тұрғын үйді іске қосуға қатысты бес мемлекеттік бағдарлама қабылданды. Оларға Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысын дамытудың 2005-2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы; Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы; Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысының 2011-2014 жылдарға арналған бағдарламасы; «Қолжетімді тұрғын үй – 2020» бағдарламасы; Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы сияқты бағдарламалар жатады. Тұрғын үй құрылысын қолдау инфрақұрылымды дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасын іске асыру арқылы да жүргізіледі.

Тұрғын үй құрылысын қолдау мынадай бағыттарын қолдану арқылы жүзеге асырылады: 1) тұрғын үйді (коммуналдық) жалға алу, тұрғын үйге кезекте тұрған жергілікті атқарушы органдарға қатысты; 2) жергілікті атқарушы органдар үшін тұрғын үй құрылысы жинақтарының жүйесі бойынша кредиттік тұрғын үй беру; 3) тұрғын үй құрылысы жинақтары жүйесі арқылы іске асырылатын, жас отбасылар үшін жалға берілетін тұрғын үй; 4) «ҚИК «ИҰ» АҚ ұсынатын жалға берілетін тұрғын үй; 5) «Бәйтерек девелопмент» АҚ ұсынатын жалға берілетін және кредиттік тұрғын үй; 6) «Самұрық-Қазына» АҚ беретін тұрғын үй.

Бүгінде елімізде соңғы 12 жылда бірнеше тұрғын үй бағдарламасы іске асырылды. Бұл бағдарламалар халық үшін тұрғын үйді қолжетімді ету сияқты өзекті міндетті іске асыруға бағытталған. Уақыт өте келе қаржыландыру шарттары мен тетіктері, операторлар, сондай-ақ мемлекет тарапынан көрсетілетін қолдаудың бағыты бірнеше рет өзгередіні байқалады.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2016 жылғы 31 желтоқсандағы №922 қаулысымен «Нұрлы жер» тұрғын үй құрылысы бағдарламасы бекітілді.

Осы бағдарламаның мақсаты халық үшін тұрғын үйдің қолжетімділігін қамтамасыз ету болып табылады. Осы бағдарламаны іске асыру ұзақтығы 2017-2021 жж. Бұған дейін тұрғын үймен байланысты міндеттер, сондай-ақ Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы және инфрақұрылымды дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасы сияқты бағдарламаларды іске асыруға бағытталған қаражат «Нұрлы жер» бағдарламасына біріктірілді.

ҚР-да мемлекет тұрғын үй құрылысын дамытудың бірегей моделін әзірлеуде, оның негізгі екпіні халықтың әлеуметтік сезімтал топтарын қолжетімді тұрғын үймен қамтамасыз етуді арттыруға бағытталған.

Ел халқының тұрғын үймен қамтамасыз етілу деңгейі 2005 жылдан бастап 23%-ға ұлғайды және бір адамға 21,6 шаршы метрді құрады. Елбасының тапсырмасына сәйкес, 2030 жылға қарай бұл көрсеткішті БҰҰ бекіткен стандарттарға дейін жеткізу қажет, яғни 1 адамға шаққанда 30 шаршы метр.

Халықтың эволюциясын ескере отырып, орта есеппен 2030 жылға қарай тұрғын үй қорын қазіргі уақыттағы мәнімен салыстырғанда 66%-ға ұлғайту қажет. Осыған байланысты жаңа тұрғын үйді іске қосудың жылдық нормасын 8-10% деңгейінде сақтау талап етіледі.

Отандық жылжымайтын мүлік нарығында туындайтын проблемалардың көпшілігі жер учаскелерін орналастыру рәсімдеріндегі ашықтықтың жеткіліксіздігіне, әкімшілік қылықтың сәйкессіздігіне, жылжымайтын мүлік нарығын дамытудың қосалқы қызметтерінің жеткіліксіз жұмыс істеуіне, қайталама нарықты қолдаудың әлсіздігіне, мүліктік сипаттағы шамадан тыс алыпсатарлыққа байланысты. Бұл проблемалар мемлекетте жүргізіліп жатқан тұрғын үй реформалары процесінде шешілуі керек. Жылжымайтын мүлік нарығындағы негізгі проблемалар ретінде нәтижелер мен саяси шешімдердің белгісіздігін, әлсіз құқық қолдануды, нарықтық тетіктердің жетілмегендігін, құрылымданбаған басқару жүйесін және оны орталықсыздандыруды атауға болады.

Осылайша, қолжетімді тұрғын үй нарығын дамыту үшін мынадай іс-шараларды іске асыру қажет:

- ұсыныс тарапынан да, сұраныс тарапынан да тұрғын үйдің толыққанды теңдестірілген нарығын құру;
- тұрғын үй құрылысына жеке инвестициялар тарту және мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті ынталандыру;
- жеке тұрғын үй құрылысын дамыту;
- тұрғын үй құрылысы аудандарын инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылыммен қамтамасыз ету;
- жалдамалы тұрғын үй нарығын дамыту.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 2019 жылғы 2 қыркүйек [Электрондық ресурс]: <https://www.akorda.kz/kz/>
2. «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 2020 жылғы 1 қыркүйек [Электрондық ресурс]: <https://www.akorda.kz/kz/>
3. «Қазақстан 2030» Стратегиясы және оның экономикалық басымдығы [Электрондық ресурс]: <https://www.zakon.kz/>
4. Ковалев Г. (2019). Каким будет строительный рынок ближайшего будущего [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kursiv.kz/news/vlast-i-biznes/2019-06/kakim-budet-stroitelnyy-rynok-blizhayshego-buduschego>
5. Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті // <https://stat.gov.kz/>
6. Шахова Г.Я., Маненок П.Л. Разработка пороговых значений бюджетных индикаторов с учетом мировой практики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2016. – С. 15-30

Турганбаев К.Д.
М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,
Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ЕЛІМІЗДЕГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЛАЛАРДЫҢ ӨСУ ҚАРҚЫНЫ

Қазіргі қоғамдағы экономикалық даму салалар бойынша жан жақты дамудың жүйесін өзгерте бастады. Өйткені шағын кәсіпкерліктің табысты дамуын айқындайтын басты шарттардың бірі шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қызметін қамтамасыз ететін инфрақұрылымның жақсы дамыған және дұрыс жұмыс жасайтын элементтерінің жолға қойылуы болып табылады. Шағын кәсіпкерліктің өзіндік жүйесін құру мен қолдау - бұл нарықтық қайта құруларды жүзеге асырып жатқан елдердің аса маңызды міндеті.

Шағын кәсіпкерлікті тиімді дамыту жағдайларын жасау, шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың икемді жүйесін қалыптастыру үшін жергілікті атқарушы өкімет пен кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктерінің өзара үйлескен іс-қимылы қажет. Осыған орай еліміздің 2020 жылдың алғашқы алты айындағы мынадай әлеуметтік-экономикалық өсу көрсеткіштерін келтіруге болады.

Кесте-1.

НЕГІЗГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕР

	Халық (2020 жылғы 1 шілдеге, мың адам)	18 760,2		ЖІӨ (алдын ала деректер, 2020 жылғы қаңтар-маусым, %)	98,2
	Инфляция (2020 жылғы тамыз 2020 жылғы шілдеге, %)	0,1		Инфляция (2020 жылғы тамыз 2019 жылғы желтоқсанға, %)	4,6
	Жұмыссыздық деңгейі (2020 жылғы II тоқсан, %, бағалау)	5,0		Орташа айлық жалақы бағалау бойынша* (2020 жылғы шілде, теңге, бағалау)	208 395

*Кәсіпкерлік қызметпен айналысатын шағын кәсіпорындарды есепке алусыз.

Осы мақсаттарға жету үшін мынадай бірінші кезектегі шараларды бөліп көрсеткен дұрыс:

а) мемлекеттік қолдаудың нақты шараларының мазмұны туралы толық және жариялы ақпараттың болуы;

б) кез келген кәсіпкер ала алатын, заңдар, салықтар, бәсекелестер, клиенттер, тауарлар, жұмыстар мен қызмет көрсетулер рыногының жай-күйі туралы іскерлік сипаттағы мәліметтерді қамтитын ақпараттық желі қалыптастыру;

в) шағын кәсіпкерлік мәселелері жөнінде осы экономика секторының жай-

күйін және оның даму үрдістерін айқындауды объективті түрде бағалау мақсатында жүйелі зерттеулер ұйымдастыру;

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту үшін мынадай міндеттерді шешу қажет:[1]

- шағын кәсіпкерлікке салық әкімшілігін жүргізу жүйесін жетілдіру;
- шағын кәсіпкерліктің несиелік ресурстарына қол жетімділігін жеңілдету;
- шағын кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік және мемлекеттік емес институттарының тиімділігін арттыру;
- кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеуді оңтайландыру;
- шағын кәсіпкерлікті қолдаудың бірыңғай білім беру және кәсіпкерлікті тиімді ақпараттық-әдістемелік қолдау жүйесін құру;
- кәсіпкерлік мәселелері бойынша нормативтік құқықтық базаны жетілдіру.

Осы бағдарламаның негізгі бағыттары мен оны іске асыру тетігі болып мыналар саналады:

- 1.Шағын кәсіпкерлікке салық әкімшілігін жүргізу жүйесін жетілдіру.
- 2.Шағын кәсіпкерлікті қаржы – несиелік және инвестициялық қолдау жүйесін дамыту.
- 3.Шағын кәсіпкерліктің инфрақұрылымын дамыту.
- 4.Шағын кәсіпкерлікті оқыту, ақпараттық, ғылыми-әдістемелік қамтамасыз ету және насихаттау.
- 5.Кәсіпкерлік мәселелері бойынша нормативтік құқықтық базаны жүйелеу және жетілдіру.

Шағын және орта бизнесте салық әкімшілігін жүргізу жүйесін жетілдіру. Шағын бизнес субъектілері қызметінің нәтижелеріне жыл сайын жүргізілетін талдауды, елдегі нақты экономикалық ахуалды ескере отырып, шағын кәсіпкерлікке салық әкімшілігін жүргізу жүйесін жетілдіру және салықтық есеп беруді оңтайландыру жөніндегі жұмысты жалғастыру қажет.

Бұл мәселелерді шешу Қазақстан республикасының заңнамасы бойынша шағын кәсіпкерлікке салық салу жүйесіне зерттеулер жүргізуге және оны одан әрі жетілдіру жөніндегі ұсынымдар әзірлеуге негізделетін болады.

Бұдан басқа, екінші деңгейлі банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне несиелер беру рәсімдерін және онымен байланысты шығыстарды[2]:

- шағын бизнес субъектілері үшін несиелеге қызметтер көрсету төлемдерін азайту жөніндегі тетіктерді әзірлеу және енгізу;
- шағын бизнес кәсіпорындарын оларды жеңілдетілген нысан бойынша жобаның техника-экономикалық негіздемесімен ауыстыра отырып, несиелік берілетін іс – шара бойынша бизнес-жоспарларды міндетті түрде ұсынудан босату;
- қарыз алушы – шағын бизнес кәсіпорындарының қаржы жағдайын бағалау өлшемдерін, сондай-ақ несиелерді қамтамасыз ету түрлеріне қойылатын талаптарды жеңілдеті жолымен оңтайландыру қажет болады.

Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің несиелік ресурстарына қол жетімділігін кеңейтуге байланысты мәселелердің шешілуі, қарыз алушылардың тізілімдерін жасау мен жүргізу оларға несиелік тарихын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді,

бұл шағын кәсіпорындар саны мен өнімділігінің тұрақты өсуіне ықпал ететін болады.

Шағын және орта бизнестің инфрақұрылымын дамыту. Бағдарламаны іске асыру шеңберінде кәсіпкерлердің қызметті игеру немесе кеңейтуге байланысты шығындарын жүйелі түрде сүйемелдеу және олардың уәждері мен мақсаттарын есепке алу жолымен қысқарту үшін жағдайлар жасалады. Шағын кәсіпкерлікті дамыту үшін ірі кәсіпорындармен шағын бизнестің ықпалдасуы үлкен маңызға ие болады. Сондықтан мемлекет тарапынан шағын және ірі шаруашылық құрылымдардың ынтымақтастығын ұйымдастыру мен қолдау жөніндегі іс-шаралар жүргізіледі. Бұл қолдау:

- шағын бизнесті демеушілікті ынталандыру;
- шағын бизнестің ірі бизнеспен өзара іс-қимылын франчайзинг қағидаттарымен қамтамасыз ету;
- жинақтаушы бұйымдар өндірісіне және қызметтер көрсетуге ірі кәсіпорынның тапсырыстарының негізгі үлесін отандық шағын кәсіпорындар арасында орналастыру (кемінде 70-90%);
- шағын кәсіпкерліктің мұнай-газ және тау-кен-металлургия, соның ішінде шетел қатысатын компаниялармен байланыстарды нығайту;
- тиімді жұмыс істеу үшін және ірі компаниялардан тапсырыстар алу үшін шағын кәсіпкерліктің кәсіби деңгейін жетілдіру.

Осыған орай Қазақстан Республикасының 2020 жылдың алғашқы алты айындағы мынадай экономикалық салалар бойынша өсу қарқыны көрсетілген.

ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЛАЛАРДЫҢ ӨСУ ҚАРҚЫНЫ (НАҚТЫ КӨЛЕМ ИНДЕКСІ, %-БЕН)

	Өнеркәсіп (2020 жылғы қаңтар-шілде 2019 жылғы қаңтар-шілдеге, %)	101,3		Ауыл, орман және балық шаруашылығы (2020 жылғы қаңтар-шілде 2019 жылғы қаңтар-шілдеге, %)	102,5
	Құрылыс (2020 жылғы қаңтар-шілде 2019 жылғы қаңтар-шілдеге, %)	106,3		Сауда (2020 жылғы қаңтар-шілде 2019 жылғы қаңтар-шілдеге, %)	88,1
	Көлік және қоймалау (2020 жылғы қаңтар-шілде 2019 жылғы қаңтар-шілдеге, %)	84,4		Байланыс (2020 жылғы қаңтар-шілде 2019 жылғы қаңтар-шілдеге, %)	108,7

Осындай мақсатпен шағын және кішігірім бизнесті дамыту реттеліп отырады.

Сондықтан да қазіргі уақытта күттірмейтін жағдайдың бірі, ол аталған жүйелердің еліміздегі шағын және орта бизнестің өркендеуіне қосар үлесін жан-жақты тұспалдай отырып қолдану жолдарын алу қажеттілігі туындауда.

Әдебиеттер тізімі:

- 1 Блеутаева К. Кәсіпкерліктің жаңа формаларын ынталандырудағы мемлекеттің рөлі // АльПари. -2010- №3.
- 2 Мейірбеков Б. Қазақстандағы шағын бизнес: проблемалар мен мәселелер // Хабаршы. -2012. -№1.
- 3 stat.gov.kz

Тәттібек-тегі Ж.Т.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г.Нур-Султан, Республика Казахстан**ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА**

Пандемия COVID-19 вызвала огромный глобальный шок у мирового сообщества и привела к резкому спаду в экономике многих стран мира. Согласно базовому прогнозу всемирного банка, в 2020 году ожидается сокращение мирового ВВП на 5,2% [1]. Этот спад в мировой экономике станет самым глубоким за многие десятилетия. В большинстве стран с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран в этом году ощутимо сократятся доходы на душу населения. Что касается Республики Казахстан, за первые 5 месяцев 2020 года ВВП снизился на 1,7%. Также, по предварительному прогнозу международного валютного фонда снижение ВВП в стране должно составить минус 2,5% [2]. ВВП республики может продемонстрировать столь резкий спад впервые со времен кризисов, последовавших за распадом СССР в 1991 году, а также кризисом «Азиатских тигров» и российским кризисом.

Таблица 1. Реальный ВВП.

№	Реальный ВВП	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
1	Мир	3.3	3.0	2.4	-5.2
2	Страны с развитой экономикой	2.5	2.1	1.6	-7.0
3	Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны	4.5	4.3	3.5	-2.5

Примечание: составлено автором на основании [1]

Динамика реального ВВП Казахстана

Источник: [2]

Рисунок 1. Динамика реального ВВП Казахстана

13 марта был зафиксирован первый случай заражения коронавирусной инфекцией, а уже 16 марта в стране было объявлено о старте карантинных мер, направленных на существенное ограничение экономической активности в большинстве отраслей. Следом, в мае начался постепенный выход из режима карантина, однако с оговоркой о возможности его повторного введения в отдельных регионах в случае новых вспышек заболевания.

По итогу, на сегодняшний день, период карантина в Казахстане составил 3-4 месяца. За это время экономическая активность заметно снизилась. В число наиболее пострадавших от карантинных мер входят участники таких сегментов и отраслей экономики страны как малый и средний бизнес, непродовольственная розничная торговля, авиационная отрасль, горнодобывающий, транспортный сектор, электроэнергетика и сфера услуг. Ниже в таблице 2 мы рассмотрим изменения в части оптимизации численности персонала и фонда оплаты труда в некоторых из отраслей.

Таблица 2. Изменения в части оптимизации численности персонала и фонда оплаты труда.

№	Изменение, %	Авиационный сектор	Розничная торговля и потребительские услуги	Финансовый сектор	Горнодобывающий сектор
1	Среднесписочная численность	-24%	-20%	-16%	-2%
2	Размер оплаты труда	-46%	-25%	-19%	-2%
Примечание: составлено автором на основании [3]					

Исходя из таблицы, мы видим, что большие изменения наблюдаются в авиационном секторе. Среднесписочная численность сократилась на 24%, а размер оплаты труда на 46%. В Комитете гражданской авиации подсчитали, что за апрель-июнь 2020 года были отменены 99% всех международных рейсов, почти наполовину сократился пассажиропоток. При этом общие убытки в отечественной авиации составили около 300 миллиардов тенге. Тут не обошлось без государственной поддержки – казахстанские авиалинии получили налоговые послабления и были освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость. В данный момент, авиабизнес понемногу восстанавливается, но по словам экспертов, последствия пандемии будут ощущаться еще долго, возможно, даже после полного возобновления воздушного движения.

Динамика большинства других отраслей также имеет отрицательный характер, к примеру, в отраслях сектора услуг наблюдается снижение в операциях с недвижимым имуществом на 4,3%, административном обслуживании – на 5,3%, торговле – на 11,9% и транспорте – на 15,6%.

Сегодня прослеживаются и положительные тренды. Идет рост в реальном секторе экономики, прежде всего в строительстве, обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве. Сохраняется положительный торговый баланс на фоне снижения импорта. В производственном секторе отмечается

рост на 2,1%, в том числе в строительстве – на 6,3%, обрабатывающей промышленности – на 3,8%, сельском хозяйстве – на 2,5% [4].

В итоге, многие предприятия Казахстана смогли оперативно отреагировать на ситуацию с пандемией, перевести основную часть сотрудников на удаленный режим работы. Большинство предприятий пересмотрели свои инвестиционные программы, оптимизировали оборотный капитал, приступили к разработке антикризисных планов и пересмотрели стратегии развития.

Список литературы:

1. Всемирный банк, [Электронный ресурс] – <https://www.vseмирnyjbank.org/>
2. Международный валютный фонд, [Электронный ресурс] – <https://www.imf.org/external/russian/index.htm>
3. Журнал Forbes Kazakhstan, Казахстан в шаге от глубочайшего кризиса со времен развала СССР, [Электронный ресурс] – https://forbes.kz//process/expertise/vliyanie_covid-19_na_klyuchevyie_sektora_ekonomiki_kazahstana/
4. Журнал Forbes Kazakhstan, Экономика Казахстана продолжает быстро падать, [Электронный ресурс] – https://forbes.kz/process/economy/ekonomika_kazahstana_prodoljajet_byistro_padat/

Ussen D.

L.N.Gumilyov Eurasian national university, Nur-Sultan, Kazakhstan

GENERAL CONCEPTS OF HUMAN RESOURCES POLICY IN ORGANIZATIONS

HR planning is a system for selecting qualified personnel that aims to meet the organization's need for the necessary number of specialists in a specific time frame. The human resources plan is developed in order to make calculations about the employees that the organization needs and the professional structure that is needed during this period.

An organization's policy is a set of rules according to which the system as a whole behaves and according to which the people who are part of this system act. HR policy in a broad sense is a system of principles and norms that are understood and appropriately formulated, bringing the organization's human resources in line with the firm's strategy. In a narrow sense, a personnel policy is a set of specific rules and wishes that are often not realized in the relationship between people and an organization.

One of the main tasks of human resources planning is to direct the existing goals of the organization's plans to the specific needs for qualified employees, that is, employees from the organization's plans, and determine the time when they are required. Once these needs are identified in the framework of human resources planning, plans should be made to meet these needs. Unscrupulous execution and

even more so completely ignored human resources planning can provoke serious problems in the shortest possible time. If HR planning is effective, you can fill vacancies and reduce staff turnover by evaluating the career opportunities of specialists within the company [1]. HR management, like any complex process, is impossible without the use of the necessary tools: interrelated economic, organizational, and socio – psychological methods that ensure the effectiveness of labor activity in accordance with the requirements of production [2].

A Manager who wants to effectively manage an enterprise is always interested in specialists who perform their duties with the greatest efficiency. People management is one of the most complex and simultaneously existing subsystems of every production process [3]. A system of measures that promotes the effective use of the staff of an organization, firm, or institution cannot be unidirectionally reduced to any single event. Working with human resources brings success when it is a system and unbroken in time. HR management is the most effective if this process is divided into separate tasks that are part of the organization's HR policy.

Human resources policy is a purposeful activity aimed at creating a labor collective that would best contribute to combining the goals and priorities of the enterprise and its employees. The main object of the company's personnel policy is – personnel (personnel).

General requirements for human resources policy in modern conditions are as follows:

1. HR policy should be closely linked to the company's development strategy. In this regard, it represents the staffing support for the implementation of this strategy.

2. HR policy should be flexible enough. This means that it should be, on the one hand, stable, since stability is associated with certain expectations of the employee, on the other – dynamic, i.e. adjusted in accordance with changes in the company's tactics, production and economic situation. Stable should be those aspects of it that are focused on taking into account the interests of the staff and are related to the organizational culture of the enterprise.

3. Since the formation of a qualified labor force is associated with certain costs for the enterprise, the personnel policy should be economically justified, i.e. based on its real financial capabilities.

4. HR policy should ensure an individual approach to their employees [4].

Thus, the HR policy is aimed at creating a system of work with personnel that would focus on obtaining not only economic, but also social benefits, subject to compliance with the current legislation.

Types of personnel policy:

- Passive human resources policy – the company's management does not have a clearly defined program of actions in relation to personnel, and personnel work is reduced to eliminating negative consequences in the emergency response mode [5].

- Reactive human resources policy-management monitors the symptoms of a negative state in working with staff, analyzes the causes of problems, and provides adequate emergency assistance [5].

- Preventive-the organization has a forecast of the organization's development in the future, but does not have the means to influence it [5].

- Active human resources policy – the organization has not only a forecast of the situation, but also the means to influence it. The HR Department is able to develop anti-crisis programs, implement them, and monitor the situation [5].

You can also distinguish between open and closed human resources policies. With an open HR policy, the organization is "transparent" to potential employees at any level. A new employee can come to either a grassroots position or a senior management position. This type of policy is appropriate for new organizations that are pursuing an aggressive policy of market conquest, leading a policy of rapid entry to the forefront. However, in some cases, openness can also be a feature of stable organizations.

The closed human resources policy is that the organization is focused on including new staff only at the lowest level, and vacancies are filled from among the organization's employees [6]. This policy is followed by firms that are focused on creating a certain corporate atmosphere of ownership in the company's Affairs, and it can also be applied by firms that work in conditions of labor shortages. An open personnel policy is characterized by the fact that the organization is transparent to potential employees at any structural level. A new employee can start working from the lowest-level position, or from a position at the top management level. In the extreme case, such an organization is ready to hire any specialist, if he has the appropriate qualifications, without taking into account the experience of working in this or related organizations. This type of personnel policy is typical for modern telecommunications companies or automobile concerns, which are ready to "buy" people at any official level, regardless of whether they previously worked in such organizations. An open-ended HR policy may be appropriate for new organizations that are pursuing an aggressive policy of market conquest, focused on rapid growth and rapid entry to the forefront of their industry.

Closed human resources policy is characterized by the fact that the organization focuses on the inclusion of new staff only from the lowest level, and the replacement of vacancies in senior positions occurs only from among the employees of the organization [7]. Closed-type human resources policy is typical for companies that are focused on creating a certain corporate atmosphere, creating a special spirit of involvement, as well as, possibly, working in conditions of shortage of human resources. In the true sense of the word, we can only talk about a preventive human resources policy when the management of the company (enterprise) has reasonable forecasts of the situation. At the same time, an organization characterized by the presence of a preventive human resources policy does not have the means to influence the personal situation. Employees of the human resources service of such enterprises have both means of person diagnostics and methods of forecasting the personnel situation for the medium-term period.

The organization's development program is based on short-and medium-term forecasts of the need for personnel, both in qualitative and quantitative terms. It also usually presents staff development tasks. The main problem of such organizations is the development of targeted personnel programs. If the management has not only a forecast, but also means of influencing the situation, and the personnel service is able to develop targeted personnel programs, as well as regularly monitor the situation and

adjust the execution of programs in accordance with the parameters of the external and internal environment, then we can say that there is an active personnel policy in this organization. From the point of view of the mechanisms used by the organization's management, there are two types of active personnel policy — rational and adventurous. With a rational personnel policy, the company's management has both a qualitative diagnosis and a reasonable forecast of the situation and has the means to influence it. The personnel Department of the enterprise has not only means of personnel diagnostics, but also methods of forecasting the personnel situation for the medium and long-term periods. The organization's development programs contain short-term, medium-term and long-term forecasts of the need for personnel (qualitative and quantitative). In addition, an integral part of the plan is a personnel work program with options for its implementation.

The factors of domestic politics. The most significant factors are the following:

1) the company's goals, their time perspective and degree of elaboration. For example, an organization that aims to make a quick profit and then wind down its work requires completely different professionals compared to an enterprise that focuses on the gradual deployment of a large production facility with many branches;

2) management style, which is also fixed in the structure of the organization. A comparison of an organization built in a tightly centralized way and an organization that prefers the principle of decentralization shows that they require a different set of professionals;

3) working conditions;

4) qualitative characteristics of the labor collective. For example, working as part of a successful team can be an additional incentive that contributes to stable productive work and job satisfaction;

5) style of leadership [8].

