

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли  
Кафедра «Экономика»



## **СБОРНИК ДОКЛАДОВ**

V Международной научно-практической online конференции на тему:  
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

9 апреля 2020 г.

Нур-Султан, 2020

Организационный комитет:

**Бактымбет А.С.** – к.э.н., ассоц. Профессор, заведующая кафедрой «Экономика»

**Нурсеитов А.А.** –к.э.н., доцент

**Токсанова А.Н.**-д.э.н., профессор

**Айдарханова Б.Б.** –к.э.н., старший преподаватель

**Байбусинова Г.К.**-докторант PhD

**Айткалиева А.М.** -докторант PhD

**Алибаева А.**-лаборант кафедры «Экономика»

Сборник докладов V Международной научно-практической online конференции на тему: «Актуальные вопросы экономических наук», Нур-Султан: Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, 2020. - 303 с.

В сборник вошли научные труды молодых ученых, магистрантов, докторантов и студентов вузов Казахстана и ближнего зарубежья. Рассматриваются наиболее актуальные темы современности, в частности проблемы экономического развития, современные проблемы системы государственных финансов, менеджмента и другие вопросы.

© «Казахский университет экономики, финансов и международной торговли», 2020.

## *Уважаемые участники конференции!*

Приветствуем Вас на V-ой Международной научно-практической online конференции на тему: «Актуальные вопросы экономических наук», проводимой кафедрой «Экономика» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли.

На современном этапе в период сложной экономической ситуации пандемии особенно актуальным является решение современных экономических вопросов, как глобального, так и регионального характера. В этой связи, приоритетным является вклад современной науки, отечественных и зарубежных ученых в решение актуальных проблем социально-экономического развития Казахстана, обсуждения возможностей долгосрочного стабильного развития отечественной и мировой экономики, содействие определению и укреплению роли Казахстана в международном сообществе, а также поиск решений по борьбе с основными экономическими и социальными вызовами современности.

Наша V-я Международная научно-практическая online конференция затрагивает основные актуальные вопросы в сфере реального и финансового секторов экономики, учета и аудита, менеджмента, маркетинга, а также социального развития и информационных технологий. Основными научно-практическими направлениями на конференции являются:

- Приоритеты социально-экономического развития: теория и практика
- Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами
- Государственно-частное партнерство и социальная ответственность бизнеса
- Развитие банковского бизнеса и финансового сектора
- Современные тенденции развития менеджмента
- Совершенствование учета, аудита и анализа
- Актуальные проблемы в сфере маркетинга и права
- Современные информационные технологии
- Основные аспекты развития социальной работы в Казахстане

Согласно современным требованиям науки, Международная научно-практическая online конференция КазУЭФМТ проходит на трех языках казахском, русском, английском.

Проводимая нами международная конференция является одной из научных площадок диалога современных отечественных и зарубежных ученых по рассмотрению важнейших проблем современности и актуальных вопросов экономических наук.

Разрешите пожелать всем участникам международной научно-практической конференции плодотворной работы, обмена научными знаниями, выработанных в процессе конференции, которые будут способствовать дальнейшему развитию современной экономической науки.

Проректор по академической  
деятельности и науке  
Казахского университета экономики,  
финансов и международной торговли,  
к.э.н., доцент Жаныбаева З.К.

Астапович О. Г., магистр экономических наук, аспирант  
Научный руководитель: Шмарловская Г. А., д. э.н., профессор  
УО «Белорусский государственный экономический университет»

## **НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК КАК ИНСТРУМЕНТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы тендерные процедуры как предмет исследования, а также объект регулирования и контроля применяются, главным образом, при осуществлении государственных закупок. В исследовании предлагается ряд предложений, направленных на развитие системы закупок организаций государственного сектора в условиях переходной экономики

В мировой практике тендерные процедуры как предмет исследования, а также объект регулирования и контроля применяются, главным образом, при осуществлении государственных закупок, объем которых в глобальном масштабе оценивается на уровне 15—25 % от общей величины государственных затрат для развитых стран, а в развивающихся и транзитивных экономиках этот показатель может достигать до 50 % [1]. По данным ОЭСР, в 2015 г. доля госзакупок в среднем по миру составляла 12 % ВВП, или 29 % от общей величины государственных затрат [2, 3]. Примечательно, что за период с 1980 по 2017 г. общемировой объем госзакупок вырос в 6,8 раз (с 1,4 до 9,5 трлн. долл. США) и в настоящее время чаще всего находится в диапазоне 10—15 % ВВП [4, 5].

При проведении тендерных процедур закупок выбор наилучшего предложения проводится с применением заранее установленных и объявленных правил и на основе ряда определяющих принципов. В свою очередь, в условиях открытой экономики, если при этом отсутствуют сколь-либо значимые барьеры для взаимодействия покупателей (включая госзаказчиков) и поставщиков, расположенных в различных странах, особую актуальность приобретает изучение практики проведения **международных тендеров**, которые предполагают возможность для участия в процедуре выбора контрагента, который будет поставлять востребованную заказчиком продукцию, представителей двух и более стран. В таком случае фокус смещается в сторону изучения влияния *иностранного элемента* на особенности организации различных этапов тендерной процедуры закупки и ее конечную (результатирующую) эффективность.

Международные тендеры представляют собой комплексное явление и в современном значении могут рассматриваться как:

- форма или способ организации процедуры выбора контрагента для внешнеторговой сделки;
- форма организации и инструмент международной торговли;
- метод нетарифного регулирования внешней торговли;
- инструмент конкурентной политики;
- элемент антикоррупционной борьбы.

Экономический эффект от проведения тендеров чаще всего характеризуется показателем достигнутой благодаря использованию данного инструмента экономии как разницы между среднерыночными и полученными по результатам проведенной конкурентной процедуры закупки ценами приобретения товаров (работ, услуг) – предмета заказа. По некоторым оценкам, величина экономии обычно варьируется в пределах 14—16% для развитых и до 30 % для развивающихся стран[6].

Источниками более высокой эффективности тендерных процедур в сопоставлении с неконкурентными способами выбора контрагента при госзакупках выступают:

- более широкая конкурентная база;
- публичный характер всех этапов процедуры;
- возможность получать от контрагентов новые технические решения;
- государственный контроль за соблюдением законодательства, осуществляемый в целях обеспечения общественных интересов.

Развитие подходов и практик проведения современных международных тендеров происходит в контексте объективных тенденций развития мировой экономики, среди которых как наиболее значимые представляется необходимым выделить пересмотр (усиление) роли государства; комплексное влияние процессов глобализации, регионализации (экономической интеграции), усложненное неизменно присутствующим стремлением стран к принятию мер протекционистского характера; цифровизация экономики; повышение роли новых аспектов оценки результативности тендерных закупок (социальные, экологические, инновационные факторы).

В странах с переходной экономикой через затраты государственного сектора, реализуемые преимущественно через систему госзакупок, может перераспределяться до 50 % ВВП, что подчеркивает то значение, которое приобретают правильная регламентация и контроль в данной сфере[7]. Специфика транзитивных экономик, влияющая в том числе на практику организации и проведения тендеров при госзакупках, определяется продолжающимся становлением рыночных механизмов и развитием конкуренции на национальном уровне, необходимостью поддержки отдельных отраслей, малого и среднего предпринимательства, поиском оптимальной

степени государственного участия в регулировании экономических процессов, активным участием таких стран в интеграционных процессах, что в комплексе обуславливает важность задачи определения оптимального баланса между экономической либерализацией и защитой отечественных производителей от внешней конкуренции.

Одна из особенностей транзитивных экономик связана с особой ролью государства в регулировании процессов социально-экономического развития, что отражается в доле госсектора, формируемого государственными учреждениями – пользователями средств государственного бюджета, и коммерческими организациями с долей государственной собственности, которые должны, исходя из этого, рассматриваться с позиций неиспользованного потенциала и зачастую нереализованных возможностей целенаправленно влиять на развитие стран посредством действенного государственного регулирования экономических процессов. При рассмотрении вопроса достижения целей экономической политики, реализуемого посредством государственных расходов, роль госсектора трансформируется и становится особенно значимой, что можно продемонстрировать статистически. Так, в РФ доля госзакупок в ВВП составляет 7—8%, с учетом муниципальных закупок достигает 22 %, а при подключении корпоративного подсектора (госкомпаний) эта цифра доходит до 33-34 % [8]. Существующий в данном отношении (а именно, нас интересует относительная величина госсектора) разброс между странами мира существенно больше, чем наблюдаемый применительно к доле госзакупок в ВВП: в Беларуси величина госсектора составляет 70-75 % от ВВП, в Казахстане – около 60 %, в Китае – 40 %, в то время как для стран ЕС данный показатель находится в пределах 10 %, а в Великобритании всего 2,7 % [9, 10].

Стоит заметить, что страны ЕАЭС в настоящее время активно модернизируют национальные системы госзакупок. В качестве примеров приведем опыт России (контрактная система регулирования закупок государственных компаний, аудит и постмониторинг, независимый регистратор и др.), Казахстана (развитие конкуренции, ориентация на прямые договоры с производителями и др.), Кыргызстана (предквалификация, участие аффилированных лиц). В Республике Беларусь с 2019 г. создана государственная информационно-аналитическая система (ГИАС), при этом закупки, осуществляемые за счет государственных предприятий, равно как и закупки в строительстве несколько лет регулируются как самостоятельные направления, что перекликается с опытом Китая и России. Систематизируя опыт стран ЕАЭС, можно отметить, что усилия названных стран в настоящее время направлены в первую очередь на имплементацию в процесс регулирования и контроля тендеров, проводимых в сфере госзакупок, элементов

цифровизации и развитие механизмов противодействия коррупционным проявлениям.

Между тем, совершенствование тендерных закупок в государственном секторе должно проводиться исходя из актуальных в современных условиях и общепризнанных в глобальном масштабе направлений, в числе которых назовем учет социальных и экологических аспектов экономического развития (концепция устойчивых закупок), использование потенциала заказа субъектов госсектора для стимулирования НТП (инновационных закупок), использование разработок в области искусственного интеллекта и т.д. Каждый из названных элементов способен повысить эффективность тендерных закупок: в частности, за счет электронизации может быть получен экономический эффект, оцениваемый на уровне не менее 7 % транзакционных издержек [11]; антикоррупционные мероприятия при их последовательной реализации способны минимизировать ущерб развитию национальных экономик, который даже в случае развитых стран достигает 30 % [4].

К наиболее актуальным проблемам развития международных тендеров в государственном секторе стран с транзитивной экономикой, как представляется, следует отнести:

- повышение степени открытости национальных систем закупок и максимально возможная реализация потенциала международных процедур закупок с широким кругом географического происхождения участников;
- развитие подходов к организации тендерных процедур в направлении их более высокой адаптивности к комплексу возможных условий проведения и требованиям всех заинтересованных сторон (включая запрос общества на необходимые экологические параметры, инновационные решения и пр.);
- совершенствование систем оценки тендерных предложений (в т.ч. при проведении электронных аукционов как получившей наибольшее распространение формы тендерных процедур при госзакупках) и обеспечении их сопоставимости исходя из последовательно принимающей форму универсально признанного комплексного представления о социально-экономической эффективности закупочной деятельности;
- повышение оперативности принятия решений заказчиками и иными привлекаемыми к тендерным закупкам структурами;
- развитие практик, обеспечивающих действенность контроля на всех стадиях выбора контрагентов и исполнения заключаемых с ними договоров;
- обеспечение должной степени гибкости при проведении государством экономической политики, а также сбалансированности государственного участия в процессе регулирования экономических процессов;
- согласование позиций стран, гармонизация подходов к регулированию закупок в госсекторе, создание действенных механизмов, направленных на обеспечение соблюдения достигаемых между ними договоренностей.

В целом видится правомерным выдвинуть ряд предложений, направленных на развитие системы закупок организаций государственного сектора в условиях переходной экономики:

- создание единой среды регулирования закупок, проводимых в различных сегментах госсектора (через принятие соответствующих НПА, обеспечение полноценного допуска иностранных участников);
- использование потенциала информационных систем, электронизации процесса закупок;
- внедрение практики использования заказчиками типовых регламентов и тендерной документации;
- адаптация новых подходов в части методологии оценки тендерных предложений (инновации, устойчивые закупки, жизненный цикл и т.д.);
- имплементация каталогов и реестров (поставщиков, продукции, договоров и др.);
- выстраивание системы мониторинга на всех стадиях закупочного процесса и исполнения договоров;
- освоение практики предварительной апробации возможных в рамках экспериментальных зон (опыт КНР);
- сбор, анализ и размещение в свободном доступе статистических данных, сопровождаемых аналитическими отчетами, создание условий для общественного контроля;
- организация профессиональной подготовки персонала, задействованного в проведении тендерных закупок;
- гармонизация норм регулирования, действующих на национальном и международном уровнях.

По нашему мнению, разработка указанных направлений позволит конвертировать международные тендеры в госсекторе в эффективный инструмент решения актуальных задач развития стран с переходной экономикой.

### Список литературы

1. Савченко, В. В. Анализ зарубежного опыта управления государственными и корпоративными закупками / В. В. Савченко // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2016. – Том 7, N 2 (26). – С. 166–172.
2. Бирюкова, О. В. Регулирование государственных закупок в международной торговле услугами / О. В. Бирюкова, А. В. Данильцев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – N 7. – С. 31–42.
3. Size of public procurement (Government at a Glance 2017) [Electronic resource] / OECD. – 2017. – Mode of access: [https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/gov\\_glance-2017-](https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/gov_glance-2017-)

en.pdf?expires=1584606282&id=id&accname=guest&checksum=DE02AA889A4A8E5F5D7EB0BDD984E221. – Date of access: 01.03.2020.

4. Покровская, В. В. Современный опыт закупок в области развития государственных закупок / В. В. Покровская, Е. А. Ускова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – N 3. – С. 25–39.

5. 9.5 trillion USD for Sustainability: A Literature Review on Sustainable Public Procurement [Electronic resource] / S. Knebel, M. Stuermer. – 2019. – Mode of access: [https://www.researchgate.net/publication/330728276\\_95\\_trillion\\_USD\\_for\\_Sustainability\\_A\\_Literature\\_Review\\_on\\_Sustainable\\_Public\\_Procurement](https://www.researchgate.net/publication/330728276_95_trillion_USD_for_Sustainability_A_Literature_Review_on_Sustainable_Public_Procurement). – Date of access: 01.03.2020.

6. Калмыков, Ю. П. Финансовые и правовые аспекты госзаказа / Ю. П. Калмыков // Вестник Финансовой академии. – 2010. – N 6 (60). – С. 14–21.

7. Савченко, В. В. Анализ зарубежного опыта управления государственными и корпоративными закупками / В. В. Савченко // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2016. – Том 7, N 2 (26). – С. 166–172.

8. Механизмы снижения экономических и правовых рисков в системе закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Коллективная монография / К. А. Белокрылов, О.С. Белокрылова, Е.Ф. Гуцелюк, Е.Г. Джигоева, С.А. Дюжиков, Л. П. Рунова, Е.В. Тищенко; под. общ. ред. О.С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Изд-во «Содействие–XXI век», 2016. — 304 с.

9. Чернова, В. Ю. Проблемы формирования единого рынка государственных закупок в ЕАЭС / В. Ю. Чернова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Том 8, N 1А. – С. 5–14.

10. Управление государственным сектором экономики : монография / М. М. Ковалев [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2018. – 250, [4] с.

11. Вольчик, В. В. Трансакционный анализ сферы государственных закупок: монография / В. В. Вольчик, А. Д. Нечаев. — Ростов н/Д: Изд-во «Содействие — XXI век», 2015. — 144 с.

Альжан М.И., главный эксперт Управления  
мониторинга трудовой миграции МТСЗН РК

## **К ВОПРОСУ О МЕРИТОКРАТИИ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

### **Аннотация**

В данной статье автором рассматривается ретроспектива становления государственной службы в Республике Казахстан. Анализируется внедрение принципа меритократии на начальных этапах, его влияние на развитие и состояние государственной службы в настоящее время. Прослеживается отражение меритократии в нормативных правовых актах и программных документах.

С момента обретения Независимости руководством страны уделялось повышенное внимание построению сильного и высокопрофессионального корпуса управленцев.

В первые годы постсоветского развития, характеризовавшегося стагнацией экономики, повсеместным развалом и отсутствием стабильности, грамотный менеджмент виделся как основа антикризисных мер. Решительные меры, принятые руководством страны, обеспечили высокий уровень социального, культурного и экономического развития, выведшего Казахстан на политическую арену как полноправного участника.

Как отмечал Первый Президент Республики Казахстан - Лидер нации, Председатель Совета безопасности Н.А.Назарбаев: «Я всегда связывал успешное развитие Казахстана с кропотливой работой грамотных управленцев - честных и принципиальных слуг народа. Казахстан первым в СНГ принял Закон «О государственной службе». В исторической Стратегии «Казахстан - 2030», досрочно реализованной нами, в числе главных был приоритет «Профессиональное правительство». Его системные задачи мы решили - наш государственный аппарат стал профессиональным, ответственным, динамичным» [1]. Зародившаяся в те годы модель государственной службы в Республике Казахстан, стала поистине уникальной.

Принятая 30 августа 1995 года Конституция закрепила: «Граждане Республики имеют равное право на доступ к государственной службе. Требования, предъявляемые к кандидату на должность государственного служащего, обуславливаются только характером должностных обязанностей и устанавливаются законом» [2].

Равный доступ означал отсутствие каких-либо дополнительных административных барьеров при поступлении на государственную службу со стороны государства. Кроме того, широкое участие общественности в делах государства и общедоступность государственной службы заложили основы гражданского общества. Вместе с тем, для поступления на государственную службу к потенциальной кандидатуре выдвигались определенные требования.

Действующий на тот период Указ Президента РК, имеющий силу Закона, «О государственной службе» в качестве принципа установил: «равное право граждан республики на доступ к государственной службе и продвижение по государственной службе в соответствии со своими способностями и профессиональной подготовкой» [3].

Формулировка вышеуказанной нормы отразила зарождение принципа меритократии. «Меритократия (букв. «власть достойных», от лат. *meritus* «достойный» + др.-греч. *κρίτος* «власть, правление») - принцип управления, согласно которому руководящие посты должны занимать наиболее способные люди, независимо от их социального происхождения и финансового достатка»[4].

В 1997 году руководством страны принимается поистине эпохальный документ «Казахстан - 2030 Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев». Он определил ориентиры развития во всех сферах жизнедеятельности государства, став дорожной картой на ближайшие 15 лет. В нем не осталось без внимания и сфера развития государственной службы.

В частности, в Стратегии указано: «Профессионализм, патриотичность, способность ставить долгосрочные задачи, умение и воля решать их в новых условиях - главные критерии отбора и продвижения кадров. В республике уже заложены основы профессиональной государственной службы, но предстоит еще многое сделать.

Необходимо создать общегосударственную систему управления кадрами с мощной и эффективной подготовкой в стране и за ее пределами, со справедливым порядком продвижения по служебной лестнице, с единой информационной системой, с гарантированной системой социальной защиты, с бережным отношением к основополагающему ресурсу управления - человеческому капиталу» [5]. Таким образом, меритократия стала ядром подбора и расстановки кадров.

Значительный этап развития этого явления в Республике Казахстан произошел с принятием в 1999 году Закона «О государственной службе».

Он утвердил конкурсный порядок поступления на государственную службу. Конкурс стал мерилом способностей кандидата, его двухступенчатость обеспечила объективность и всесторонность принятия решения. Важным аспектом была направленность на снижение патронажной системы подбора

кадров, снижение коррупционных рисков, покровительства при поступлении на службу.

Сложившаяся система функционировала порядка 10 лет. Однако, происходившие изменения геополитической обстановки, глобальные интеграционные процессы требовали дополнительных реформ устройства государственного аппарата.

21 июля 2011 года Указом Президента Республики Казахстан утверждена «Концепция новой модели государственной службы Республики Казахстан». Новая модель стала смешением карьерной и позиционной систем государственной службы, существующих в мире, вобрав лучшие черты обеих.

Ее отличительной чертой является разделение всех государственных служащих на три корпуса: политические государственные служащие, административные государственные служащие корпуса «А» и административные государственные служащие корпуса «Б».

Для политических государственных служащих установлен особый порядок назначения (избрания) на должность и освобождения от нее. Основным отличием от административного служащего является участие в формировании и проведении государственной политики, решение наиболее важных со стратегической точки зрения задач.

Корпус «А» - это управленцы, назначаемые на определенный срок и особым образом. Образно говоря, это наиболее компетентные сотрудники, показавшие высокий уровень профессионализма, воплощающие политику государства в жизнь. Требования к профессиональной компетенции этой категории государственных служащих высоки и неизменно повышаются, сформировав интеллектуальную элиту казахстанской государственной службы.

Корпус «Б» - это государственные служащие - исполнители. Их поступление на службу предопределяет соответствие квалификационным требованиям, утверждаемым уполномоченным государственным органом.

В 2012 году Президентом страны объявлено о досрочном исполнении положений «Стратегии 2030» и дан курс на дальнейшее развитие страны.

В Стратегии «Казахстан-2050. Новый политический курс состоявшегося государства» Н.А.Назабаев провозгласил: «Предстоит сформировать профессиональный государственный аппарат, для которого, в соответствии с провозглашенными мной сегодня принципами, служение народу и государству превыше всего. Мы должны качественно улучшить кадровый состав государственной службы через введение усовершенствованных методик отбора и профессиональной подготовки. Прежде всего будет реформирован государственный аппарат. Мной подписан закон о новой системе госслужбы. Он обеспечивает усиление антикоррупционных мер, повышение прозрачности отбора госслужащих, внедрение принципа меритократии, то есть продвижения лучших кадров»[6].

С этого момента началась значительная реформа государственной службы. Значительное значение уделялось повышению эффективности функционирования государственного аппарата, открытости и прозрачности деятельности, транспарентности государственной власти. Усилились позиции кадрового резерва, ставшего основным источником руководящих кадров.

Логическое развитие принцип меритократии приобрел с принятием Программы Президента Республики Казахстан «План нации – 100 конкретных шагов» от 20 мая 2015 года. В ней сформулированы 5 президентских реформ, первая из которых затронула формирование профессионального государственного аппарата.

«Поступление на службу должно начинаться с низовых должностей. Отбор кандидатов на низовые должности и дальнейшее карьерное продвижение должны осуществляться на основе компетентностного подхода... Укрепление принципа меритократии за счет выдвижения на вышестоящие должности корпуса "Б" только по конкурсу из числа госслужащих, занимающих нижестоящие должности» [7].

Важным этапом развития отечественной государственной службы явилось внедрение Президентского молодежного кадрового резерва в 2019 году.

Президентский кадровый резерв – это социальный лифт для талантливой молодежи, созданный в целях подготовки их к занятию административных и политических должностей. Период пребывания в резерве составляет пять лет. Это оптимальный срок для развития управленческих навыков, подготовки к выполнению стратегических функций и прохождения необходимого образования.

Существующую на сегодняшний день модель государственной службы нельзя назвать идеальной. Пройден совсем небольшой срок становления государства в мировых масштабах. Вместе с тем, мы можем наблюдать вектор развития государственной службы, системность принятия мер и повышение уровня доверия со стороны граждан – как основной индикатор успешности реформ.

Человеческий капитал всегда являлся основной ценностью социального государства и основным драйвером развития экономики. В этой связи, руководством страны с самого начала избран верный курс на построение государственной службы на основе принципа меритократии.

#### Список литературы

1. Режим доступа // [https://www.inform.kz/ru/n-nazarbaev-neobhodim-oso-znanie-togo-ot-truda-i-samootverzhenogo-sluzheniya-narodu-zavisit-stabilnost-i-uverennyi-hod-razvitiya-strany\\_a2597891](https://www.inform.kz/ru/n-nazarbaev-neobhodim-oso-znanie-togo-ot-truda-i-samootverzhenogo-sluzheniya-narodu-zavisit-stabilnost-i-uverennyi-hod-razvitiya-strany_a2597891)

2. Конституция Республики Казахстан, принятая на республиканском референдуме 30 августа 1995 года.

3. Указ Президента РК, имеющий силу Закона, «О государственной службе» от 26 декабря 1995 года № 2730.

4. Режим доступа // <https://ru.wikipedia.org>

5. Послание Президента страны народу Казахстана «Казахстан - 2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев» от 11 октября 1997 года.

6. Стратегия "Казахстан-2050": новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года.

7. Программа Президента Республики Казахстан «План нации - 100 конкретных шагов» от 20 мая 2015 года.

УДК 338

Аймұрза А.М.,

Ғылыми жетекші: Капенова А.З., э.ғ.к., доцент.

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті

## **ШАРУАШЫЛЫҚ СУБЪЕКТИЛЕРДІҢ ТАБЫСЫН ӨСІРУ МЕН РЕНТАБЕЛЬДІЛІН ЖОҒАРЫЛАТУ ФАКТОРЛАРЫ**

### **Аннотация**

Мақалада шаруашылық жүргізуші субъектілердің пайдасы мен рентабельділігі көрсеткіштерінің мәні, оған әсер ететін факторлар қарастырылған. Шаруашылық жүргізуші субъектілерінің пайдасы мен рентабельділігін арттыру факторлары мен жолдары анықталды.

Қазіргі уақытта нарықтық экономика жағдайында әрбір шаруашылық жүргізуші субъектінің негізгі мақсаты пайда алу болып табылады. Ал оны барынша арттыру қаржы менеджерлерінің міндеттеріне жатады. Шаруашылық жүргізуші субъектілерінің жұмыс істеу тиімділігін көрсететін негізгі көрсеткіштеріне оның пайдалылығы мен рентабельділігін, яғни қаржылық нәтижелерін жатқызамыз. Егер шаруашылық жүргізуші субъектілер жұмысты нәтижелі жүргізсе, аталған көрсеткіштер жоғары болады.