The goal of the HR policy is to ensure an optimal balance between the processes of updating and maintaining the number and quality of personnel in accordance with the needs of the organization itself, the requirements of current legislation and the state of the labor market.

The goal of HR policy is to create a team that best contributes to combining the goals and priorities of the organization and its employees. Therefore, the content of the personnel policy is the development of the organization's principled positions, procedures, rules, the choice of tools and methods necessary for the selection of personnel, their training, professional promotion, motivation, etc. HR policy forms the requirements for the labor force at the stage of its recruitment, the attitude of management to "capital investment" in the labor force, to the stabilization of the team.

References:

1. Bazarov T.Y., Yeremin B.L. Upravleniye personalom: Uchebnik dlya vuzov – M.: YUNITI, 2005.- s.10-35
2. Kibanov A.Y. Osnovy upravleniya personalom – M.: Infra-M, 2005.- S.35
3. Kushlina V.I. Ekonomicheskaya teoriya – M.: RAGS, 2006.- S.24
4. Maslov Y.V. Upravleniye personalom predpriyatiya – M.: Infra-M, 1999.

5. Turchinov A.I. Upravleniye personalom – M.: RAGS, 2003.
6. Management theory. ed. Gaponenko A.L., Pankrukhina A.P.- M.: RAGS, 2005.- s. 8-11
7. do.rksi.ru/library/courses/up/tema1_2.dbk
8. [http:// sbmanagement.narod.ru/mp2.html](http://sbmanagement.narod.ru/mp2.html)

UDC 338

Chaikina A.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava, Ukraine

INNOVATION POTENTIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Ukraine with enterprises of all spheres of management only pass to an innovative way of development. Managing innovation development is a rather difficult task, as it requires significant intellectual, scientific, and technical, organizational and financial potential. It is necessary not just to have it, but also to use it effectively. Ukrainian companies do not have significant experience in this matter, so it is very important for them to study European experience. In perspective, this will help to absorb the best practices and not repeat mistakes [1].

If we analyze the European experience in the innovation potential management, on the example of an agricultural enterprise, we should first note the complete innovation transition from extensive and intensive agricultural production. European agricultural enterprises do not care about the expansion of sown areas and due to them increase production, but about increasing the productivity of agriculture through the use of newer resources, advanced technologies. In Europe, companies are focused on making profits in the long run and are not in a hurry for short-term results. They are able to wait for years until investment in agricultural innovation pays off and pays dividends [2].

In addition, according to the presented research of scientists, agricultural enterprises in Europe primarily implement high innovative technologies that require significant capital investment. Such innovations, on the one hand, are quite costly and, on the other hand, will bring profits in the long run and help increase crop yields and protect them from the adverse effects of climate.

In agricultural enterprises of Europe 80-90% of innovations are patents, know-how, introduction of the most modern technologies. This feature of innovative development of agricultural enterprises is due to a fairly high financial security. In Ukraine, this is currently impossible primarily due to insufficient financial support of domestic agricultural producers and over-expensive loans [3].

The second feature of the European experience of innovative potential of the agricultural enterprise is that in such companies specialized structural divisions for carrying out research work are created. This allows them to implement full-scale innovative projects, conduct a comprehensive analysis of risks, opportunities and

more. Such a unit includes specialists with work experience and knowledge in the field of innovation. In Ukraine, implementation of innovations is responsibility of agronomist, director of animal husbandry or the owner of an agricultural enterprise.

Table 1. Forms of state support for innovative processes at enterprises in different countries [5]

Country	Forms of stimulating	Organizational structures of the innovation process
Germany	Targeted gratuitous subsidies, grants, payment of technical expertise, soft loans, credit insurance system, tax rebates and benefits, accelerated depreciation, targeted bank loans	Science and technology parks, small innovation firms, research consortia, venture firms, technopolises
France	Grants, subsidies, long-term loans, tax credits, credit guarantees, preferential taxation	Technopolises, technoparks, small innovation firms, research consortia, venture firms, technology transfer centers
Great Britain	Preferential taxation, subsidies, write-off of R & D costs for the cost of products (services, credit guarantees)	British Technology Group, technopolises, small innovation firms, science and technology parks, venture firms, research consortia
Italy	Preferential loans for technological innovations (50% of the loan amount is issued during the implementation of the modernization program and up to 30% at its final stage). Subsidies to small and medium-sized agricultural enterprises for the purchase and leasing of agricultural innovations	Science and technology parks, business incubators, regional development agencies and funds, business centers, technology parks, technology transfer centers
Poland	Tax benefits, loan guarantees, attraction of grant funds, financing through credit guarantee funds and microcredit funds	Center for Entrepreneurship and Innovation, technology parks, technical and technological assistance network for small and medium enterprises (SME's), innovation centers and technology transfer centers

The third feature is that due to the high level of uncertainty in the environment and the risks of agro-innovation, European companies widely use insurance. It is a very effective tool to protect agricultural enterprises from possible unforeseen losses during the implementation of innovation activities. In addition, in European countries there are government programs that provide a number of benefits to enterprises engaged in innovation [4].

The fourth feature of the innovative potential of agricultural enterprises in European countries is the active participation of the state in these processes. This is observed primarily in the provision of various subsidies, benefits, interest-free loans for the implementation of innovative projects by agricultural enterprises.

Systematization of scientific literature devoted to the study of European experience in managing innovative potential of agricultural enterprises allowed identify forms of state support for innovation processes (table 1).

Innovative activity of agricultural enterprises requires significant financial resources, as well as scientific research. In order to help agricultural enterprises in innovative processes, advanced European countries are actively helping them. This is primarily observed in the provision of various subsidies, soft loans, government co-financing and more. In each European country there is a kind of support for innovative development of agricultural enterprises.

Considerable attention to the problems of agricultural enterprises and their comprehensive support in European countries is due to the understanding of the importance of these companies. After all, the food security of the whole state depends on the activity of agrarian companies.

Therefore, Ukraine also needs to use the best European experience in stimulating the innovative activity of agricultural enterprises. Our state has a significant potential, which can be used only in the active implementation of innovative activities, attracting agricultural innovation, the use of resource-saving technologies and so on.

Reference:

1. Pavlova G.E. Innovative development of agricultural sector of the national economy: theoretical principles, methodology, management mechanisms: monograph. Kyiv: DKS Center LLC, 2015. -354 p.
2. Pilyavoz T.M. Innovative development of the enterprise as an important aspect of economic development // Innovative economy: All-Ukrainian scientific-production magazine.- 2012.- № 4.- 185–190 pp.
3. European Bioeconomy. Electronic Journal of Biotechnology. 2015. URL: http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/agriculture/publications/index_en.htm
4. Romanchuk O.M. Problems of innovative development of enterprises (based on sociological research)// Bulletin of Zhytomyr National Agroecological University. - 2013.- № 1-2 (2). -206–215 pp.
5. Rogach S.M. European experience in the development of the agricultural sector on a bioeconomic basis // Economics of nature management and environmental protection.- 2019.- Vol. 4. -208–215 pp.

UDC 332.143

Sharipbekova K.E.

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan

THE FACTORS OF LOGISTIC SYSTEMS AFFECTING THE EFFICIENCY OF KAZAKHSTAN'S ECONOMY

During the pandemic, a lot of areas of states suffer, after the quarantine regime, which began in March of this year and continued until the end of summer, our

country is just beginning its movement towards development, global quarantine has affected all aspects of the development of countries, and at the moment it is taking shape new world order. It is a world of rapidly changing markets characterized by changing patterns of trade, investment and opportunity. As the world has become more interconnected, global trade is going through a very bad time, which is affecting changes in manufacturing processes, and these trends are affecting trade and industrial specialization around the world.

At the stage of development of the country's economy, it also affects the future development of logistics and logistics priorities. Trade and logistics efficiency is central to the country's economic growth and competitiveness, and the logistics sector is one of the main drivers of economic development. Logistics influences economic growth through the optimal regulation and management of material flows and logistics processes. The efficiency of the functioning and development of logistics of individual countries largely depends not only on internal factors, but also on the level of integration of the country with other trading partners and the logistics capabilities of trading partners [1-3].

The conceptual positions of the economy in a pandemic are influenced by the following logistic factors:

1) Information technology factors. The information factor is currently one of the most important factors, since it includes the virtualization of the industry, the equipment of e-commerce and the availability of Internet resources. For the analysis, the author took for the period between 2009-2019 for Kazakhstan as a whole: the volume of communication services, mobile cellular subscriptions (per 100 people), individuals using the Internet (% of population), in addition, for regions: the volume of communication services by regions (mln tg), share of households with access to the Internet (%), number of fixed Internet subscribers (thousand units);

2) Investments in logistics. Investment in all areas are suffering in this period, because government are focusing in other urgent areas. For macroeconomic factors authors considered: fixed capital investments, fixed capital investments from all sources of financing by mode of transport, fixed assets by transport enterprises. For regions: territorial volume of investments in fixed assets by main directions of use (thousand tenge), transport and warehousing, fixed assets at initial cost (mln. Tenge), investment in fixed assets (million tenge);

3) Material and technical equipment, for country: import of vehicles, commissioning of the main production facilities of transport through the construction of new, expansion and reconstruction of existing enterprises, availability of trucks in the ownership of citizens (units). For regions: investments in machinery, equipment, vehicles, tools and their overhaul, input and acquisition of new fixed assets, availability of trucks;

4) cargo transportation, for country: transported cargo, baggage, cargo luggage, freight turnover, gross output of transport services. For regions: volume of postal and courier services (million tenge), transported cargo, baggage, cargo luggage,, Freight turnover (million tkm);

5) labor force and personnel. For country: employed population, average monthly wages of employees of transport enterprises, number of transport

enterprises. For regions: number of operating enterprises and industries, average monthly nominal wages, transport and storage, employed in the economy;

6) economic factor. For country: volume of industrial production (goods, services), gross output of agricultural products (services), and trade turnover in foreign currency (export), trade turnover in foreign currency (import). For regions: volume of retail trade, volume of industrial production, gross output of agricultural products (services), volume of wholesale trade

After analyzing the factor analysis for the six studied categories, logistic factors have a significant impact on the economic development of the country in following figure[4-6].

Categories	Variables	1 factor group	2 factor group
Investments	fixed capital investments	fixed assets by transport enterprises	fixed capital investments from all sources of financing by mode of transport
	fixed capital investments from all sources of financing by mode of transport		
	fixed assets by transport enterprises		
Material and technical equipment	import of vehicles	availability of trucks in the ownership of citizens	import of vehicles
	commissioning of the main production facilities of transport through the construction of new, expansion and reconstruction of existing enterprises		
	availability of trucks in the ownership of citizens		
Economic factor	volume of industrial production (goods, services)	volume of industrial production (goods, services)	gross output of agricultural products (services)
	gross output of agricultural products (services)		
	trade turnover in foreign currency (export)		
	trade turnover in foreign currency (import)		
Information technology factor	the volume of communication services	the volume of communication services	mobile cellular subscriptions
	mobile cellular subscriptions (per 100 people)		
	individuals using the Internet (% of population)		
Cargo transportation	transported cargo, baggage, cargo luggage,	freight turnover	transported cargo, baggage, cargo luggage,
	freight turnover		
	gross output of transport services.		
Labor force and personnel	employed population	average monthly wages of employees of transport enterprises	number of transport enterprises
	average monthly wages of employees of transport enterprises		
	number of transport enterprises		

Figure 1. Factors influencing the effective operation of the logistic system in the Republic of Kazakhstan

The above factor analysis has shown that there is a close link between GDP and economic growth. However, some variables were not included in these factors. This does not mean that they do not occur in the structure of GDP, but that their impact is very small in this study or that there are other indicators in their formation. Thus, the impact of the first factor group is 73.8%, ie the impact of variables belonging to this factor group on GDP is high, and the second factor group is only 17.7%. The sum of the two factors is 91.5%, which means a very high impact on GDP, the remaining 8.5% depends on the remaining factors [7-8].

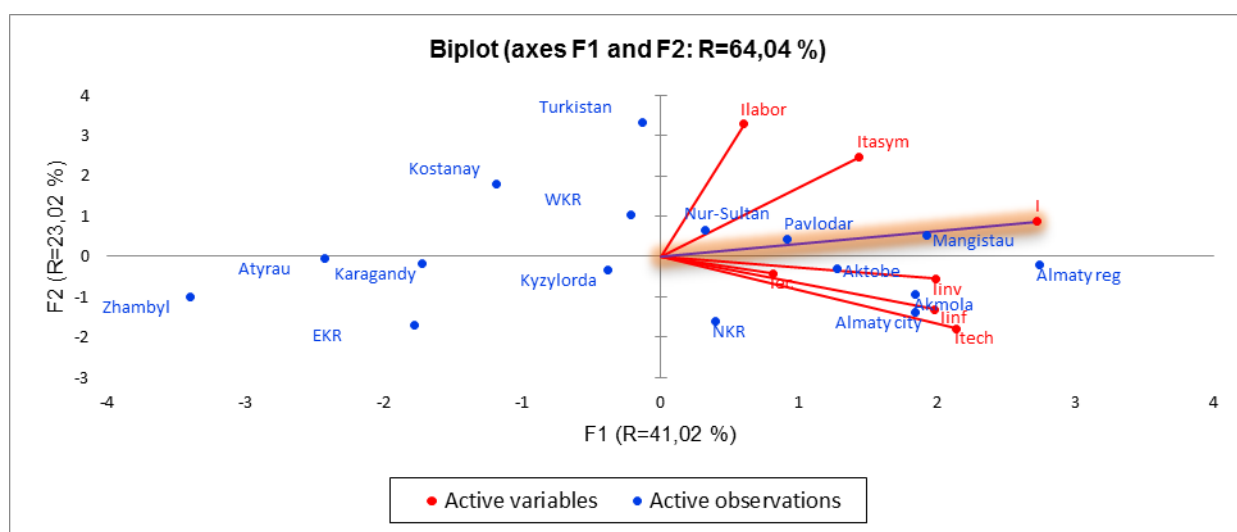
Many variables related to the logistics system and economic activities have been tested to influence factor selection. As Kazakhstan is a landlocked country, it has a very low level of competing with other countries in terms of logistics costs.