Өндірістік, инвестициялық және қаржылық қызметтің тиімділігі қаржылық нәтижелерде көрсетіледі. Шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметінің қаржылық нәтижелері абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштердің көмегімен бағаланады. Абсолюттік көрсеткіштерге

атқарылатын қызметтің әртүрлі түрлерінен пайда (залал) жатады, салыстырмалы көрсеткіштер ретінде пайдамен шығындардың қатын асыпай даланылады. Бұл көрсеткіштер тобын рентабельділік көрсеткіштері деп те атайды.

Шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижелілігі мынадай көрсеткіштермен сипатталады: кіріс, сатудан түскен түсім, пайда, сатудың рентабельділігі, жиынтық капиталдың рентабельділігі, меншікті капиталдың рентабельділігі және т. б.

Шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметінің соңғы қаржылық нәтижелерін көрсететін маңызды көрсеткіш рентабельділік болып табылады. Рентабельділік көрсеткіштері шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметінің қаржылық нәтижелері мен тиімділігінің салыстырмалы сипаттамасы болып табылады. Олар шаруашылық жүргізуші субъектілерінің табыстылығын әртүрлі жолмен анықталады және экономикалық процеске, нарықтық алмасуға қатысушылардың мүдделеріне сәйкес топтастырылады [1].

Рентабельділік көрсеткіштері алынған пайданың осы пайдаға байланысты болатын сандық көрсеткішке қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш пайызбен көрсетіледі. Рентабельділік көрсеткіштерін есептеу кезінде табыстылықтың жалпы пайда, сатудан түскен пайда, баланстық пайда немесе «қаржылық нәтижелер туралы есеп» нысанынан алынған таза пайда сияқты көрсеткіштер қолданылуы мүмкін. Нәтижеге жетудің қаржылық көздеріне активтер, меншікті капитал, өзіндік құн және т. б. жатқызылады.

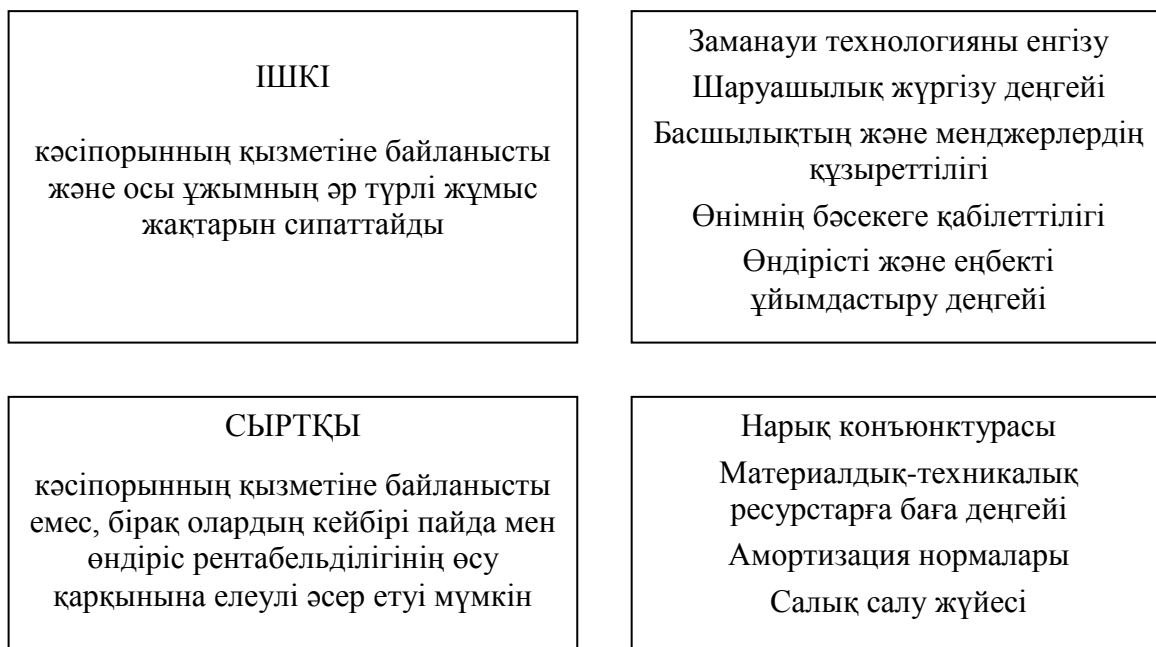
Активтердің рентабельділігі-бұл активтердің тиімділігін ескеретін көрсеткіш. Коэффициент ұйымның капитал құрылымын ескермей, пайда әкелу қабілетін сипаттайды.

"Рентабельділік" термині жалпы мағынада табыстылықты білдіреді, өйткені ол "рента" сөзінен пайда болды. Пайданы инвестицияланған капиталмен байланыстыра отырып, рентабельділік шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметінің неғұрлым табысты жақтарын анықтауға мүмкіндік береді [2].

"Шаруашылық жүргізуші субъектілердің рентабельділігі" ұғымының мазмұнында пайданың шамасы анықтаушы болып табылады. Осыған байланысты рентабельділік факторларын белгілеу ең алдымен пайданы қалыптастыруға әсер ететін факторларды белгілеу болып табылады. Пайда факторларын шартты түрде екі топқа бөлуге болады: (сур.1)

- өнім өндірушіге тәуелді және субъективті сипатқа ие ішкі факторлар;
- тауар өндірушілерге қатысы жоқ және объективті болып табылатын сыртқы факторлар.

## ПАЙДАҒА ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР



Сурет 1 – Пайдаға әсер ететін факторлар

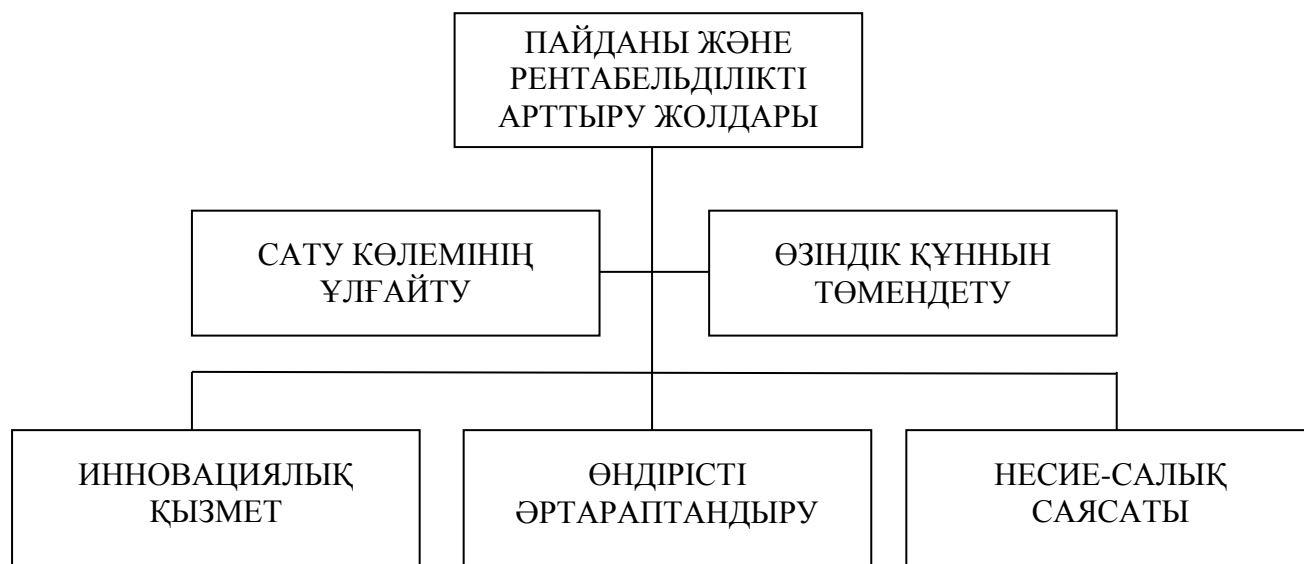
Рентабельділік көрсеткіштері факторлық ортаның маңызды сипаттамалары болып табылады. Осы себепті олар шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылық жағдайын салыстырмалы талдау мен бағалаудың міндетті элементтері болып табылады. Өндірісті талдау кезінде рентабельділік көрсеткіштері инвестициялық саясат пен баға белгілеу құралы ретінде қолданылады. Рентабельділік көрсеткіштерінің әртүрлілігі жоғарылату жолдарын іздестірудің баламалылығын анықтайды(сур.2). Талдау процесінде рентабельділік көрсеткіштерінің динамикасын, олардың деңгейі бойынша жоспардың орындалуын анықтау қажет[3].

Рентабельділікті арттыру жолдарын талдау кезінде сыртқы және ішкі факторлардың әсерін бөлу маңызды. Жалпы алғанда, кәсіпорынның өркендеу шарттарының бірі ұсынылатын тауарлардың бағасын төмендету есебінен өнімді өткізу нарығын кеңейту болып табылады, бірақ бұл әрдайым олай емес. Сондықтан осы сыртқы факторға ішкі факторларға қарағанда аз көңіл бөлу керек: өндіріс көлемін ұлғайту, өнімнің өзіндік құнын төмендету, негізгі құралдардың қайтарымын арттыру.

Сату көлемі артқан кезде табыс көлемі өседі, оның өсуі рентабельділік деңгейін айқындайтын пайда көлемдерімен тікелей байланысты.

Өндіріс пен сатуға арналған шығындардың төмендеуі деп неғұрлым арзан шикізат пен материалдарға көшу жолымен өндірілетін өнімнің өзіндік құнын

төмендету, сондай-ақ басқарушылық және коммерциялық қызметтерге арналған шығындарды қысқарту түсініледі.



Сурет 2 -Рентабельділікті арттыру жолдары

Жаңа инновациялық өндірістік жабдықтар мен прогрессивті технологияларды енгізу, өндіріс пен еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру және өнім құрылымын жетілдіру еңбек өнімділігін арттыруға, шығарылатын өнімнің материал сыйымдылығы мен қор сыйымдылығын азайтуға және өндірілетін тауар өнімінің сапасын арттыруға мүмкіндік береді [4].

Аталған бағыттарды іске асыру рентабельділік деңгейін арттыруға ықпал ететін болады.

Өндірістің рентабельділігін арттырудың басты факторлары өнімнің өзіндік құнына шығындардың төмендеуі және сатылған өнімнің бағасы мен көлемінің өзгеруі есебінен өнімді сатудан түскен түсімнің артуы болып табылады. Сатудан түскен түсімнің өсуі бойынша ұсыныс, кәсіпорынның тауар өнімін өткізудің жаңа нарықтарына шығуы болып табылады, ол тауар өнімінің сату көлемін ұлғайтуды қамтамасыз етуге қабілетті. Сонымен қатар, кәсіпорын түсімінің өсуіне баға саясатының өзгеруі ықпал етуі мүмкін.

Өнімнің, атап айтқанда оның тұрақты құрамдас бөлігінің өзіндік құнын төмендету үшін ғимараттар мен құрылыстарды жөндеуге арналған шығындарды төмендету, сондай-ақ басқарушы персоналға сыйақы төлеуді толық емес мөлшерде жүзеге асыру ұсынылады.

Қаржылық нәтижелер туралы болжамды есепті және балансты жасау ұсынылған іс-шараларды бағалауға және олардың тиімділігі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Рентабельділікке жеке факторлардың ғана әсерін қарастыру дұрыс емес екенін ескере кеткен жөн, өйткені рентабельділік көрсеткіштерінің деңгейі мен серпініне өндірістік-шаруашылық факторлардың барлық жиынтығы әсер етеді:

- өндірісті ұйымдастыру және басқару деңгейі;
- капитал құрылымы және оның көздері;
- өндірістік ресурстарды пайдалану дәрежесі;
- өнімнің көлемі, сапасы және құрылымы;
- өндіріс шығындары және өнімдердің өзіндік құны;
- қызмет түрлеріне және оны қолдану бағыттары бойынша пайда.



Сурет 3 - Рентабельділікті арттыру бағыттары

Шаруашылық жүргізуші субъектілерінің рентабельділік көрсеткіштеріне әсер ететін әртүрлі факторлар бар. Олардың бірі ұйымның ішкі процестерімен, басқалары ортаның сыртқы жағдайларымен байланысты. Рентабельділіктің нақты жүргізілген факторлық талдауы шаруашылық жүргізуші субъектілердің табыстылығын арттыруға мүмкіндік беретін негізгі факторларды анықтайды. Анықталған факторлар негізінде кәсіпорын басшылығы экономикалық өсуді тиімді ету мақсатында қажетті басқарушылық шешімдер қабылдай алады.

### Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014.

2. Экономический анализ: учебник / Ю.Г. Ионова, И.В. Косорукова, А.А. Кешокова, Е.В. Панина, А.Ю. Усанов; под общ. ред. И.В. Косоруковой. – М.: Моск. финансово-пром. акад., 2012.

3. Параскан К. Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике., 2014.

4. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. 2015.