Factor analysis of regional variables was also performed. As a result of this analysis, two factor groups were obtained. The intrinsic value of the factors in the

first first group of factors is 7.2, the percentage variability of which was 37.9%, ie there is an effect of variables within this factor group.

Variables included in the first factor group - the territorial volume of investments in fixed assets in the main areas of use for transport and storage; average monthly nominal wage for transport and warehousing; availability of trucks; volume of industrial production; volume of communication services by regions; freight turnover.

The second group of variables is the availability of property, plant and equipment at cost; investments in machinery, equipment, vehicles, tools and their overhaul; retail sales volume; number of registered Internet subscribers; volume of postal and courier services; number of operating enterprises and productions.



*WKR-West Kazakhstan, NKR - North-Kazakhstan region, EKR-East Kazakhstan region

**Iec-Real Economic Sector, Ilabor-Human Resources, Iinv-Investment Revenue, Itasym-Transportation, Itech-Logistics, Iinf-Information Support, I-Summary Index

***F1 – The first factor group variables F2 are the second factor group variables

Figure 2. Diagram of forecasting of factor groups 1 and 2 and regional indices in the Republic of Kazakhstan

As can be seen in the figure, the indicators were forecasted between the first and second factor group variables and by regional indices. From this we can see the level of effective operation of the logistic system in the regions where the typology of the regions of Kazakhstan at the level of economic development is divided into groups:

Group 1 - regions with a high level of development of transport infrastructure and high human resources, high development or effective development of logistic system, which affects economic growth. Mangistau and Pavlodar regions are the closest to the aggregate index and have a positive value in two factor groups. Almaty and Akmola regions and the city of Almaty belong to this group, although logistics, investment revenues, real economic sectors and information support are positive in the first factor group and negative in the second factor group.

Group 2 - the level of development close to the effective or medium development areas that affect economic growth. The closest to the aggregate index,

but also has a positive value in two factor groups - the city of Nur-Sultan, logistics, investment revenues, real economic sectors and information support is positive in the first factor group, and negative in the second factor group - Aktobe area. Turkestan and West Kazakhstan regions belong to this group, but in the second factor group they are positive, and in the first factor group they are negative.

Group 3 - average level of development of logistic system or satisfactory development. Kostanay region is positive in the second factor group and negative in the first factor group, North Kazakhstan region, on the contrary, is positive in the first factor group, and negative in the second factor group. In addition, Kyzylorda and Karaganda regions are negative in both factor groups.

Group 4 – logistic system is ineffective or very poorly developed. These include Atyrau, East Kazakhstan and Zhambyl regions (Figure 2).

Based on the distribution and identification of economic indicators and indicators of logistics infrastructure of the region, the indicators conducted a comparative assessment of all regions, taking into account the analysis of existing methods of assessing the development of logistics potential of the region. There was also a close link between GDP and the aggregate index, but in some regions it was found that the share of the aggregate index is declining due to logistical indicators, or vice versa [9].

These results affect the regional economic competitiveness of geography and infrastructure and the effectiveness of economic development policies in landlocked and landlocked countries. They allow to determine the number of geographical and infrastructural forces that will help to develop the competitive strategy and policy of the logistic system. This suggests that Kazakhstan's lack of access to the sea, which requires additional kilometers to reach the port, can be offset by improved transport infrastructure within the country and in transit countries [10].

Logistics infrastructure leads to economic growth through the following mechanisms. First, investment in infrastructure increases the demand for goods and services. Second, improved logistics infrastructure reduces travel time, and passengers and carriers benefit directly from time and cost savings (Gunasekera et al., 2008). Saving time leads to economic results, as producers have access to remote markets, receive resources from a large area and stimulate local production. In addition, investing in infrastructure can be beneficial by reducing the inventory of firms [11]. Third, infrastructure improvement attracts foreign direct investment, which is an important driver of economic growth in Kazakhstan. Finally, reducing transport and trade costs can accelerate the industrial cluster [12], while the concentration of economic activity increases labor productivity. Banister and Berechman (2000) described a general framework that describes the relationship between the transport system and economic growth, where improved access to transport reduces travel time and cost, increases traffic, and leads to spatial redistribution of economic activity. It also leads to material externalities and the environment, distributive externalities, the economics of transport networks, the labor market and the agglomeration of firms, and therefore stimulates economic growth.

References:

1. Hayaloğlu P. International journal of economics and financial issues// Econ

Journals.- 2015.-vol. 5.- no. 2.

2. Raimbekov Z., Syzdykbayeva B. and Sharipbekova K. Assessment of the Trade Flows Intensity and the State of Logistics of the Economic Belt of the Silk Belt Countries (on the example of Kazakhstan)// in Transport problems 2019.- proceedings of XI International Conference.- 2019.- pp. 539–554.

3. Joong-Kun Cho J., Ozment J. and Sink H. Logistics capability, logistics outsourcing and firm performance in an e-commerce market// Int. J. Phys. Distrib. Logist. Manag.- 2008.-vol.38.-no.5, pp. 336–359. doi: 10.1108/09600030810882825.

4. Abdi H. Factor Rotations in Factor Analyses. The University of Texas at Dallas. Accessed: Jun. 29, 2019. [Online]. Available: <http://www.utdallas.edu/>.

5. University of Virginia Library Research Data Services + Sciences, Using and Interpreting Cronbach's Alpha. <https://data.library.virginia.edu/using-and-interpreting-cronbachs-alpha/> (accessed Jan. 17, 2020).

6. Deng P., Lu S. and Xiao H. Evaluation of the relevance measure between ports and regional economy using structural equation modeling// Transp. Policy.- May 2013.- vol. 27.- pp. 123–133. doi: 10.1016/j.tranpol.2013.01.008.

7. Robinson. Reverse Logistics Systems and Transportation Management. <https://cerasis.com/reverse-logistics-systems/>, 2015. <https://cerasis.com/reverse-logistics-systems/> (accessed Jun. 28, 2019).

8. Bensassi S. & Ramos L. & Martínez-Zarzoso I. & et al. Relationship between logistics infrastructure and trade: Evidence from Spanish regional exports// Transportation Research, Part A 72.- P. 47–61

9. Ojala L. & Çelebi D. The World Bank's Logistics Performance Index (LPI) and drivers of logistics performance. Queretaro: International Transport Forum.- 2015. - 30 p.

10. Popescu A. & Sipos C. Logistics Performance and Economic Development - A Comparison within the European Union. In: Proceedings of "MAC-EMM".- Prague, Czech Republic, 2014.- P. 1-9

11. Çelebi Ü. & Emre M. & Civelek & et al. The mediator effect of foreign direct investments on the relation between Logistics Performance and Economic Growth// Journal of Global Strategic Management.- 2015. -Vol. 9.- N. 1.- P. 17-21.

12. Martí L. & Puertas R. & García L. The importance of the Logistics Performance Index in international trade// Applied Economics.- 2014.- Vol. 46.- No. 24.- P. 2982–2992.

УДК 33. 338

Шаймерденова С.К.

Евразийский Национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Проблема неравенства доходов граждан актуальна для всего мира. Стремительно увеличивающаяся пропасть между богатыми и бедными в перспективе может стать краеугольным камнем нарастающих в обществе оппозиционных настроений, создавая массовое убеждение в несправедливости не только налогообложения, но и вообще всего государственного строя. По соотношению доходов, распределяемых между самыми богатыми и самыми бедными, Казахстан давно уже перешел порог социальной безопасности. Коэффициент Джини, часто используемый для измерения неравенства доходов, составил для Казахстана в 2020 году 0,289, показав увеличение в сравнении с 2013 годом (0,276). [1] Ясно, что одинаковый уровень налогообложения как для человека с доходом в 100 тысяч тенге, так и для человека с доходом в несколько миллионов очень удобная вещь для последнего.

Налогообложение — это не только явление финансово-экономическое, но и политическое, поэтому во взглядах на него всегда находят отражение те или иные классовые интересы. Безудержная приватизация государственных активов способствовала появлению сверхбогатой прослойки, которая, лоббируя свои интересы, в некоторых случаях даже представляет угрозу для национальной безопасности страны.

Неравенство доходов порождает такую проблему для экономики любой страны, как недостаток спроса со стороны населения, т.к. у большинства казахстанцев нет денег на предметы роскоши, они вынуждены экономить, чтобы обеспечить себе самое основное. А недостаток спроса ведет к застою в экономике. Для того, чтобы более эффективно использовать ресурсы, нужно начинать с оптимизации распределения доходов среди населения, уменьшения пропасти между богатыми и бедными, что повысит покупательный спрос.

Введение прогрессивного налога может стать очень важным этапом в решении данных проблем, а также способствовать улучшению имиджа страны. Подобные меры позволили бы фактически освободить людей, находящихся в трудной жизненной ситуации от налогов, облагая вместо этого доходы более богатых людей. Это позволило бы значительно оптимизировать ресурсы страны, направлять прибыль крупных предприятий и бизнес-организаций на общее развитие Республики Казахстан. [2]

Главная цель введения прогрессивной системы — освобождение от налогов малоимущих и повышение дохода бюджета за счет лиц со сверхвысокими доходами.

На сегодняшний день в Республике Казахстан применяется система пропорционального налогообложения, при которой налоговые ставки устанавливаются в едином проценте к доходу налогоплательщика независимо от величины дохода. Согласно ст. 158 Налогового кодекса РК, доходы налогоплательщика облагаются налогом по ставке 10 процентов. Однако разговоры о прогрессивной шкале в высших эшелонах власти ведутся уже давно. Еще декабре 2018 года министр финансов РК Аликхан Смаилов сказал: «Планируется принять меры для повышения налогов на более состоятельных людей, то есть переход на прогрессивную шкалу. Сейчас этот вопрос изучается, я думаю, в течение следующего года мы придем к конкретному решению

данного вопроса. Вообще, в целом нами поддерживается необходимость внедрения прогрессивной шкалы. Думаю, в будущем это будет сделано».

Однако на данный момент никто не может дать точный ответ на вопросы о сроках ее возможного введения, и о целесообразности такого шага. С первого января 2019 года уже были сделаны шаги в этом направлении. Индивидуальный подоходный налог для двух миллионов казахстанцев (для тех, кто получает оплату труда менее 25-кратного размера МРП в месяц) снизился с 10% до 1.

Прогрессивная шкала налогообложения — система, при которой налог характеризуется повышением ставки с увеличением налогооблагаемой базы. Рассмотрим самые частые виды:

1. Пропорциональный налог

В данной системе процент налога фиксирован. К примеру, человек с доходом в 100 тысяч тенге при налоговой ставке 10% будет платить 10 000 тенге, с доходом в 1 миллион тенге – 100 тысяч и т.д. Эта система на данный момент применяется в Казахстане. Пропорциональный налог довольно удобен для состоятельных слоев общества, т.к. увеличение дохода ослабляет налоговое бремя, чего не скажешь о людях с доходами ниже. Платежеспособность человека определяется величиной дискреционного дохода, представляющего собой разницу между совокупным доходом и тем, который используется для удовлетворения самых необходимых потребностей. Он возрастает с ростом совокупного дохода. Поскольку у менее состоятельного человека доля дискреционного дохода будет меньше, то налог, выплачиваемый за счет него, будет выше.

2. Простая поразрядная

Суть простой поразрядной системы в том, что вся налоговая база делится на несколько разрядов, каждому из которых будет соответствовать определенный уровень дохода и фиксированная сумма налога. Основным минус данного вида налогообложения – существенная разница между уровнем налогов, когда два почти одинаковых дохода попадают в разные разряды. Человек с доходом в 100 000 тенге будет платить налог в 5000, то человек с доходом в 101 000 будет платить уже, к примеру, 10 000 тенге. Также возможны случаи, когда у человека с большим уровнем дохода после уплаты налогов остается сумма меньше, чем у человека с более низким уровнем дохода. Плюсом же является простота этой системы. Ее часто используют на первых этапах введения прогрессивного налога.

3. Относительная поразрядная

Эта система налогообложения, как и в простой поразрядной делит налогооблагаемую базу на разряды. Однако ставка налога присваивается в процентной форме и применяется (в отличие от многоступенчатой системы) налоговая ставка ко всей налогооблагаемой базе.