**УДК 330.34.014**

Абыхан М.Н., магистрант 1 курса, специальности «Финансы»  
Научный руководитель: Аймурзина Б.Т. д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

## **УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В данной статье были рассмотрены особенности термина «устойчивое развитие предприятия» и важность системного подхода и корпоративной социальной ответственности. Устойчивое развитие предприятия - это движение организации в такт со временем с ее устойчивыми и неустойчивыми фазами, которые определяют возможность перехода предприятия в более сложное и структурированное состояние.

Функционирование национальной экономики с минимальным воздействием на нее кризисов возможно при переходе всех ее отраслей к устойчивому развитию. В свою очередь устойчивое развитие отдельных отраслей предполагает эффективное функционирование первичных звеньев экономической системы - предприятий, которые играют основную роль в жизнедеятельности общества.

Первое использование термина «устойчивое развитие» датируется 1992 годом, на международной конференции под названием «Окружающая среда и развитие», которая была проведена под крылом ООН. Термин «устойчивое развитие» является относительно молодым, но уже используется во всех сферах человеческой деятельности. Есть ученые, которые поддерживают данный термин, считая, что «устойчивое развитие» является нормальным течением человеческого развития. Другая часть ученых выступают против этого термина,

обосновывая свою позицию тем, что развитие любой системы имеет нелинейный характер. Но как факт, термин «устойчивое развитие» не оставляет никого равнодушным.

Проведенные аналитические исследования дают возможность предложить следующую классификацию видов устойчивости (рис. 1). Такое понимание, трактовка и конкретизация видов устойчивости указывает не только на многогранность и многоаспектность этого понятия, но и на незавершенность процесса познания устойчивости, раскрытия сущности и достижения однозначности в ее интерпретации исследователями и практиками.



Анализ литературы Рисунок 1. Виды устойчивости что термин «устойчивое развитие» присущ не одной сфере деятельности человечества. Но эта статья призвана разобраться в том, что из себя представляет этот термин в сфере экономики. На мой взгляд, понятие «устойчивое развитие» как экономическую категорию стоит рассматривать как процесс функционирования организации, который обеспечивает ей повышение конечных показателей в динамике. Результатами устойчивого развития выступают непрерывное улучшение финансовых показателей, выполнение всех обязательств, а также рост эффективности использования имущества предприятия.

Концепция устойчивого развития включает следующие положения:

- в центре внимания находятся люди, которые должны иметь право на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой;

- охрана окружающей среды должна стать неотъемлемым компонентом процесса развития и не может рассматриваться в отрыве от него;
- право на развитие должно реализовываться таким образом, чтобы в равной мере обеспечить удовлетворение потребностей в развитии и сохранении окружающей среды как для нынешнего, так и будущих поколений;
- уменьшение разности в уровне жизни народов мира, искоренение бедности и нищеты.



Рисунок 2. Виды устойчивости деятельности предприятия

Система как обозначенный вид реальности находится в перманентном движении. В ней происходят различные движения, и она обладает определенными свойствами. Предприятие может быть устойчивым под воздействием многих факторов, но не развивающимся. Такое предприятие ждет кризис и дальнейший крах. Любое взаимодействие предприятия с внешними факторами может вывести систему на новый уровень, опустить ее на более низкий уровень или же оставить предприятие в исходном положении.

Структурно-организационная устойчивость подразумевает устойчивое взаимоотношения между различными элементами. Она характеризуется следующими показателями:

- Оперативность – умение оперативно реагировать на изменение внешнего воздействия и обстановку в соответствии с целевым назначением;
- Централизация – возможность выполнения руководящих функций одним из элементов;
- Живучесть – умение сохранять значение одних показателей при разрушении других;
- Объем – количество элементов, которые охватываются структурой предприятия.

Озабоченность устойчивым развитием предприятий в современной экономической среде на сегодняшний день является одним из актуальных вопросов экономики предприятия. Внешняя среда предприятий является достаточно неоднозначной и динамичной, как и мир в целом. Ввиду этих факторов, предприятиям приходится затруднительным принятию качественно правильных решений. Поэтому специалисты экономической среды все больше начинают искать современные возможности в понимании процессов деятельности предприятия как субъекта экономической системы.

Исторически, успех предприятия определялся почти исключительно его экономическими показателями. Целью исследования предпринимательства было получение экономической выгоды, либо в некоторых случаях, создание источников занятости. Следовательно, создание стоимости обычно измерялось в экономико-финансовом выражении с помощью таких показателей, как продажи, прибыль или рентабельность инвестиций, и оно всегда понималось исключительно как максимизация прибыли. Другими словами, предпринимательство было привержено экономическому развитию и созданию материальных ценностей, в то время как экологические и социальные проблемы в основном избегались. Вопросы, связанные с экологической и социальной ролью предприятий возникли не так давно и стали предметом обсуждения с прошлого века. Многие ученые настаивают на том, что планета не может физически дольше сохранять влияние текущей экономической активности. Однако за последнее десятилетие желание понять реальное влияние и ценность компаний для общества возросло. Некоторые авторы говорят об изменении экономической парадигмы, в котором традиционное понимание создания стоимости только с точки зрения экономической прибыли распространилось на неэкономические выгоды. Исследования в области устойчивого развития считаются уникальной перспективой, которая сочетает в себе создание экономической, социальной и экологической ценностей. Многие исследователи считают, что деятельность предприятия является устойчивой при интеграции целостных экономических, социальных и экологических целей, которые сохраняются со временем и приносят богатство в течение долгого времени.

## Список литературы

1. Клейнер Г.Б. Эволюция и модернизация теории предприятия // Вестник ВГУ, Серия Экономика и управление. – 2015. – № 1.
2. Ниязян В.Г. Теоретические подходы к определению устойчивого развития / В. Г. Ниязян // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2016. – Т. 6, № 1.
3. Михайлова А.Е., Рассветов С.А. Концептуальный подход к устойчивому развитию промышленных предприятий в условиях модернизации экономики / Вестник тамбовского университета. Серия: гуманитарные науки. – 2015. – № 3 (107). – С. 59–63.
4. Арменский А.Е., Кочубей С.Э., Устюгов В.В. Экономика устойчивого развития. Прорывные идеи и технологии. М.: Социальный проект, 2017. 126 с.

УДК 339.9

Бактымбет Ә.С., к.э.н., ассоц. профессор  
Бахшалиев У.З., магистрант КазУЭФМТ

## **ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы внешнеэкономического сотрудничества казахстанских предприятий, в том числе экспорт, лицензирование и франчайзинг, СП, стратегические союзы и группировки, полностью собственные филиалы. Каждая из данных форм внешнеэкономических отношений имеет свои преимущества и недостатки, которые казахстанская компания перед выходом на международный рынок должна серьезно проанализировать.

Глобализация - сложный и поступательно развивающийся процесс, современный этап которого представляет лишь его первоначальную ступень развития. Глобализация затрагивает все области общественной жизни, включая экономику, политику, международные отношения, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность и др. и вносит значительные коррективы в дальнейшие перспективы развития всего мирового сообщества. В этой связи, данной проблематике уделяется большое внимание многими государствами [1].

Сегодня в рамках глобализации происходят формирование двусторонних и многосторонних экономических объединений и организация международных экономических группировок, и наряду с этим - создание международных ТНК и финансовых центров.

По своей сути, глобализация представляет собой высшую форму международной экономической интеграции, то есть процесса сращивания национальных экономических, социальных, правовых и институциональных систем. На современном этапе международная экономическая интеграция достигла глобальных масштабов.

Развитие и становление международной экономической интеграции происходит с установления прочных торговых отношений между государствами, активно участвующими на мировой арене и отдельными странами продолжается на уровне комплексного экономического сотрудничества государств, доходя до полной интернационализации национальных экономик. Степень участия государств в мировом интеграционном процессе неоднородно. Одни из них находятся на самых низких стадиях экономической интеграции, а другие в свою очередь, достигли наиболее высоких, по меркам сегодняшнего дня, пределов международных экономических связей, расширяют межгосударственное сотрудничество до уровней не только экономических, но и военных и политических сфер [2].

Экономические объединения формируются за счет многих факторов. Основными формами развития внешнеэкономических связей стран мира являются:

- экспорт;
- лицензирование и франчайзинг;
- совместные предприятия (СП);
- транснациональные компании (ТНК);
- финансово-промышленные группы (ФПГ).

Особо можно выделить научно-техническое сотрудничество, которое осуществляется в виде совместных программ научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ путем объединения научных, финансовых и материальных ресурсов, создания совместных научно-исследовательских групп специалистов или организаций.

Сегодня в мире полным ходом развиваются и получают подкрепление интеграционные процессы. Число экономических объединений и совместно созданных таможенных зон увеличивается ежегодно. Обращаясь к теоретическим аспектам внешнеэкономических связей как составной части интеграционного процесса, можно подробно рассмотреть этапы его формирования на примере различных государств и регионов.

Межгосударственное сотрудничество в рамках заключения торговых отношений на двух и более основ является первой и начальной формой

интеграции. Целью ее является снижение стоимости между странами-участницами по отношению к стоимости на услуги и товары за пределами данного объединения. Несмотря на то, что возникает проблема дискриминации остальных стран, которая не соответствует главным правилам ГАТТ и ВТО, такие меры признаются временными и направленными на расширение интеграционных процессов в мире[3].

Межгосударственное сотрудничество в рамках зоны свободной торговли является второй формой интеграции (таблица 1).

Ее суть заключается в отмене тарифного регулирования на товары, работы и услуги между странами-участницами. При этом участие в ЗСТ не влияет на таможенную политику страны-участницы по отношению к другим странам, не участвующим в ЗСТ. Порой отмена таможенных пошлин не касается определенных товаров, как правило это сельскохозяйственные продукты. Часто бывает, что внутри союза стран-участниц ЗСТ создается небольшой координационный совет [4].

Таблица 1- Положительные и отрицательные стороны создания Зоны свободной торговли

Положительные стороны создания ЗСТ	Отрицательные стороны создания ЗСТ
Стабилизация и предсказуемость торговой политики государств-участниц такого альянса	Открытие границ определенного государства для импорта товаров и услуг из другой страны может создать определенные трудности для отечественных производителей (это связано с возможностью усиления конкуренции на внутреннем рынке и, как следствие, - опасностью банкротств отечественных производителей из-за их неконкурентоспособности)
Примечание- Мировая экономика. /Под редакцией Николаевой И.П. - Москва: Юнити	

Межгосударственное сотрудничество в рамках таможенного союза является третьей формой интеграции. Целью данного интеграционного объединения является отмена национальных таможенных тарифов и введение общей системы таможенного и нетаможенного регулирования для стран-

участниц ТС в отношении других стран. ТС – это зона беспошлинной торговли внутри интеграционного объединения и полная свобода перемещения.

Таблица 2 - Основные участники ЗСТ

Наименование	Период создания	Страны-участницы
Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)	1960 год	Исландия Лихтенштейн Норвегия Швейцария
Европейская экономическая зона (ЕЭЗ)	1994 год	страны ЕС Исландия Норвегия Лихтенштейн
Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)	1992 год	США Канада Мексика
ЗСТ СНГ	2011 год	Армения Белоруссия Казахстан Киргизия Молдавия Россия Таджикистан Украина
Таможенный союз Европейского союза	1968 год	все страны - члены ЕС
Примечание – Составлено авторами		

Межгосударственное сотрудничество в рамках общего рынка является четвертой формой интеграции. Эта форма интеграции включает в себя не только общую таможенную политику между странами-участницами, но и свободное перемещение товаров и услуг, а также факторов производства. Общий рынок - еще более совершенная форма экономической интеграции. Он включает в себя ЗСТ и таможенный союз, а также предусматривает унификацию технических норм, единых экологических требований, единой законодательной базы для внутрисоюзного предпринимательства.

Но в то же время, создание общего рынка является длительным, сложным и противоречивым процессом.

Межгосударственное сотрудничество в рамках экономического союза является пятой формой интеграции. На данном этапе интеграции добавляется регулирование макроэкономических процессов.

Экономический Союз – создается на основании единого правового, экономического информационного и военного пространства. Обычно такая форма принимается за составную часть межгосударственного союза[5].

Таблица 3 – Основные объединения, являющиеся примером ТС

Наименование	Период создания	Страны-участницы
Центральноамериканский общий рынок	1960 год	Гватемала Гондурас Коста-Рика Никарагуа Сальвадор
Евразийский экономический союз (ЕАЭС)	2015 год	Армения Белоруссия Казахстан Киргизия Россия
Меркосур	1986 год	Аргентина Бразилия Парагвай Уругвай
Южноафриканский таможенный союз	1910 год	Ботсвана Лесото Свазиленд Намибия ЮАР
Примечание – Составлено авторами		

На сегодняшний день главным примером экономического союза является Европейское сообщество. Странами-участницами являются: Великобритания, Австрия, Германия, Дания, Португалия, Испания, Италия и тд. Были созданы такие наднациональные органы управления, как Европейский парламент, Совет министров, Еврокомиссия, Суд и Европейский Совет. Для окончательного формирования экономической части ЕС была утверждена единая валюта - ЕВРО.

Таким образом, выбор формы экономического сотрудничества со странами-партнерами позволяет государству получить дополнительные стимулы по повышению эффективности национальной экономики, рационализации взаимо-

выгодных внешнеэкономических отношений и приспособить национальные экономические механизмы к потребностям современной глобальной экономики. Кроме того, появляется возможность получения экономических результатов от деятельности отечественной фирмы на зарубежном рынке и определения ее конкурентного положения. Основными формами внешнеэкономического сотрудничества казахстанских предприятий на зарубежных рынках являются: экспорт, лицензирование и франчайзинг, СП, стратегические союзы и группировки, полностью собственные филиалы. Каждая из данных форм внешнеэкономических отношений имеет свои преимущества и недостатки, которые казахстанская компания перед выходом на международный рынок должна серьезно проанализировать.

#### Список литературы

1. Батманова Е.С., Томилов П.С., Мировая экономика и международные отношения. - Москва, 2018, № 17- 713с.
2. Современная внешнеэкономические связи / Под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: МГПУ, 2015. – 234 с.
3. Потиев Л.И. Основы внешнеэкономических связей: Учеб. пособие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. – 102 с
4. Алексеев И.С. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2015. – 304 с.
5. О совершенствовании сотрудничества РК с международными финансовыми организациями// Аналитик. -2017. -№ 2.-с.496

УДК 330.101.54

Бактымбет Ә.С.,  
к.э.н., ассоц. профессор  
Хасанов Н.С.,  
магистрант КазУЭФМТ

## **ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы внешнеторговой политики, суть которой заключается в помощи экспортерам вывести как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентоспособными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов

государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

Основными целями государства во внешнеторговой сфере являются: содействие экспорту национальной продукции и ограничение импорта при нанесении им ущерба национальным интересам.

В соответствии с этими основными целями часть методов во внешнеторговой политике государства используется для решения задач стимулирования экспорта, другая часть – для защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

В процессе внешних связей страны напрямую и опосредованно затрагиваются интересы отдельных людей, социальных групп и слоёв населения, предприятий и государства. Поэтому, несмотря на требования полной свободы международной торговли, начиная с А. Смита, история её развития сопряжена с развитием и совершенствованием государственного регулирования внешней торговли, система которого получила название внешнеторговой политики.

Государственное регулирование международной торговли может быть трёх типов: односторонним, двусторонним и многосторонним. При первом инструменты его используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с торговыми партнёрами. Зачастую они приводят к политическому напряжению между странами и поэтому нежелательны (обложение налогами, пошлинами, введение ограничений и т.п.). При втором меры торговой политики согласованы с партнёрами (конвенционные пошлины, технические требования, взаимное признание и т.п.). При третьем торговая политика исходит из международных соглашений (ГАТТ, Маастрихтский договор «Европа – 1992», Бреттон-Вудское соглашение и т.д.) [1].

В мире сложились три основных подхода к теории и практике государственного регулирования внешней торговли. Первый из них предполагает максимальную либерализацию внешней торговли и требует учёта уровня экономического развития и конкурентоспособности страны. Такая внешнеторговая политика поддерживается международными организациями, прежде всего ВТО, и, преимущественно, развитыми государствами и называется открытой.

Однако неодинаковость экономического развития стран обуславливает неодинаковость условий торговли при их взаимодействии. Поэтому второй подход к внешнеторговой политике определяется сравнительными или конкурентными преимуществами стран и считается умеренным торговым режимом.

Третий подход формирования внешнеторговой политики связан с изменением предпосылок международной деятельности и основан на

существовании в модели Д. Рикардо идеальных условий фритредерства или свободы торговли. Он получил название протекционизма.

Таким образом, различают открытую, умеренную и протекционистскую внешнеторговую политику и соответствующие торговые режимы внешней торговли стран. Характер торгового режима государства, т.е. степень его жёсткости обычно определяется как агрегированный показатель среднего уровня таможенных пошлин (тарифов) и среднего уровня и интенсивности количественных ограничений. Открытым считается торговый режим, при котором средний уровень таможенного обложения составляет менее 10%, а количественные ограничения покрывают менее 25% импорта и имеют низкоинтенсивный, в основном регистрационный, характер.

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают два вида внешнеторговой политики: протекционистскую политику и политику свободной торговли (фритредерство или открытая торговая политика).

Следовательно, политика свободной торговли – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения [2].

В её рамках таможенные органы не взимают пошлин, не устанавливают каких-либо ограничений для перемещения товаров за границу и выполняют только регистрационные функции. Государство же заключает международные договоры для предоставления максимальных возможностей и свобод своим субъектам.

В различные периоды истории мировой экономики в международной торговле страны придерживались то одного, то к другому вида внешнеторговой политики, редко используя только один из них в чистом виде. Так, в 50—60-е годы XX века в международной экономике наблюдался отход от протекционизма в сторону либерализации торговли. С начала 70-ых годов проявилась обратная тенденция.

Для современного протекционизма характерна его концентрация в определённых отраслях: сельском хозяйстве, текстильной промышленности, производстве стали. Существуют также в нём региональные и страновые отличия. Так, в торговле развитых стран с развивающимися он применяется при экспорте развивающимися странами промышленных и продовольственных товаров. В торговле между развивающимися странами он используется в основном по товарам традиционного экспорта. В связи с вышеуказанным различают несколько форм протекционизма:

- селективный, направленный против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой, защищающий определённые отрасли;

– коллективный, осуществляющийся объединениями стран, против стран, в него не входящих;

– скрытый, проводящийся методами внутренней экономической политики.

В реальной практике ни одна страна не проводит в чистом виде ни протекционистскую политику, ни политику свободной торговли. В большинстве случаев страны проводят гибкую или умеренную внешнеторговую политику, избирательно используя методы протекционизма и вводя элементы свободной торговли.

Внедрение принципов свободной торговли в международной и мировой экономике призвана осуществлять Всемирная торговая организация (ВТО), которая была создана в январе 1995 года как правопреемник и на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

ВТО - это новая договорно-правовая система регулирования торговых отношений. При ней действует Генеральный совет, Советы по товарам, по услугам, по торговым аспектам интеллектуальной собственности и др. Эта система должна способствовать расширению сферы действия рыночных сил, структурной перестройке промышленности, сельского хозяйства, более динамичному росту торговли и экономики.

Ещё одной международной экономической организацией, способствующей развитию принципов свободной торговли в международной и мировой экономике, является Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Она созывается с 1964 года 1 раз в 4 года, решения принимаются большинством голосов. На первой сессии ЮНКТАД были приняты «Принципы торговли и торговой политики», по которым не допускается в международной торговле дискриминация, поддерживается содействие развивающимся странам и странам, нуждающимся в гуманитарной помощи.

Вопросами свободной международной торговли занимаются и другие международные организации. В составе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которую входят все развитые страны, имеется Комитет по торговле. В его задачу входит содействие расширению мирового обмена товарами и услугами на многосторонней основе; рассмотрение общих проблем торговой политики, равновесия платежных балансов, заключения о целесообразности предоставления займов членам организации.

В рамках ОЭСР разрабатывают меры по административно-технической унификации правил в области внешней торговли, вырабатываются единые стандарты, рекомендации по изменению торговой политики и другие. Существенное воздействие на внешнюю торговлю стран развивающихся и с переходной экономикой, особенно несостоятельных должников, оказывает Международный валютный фонд (МВФ). Именно под давлением МВФ идет ускоренная либерализация рынков этих стран в обмен на кредиты.

Инструменты государственного регулирования внешней торговли или внешнеторговой политики по характеру делятся на тарифные, которые сонованы на использовании таможенного тарифа, и нетарифные, к которым относят все прочие инструменты (методы). Их классификация представлена в таблице 1 [4].

Таблица 1-Классификация инструментов внешнеторговой политики

Тарифные инструменты	Нетарифные инструменты		
	Количественные	Скрытые	Финансовые
Таможенные пошлины Тарифная квота	Квотирование Лицензирование «Добровольные» ограничения экспорта	Государственные закупки Технические барьеры Налоги и сборы Требования к содержанию местных компонентов	Субсидии Кредитование Демпинг
Примечание - составлено автором [4]			

В связи с международным регулированием тарифных инструментов в большинстве своём в сторону их ограничений, многие государства используют нетарифные инструменты внешнеторговой политики, арсенал которых расширяется в силу изобретательности.

Воздействие внешнеторговой политики на экономическое положение в стране может быть определено излишками потребителя и производителя. Излишек потребителя (consumersurplus) – разность между рыночной ценой, которой потребитель приобрёл товар, и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.

Рассмотрим тарифные методы регулирования международной торговли.

Тарифные инструменты государственного регулирования международной торговли основаны на использовании таможенного тарифа или введении тарифного ограничения. Тарифные ограничения заключаются в установлении определенного уровня таможенных пошлин на ввозимые (импортируемые) или вывозимые (экспортируемые) товары. В зависимости от контекста под термином «таможенный тариф» понимается также конкретная ставка таможенной пошлины или инструмент торговой политики.

Следовательно, таможенный тариф в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком.

- свод ставок таможенных пошлин применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

- конкретная ставка таможенной пошлины подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Несмотря на обоснованную критику политики тарифных ограничений во внешней торговле, она периодически проводится в различных странах. Тарифные ограничения или тарифные методы внешнеторговой политики заключаются в установлении определённого уровня таможенных тарифов и пошлин на импортируемые или экспортируемые товары.

Виды таможенных пошлин классифицируют по различным признакам и основные из них приведены в таблице 2 [4].

Таблица 2 - Виды таможенных пошлин

По способу взимания	По объекту обложения	По характеру	По происхождению	По типам ставок	По способу вычисления
Специфические	Импортные	Сезонные	Автономные	Постоянные	Номинальные
Авалорные	Экспортные	Антидемпинговые	Преференциальные	Переменные	Эффективные
Комбинированные или смешанные	Транзитные	Компенсационные	Конвенционные	-	-

Примечание- составлено автором [4]

Как видно из таблицы 2, по способу взимания таможенные пошлины бывают 3-х видов:

– специфические - взимаемые в виде определенной денежной суммы с веса, объема или штуки товара (например, 10\$ за 1 т.);

– авалорные - взимаемые в процентах от таможенной стоимости товара (например, 10% от таможенной стоимости товара);

– комбинированные или смешанные - предполагающие одновременное применение авалорных и специфических пошлин.

В международной торговле режим наибольшего благоприятствования означает порядок, при котором уровень таможенных пошлин и прочих сборов, взимаемых при импорте товаров из страны, пользующейся таким режимом, не должен быть выше аналогичных пошлин и сборов, налагаемых на товары любой другой страны. То же относится и к различным, связанным с торговлей формальностями и процедурам. Иными словами режим наибольшего благоприятствования предусматривает лишь равный с остальными торговыми

партнерами (не дискриминационный) статус, а не какие-либо особые претензии и льготы. Режим наибольшего благоприятствования представляется на взаимной основе, как правило, в рамках двухсторонних и многосторонних торговых договоров и соглашений и является общепринятой нормой в международной торговле, зафиксированной в уставе ГАТТ [5].

Основными аргументами противников тарифных ограничений являются следующие доводы:

1) секторы национальной экономики, защищённые таможенными барьерами, теряют стимулы к развитию, поскольку перестают работать механизмы конкуренции, а стремление к прогрессу и инновациям нивелируется возможностями без усилий сохранять высокие уровни доходов и монопольные привилегии;

2) отечественный потребитель дороже платит за товар, причём не только импортный, облагаемый таможенной пошлиной, но и за национальные товары, на которые устанавливаются монопольные цены;

3) ставя целью достижение положительного сальдо внешней торговли, протекционизм сдерживает импортные операции, так как это вызывает аналогичную реакцию международных партнёров. Вследствие этого сворачиваются объёмы экспортных операций и в конце концов ситуация приходит не к положительному сальдо, а к разбалансированности торгового баланса.

4) одностороннее введение жёстких протекционистских мер может привести к торговым войнам;

5) высокие тарифы на импорт вызывают рост контрабандного ввоза товаров.

Современный протекционизм выражается также в создании между странами торгово-экономических блоков в виде преференциальных торговых соглашений, зон свободной торговли, таможенных союзов и интеграционных объединений более высокого уровня, таких как общий рынок, экономические и валютные союзы. Внутри торгово-экономических блоков обычно предполагается либерализация внешней торговли, а в отношении третьих стран зачастую применяется дискриминационный режим. И даже, несмотря на то, что целью ВТО является содействие либерализации международных торговых отношений, она осуществляет торговую политику в интересах, прежде всего, её стран-членов и применяет в отношении не входящих в её состав государств ограничительные и даже дискриминационные меры.

Рассмотрим нетарифные методы регулирования международной торговли.

К общим для всех стран формам регулирования внешнеторговой деятельности относятся нетарифные методы регулирования международной торговли. Согласно принятой в ООН классификации к ним относятся меры,

направленные на косвенное и административное ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма.

Как было представлено в таблице 2, нетарифные ограничения классифицируются как количественные, скрытые и финансовые. В мировой практике существует большое разнообразие нетарифных инструментов внешнеторговой политики. По некоторым оценкам их насчитывается несколько сотен видов. В приведённой таблице представлены лишь самые распространённые из них.