4. Одноступенчатая (с необлагаемым минимумом)

Данный вид прогрессивного налогообложения имеет всего одну налоговую ставку и минимальный, не облагаемый налогом доход. Ниже этого уровня доход не облагается. Выше этого уровня доход облагается по фиксированной

налоговой ставке независимо от дальнейшего роста. Данное налогообложение также называют «условно-прогрессивным». Введение прогрессивной шкалы позволит смягчить вопросы социального неравенства в стране и будет способствовать экономическому процветанию Казахстана.

Список литературы:

1. Казахстан побил все социальные рекорды Норвегии?, 2019, URL: <https://zonakz.net/2019/10/02/kazakhstan-pobil-vse-socialnye-rekordy-norvegii/>, дата обращения 15.09.2020
2. Прогрессивная шкала индивидуального подоходного налога. Зачем её хотят ввести и что это даст? 2020, URL: <https://informburo.kz/cards/progressivnaya-shkala-individualnogo-podohodnogo-naloga-zachem-eyo-hotyat-vvesti-i-chto-eto-dast.html>, дата обращения 15.09.2020.

Сейдахметов М.Қ., Дүйсенбекұлы А.Ж., Сейдахметова Г.
М. Өуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫН ДАМУ ТУДЫҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ

Экономика – адамдардың өмірін қамтамасыз етудің басты шарты және негізгі көзі. Экономиканың іргетасы өнеркәсіптік және ауыл шаруашылығы өнімдерін құрумен тікелей байланысты материалдық өндіріс болып табылады. Қазақстанның бай минералдық-шикізат базасы, ауыл шаруашылығы алқаптарының орасан зор алаңы бар, бұл материалдық өндірісті дамыту және өнеркәсіптік және ауыл шаруашылығы тауарларының экспортын кеңейту үшін жағдай жасайды.

Қазіргі кезеңде әлемдік дағдарыс дүние жүзі мемлекеттерін қамтуына Қазақстан экономикасы мен саяси-әлеуметтік дамуына кері әсерін тигізуде. Әлемдік экономикалық және қаржылық дағдарыс кең етек алуына ірі 3 фактор әсер етті:

1. Қытай мен АҚШ-тың экономикалық сауда соғысының тым ұзақ уақытқа созылып кетуі;
2. ОПЕК ұйымына кіретін Сауд Арабия мемлекеті мен Ресей мұнайды өндіруді азайту арқылы, бағаны күрт түсуден сақтап үшін келіссөздердің бір мәмлеге келмеуі;
3. COVID-19 пандемиясының дүние жүзі мемлекеттеріне таралуына байласты экономикада рецессия немесе тоқырау, кері төмендеу қауіпі төніп тұруы [1].

Grant Thornton Стратегиялық талдау институтының болжамына сәйкес әлемдік экономика 2020 жылы өткен жылмен салыстырғанда ЖІӨ 3-5%, АҚШ экономикасы 5-10%, Ресей экономикасы 10-20% құлдырайды. Пандемиядан

кейін экономиканың өзі де, оның құрылымы да өзгереді. Бұл өзгерістерден Қазақстан да тыс қалмайды. Коронавирустық пандемия және мұнай бағасының құлдырауы жаңа әлемдік дағдарысқа алып келді, оны экономистер «ерекше» және «терең» деп атайды.

Пандемия бірінші кезекте экономикада тұтынушылардың сатып алу қабілетінің төмендеуіне әсер етеді. Мысал ретінде Қытай тауар өндірушілерді айтса болады: олар аз уақыт ішінде тауар өндіру көлемін 80% дейін қалпына келтіргенімен, оларға деген сұраныстың төмендігі өндіріс көлемін арттыруға шектеу қояды. Бұл тенденция барлық елдерде де мамандар тарапынан болжануда. Аталған институттың зерттеулерінің нәтижесі еңбекке жарамды тұрғындардың 68% короновирус қарсы шаралардың салдарынан табыстарының төмендегенін атап көрсетті – олардың басым бөлігі қызмет көрсету саласында жұмыс істейтіндер, 29% табыстарының бұрынғы мөлшерде сақталғанын айтқан – олар негізінен мемлекеттік қызмет, өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, медицина, энергетика салаларында жұмыс істейтіндер, 2% пандемия басталғаннан өздерінің табыстарының артқанын көрсеткен. Сарапшылардың пікірінше, Қазақстан - мұнай өндіруге тәуелді ел, сондықтан оның салдары ұзақ уақытқа созылмайды, мұнай бағасы біртіндеп көтеріліп жатқанын байқауға болады, дағдарыс негізінен өндіріс, қызмет көрсету және туризм салаларын қамтыды, ал біздің экономика аграрлық, шикізаттық бағытта тарихи дамуына байланысты дағдарыстың зардаптарын бір уақытта тікелей сезіне қоймады.

Жоғарыдағы мәліметтерден мемлекеттік қолдау шаралары қайда бағытталуы керек екендігін байқауға болады. Мысалы, АҚШ-та өз азаматтары мен бизнеске көмектесу үшін ЖІӨ-нің 20%, Евроодақ пен Жапонияда - 10%, Ресейде 2-2,5% бағыттауда. Қазақстан Үкіметі 6 трлн.теңге немесе 13 млрд. АҚШ долларын жұмсады, алдағы уақытта елдің экономикасын, әлеуметтік жағдайын тұрақтандыру үшін тағы үлкен сомадағы қаражаттар бөлінетін болады [2].

Сондықтан, ел экономикасын қалпына келтіру мәселесі бірінші кезекте Жалпы ішкі өнім Қазақстанның алғашқы бес айында 2020 жылға 1,7% төмендеді – сондықтан қысқаша сипаттау алғашқы қорытындылары пандемия машина жасау зауыты жобасына қатысты біздің еліміз үшін. Жыл соңына дейін үкімет уәде неғұрлым оптимистік болжам – құлдырауы ЖІӨ-нің құрауы тиіс "барлығы" - 0,9%.

Шамамен 1,6 млн адам ақысыз демалысқа жіберілді. 42500 теңге жәрдемақыны 4,5 млн. адам алды. Мемлекетіміз мұндай жағдайда түрлі қолдау шараларын іске асыруда. Бұл шаралар шағын және орта бизнесті несиелендіруге, несиелік төлемдерді тоқтата тұруға, валюталық интервенциялар, агроөнеркәсіптік кешенді қолдауға, ШОБ салық төлемдерін кейінге қалдыруға бағытталған. Экономиканың бұлайша құлдырауына транспорт және сауда саласында қосылған құнның төмендеуі қысым түсірген. Жылдың бірінші жартысында транспорт саласы шамамен 15% құлдыраған. Сауда саласы да 11% деңгейінде тарихи құлдырауды басын кешіріп отыр. Әсіресе Алматы секілді сауда айрықша маңызды рөл атқаратын өңірлердің экономикасы біршама әлсіреді. Өнеркәсіп, соның ішінде тау-кен өнеркәсібі мен

мұнай сервисі саласындағы құлдырау жағдайды тіптен ушықтыра түсуде. Бұл ОПЕК плюс келісім-шартының шеңберінде мұнай өндіру көлемінің төмендеуіне байланысты болып отыр.

Осындай ахуалда ел экономикасын тек құрылыс саласы ғана аздап алға сүйреп келеді. Локомотив ретінде ол еліміздің бүкіл өңірлерінде экономикалық белсенділікті демеп отыр. Бірақ ол да баяулайтын түрі бар. Көрсеткіш сәуірдегі 11%-дан шілде айында 6%-ға дейін төмендеді. Күн суытқанда құрылыс жұмыстары тоқтатылуына байланысты бұл көрсетіш одан әрі баяуламақшы.

Қазіргі уақытта өсім тек байланыс пен интернет саласында ғана байқалуда. Ел экономикасындағы үлесі төмен болса да, бұл сала 11% өсім қарқынын көрсетуде. Пандемия кезеңінде белсенділік сақталуына байланысты бұл сала әлі де өседі деп күтілуде.

Жиынтық сұраныстың тағы бір компоненті таза экспорт, яғни экспорт пен импорттың айырмасы, екінші тоқсанда 25%-ға азайған. Бұл мұнай мен минералдық шикізат экспортының, осы саладағы сауданың, өндіріс көлемінің азаюына тура байланысты.

Өткен жылдың бірінші жартысымен салыстырғанда биылғы жылдың бірінші жартысында мемлекеттік бюджеттің жалпы шығыстары 24%-ға өсті. Яғни, үкімет экономикалық құлдырау байқалған кезеңде контрциклдік саясат жүргізіп отырғанын білдіретін жақсы көрсетіш. Үкімет мемлекеттік шығыстардың көлемін азайтпауға тырысып бағуда. Жалпы сипаттағы мемлекеттік қызметтерге, былайша айтқанда, мемлекеттік сатып алулар көлемі 14% деңгейінде қалып отыр. Бірақ бұл өсімнің бюджеттің параметрленіе қалай әсер ететіні басқаша мәселе. Әзірге бюджеттің тапшылығы 3-4%-дан асқан жоқ. Теңгенің тиімді номиналдық бағамына келсек, сыртқы ағымның қысымына байланысты волатильділік байқалғаны рас. Дегенмен, сәуірде еліміздің негізгі саудалық серіктестеріне жататын 25-27 мемлекетінің валюталарының қоржынына шаққанда шамамен 5%-ға құнсызданды. Бұл жиі айтылатын АҚШ долларына шаққандағы көрсетіш қана емес. Мысалы, 2015 жылдың қыркүйегінде құнсыздану 25%-ды құраған болатын. Демек, жағдай анау айтқандай жаман емес, алапат құлдырау болған жоқ. Теңгенің бағамына әсер ететін тағы бір фактор төлем балансының ағымдағы шоты бірінші жартыжылдықта алғаш рет 2012 жылғыдай 2 млрд АҚШ доллары мөлшеріндегі профицитпен қалыптасты. Бұл да жақсы көрсеткіш. Мұндай өсімге Қазақстанға келіп жатқан тікелей инвестициялар бойынша резидент еместерге төленетін дивиденд мөлшерінің төмендеуіне байланысты жеттік. Бірақ монетарлық реттеуші наурызда пандемиялық шок туындаған кезде жылдың аяғындағы инфляция тіпті 9-11% аралығында, 2016 жылғы шарықтау шегі шамасында қалыптасады деп болжаған көрінеді.

Дегенмен, инфляцияны күту коэффициенті мен өнеркәсіптегі бағаның құлдырауы инфляцияны ауыздықтаған негізгі факторларға айналды. Энергетикалық ресурстар мен энергия тасымалдаушылардың бағасы төмендеуіне байланысты өнеркәсіптегі бағаның құлдырауы елімізде инфляцияны баяулатты. Қазір өнеркәсіпте 15% деңгейінде дефляция байқалуда.

Тұрғындарға қатысты бұл шаралар:

Бүгінгі күнге дейін берілген несиелерді қайтару мерзімін созу;

Төтенше жағдайды енгізу салдарынан пайда болған несиелік төлемдер бойынша қарыздарға айыппұлдар есептемеу;

Қажет болған жағдайда қосымша несиелер беру мүмкіндігін қарастыру.

ШОБ субъектілері үшін:

Несиелердің қолжетімділігін қамтамасыз ету;

Бизнесті жүргізуді сервистік қолдау және субсидиялау;

Кадрларды сақтап қалу және дамытуды қаржыландыру.

Аталған шараларды іске асыру үшін банктер, лизингтік компаниялар мен шағын несиелік ұйымдарға «Байтерек» Холдингі тарапынан қаржылай қолдау жасау қажет.

Пандемия елдің, бизнестің және қарапайым халықтың өмірінде телекоммуникациялық саланың ролінің жоғары екендігін көрсетті. Цифрлық экономикаға көшу мәселесі соңғы жылдары Үкімет отырыстарында жиі көтерілген еді, пандемия келуіне байланысты бұл үрдісті тездетуге тура келді, цифрландырудың жетістіктері мен кемшіліктерін, қырауыр қаражаттың кейбір бағдарламаларға құмға сіңген судай болғанан байқадық.

Төтенше жағдай енгізілгеннен кейінгі он-лайн режимде көрсетілетін қызметтердің көлемі Қазақстанда 6 есеге артты және олар білім, жұмыс, тұтыну және демалыс салаларын қамтыды. Бұл жағдай қазіргі экономиканың және әлеуметтік өмірдің цифрландырылу деңгейі мен проблемаларын ашып көрсетті.

Пандемияның салдарын жеңу үшін Әлемдік банктің болжамы бойынша экономиканы қолдау шараларына әр ел ЖІӨ 10–20% мөлшерінде қаржы жұмсауы қажет. Мәселе осы қаржыларды қайдан алуда. Әрине бюджет тапшылығын азайтудың бірден-бір жолы – салықты көтеру. Салықтың жоғары деңгейі – бұл экономикалық өсудің баяулауы, эмиссияның өсуі, теңгенің құнсыздануы және сыртқы қарыздың өсуі. Сол себептен салық реформасын жасау керек [3].

Әрине, инфляция өседі деп күтілуде, бұл Қазақстанның бизнес секторына айтарлықтай зиян келтіреді және нәтижесінде жұмыс орындары қысқарады. Ең нашар күтулердің алдын алу үшін үкімет дағдарысқа қарсы жоспар құруға шешім қабылдады. Уәде етілген шаралар алдағы үкімет отырысында белгіленді.

Қазақстан үкіметі COVID -19 індітің таралуына байланысты енгізілген төтенше жағдай кезінде экономиканы қолдау бойынша бірқатар дағдарысқа қарсы шаралар қабылдауда.

Соңғы жылдардағы қаржылық дағдарыстың қарыздық «трендтерін», сонымен қатар ХВҚ әлемдік экономиканың даму болашағы туралы баяндамасын талдау елдің нақты ЖІӨ 10% төмендеген жағдайда бюджеттік тапшылық ЖІӨ 10%, сыртқы қарыз ЖІӨ 10–20% өсетінін көрсетті. Бұрынғы қарыздарды қоса есептесек және ұлттық валютаның құнсыздануы ескерсек бюджеттік қарыздар 70% дейін артуы мүмкін. Салық салу саясатын мүлде өзгерту керек туралы ұсыныстар соңғы 3-5 жылда жиі айтылды, әлемнің дамыған алпауыт мемлекеттерінде табыстың барлық түрлеріне прогрессивті салық салынады. Табысы төмен жұмыспен қамталғандарды өте төмен шкала

бойынша 3-7% дейін, орта табысы барлар мен бюджет қызметкерлеріне 7-10%, ал табыстары жоғары азаматтарға 10-20% салу тәжірибиесін қолдану керек деп ойлаймын. Экономистер мен заңгерлердің болжамына сүйенсек, Қазақстанда салықтық реформалар жүргізу қажеттілігі туындаған жағдайда бизнес өкілдері көлеңкелі экономикаға жұмыстарын көп бөлігін бағыттауы мүмкін.

Ақша-несие саясатының тиімсіздігінің негізгі себебі - бүкіл банк секторының толық үстемдігі. Қашанғы Ұлттық қордың - мұнайды экспорттаудан түскен қаржы және бюджеттік қаражат жеке меншік банк секторын банкроттық жағдайдан алып қалу үшін жұмсалады, бұл жағымсыз үрдіс банк жүйесінің халық қазынасынан қайта-қайта көмек алып, масылдық психологияның дамуына әкелді. Жеке меншік екінші деңгейдегі банктер қайтарымызсыз қаражаттарды алғаннан кейін, өте жоғары тонаушылық пайыздық мөлшермен сол ақшаны әртүрлі мақсатта: жеке және заңды тұлғаларды несиелендіру үшін жұмсайды. Қазақстанда қаржы секторы нашар дамыған екеніне назар аударыңыз. Қор биржасы бұзылған, ол ешқандай жолмен дамымайды, тікелей инвестициялық нарық жоқ, венчурлық капитал жоқ, өзара инвестициялық қорлар жоқ, факторинг, сауданы қаржыландыру жоқ - бұл банк секторына мүлдем жатпайтын нәрсе.

Қазіргі қиын экономикалық тоқыраудан шығудың жолдарының бірі: ақша айналымын терең реформалау керек, өйткені ақша - экономиканың қан айналымының негізгі тетігі.

Әдебиеттер тізімі:

1. Экономические последствия пандемии – в прогнозах Всемирного банка. <https://news.un.org>
2. Коронавируспен күреске қанша қаражат бөлінді? www.abai.kz
3. COVID-19 и экономика: как эпидемия коронавируса повлияет на Казахстан? www.ekonomist.kz

Сейдахметов М.Қ., Құлбай Б.С.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

Пазиллов Ғ.А.

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, Алматы, Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЖОҒАРЫ БІЛІМ КЕҢЕСТІГІНДЕ Өңірлік УНИВЕРСИТЕТТЕРДІҢ ИННОВАЦИАЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Мемлекет басшысы Қ.Тоқаевтың 2020 жылдың 1 қыркүйегіндегі Қазақстан халқына жолдауында пандемия жағдайында елдің тұрақты өсуіне қол жеткізу және индустриялық дамыған мемлекеттер қатарында болу үшін қандай жұмыстар атқару керектігін көрсеткен. Президент өзінің сөзінде ғылымды қажетсіндіретін экономика құру мәселесіне көңіл бөлуді талап етті.

Экономикадағы инновациялық қайта құру саясатын барлық дерлік индустриалды дамыған елдер жүргізді, оны әлемдік статистика дәлелдеді, олар бұл мәселені шешуде жеткілікті тәжірибе жинақталған. Ғылымды қажетсіндіретін экономика - жаңа техника мен технологияны сипаттайтын көрсеткіштердің бірі, оның ғылыми-зерттеу және дамуымен байланысты дәрежесін көрсетеді. Жоғары технологиялар - бұл жаңа техника мен технологияны сипаттайтын, оның ғылыми-зерттеу жұмыстарымен байланысын көрсететін индикаторлардың бірі. ТМД елдерінде және Қазақстанда машина жасау салаларының (микроэлектроника, есептеуіш, робототехника, ғарыштық технологиялар), химиялық, микробиологиялық индустрияның, атом энергетикасының және т.б. маңызды бөлігі жоғары технологиялық салалар мен өндірістер ретінде жіктеледі.

Жоғары технологиялы өнімдер мен қызметтердің үлесі, ЖІӨ-дегі зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалатын шығындар «ақылды» экономиканың негізгі көрсеткіштері болып табылады.

Бүгін біз елімізде ғылым, білім және өндіріс біртұтас тетікке біріктірілген инновациялық экономика пайда болғанына куә болып отырмыз. Ғылымды қажетсіндіретін экономика дегеніміз не? Бұл - ғылым мен білімге табыну қоғамы, қоғамның зияткерлік әлеуеті мемлекет әл-ауқатының негізі болатын қоғам. Бұл классикалық университеттердің оқу және зерттеу орталықтары ретіндегі рөлін өзгерту қажеттілігін анықтайды [2].

Бүгінгі таңда білім беру жүйесіне қатысты мемлекеттік саясаттағы оң өзгерістер туралы айтуға болады. Көп деңгейлі оқыту жүйесіне көшу жүзеге асырылды, әлемдік сапа стандарттарына бағдарланған заманауи білім беру технологиялары енгізілуде. Білім және ғылым министрлігі ғылыми зерттеулердің басым бағыттары бойынша ұлттық ғылыми орталықтар құру туралы бастама көтеріп, инновациялық университеттерді қалыптастыру тұжырымдамасы жасалуда. Білім беру сапасын бағалаудың ұлттық жүйесін құруға және шетелдік аккредиттеу орталықтарында қазақстандық жоғары оқу орындарының білім беру бағдарламаларын халықаралық аккредиттеуге ерекше назар аударылады. Министрліктің мұндай қолдауы, әрине, ұлттық инновациялық білімнің дамуына жаңа серпін береді және біздің университеттерге университет ғылымының әлеуетін арттыруға және ғылымды қажетсіндіретін экономиканың негізін құрайтын инновацияларды құру мен көбейту үшін ірі университеттердің негізінде орталықтар құруға жаңа міндеттер жүктейді. Бұл өзгерісте біз қандай жолдарды көреміз?

Біздің ұстанымымыз - әр аймақта аймақтық дамудың негізгі бағыттарын айқындайтын заманауи университет болуы керек. Белгілі бір экономикалық жағдайлары бар әр аймақтың өнеркәсіптік мамандануы бар. Ірі университеттердің аймақтарға орналасуы, өндірістік базаға жақын орналасуы, аймақтық экономиканың қозғаушы күшіне айналуға, қуатты ғылыми және материалдық-техникалық әлеуетті шоғырландыруға және инновациялық кеңістікті құруға мүмкіндік береді.

М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университетінің қатысуы аймақтың дамуында келесі бағыттар бойынша айқындайды: университеттің ірі

ғылыми және білім беру орталығы ретіндегі аймақтың дамуына қосқан үлесі; технологиялар трансферті арқылы аймақтағы өнеркәсіпті дамыту (технопарктер, бизнес-инкубаторлар, консалтингтік және сараптамалық қызмет); кәсіби қайта даярлау, біліктілікті арттыру және т.б.

Әрине, инновациялық университетті құру біздің университеттерде іргелі және қолданбалы ғылымның жоғары деңгейі сақталатын және университеттер мен ғылыми-зерттеу институттарының күш-жігері біріктірілген жағдайда ғана мүмкін болады. Бейорганикалық және органикалық заттар, силикаттар, құрылыс, химиялық өндіріс процестері мен аппараттары технологиясы, педагогика, өнер және мәдениет саласындағы дәстүрлі мықты ғылыми мектептерге ие, сонымен қатар, М.Әуезов атындағы ОҚУ өндірістік биотехнология және экология, сәулет және құрылыс, химиялық технология және мұнайхимия ғылыми-зерттеу институттарында биотехнология және наноқұрылымды композиттік құрылыс материалдары саласындағы жаңа серпінді ғылыми бағыттарды игере алды. Ғылыми-зерттеу бөлімшесінің басым дамуы университетке Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі қаржыландыратын «Құрылымдық және биохимиялық материалдар» ұлттық инженерлік зертханасын құрудың негізгі алаңдарының бірі болуға мүмкіндік берді.

Мұның бәрі университетке аймаққа озық инновациялық жобаларды ұсынуға мүмкіндік берді, оларды жүзеге асыру ертеңгі күн аймақ экономикасына айтарлықтай экономикалық нәтиже әкелуі мүмкін. Мысал ретінде құрылыс материалдарының едәуір үнемделуін қамтамасыз ететін ғимараттардың едендік плиталарын жасау технологиясы, аймақтағы құрылыс компаниялары сәтті қолданылды, прокатталған болат өндіретін шағын металлургиялық зауыт салу, Оңтүстік Қазақстанда кварциттен кремний өндірісі, байланыстырғыштар, силикат кірпіштері және фосфор және металлургия өнеркәсібінің қалдықтарын пайдалану, полиэтилен өндірісінен тамшылатып суаруға арналған құбырлар жасау және басқалар.

Біз бұл аймақтық технопарк арқылы жүзеге асырылатын нақты инновациялық жобаларды ұсына алатын инновациялық университет екенін ескереміз. Технопарктер біздің университеттердің тікелей қатысуымен, университеттің тәжірибелік-конструкторлық және зертханалық базалары негізінде, ғалымдарымыздың, сарапшылардың және жетекші мамандардың белсенді қатысуымен тәжірибелік-конструкторлық және зертханалық базалар негізінде құрылуы маңызды. Технопарктің ғылыми әлеуетін дамытудың бір бағыты - нақты инновациялық жобаларды әзірлеу үшін конструкторлық бюролар құру, оны сәтті жүзеге асыруда келесі қадам шағын өндірісті құру болады, оны ұйымдастыруға ғалымдар да, студенттер де қатыса алады. Бұл жерде біз дизайнерлерді, құрылысшыларды, еңбек нарығында тапшы бірегей мамандарды дайындай аламыз.

Инновациялық университеттің ажырамас бөлігі - бұл қазіргі заманғы біліммен ғана емес, сонымен бірге кәсіпкерлік тәжірибемен де қаруланған жоғары білікті кадрларды даярлау [3]. Біз бұл мәселені технологиялық парктің құрамдас бөлігі бола алатын «бизнес-инкубатор» құру арқылы шештік.

Индустриалды паркті ұйымдастыруда осы тәсілді қолдану арқылы университет инновациялық идеялардың генераторы және катализаторы және технологияларды коммерцияландыру орталығы бола алады. Бұл жағдайда технопарк керек болады

Ғылымға да, білім беру процесіне де инновацияларды енгізе отырып, біз барлық нәрсе «инновация арқылы сапа» басты мақсатқа бағынатын шығармашылық және шығармашылық орта құруға тырыстық. Бүгінгі таңда бізді толғандыратын басты сұрақ: біздің түлектер қандай білім алады? Әрине, бұл білімнен, ертеңгі білімнен бұрын болуы керек. Сондықтан біз инновациялық университетте орталық орынды білімді қалыптастыратын, оның тасымалдаушысы болып табылатын және білім беру ортасында тарататын зерттеуші-жаңашылға береміз. Осындай оқытушы, ғалымның, зерттеушінің қасында ғана студент жаңа білім мен дағдыларды іздеуге деген ынтаны және өндірісте және бизнесте өз білімін іске асыра алу дағдысын қалыптастырады.

Бұл жоғары білім мен бизнестің серіктестігіне жаңа серпін беруді талап етеді. Неліктен ірі компаниялар біздің университеттеріміздің бағдарламаларын құруға және тәжірибе базаларын ұсынуға белсенді қатыспауы керек, өйткені түлектер осы кәсіпорындардың кадрлық әлеуетін қалыптастырады. «Атамекен» жұмыс берушілер одағы, Қазақстанның өнеркәсіпшілер қауымдастығы, ірі ұлттық компаниялар «Самұрық-Қазына», «ҚазАтомПром», «ПетроҚазақстан», «OilProдах», «Теңіз Шевройл» мұнай компанияларының кәсіби білім беруді ұйымдастыруға қатысуы біздің университеттеріміз үшін өте маңызды. Бұл компаниялар мемлекеттік стандарттарды қалыптастыруға және оқыту сапасын бағалауға қатыса алады. Үлкен компанияларды отандық университеттердің студенттеріне отандық ғылыммен тәжірибе жасау және өзара әрекеттесу мүмкіндігін беру міндеттілігі заң шығарушы деңгейде шешілген уақыт келді.