Наиболее распространённым видом количественных ограничений является квотирование (контингентирование). Квота—это прямое ограничение количества импортируемых или экспортируемых товаров определенного наименования и вида. Соответственно различают импортные и экспортные квоты. Подобно протекционистским тарифам квоты снижают иностранную конкуренцию на внутреннем рынке в определенной отрасли[6].

Другим распространённым видом количественных ограничений является лицензирование – выдача государственными органами разрешения, выдаваемое на право той или иной деятельности. Система лицензий возникла еще в период меркантилизма и использовалась для регулирования торгового баланса. Прошедшее время изменило ее характер. Значение лицензии возросло в период мирового кризиса 1929-1933 гг., а затем — во время второй мировой войны. В послевоенные годы наблюдается либерализация внешней торговли, приведшая к ослаблению роли лицензий в регулировании экспорта и импорта, сокращению количества лицензируемых товаров.

Существенную роль среди нетарифных ограничений играют методы скрытого протекционизма. Их насчитывается более нескольких сотен, и они представляют собой разнообразные барьеры различного характера и применяются в регулировании внешнеэкономических связей посредством мер административного характера, таких как: технические нормы и стандарты, таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке товара, к содержанию местных компонентов и другие.

Финансовые нетарифные инструменты внешнеторговой политики направлены на поддержку национальных экспортёров. Наиболее распространёнными из них являются субсидия, кредитование и демпинг.

Нужно отметить, что определенная либерализация внешней торговли в международной экономике достигнута. Однако поле деятельности все ещё огромно. Большие приложения усилий понадобятся в дальнейшем усовершенствовании таможенного тарифа - основного инструмента регулирования импорта. На сегодняшний день ставки таможенных пошлин

настолько высоки, что заставляют импортеров искать обходные пути таможенного оформления [7].

Если тарифные ограничения регулируются в международной экономике с заключением ГАТТ и созданием ВТО, то в отличие от них нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, что предоставляет в этом плане свободу правительствам по их использованию.

Основная задача государства в области международной торговли - помочь экспортерам вывести как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентоспособными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

#### Список литературы

1. А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Издательство социально-экономической литературы. М., 2014.

2. Д. Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения//Сочинения.- М., 2015.- 360 с.

3. Дж. С. Милль. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии.- Изд-во: Эксмо.- Москва, 2017.- 1040 с.

4. Giddens A. BeyondleftandRight. Cambridge. 2015.

5. В. Леонтьев. Избранные произведения. В 3 томах. Том 2. Специальные исследования на основе методологии "Затраты-выпуск" Изд-во: Экономика.- Москва, 2016.-544 с.

6. Тинберген Я. Экономическая политика: принципы и цели. – М.: Финпресс. 2016. - 300 с.

УДК 331.108.

Бактымбет А.С.к.э.н., ассоц. профессор,  
Заведующая кафедрой «Экономика»  
КазУЭФМТ  
Базикенов М.Б, Главный менеджер  
АО «Национальная компания  
«KAZAKHINVEST»

## **HUMAN CAPITAL AND ITS IMPORTANCE FOR KAZAKHSTAN'S ECONOMY**

## Abstract

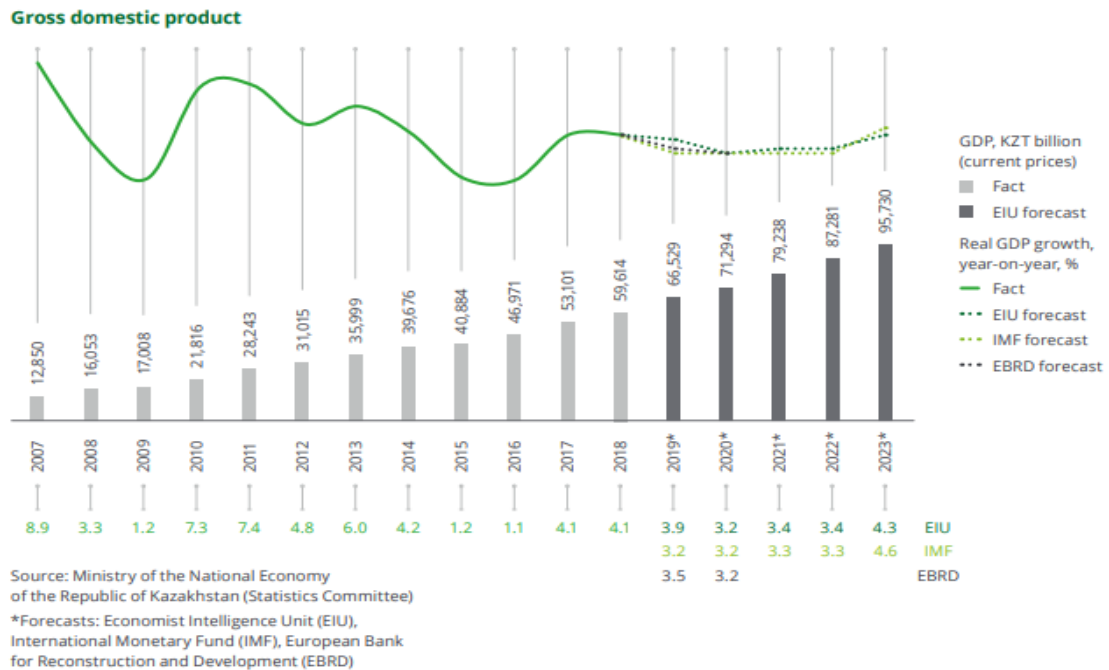
The aim of the article to show the impact of human capital on economic development and explain its importance as a factor of production. In order to succeed the aim, the article will firstly focus on theoretical analysis in order to introduce a reader with concept, ways of investment and relation of human capital with economic growth. It will be illustrated that human capital plays a major role in enhancement of productivity by improving skills and abilities of employees. Moreover, the article will support its theoretical framework with analysis of statistical data, where economic indexes will be investigated to see tendencies of human capital development in the Kazakhstan.

Human history has witnessed many different approaches towards economic development and one of the most interesting one is research related with human capital. Nowadays, there are many articles and scientific research concerning the effect of human capital on economic development, where it was proven that human capital directly related with country's economy and its potential to grow. In this question, Kazakhstan is not an exception.

Kazakhstan is one of the leading economies in Central Asia, which has been experienced a tremendous economic growth from the day of independence in December 18<sup>th</sup>, 1991. Although, last two decades Kazakhstan has been maintaining economic stability, recent national and foreign economic reports demonstrate that Kazakhstan's economy is stagnating.

According to the report of Deloitte CIS Research Centre, after an economic crisis of 2015-2016 (Table 1), Kazakhstan economy began to recover and next three years GDP growth was around 4 percent per year. Although such economic growth rate is considered as healthy in economic terms, Kazakhstan might face even harder economic recessions in the future since the country's economy is primarily dependent on prices of fossil fuels[1].

Figure 1. Gross domestic product and real GDP growth in Kazakhstan



Source: Deloitte CIS Research Centre

Many economists claim that developing countries, especially dependent on oil and gas industries, should find ways to facilitate economic diversification within the country. One of the best examples of economic transition from oil to non-oil sectors is the United Arab Emirates.

According to the World Trade Organization, in 2009 approximately 85 percent of the UAE’s GDP was coming from the oil exports [2]. The government of the UAE had a clear understanding that economic reliance only on oil and gas industries could not last long. In this regard, authorities of Abu Dhabi and Dubai have approved economic strategies (2021 Vision, Abu Dhabi’s Economic Vision 2030 and Dubai’s Strategic Plan 2015) which are to efficiently diversify UAE’s economy from oil production towards developing new sectors as metallurgical complex (mainly aluminum industry), tourism, logistics, different commerce services, and most importantly, improving education system, enhancing technological progress and creating skillful workforce. Realization of mentioned strategies followed by incredible economic results. In 2015, real GDP growth in UAE was 3.5 percent (the healthy level of growth rate) and 70 percent of GDP came from non-oil sectors of economy [3]. The example of the UAE illustrates that correctly implemented economic diversification programs leads to the development of other production niches and enlarges contribution of non-oil sectors in GDP.

However, the UAE was mentioned in this article not only for its achievements in promotion of non-oil industries, but also for its attitude towards human capital. For instance, in the UAE’s economic strategy the Vision 2021, which aims to create sustainability and diversification within the UAE’s economy, “share of knowledge workers in the labour force” is regarded as one of the key performance indicators [4].

After launching the Vision 2021, the UAE started hugely investing in education with the aim to develop human capital and to create qualified labour force within the country. For example, in 2014, more than \$15 billion was invested in the UAE's education system for the development of natural sciences and technology, while in 2016 one fifth of the UAE's national budget was spent on education sector [5].

In turn, given example does not mean that Kazakhstan should pursue the same policy as the UAE does, however, it shows how important for Kazakhstan to prioritize other ways of generating income and paying attention on development of human capital. Some proof for this assumption can be found in the report of OECD. According to OECD Territorial Review for 2017, dependence of Kazakhstan on external demand for natural resources as oil and mining industries in long run can be a potential treat and obstacle for the development of scientific, technical and innovative sectors in the country[6]. Therefore, this article will briefly illustrate what is human capital and why it is significant for Kazakhstan's economy.

Human capital can be simply described as a collection of intangible assets owned by people, which creates value for different economic entities. According to this statement, human capital is the assessment of investments in population that is calculated by costs in education, science, health, security of citizens and businesses, economic freedom, etc[7].

One of the links between accumulation of knowledge and economic growth was illustrated by Fritz Machlup. According to F. Machlup, education is a relative factor which can have both positive and negative impacts on GDP growth. However, the positive influence of education on GDP growth was noticed through its effect on the quality of labour. Education impacts on employee's healthiness, effectiveness, working abilities, adaptation process, etc. Education provokes interest of employees towards use of more advanced technologies. Moreover, education decreases death rate of population that has a positive effect on economic growth as well. All these factors affect to improvement of productivity [8].

According to J. Mincer, the impact of human capital on economic development can be described in two manners: in micro and macro levels. In micro level, human capital can give an open explication of changes in wage rate and in income distribution. In macro level, its effect on economic growth. If the influence of human capital on microeconomics was explained in the previous part, the macroeconomic impact will be explained further. Human capital and economic growth are closely bound. The main idea of this assumption lies on the fact that human capital is the factor of production. As well as material capital that contributes to production, human capital is the key component in production process. It is clear that productivity of physical capital depends on its quantity. As much it is invested in physical capital, so far given investment will contribute to the growth of production. However, the productivity can be enhanced by adding human capital. Investment in human capital in combination with physical capital creates the most effective solution of increasing

output. Therefore, J. Mincer claims that human capital is a necessity and, at the same time, a consequence for economic development. It is almost impossible to improve productivity without enhancements of human capital because physical capital will not be efficiently used. As the great example might be used the least developed countries which lacks human capital. Poor countries can purchase physical capital, but formation of human capital requires a certain period. Growth of human capital leads to the increase of marginal productivity that enhances economic growth. Demand for human capital will occur in the growing economies because shifts in economic growth will rise wages and all the cost of education and training becomes affordable by population. Furthermore, it should be said that progress in human capital leads to development of technologies and innovations. Such breakthroughs as technical and industrial revolutions were results of investing in people's education and training. Thus, it should be said that human capital played an incredible role in the world development [9].

During the long period, human capital was understated and therefore people did not concern the impact of accumulation of human capital on their future earnings. Changing view on labour market forced economists to consider the significance of skills and knowledge in enhancement of productivity. It was noticed that the economy will not faster grow by only increasing the amount of physical capital, labour or land. For instance, E. F. Denison observed that common components of production do not show all changes in GDP growth. According to E. F. Denison, economic growth of the U.S. from 1929 until 1959 was directly affected by growth of education. It was assumed that "advance of knowledge" explained important part of GDP growth, where it had higher impact on growth rate than capital formation. After results of given research, a lot of economists began to change the view on the old assumption of economic growth [10].

However, it is meaningless to provide only assumptions about the impact of human capital on economic growth. The evidence of the relation between human capital and economic development can be found by use of two common economic models: exogenous and endogenous models. R. Solow, who elaborated the neoclassical growth model based on Harrod-Domar model, studied the first economic model. According to Solow-Swan model, it was found that the constant growth of economy is only achievable by increase of technological progress. Moreover, the model proved that the rate of savings and population growth directly impact on GDP growth rate. Increase of savings enhances economic growth while increase of population worsens the economy. However, these factors have only temporary effect that leads to slower growth of economy and ends up with "steady state" [11]. On the background of Solow growth model, G. Mankiw, D. Romer and D. Weil created a modified growth model with adding human capital. The main idea was to show the impact of human capital on growth of economy as well as the effects of savings and population growth on it. In the research paper, it was proven that human capital

straightforwardly correlated with savings and population growth; therefore, it was proposed that human capital should be used as an independent variable for explanation of economic growth. Expanded Solow-Swan production function is given as:

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta (A(t)L(t))^{1-\alpha-\beta},$$

where, Y signifies total production, K capital, L labour, A degree of technology, and H is the stock of human capital. According to the model, the human capital is depreciated as well as physical capital. Regression of the expanded Solow growth model indicated that human capital was a significant explanatory variable, which improved the result of the model. As a sample was taken the data of over 120 countries between 1960 and 1985 in order to evaluate cross-country difference in income per head. The involvement of human capital affected the model, where together with savings and population growth it became possible to provide explanation in income per head of observed countries. It was evaluated that if the number of secondary school students will grow for 1% it will lead 0.66% growth in non-oil countries, 0.73% in intermediate, and 0.76% in OECD states. The result of regression demonstrated that savings, population growth and human capital expounds 80% of the cross-country variation in income per head of taken countries in the sample. Moreover, the model proved that human capital accumulation is a factor which increases economic growth [12].

However, not all economists were satisfied with Solow growth model. Such new growth theorists as P. Romer, R. Lucas were concerned in significance of human capital in explanation of economic growth. One of the supporters of new growth theory was R. Barro, who supposed that Solow growth model was not able to give the precise results of cross-country differences. In his opinion, Solow-Swan model fails, because there is no correlation between GDP per head growth rates and initial level of GDP per head. R. Barro noticed that inclusion of human capital as a factor of production is essential since human capital encompasses technological progress in itself. Therefore, it was noted that states, which initially possesses a high level of the stock of human capital, tend to have a sharp growth rate. To prove the effect of human capital on economic development, it was taken data of 98 nations during 1960-1985 for making regression. The results signified that the stock of human capital is strongly correlated with initial level of GDP per head (correlation index was 0.77), and hence together given variables had a positive effect on following GDP growth [13].

In his working paper "Human Capital and Growth", where the observation took into account about 100 countries between 1965 and 1995, it was proven that schooling is highly related with economic growth. In the research paper, R. Barro used endogenous growth model, where the model suggests that GDP growth can be

reached with help of the stock of human capital rather than technological progress. The model has the next description:

$$Dy = F(y, y^*).$$

In the given formula  $Dy$  is denoted as the growth rate,  $y$  is the actual level of product per head and  $y^*$  is the level of product per head in the long term. Relying on this equation, it can be said that actual level of GDP per head or  $y$  grows proportionally with  $y^*$ , whereas  $y^*$  will encompass all economic, political and social variables affecting production as consumption, investment, net export, government expenditure, etc. According to the results, it was clarified that a greater ratio between human and physical capital facilitates prompt growth of economy. Nations, which has initially high reserves of human capital, tend to have an easy adaption of new technologies from the developed countries and a fast economic growth. Regarding the effect of education, it was researched that additional year of secondary and higher schooling of male has a positive effect on economic growth with 0.44% growth rate per year, while additional year of schooling of female showed that the coefficient is not a statistically significant. It might be tied with the discrimination of women education. Results that are more interesting occurred with primary schooling. It was given that both male and female studies in primary schooling has no effect on growth [14].

Some researchers pinpoint that the effect of human capital on economic growth is strongly proven and there is no difference in choosing growth models. R. Wilson and G. Briscoe considered that education has a significant effect on growth of national product and all economic equation, which have been used to test relation, verified the impact of human capital on growth of GDP. As the example was provided the research of B. Sianesi and J. Van Reenen “The Returns to Education: A Review of the Macro-Economic Literature”, where it was investigated that enrolment rate of students directly affects economic growth. The result of research indicated that if the enrollment rate rises on 1% then economy grows approximately from 1 to 3% per year [15].

Economic development of China is one of the best examples where the effect of human capital was attentively observed. According to S. Yang and Y. Zhou, it was witnessed that 20% of total factor productivity (TFP) growth was explained by intangible assets, including human capital, R&D and the other forms of intellectual capital, while TFP growth affected the economic miracle of China by 78% of GDP growth from 1978 to 2007. It indicates that the contribution of intellectual capital had a tremendous effect on the improvement of productivity and, consequently, on economic growth of China as well [16].

One more evidence that denotes the influence of human capital was the research of J. Hage, M. Garnier & B. Fuller. By use of Cobb-Douglas production function, it

was estimated the effect of human capital on economic growth of France from 1825 to 1975. It was sighted that between 1825 and 1875, the influence of primary and secondary education is not important and key factor of growth was capital formation. It was seen that during given period of time human capital had no serious impact on economic development, because it was the time of industrialization and there was no demand for high-skilled workforce. However, starting from 1885, it was noticed positive relation of human capital on GDP growth. The major part of the effect was taken by secondary education, where in the regression the logs of primary and secondary educations together were bigger than the log of capital formation. Nevertheless, it was found that higher education had no effect because of a little funding of it. Generally, the research indicated that from 1885, the significance of education became more precise since it began to affect productivity [17].

Similar outcome of human capital was explored in the U.S. from 1890 until 1969. According to P. B. Walters and R. Rubinson, education positively affected production. It was observed that secondary education and doctor's degree had a positive impact on output with a twenty year and a ten-year lags respectively, while bachelor and master degrees did not show any impact [18].

To conclude, it should be said that human capital is significant factor for economic prosperity of any country. Nowadays, many researchers have studied that human capital has a positive effect on economic development with various aspects and consequences. It was seen that education is an essential tool that contributes for economy by not only increasing the number of high-skilled employees, but also creating tendency of population growth. It was noticed that the productivity of population grows faster and, therefore, any country, which initially has high level of human capital, will develop in faster rates. It became clear that human capital was unfairly underestimated for years, whereas its impact was essential for evaluation of GDP growth rate.

Kazakhstan's economic development is a huge topic for consideration. In introduction, it became clear that even in current days Kazakhstan's economy is strongly reliant on changes of oil and gas prices and requires investments in new sectors. In the next part of the article, it was defined how human capital affects economic growth. In this part, it will be investigated the reasons why Kazakhstan should develop human capital.

In order to get rid of this dependency, the government of Kazakhstan was forcing industrialization programs. The first attempts of industrialization program called "Strategy of industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan (SIIR)" was approved on May 17, 2003 by the first president of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev. The aim of the SIIR was the production of competitive and export-oriented goods in the manufacturing industry and the effective use of scientific potential in the development of the innovative sphere for

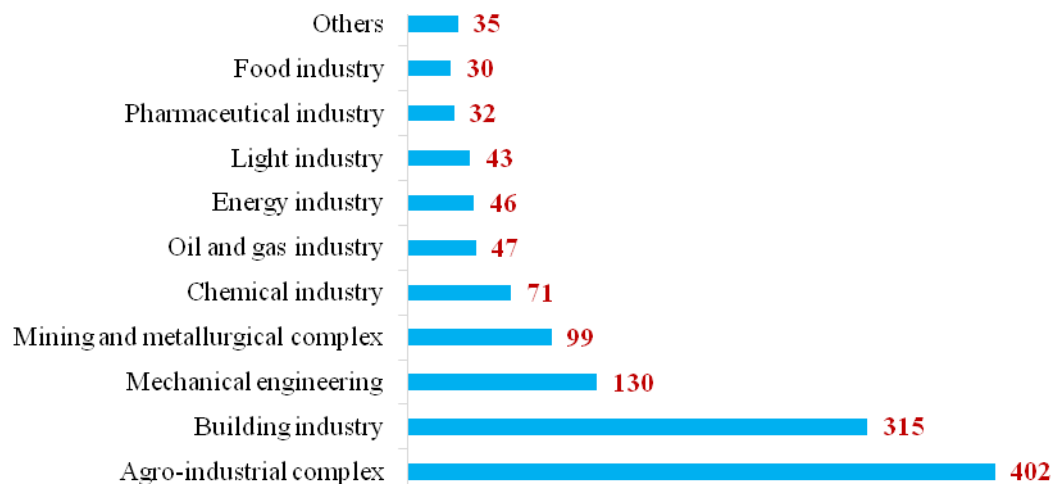
diversification of Kazakhstani economy and its departure from the raw material orientation [19].

Recently in 2019 second five-year industrial and innovative development program of Kazakhstan (GPIID) has ended, and in 2020 starts third GPIID. During the years of realization GPIID from 2010 to 2018, 1290 investment projects were launched [20].

The Table 2 shows that most of the investment projects are related with agro (402) and building industries (315), mechanical engineering (130), mining and metallurgical complex (99) and chemical industry (71). These numbers might be used as a proof for a statement that Kazakhstan’s economic transition is successful and diversification strategies work as it planned, however, provided numbers do not reveal other underwater rocks.

Although, so many investment projects were opened during 8 years, some of projects do not operate or even shut down. For instance, tablet factory in Aktau or aircraft manufacturing plant in Karaganda. These projects are examples of unsuccessful ones, however, which could have be named as innovative for Kazakhstan market[21]. There are many reasons why these projects have not realized, and one of the main issues is weak scientific development of Kazakhstan.

Diagram 1. The number of launched projects by economic sectors in Kazakhstan between 2010 and 2018



Source:the MIID of the Republic of Kazakhstan

Table 2. Ranking of countries by R&D spending in 2018

RANKING PLACE	COUNTRY	SHARE OF GDP, %
1	Israel	4.27

2	South Korea	4.23
3	Japan	3.28
9	USA	2.79
27	Russia	1.13
42	Ukraine	0.62
44	Belarus	0.52
52	Moldova	0.37
55	Armenia	0.25
59	Azerbaijan	0.22
62	Uzbekistan	0.21
<b>63</b>	<b>Kazakhstan</b>	<b>0.17</b>
68	Kyrgyzstan	0.12
71	Tajikistan	0.11
74	Iraq	0.04

Source: UNESCO Institute for Statistics

According to Z. Ordaliyeva, Advisor of the Director of Kazakhstan Institute for Strategic Studies, one of the main obstacles influencing development of scientific sphere in Kazakhstan is spending on research and development (R&D) [22]. She claims that big economies prioritize development of research and innovation since it helps to be competitive in the world market. Truthfulness of Z.Ordaliyeva’s words demonstrates data on R&D spending by UNESCO Institute for Statistics (UIS).

According to UIS, in 2018, top three places held by Israel, South Korea and Japan, countries where spending on R&D exceeds 3 percent from GDP. Kazakhstan has spent only 0.17 percent of its GDP on R&D. This index lower than vast majority of Post-Soviet countries as Russian Federation, Ukraine, Belarus, Moldova, Armenia, Azerbaijan, Uzbekistan and placed 63<sup>rd</sup>. Lack of financial support in R&D might be one of the problems why Kazakhstan’s economy struggles in a road to diversification, and relies generally on selling raw materials abroad.

In turn, A. Ibrayev, president of JSC “National Center for State Scientific and Technical Expertise”, states that Kazakhstan’s spending on R&D is 6 times below the critical level. According to him, spending index on R&D that equals to 1 percent is dangerous for scientific and technological security of the country, and with the current budget dedicated for supporting R&D development in Kazakhstan is not real to achieve expenditures on R&D up to 1 percent from GDP [23].

Turning to the situation with human capital, Kazakhstan has more stable positions. From previous sources, it became clear that human capital directly interacts with economic development within any country and that the most important factor in the formation of human capital is education. Therefore, it is important to revise how Kazakhstan invests in education.

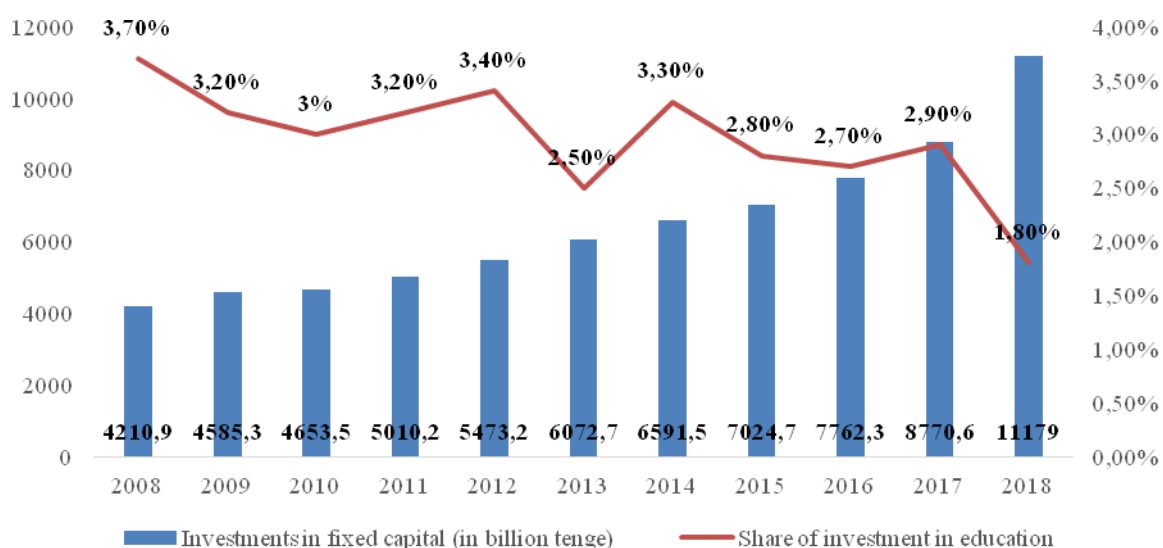
Table 3. Ranking of countries by human capital index in 2018

RANKING PLACE	COUNTRY	INDEX
1	Singapore	0.88
2	South Korea	0.84
3	Japan	0.84
<b>31</b>	<b>Kazakhstan</b>	<b>0.75</b>
34	Russia	0.73
46	China	0.67
155	Niger	0.32
156	South Sudan	0.33
157	Chad	0.31

Source: WorldBank

According to World Bank, the highest three positions are occupied by Singapore, South Korea and Japan with human capital indexes 0.88, 0.84 and 0.84 respectively. Kazakhstan places 31<sup>st</sup> among 157 countries with 0.75 human capital index. This index means that labour productivity of a newborn child upon reaching adulthood will be 75 percent of the potential level, which is possible under conditions of provision full education and good health[24]. At the same time, Kazakhstan's economy risks to lose 25 percent of expected income. Furthermore, World Bank highly estimates the level of influence from investments in education and human capital, considering that human capital impact on economy of the country with 55 percent growth effect. Based on this assumption, Kazakhstan as country seeking for new ways of economic development might prioritize projects related with enhancing efficiency of education system and increasing its budget spending on supporting investment programs in elementary, primary, secondary schools and universities. Therefore, it is significant to review Kazakhstan's investments in education.