«Білім, ғылым және өндіріс» инновациялық инфрақұрылымын құру үшін біз облыстың жетекші кәсіпорындарында оқу-ғылыми-өндірістік кешендер құрудың жолымен жүрдік. Осы кешендер аясында біздің студенттеріміз кәсіби қызметте практикалық тәжірибе жинауға нақты мүмкіндік алады. Сонымен қатар студенттерді осы кешендер жабдықталған заманауи өндірістік қондырғыларға оқыту мәселесі шешілуде. Кәсіпорындардың жетекші мамандары оқу бағдарламаларын әзірлеуге қатысып қана қоймай, сонымен қатар осы өндіріске қажет түлектердің параметрлері мен кәсіби құзыреттерін анықтайды. Қазіргі уақытта ОҚУ-де өз тиімділігін дәлелдеген 40-тан астам оқу-ғылыми-өндірістік кешендер сәтті жұмыс істеуде.

Университеттің инновация саласындағы белгілі жетістіктерін айта отырып, барлық университеттердің алдында тұрған мәселелерге тоқталу қажет. Басым міндеттердің бірі - университеттердің материалдық-техникалық базасын дамытуға және заманауи зертханалар құруға қаржыландыруды ұлғайту қажеттілігі.

Жас мамандардың ғылыми және білім беру саласына түсуін қамтамасыз ету мәселесі өте маңызды болып табылады. Инновацияларды белсенді енгізуге адами ресурстардың қартаюы мен бизнес-секторға ғылыми кадрлардың кетуінің белгілі жағдайлары кедергі келтіруде. Біз дарынды жастардың

мансаптық және кәсіби өсуіне барлық кедергілерді алып тастауға, олардың мәселелерін сараланған сыйақы төлеу, тегін біліктілікті арттыру және университеттің Лингвистикалық орталығында шет тілдерін оқыту арқылы шешуге тырысамыз. Қазіргі уақытта ОҚУ-дың жас оқытушыларының жетекші шетел университеттерінде (АҚШ-тың Аризона университеті, Токио университеті, Калифорния университеті, Малазия университеттері, Брюссельдің еркін университеті т.б.) тағылымдамадан өту мүмкіндігі бар. Бұл шаралардың барлығы университеттің кадрлық әлеуетінде жағымды өзгерістерге алып келеді.

Университеттердің инновациялық қызметінің нормативтік-құқықтық базасын жетілдіруге ерекше назар аудару қажет. Инновациялық білім беруді дамытудың жалпы ұстанымы оқу орындарының дербестігін, педагогикалық және басқарушылық шешімдер қабылдауға мүмкіндік беретін тәуелсіздікті арттыру болып қалуы керек. Эксперимент ретінде университеттерге инновациялық типті ұсыну, инновациялық жобаларды алға жылжыту және енгізу және инновациялық инфрақұрылым құру үшін көбірек мүмкіндіктер қажет. Бұл жоғары оқу орындарына шағын және орта жоғары технологиялық кәсіпорындар ортасын құруға, жобалар әзірлеп қана қоймай, өнімдер шығаруға, ең бастысы студенттерді осы процеске тартуға мүмкіндік береді.

Еліміздің инженерлік әлеуетін сақтау және заманауи инженерлерді даярлау маңызды мәселе болып табылады, өйткені Қазақстанның инновациялық дамуы жақын болашақта осындай кадрларға үлкен сұранысты қамтамасыз етеді. Машина жасау саласындағы мамандарды даярлаудың едәуір материалдық және капиталды сыйымдылығын ескере отырып, бүгінде мамандықтың бағыты мен бейініне байланысты оқытуды мемлекеттік қаржыландыру кезінде сараланған тәсіл қажет.

Ақпараттық қоғамға көшудің жаһандану жағдайында интеллектуалдық ресурстарға, білімге және цифрландырылған ақпараттық технологияларға негізделген жаңа экономикаға көшудің басталуы Қазақстанның ұлттық экономикасының - жалғыз альтернативтік жолы. Индустриялық-инновациялық даму стратегиялық бағдарлама болып табылады және республикалық деңгейде де, өңірлік экономиканың деңгейінде де жүзеге асырулы тиіс.

Әдебиеттер тізімі:

1. Мемлекет басшысы Қ.Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» 2020 жылғы 1 қыркүйек. www.akorda.kz

2. Альжанова Ф., Днишев Ф. Проблемы модернизации и структурные изменения в Казахстане и странах Евразийского Экономического Союза // Интеллект. Инновации. Инвестиции. — 2019. — № 3. — С. 10-18. https://elibrary.ru/download/elibrary_38243610_39911324.pdf

3. Днишев Ф.М. Региональные точки роста наукоемких секторов экономики в Казахстане. // РАН ИНИОН. Ежегодник «Россия: тенденция и перспективы развития». — Вып. 14, Ч.2. — М., 2019. — С. 278 - 280. https://elibrary.ru/download/elibrary_41381722_31585061.pdf

МАЗМУНЫ – СОДЕРЖАНИЕ

ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКА МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

РАЗВИТИЕ ПОЛЮСОВ РОСТА НА ТЕРРИТОРИЯХ КАЗАХСТАНА,
ПРИЛЕГАЮЩИХ К МЕЖДУНАРОДНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ
КОРИДОРУ 5

Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У., Азатбек Т.А.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 10

Амелина И.В., Рогова С.М.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия
Кондратюка», г. Полтава, Украина

МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 14

Абишова А.У., Уразбаева Г.Ж., Мауленбердиева Г.А.

Южно-Казахстанский университет им. М. Ауэзова,
г. Шымкент, Республика Казахстан

Кудиярова А.Т., Адилбек А.Ж.

Школа-гимназия №47 имени Т.Тажимаева, г. Шымкент, Республика
Казахстан

ӘЛЕМДІК ДАҒДАРЫСТЫҢ МЕМЛЕКЕТ ЭКОНОМИКАСЫНА
ӘСЕРІ 18

Ауелбекова А.Қ.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.,
Қазақстан Республикасы

УПРАВЛЕНИЕ ГРУППОЙ ФРИЛАНСЕРОВ В УСЛОВИЯХ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И КРИЗИСА 21

Байтенизов Д.Т.

Северо-Казахстанский университет им. М.Козыбаева, г.Петропавловск,
Республика Казахстан

GLOBAL GOVERNANCE AND WORLD PANDEMIC 25

Gryshko V.V.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava,
Ukraine

УПУЩЕННАЯ ВЫГОДА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ВСЛЕДСТВИЕ НЕВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО РЕСУРСНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	27

Дивнич А.В.

Полтавский научно-исследовательский экспертно-
криминалистический центр Министерства внутренних дел Украины,
г. Полтава, Украина

Дивнич О.Д.

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина

THE THEORETICAL ASPECTS OF CONSUMER DECISION MAKING UNDER THE IMPACT OF ECONOMIC DECLINE CAUSED BY THE SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC	31

Yesenkul A.

Kazakh National Agrarian University, Almaty, Kazakhstan

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ: ВЫЗОВЫ ДЛЯ МИРА И КАЗАХСТАНА	35

Жанбозова А.Б.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилёва
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ПОЗИЦИЯ СТРАН ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СЛОВАКИИ	39

Каштякова Елена, Киттова Зузана

Экономический университет в Братиславе, Словакия

THE DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF THE EUROPEAN UNION IN THE GLOBAL ECONOMY UNDER THE PROSPECTS OF THE ECONOMIC CRISIS	44

Kadirkbekova M. Naimanova J.

Kazakh National Agrarian University, Almaty, Kazakhstan

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ	48

Картаев Н.К.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙДЫ ТҰРАҚТАНДЫРУДА ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАҒДАРЫСТЫ ЕҢСЕРУІ	51

Кинашева Ж.Б.

Қазақ Еңбек және Әлеуметтік Қатынастар Академиясы, Алматы қ.,
Қазақстан Республикасы

IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON SELECTED MECHANISMS OF GLOBALIZATION	56

Luptáková Anabela

University of Economics in Bratislava, Bratislava, Slovakia

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	61

Молдабекова Г.Б.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

КАЗАХСТАН В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	65

Нурмаганбетова М.С.

Казахско-Русский Международный университет, г.Актобе,
Республика Казахстан

RISK OF KAZAKHSTAN'S FLOATING EXCHANGE RATE UNDER THE SHADOW OF EPIDEMIC SITUATION TO SINO-KAZAKHSTAN ECONOMIC AND TRADE	70

Orazbay L, Berzhanova A.M.

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan

TRENDS IN RETAILING AND COVID – 19 PANDEMIC	74

Petrovčíková Katarína, Lieskovská Vanda

University of Economics in Bratislava

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ ВЫЗОВОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	79

Садвокасова К.Ж.

г.Нур-Султан, Республика Казахстан

Ничкасова Ю.О.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	84

Садыков Б.Э.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ЖАҒАНДЫҚ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖАҒДАЙЫНДА ТОҚЫМА
КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІН
АРТТЫРУ 87

Сейдахметов М.Қ., Кальбаева Н.Т.

М. Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент қ., Қазақстан Республикасы

Пазилов Ғ.А.

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

ДВОЙНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ШОК В РЕЗУЛЬТАТЕ ПАНДЕМИИ 92
Тажибаев С. Д.

Таразский инновационно-гуманитарный университет, г. Тараз,
Республика Казахстан

FEATURES OF ECOMANAGEMENT IMPLEMENTATION: 96
EUROPEAN EXPERIENCE

Chaikina A. Revina M.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava,
Ukraine

**ӘЛЕМДІК СЫН-ҚАТЕРЛЕР КЕЗЕҢІНДЕГІ ЕЛДІҢ
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУДЕ
ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ, ЭКОНОМИКАЛЫҚ,
БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРДІҢ РӨЛІ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАНЫ
В ПЕРИОД МИРОВЫХ ВЫЗОВОВ И РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ, УПРАВЛЕНЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ
АСПЕКТОВ В ИХ РЕШЕНИИ**

«ЖІБЕК ЖОЛЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ БЕЛДЕУІ» ЖОБАСЫ 101
АЯСЫНДАҒЫ ЕЛДЕР ЫНТЫМАҚТАСТЫҒЫНЫҢ КЕЛЕШЕГІ

Абылайханова Т.А., Кинашева Ж.Б.

Сарсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан университеті,
Өскемен қ., Қазақстан

Рахметулина Ж.Б.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.,
Қазақстан Республикасы

MECHANISM OF ENSURING INVESTMENT ACTIVITY OF 107
ENTERPRISES DURING THE PERIOD OF WORLD CHALLENGES

Amelina I.V.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava,
Ukraine

АЙМАҚТЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІНІҢ МӘНІ МЕН 111
ҚҰРЫЛЫМЫ

Айдарова А.Б., Тұрсын А.Р.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.
Қазақстан Республикасы

THE FINANCIAL ASPECT OF KAZAKHSTANI COMPANIES'
ECONOMIC ACTIVITY AT THE STOCK MARKET DURING THE 116
CURRENT ECONOMIC CRISIS

Abraliyev O.

Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ
ПЕРСОНАЛА 119

Абжанова А.Ж.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ 122

Аленова Д.С.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУДЫҢ БАСТЫ ТЕТІГІ – ЖАҒЫМДЫ
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОРТАНЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ 125

Әмірбекұлы Е.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.,
Қазақстан Республикасы

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 133
Байгарин А.

Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

СОЦИАЛЬНО –ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КАЗАХСТАНА
В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ 136

Бекбенбетова Б.Б., Кулмаганбетова А.С.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

Рахимжанова Т.А.

Таразский региональный университет им.М.Х. Дулати, г.Тараз,
Республика Казахстан

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС: ПАНДЕМИЯНЫҢ ЫҚПАЛ ЕТУІ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАҒДАРЫСТАН ШЫҒУДЫҢ ЖОЛДАРЫ 141

Досалиев Ө.К., Уразбаева Г.Ж., Абишова А.У., Досболова А.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

STATISTICAL ANALYSIS OF WORLD ECONOMY DATA USING SPEARMAN'S RANK CORRELATION COEFFICIENT 146

Ismailova G.M.

The Branch of the Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan in the Akmola region, Kokshetau, Kazakhstan

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «ЦИФРОВОЙ КАЗАХСТАН» 151

Кайгородцев А.А.

Восточно-Казахстанский университет имени Сарсена Аманжолова,
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНІДІРІСІНДЕ МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ МҮМКІНДІГІН БАҒАЛАУ 155

Калдыгозова М.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.,
Қазақстан Республикасы

ДАҒДАРЫС КЕЗІНДЕГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРДІ ҚОЛДАУ ШАРАЛАРЫ 158

Калтаева Д.Б.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ 162

Керимкулова Э.З.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.,
Қазақстан Республикасы

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A REGION BASED ON THE «SMART SPECIALIZATION» MODEL 167

Kurmanov N.

L.N.Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan

Zhagalbayev B.

College of Economic and Management, Northwest A&F University,
Yangling, Shaanxi, China

ИЗМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ГРАЖДАНАМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ 2020 ГОДА 170

Кирющенко Е.В.

Северо-Казахстанский университет им. М.Козыбаева, г.Петропавловск, Республика Казахстан

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 174

Маркина И. А., Семич Н. И., Дячков Д.В.,

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина

ИНВЕСТИЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 178

Малыбаева А.К.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ТОҚЫРАУ КЕЗДЕ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ ТҰРАҚТАНДЫРУ ЖОЛДАРЫ 181

Нурманалиева Г.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ - ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА 185

Иванюк Б.М.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПЛАНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ 190

Раимбеков Ж.С., Дулатбекова Ж.А.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан

Бактымбет А.С.

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Нур-Султан, Республика Казахстан

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19	195
Сазонова Т. А., Пучка Е.Ю.	
Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина	
НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19	198
Сазонова Т. А., Шаповал В.В.	
Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина	
НЕКОТОРЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕСМОТРА РОЛИ АГРОСЕКТОРА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	201
Сиксимбаева Г.Т.	
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан	
ПЕРЕХОД КАЗАХСТАНА К «ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКЕ»: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	206
Сулейменова И.К.	
Таразский региональный университет им.М.Х. Дулати, г.Тараз,	
СТАБИЛЬНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РК В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ	213
Танатова С.О.	
Таразский региональный университет им. М.Х. Дулати, г.Тараз, Республика Казахстан	
RESOURCE MANAGEMENT IN AGRICULTURE	218
Fedirets O.	
Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine	
ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЗАПАДНОГО КАЗАХСТАНА В ПЕРИОД МИРОВЫХ ВЫЗОВОВ	221
Хусаинов Б.М.	
Западно-Казахстанский аграрно-технический университет им. Жангир хана, г. Уральск, Республика Казахстан	
АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ АПК В КАЗАХСТАНЕ	226
Шайкин Д. Н., Әбутәліп Д.О.	
Северо-Казахстанский университет им. М.Козыбаева, г.Петропавловск	

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ И ГОРОДСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ 231

Шалболова У.Ж., Маханов С.О., Алеханова А.Н.

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева,
г.Нур-Султан, Республика Казахстан

**ЭКОНОМИКАЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІКТІҢ ТӨМЕНДЕУІ
ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ
САЛДАРЛАР ЖӘНЕ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫНЫҢ
ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ**

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В
УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ И
ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В УКРАИНЕ 235

Амелина И.В., Литвинова К.

Национальный университет «Полтавская политехника им. Юрия Кондратюка», Полтава, Украина

АЙМАҚТЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ
ШАРТЫНДА ӨНЕРКӘСІПТІК ӨНДІРІСІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ 240

Айдарова А.Б., Ахметдин Р.Ғ.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫ КӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ 244

Айдарова А.Б., Нәрібек Б.Қ.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

ҚҰС ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫНЫҢ МАРКЕТИНГ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ЖЕТІЛДІРУ 249

Айдаров Т.А., Сейдахметов М.К., Карибов В.М.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ МЕХАНИЗМІ	253
Айдаров Т.А., Сейдахметов М.К., Темири М.И.	
М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ., Қазақстан Республикасы	
ҚАЗІРГІ ЗАМАНАУИ ЖАҒДАЙДА МЕМЛЕКЕТТІҢ ТИІМДІ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІН ҚҰРУДЫҢ ҚАҒИДАЛАРЫ	258
Ажигулова А.Ж.	
М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан Республикасы	
ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНОВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ	262
Альшанская А.А	
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан	
ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РК	266
Амирова Г.К., Мукушева Д.С.	
Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г.Тараз, Республика Казахстан	
СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ МАҚСАТҚА ЖЕТУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ	268
Абильдина Ж.Б., Уәлиакбарова Н.У., Исаева Б. К.	
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы	
УЧЕТ ВЫПЛАТ НА ОСНОВЕ ДОЛЕВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО (IFRS) 2	271
Әбдықадыр Ж.М., Оразбек О., Тлеубаева С.А.	
Таразский региональный университет им. М.Х. Дулати, г.Тараз	
ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	275
Байсариева З.А.	
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан	
УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	278
Болдырева Л.Н., Новикова И. В.	
Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина	

- ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ 283**
Гунченко М.В., Лантух А.В.
 Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина
- FORMATION OF A LOGISTIC STRATEGY AS A FACTOR OF ENTERPRISE MANAGEMENT 286**
Grishko V.V., Berezhnaya A.A.
 National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava, Ukraine
- ҚАЗАҚСТАНДА ҚАЛА ШАРУАШЫЛЫҒЫН МОДЕРНИЗАЦИЯЛАУ ТИІМДІЛІГІ 290**
Егембердиева С.М., Нұғман А.М.
 Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы
- ПОКАЗАТЕЛИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ 295**
Есембекова Д.Т.
 Северо-Казахстанский университет им. М.Козыбаева, г.Петропавловск, Республика Казахстан
- ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ В ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ 298**
Есильбаева Ж.Е.
 Алматинский технологический университет, г.Алматы, Республика Казахстан
Тлеубаева С.А.
 Таразский региональный университет им. М.Х. Дулати, г. Тараз, Республика Казахстан
- THE SPECIFICS OF CALCULATING THE RATE OF EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE 304**
Zos-Kior Mykola
 Poltava State Agrarian Academy
Hnatenko Iryna
 Kyiv National University of Technologies and Design
Rubezhanska Viktoriia
 Luhansk Taras Shevchenko National University
Kozlenko Inna
 Poltava State Agrarian Academy

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА НАРЫҚТЫҚ ҚАТЫНАСТЫҢ ДАМУЫ МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТ ӘДІСТЕРІН ЖӘНЕ ФОРМАЛАРЫН ҚАЙТА ӨЗГЕРТУДІҢ ОБЪЕКТИВТІ ҚАЖЕТТІЛІГІН ТУДЫРДЫ **307**

Заурбекова Л.Е.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.,
Қазақстан Республикасы

БИЗНЕС И БИЗНЕС-СРЕДА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ **312**

Иванюк Б. М.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина

АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕНДІ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ **316**

Калдыгозова М.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.,
Қазақстан Республикасы

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖАҒДАЙЫНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ТИІМДІЛІГІ **321**

Калдыгозова М.А.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.,
Қазақстан Республикасы

РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В НЫНЕШНИХ РЕАЛИЯХ **325**

Калиева Г.Д.

Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ-ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ **329**

Керимкулова Э.З.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.,
Қазақстан Республикасы

АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ ӨНДІРІСІНІҢ ДАМУ БАҒЫТТАРЫ: АЙМАҚТЫҚ АСПЕКТ **334**

Керимкулова Э.З., Жумашева Т.Б.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.,
Қазақстан Республикасы

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА 339

Кожабеков С.С., Кадырбай С.Б., Альпенова Б.А.

Таразский региональный университет им.М.Х. Дулати, г.Тараз,
Республика Казахстан

ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАНЫҢ «ТУРИЗМ» САЛАСЫНА ӘСЕРІ 344

Койшинова Г.К.

Сарсен Аманжолов атындағы ШҚУ, Өскемен қ., Қазақстан
Республикасы

РАЗВИТИЕ СПОРТА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ 354

Каиргельдин Е. , Искендинова С.К.

Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова, г.Кокшетау,
Республика Казахстан

МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІБИ ҚЫЗМЕТІ 357

Калиакпарова А.А.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.,
Қазақстан Республикасы

МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ 361

Кальбаева Н.Т., Сейсенбаева Ж.М.

Южно-Казахстанский университет им. М. Ауэзова, г. Шымкент,

СМАРТ-ПРЕПРИЯТИЯ И СПЕЦИФИКА ИХ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ 366

Комелина О. В.,Телюк С. С.

Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка» (г. Полтава, Украина)

АЙМАҚТЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ (Түркістан облысы мысалында) 371

Кембаева Р.С., Имаш Б.А.

М. Әуезов атындағы Оңтiстiк Қазақстан университетi, Шымкент қ.

СУБСИДИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ 376

Кузаиров О.К.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ТЕНДЕНЦИИ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ АУДИТА В УСЛОВИЯХ
СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ 379

Мамешева А.К.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

МЕМЛЕКЕТТІК ОРГАНДАР ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ 383

Набат Д.Т

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.,
Қазақстан Республикасы

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 389

Насырова А.М.

АО «Финансовая Академия», г. Нур-Султан, Республика Казахстан

Исаева Б.К.

Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТ ҚҰРАМЫН ҰЛТТЫҚ РЕСУРСТАРДЫ
БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ 393

Нәдіров Н.Н

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.,
Қазақстан Республикасы

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ДОЛГОСРОЧНЫЙ РОСТ
В КАЗАХСТАНЕ 397

Нурсеит Н.А.

Казахско-Американский университет, г.Алматы, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И
СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РК 402

Нуржанова А.Н.

АО «Финансовая Академия», г.Нур-Султан, Республика Казахстан

ӘЛЕМДІК МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТ: ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРІБЕ 407

Орынбаев Н.С.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.,
Қазақстан Республикасы

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІН СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ
ТҮСІНІГІ МЕН ЕРЕКШЕЛІГІ 411

Оралбекова С.Т., Мухсинова А.С., Исаева Б.К.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.,
Қазақстан Республикасы

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ОЦЕНКА НЕОБХОДИМОГО УРОВНЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПОСТАВОК ПРИРОДНОГО ГАЗА Рамазанов В.А. Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», г. Полтава, Украина	414
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТҰТЫНУ НЕСИЕНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ Рахимжанова Т.А., Нурманалиева Г.А. М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан Республикасы	417
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ Рыскулова Ж.О., Тлесова Э.Б. Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан	420
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИЗА Русакова Д.А. Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан	424
ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА КОНФЛИКТЫ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ Сазонова Т. А., Хавранюк В. Ю. Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава, Украина	427
ОНЛАЙН РЕПУТАЦИЯНЫ БАСҚАРУ Саткалиева Т.С., Қазақ экономикалық, қаржылық және халықаралық сауда университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы	429
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ Сулейменова И.К. Таразский региональный университет им. М.Х. Дулати, г.Тараз, Республика.Казахстан	433
ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Сулейменова И.К.	436

Таразский региональный университет им. М.Х. Дулати, г.Тараз,
Республика.Казахстан

СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ГОРОДЕ НУР-СУЛТАН 440

Сыздықбаева Б.У., Мусина К.П., Сейдуаалин Д.А., Муканов А.Х.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTREPRENEURSHIP AND THEORETICAL CONCEPT OF ITS MANAGEMENT 445

Seitov A.D.

Taraz Innovative Humanities University, Taraz, Kazakhstan

DIGITAL ОРТАДАҒЫ РЕПУТАЦИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ҚҰРАЛДАРЫ 449

Тасжарганов С.И.

Нархоз Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА (на примере Акмолинской области) 452

Токсанова А.Н., Галиева А.Х., Құрметұлы Н.

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
г.Нур-Султан, Республика Казахстан

ҰЙЫМДЫ БАСҚАРУ МӘДЕНИЕТІН ЖЕТІЛДІРУДЕ ТҰЛҒАЛЫҚ ӨЗГЕРІС САЯСАТЫН ҚОЛДАНУ МӘСЕЛЕЛЕРІ 457

Тезекбаев Қ.К., Сейлбеков Ч.А., Айтмат М.Г.

Қожа Ахмет Ясауи атындағы ХҚТУ

ТҰРАҚТЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІҢ МАҢЫЗДЫ ЖҮЙЕЛЕРІ – АУДИТ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУ 462

Тлеубаева С.А., Әлімқұл Е.С.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚОЛЖЕТІМДІ ТҰРҒЫН-ҮЙ НАРЫҒЫН ТАЛДАУ 465

Тлесова Э.Б., Рыскулова Ж.О.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.,

ЕЛІМІЗДЕГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЛАЛАРДЫҢ ӨСУ ҚАРҚЫНЫ 470

Турганбаев К.Д.

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА 473

Тәттібек-тегі Ж.Т.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г.Нур-Султан, Республика Казахстан

GENERAL CONCEPTS OF HUMAN RESOURCES POLICY IN ORGANIZATIONS 475

Ussen D.

L.N. Gumilyov Eurasian national university, Nur-Sultan, Kazakhstan

INNOVATION POTENTIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Chaikina A.

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava,
Ukraine

THE FACTORS OF LOGISTIC SYSTEMS AFFECTING THE EFFICIENCY OF KAZAKHSTAN'S ECONOMY 479

Sharipbekova K.E.

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ 481

Шаймерденова С.К.

Евразийский Национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫН ДАМУДЫҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ 489

Сейдахметов М.Қ., Дүйсенбекұлы А.Ж., Сейдахметова Г.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЖОҒАРЫ БІЛІМ КЕҢЕСТІГІНДЕ Өңірлік университеттердің инновациялық белсенділігін арттыру жолдары 493

Сейдахметов М.Қ., Құлбай Б.С.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

Пазилов Ғ.А.

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, Алматы, Қазақстан Республикасы

«Жаһандық пандемия сын-қатерлері жағдайындағы ұлттық экономикалардың қазіргі тенденциялары мен даму перспективалары» халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының еңбектер жинағы

**Сборник трудов международной научно-практической конференции
«Современные тенденции и перспективы развития национальных экономик в условиях вызовов мировой пандемии»**

**Works of the international scientific- practical conference
«Current trends and prospects for the development of national economies
in the context of global pandemic challenges»**

Редактор ***Ж.С. Раимбеков***

Ответственный за выпуск и
компьютерную верстку сборника – ***Ж.Б. Рахметулина***

Подписано в печать 16.09.2020г.

Формат бумаги 60*90 1/16

Объем 32,1 п.л.

Бумага офсетная. Шрифт «Times New Roman»

Заказ № 15404

Отпечатано в типографии ЕНУ им. Л.Н. Гумилева
г.Нур-Султан, 010008, ул.Кажымукана, 13/1