Table 5. Kazakhstan's investments in fixed capital between 2008 and 2018



Source: the CS of the MNE of the Republic of Kazakhstan

According to Statistics committee of Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, Kazakhstan's investments in fixed capital has been rising since 2008. However, it can be noticed that share of investment in education has varied during given years. From 2008 until 2012, share of investment in education constituted more than 3 percent per year, while next years the amount of investment in education was falling. In 2018, investments in education made up with only 1.8 percent.

Government budget expenditures on education was increasing accounted with 16 percent growth in 2018 in comparison with 2016. Moreover, since 2016, share of spending on education from the government budget rose up for 2 percent, however, it might be also viewed that total spending on education in the structure of GDP slightly decreased for 0.4 percent.

Last five years investments in education were decreasing in Kazakhstan, while the government were increasing its budget spending on education. Statistics illustrate that Kazakhstan is putting efforts in order to enlarge government expenditure, however it is not enough for improvements in human capital development from the current positions.

Table 6. Kazakhstan's government budget expenditures on education

	2016	2017	2018
Expenditure on education (billion tenge)	1669.4	1843.2	1948.5
Budget (billion tenge)	9433.7	11567.7	10120.9
GDP (billion tenge)	46971.2	54378.9	61819.5
Share of expenses on education from the budget (%)	17.7	15.9	19.3
Share of expenses on education of GDP (%)	3.6	3.4	3.2

Source: the MF and the CS of the MNE of the Republic of Kazakhstan

To sum up, it can be said that there are some evidences where impact of human capital on economy of Kazakhstan were presented. Kazakhstan needs to focus more on education and investments in science since it creates high skilled workforce and allows being competitive in the global market. Without a serious concern of this question, Kazakhstan might not succeed the objective of being among developed nations. Thus, human capital play a huge role in the development of Kazakhstan's economy, and its development means enhancement of economic growth within the country.

Overall, in the article it was reviewed how human capital affects economy and specifically the case of economy of Kazakhstan was taken, where the situation with the development of human capital is not fully clear.

First, it is important to say that the article has illustrated that many scholars have investigated the effect of human capital on economic growth and according to their works, human capital does significantly impact economy. The special place in the research of human capital is taken by factor how investment in education influenced the growth of economy. Throughout the years of industrialization and economic ups and downs in the world, leading economies noticed that education is a key factor for facilitating work efficiency and the countries, which were investing more in education after some time had as a result a tendency for a health economic growth. Since empirical evidences showed the effect of education on development of economy, many countries started to put education in the first place as a tool for economic prosperity in the future. There are many examples, as Four Asian Tigers or Japan. It is also can be proven by high ranking of these countries in human capital index list.

Furthermore, it was illustrated the current situation with human capital in Kazakhstan and its perspectives in the future. In one hand, the position of Kazakhstan in human capital global rankings is high enough and it might be resulted by stable investment of Kazakhstan's government in education. In other hand, the statistics displays that Kazakhstan might suffer from insufficient investment in human capital and R&D, which creates huge issues for Kazakhstan with nations' working potential. Since 2008, Kazakhstan is investing less and less in education, meanwhile the government indicates that every year the budget spending on education is increasing. Side effects of insufficient investment in education is seen as a major problem. Kazakhstan lose highly qualified employees (known as "brain drain") every year and have issues with provision of qualitative education for citizens. For instance, in 2017 the number of emigrated people from Kazakhstan was 28.2 thousand people. The main part of those who leaving the country are professionals of technical, economic, pedagogical and medical specialties [26]. Such tendencies shows that Kazakhstan needs educational reforms for improving current situation.

Kazakhstan puts economic diversification in the top of economic priorities. However, it is clear that the way to economic diversification goes through educational and scientific background. However, without highly skilled employees and technological progress, Kazakhstan's objective to diversify its economy may not succeed. Therefore, it is vital for Kazakhstan to be more concerned in investments in human capital and prioritize the role of education.

In the message from the President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan on October 5, 2018, it was said: "Within 5 years, it is necessary to bring spending on education, science and health from all sources to 10% of GDP" [27]. This quote is completely correct and only high spending in education, science and health might bring Kazakhstan in the list of top 50 develop nations.

## References:

1. Deloitte CIS Research Centre. (2019). *Business Outlook in Kazakhstan*. [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/Business\\_Outlook\\_Kazakhstan\\_2019\\_en.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/Business_Outlook_Kazakhstan_2019_en.pdf)
2. World Trade Organization. (2015, September). *United Arab Emirates*. <https://web.archive.org/web/20160304185435/http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=AE>
3. Embassy of the United Arab Emirates Washington DC. (n.d.). *UAE Economy*. <https://www.uae-embassy.org/about-uae/uae-economy>
4. Embassy of the United Arab Emirates Washington DC. (n.d.). *UAE Economic Diversification Efforts Continue to Thrive*. <https://www.uae-embassy.org/news-media/uae-economic-diversification-efforts-continue-thrive>
5. The United Arab Emirates: Investing in Education. (n.d.). *Education Business*. <https://www.educationbusinessuk.net/features/united-arab-emirates-investing-education>
6. OECD. (2017). OECD Territorial Reviews: Kazakhstan, OECD Territorial Reviews. *OECD Publishing*. <https://doi.org/10.1787/9789264269439-en>
7. Dictionary.com. (n.d.). Human capital. In *DICTIONARY.COM UNABRIDGED*. Retrieved April 27, 2020, from <https://www.dictionary.com/browse/human-capital?s=t>
8. Machlup, F. (1969). ASPECTS OF EDUCATION AND ECONOMIC GROWTH. *II Politico*, 34(3), 393-406. <http://www.jstor.org/stable/43209752>
9. Mincer, J. (1984). Human Capital and Economic Growth. *Economics of Education Review*, 3(3), 195-205. doi:10.1016/0272-7757(84)90032-3
10. W. Beckerman. (1962, December 1). The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us. *The Economic Journal*, 72(288), 935–938. <https://doi.org/10.2307/2228363>
11. Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94. <http://www.jstor.org/stable/1884513>
12. Mankiw, N., Romer, D., & Weil, D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2118477>
13. Barro, R. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443. <http://www.jstor.org/stable/2937943>

14. Barro, R. (2001). Human Capital and Growth. *The American Economic Review*, 91(2), 12-17. <http://www.jstor.org/stable/2677725>
15. Hage, J., Garnier, M., & Fuller, B. (1988). The Active State, Investment in Human Capital, and Economic Growth: France 1825-1975. *American Sociological Review*, 53(6), 824-837. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2095893>
16. Wilson, R. A., Briscoe, G. (2004). The impact of human capital on economic growth: a review. In Descy, P.; Tessaring, M. (Eds.), *Evaluation and impact of education and training: the value of learning* (pp. 9-71). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities (Cedefop Reference series). [https://www.cedefop.europa.eu/files/BgR3\\_Wilson.pdf](https://www.cedefop.europa.eu/files/BgR3_Wilson.pdf)
17. Yang, S., & Zhou, Y. (2017). Intangible Capital and China's Economic Growth: Evidence from Input–Output Tables. In Song L., Garnaut R., Fang C., & Johnston L. (Eds.), *China's New Sources of Economic Growth: Human Capital, Innovation and Technological Change* (pp. 145-170). Australia: ANU Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctt1trkk3v.14>
18. Walters, P., & Rubinson, R. (1983). Educational Expansion and Economic Output in the United States, 1890-1969: A Production Function Analysis. *American Sociological Review*, 48(4), 480-493. <http://www.jstor.org/stable/2117716>
19. *The strategy of industrial and innovative development of Kazakhstan: tasks of the first stage*. (2003). Kazakhstan Business Magazine. Retrieved April 24, 2020, from <http://www.investkz.com/journals/36/257.html>
20. Y. Masanov (2019, March 27). *Industrialization in Kazakhstan: what has been done in 10 years and what will happen next?*. Informburo.kz. Retrieved April 24, 2020, from <https://informburo.kz/stati/industrializaciya-v-kazahstane-chto-sdelano-za-10-let-i-chto-budet-dalshe.html>
21. *Aircraft, tablets and combines: unfulfilled dreams of Kazakhstani industry*. (2017, November 17). Tengrinews.kz. Retrieved April 24, 2020, from [https://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/samoletyi-planshetyi-kombaynyi-nesbyivshiesya-mechtyi-330221/](https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/samoletyi-planshetyi-kombaynyi-nesbyivshiesya-mechtyi-330221/)
22. R. Ivanov (2018, December 12). *What does Kazakhstani science need? – research*. 365info.kz. Retrieved April 24, 2020, from <https://365info.kz/2018/12/chto-nuzhno-kazahstanskoj-nauke-issledovanie>
23. UNESCO Institute for Statistics (n.d.). *How much does your country invest in R&D?* [Infographic]. UIS.UNESCO.org. Retrieved from April 24, 2020, from <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending/>
24. *KAZAKHSTAN WILL LOSE AROUND 25% OF INCOME IF IT DOES NOT INCREASE FINANCING OF HUMAN CAPITAL*. (2019, October 7). FinReview.info. Retrieved April 24, 2020, from

- <https://finreview.info/review/do-25-dohoda-mozhet-poterjat-kazahstan-esli-ne-uvelichit-finansirovanie-chelovecheskogo-kapitala/>
25. A. Ibraev. (2018, August 10). *Kazakhstan science: awaiting breakthrough*. Forbes.kz. Retrieved April 24, 2020, from [https://forbes.kz/process/science/nauka\\_kazahstana\\_v\\_ojidanii\\_proryiva/](https://forbes.kz/process/science/nauka_kazahstana_v_ojidanii_proryiva/)
26. *The “brain drain” is growing - technicians, economists, and teachers are actively leaving Kazakhstan. The outflow of skilled personnel over the past 4 years has accelerated by 34-88%*. (2017, November 14). Finprom.kz. Retrieved April 24, 2020, from <http://finprom.kz/ru/article/utechka-mozgov-narastaet-kazahstan-aktivno-pokidayut-tehnari-ekonomisty-pedagogi-ottok-kvalificirovannyh-kadrov-za-poslednie-4-goda-uskorilsya-na-34-88>
27. *Message from the President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan*. (2018, October 5). Akorda.kz. Retrieved April 24, 2020, from [https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses\\_of\\_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-5-oktyabrya-2018-g](https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-5-oktyabrya-2018-g)

УДК 338.28

A. Baktymbet  
doctoral student of the Economics Department  
G.Ukubassova  
PhD in Economics,  
Professor of the Economics Department  
S. Baktymbet  
candidate of economic sciences,  
associate Professor of the Economics Department

## **ANALYSIS OF THE POTENTIAL OF LABOR RESOURCES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

### **Abstract**

In this article the authors consider the labor potential of the country. Labor environment of Kazakhstan economy was analyzed, problems in employment of graduates were revealed. In the current technological environment, labor productivity depends on professional competence, training of personnel appropriate to the needs of

the labor market, readiness of the higher education system to adapt training programs for the innovative economy.

The strategy of Kazakhstan joining the ranks of the 30 most developed countries, in which there is a transition to a new technological way, sets the task of modernizing the entire system of socio-economic relations.

Kazakhstan is one of the countries with resource competitive advantages. The main advantage of Kazakhstan is its rich natural resources, transit location, population with a high level of education and qualifications.

Kazakhstan's labor market does not yet reflect the effect of economic laws governing the equilibrium price of a product - labor, and its properties are not adequate to the requirements of new technologies.

In the future, it is necessary to effectively regulate internal migration processes in order to ensure a balanced provision of labor resources for individual regions of the country.

Training of specialists should be carried out in accordance with the forecasted needs of the labor market and economic development programs.

The level of qualifications of specialists is today one of the most important factors determining the level of development of the country's economy. The analysis suggests that the republic has a fairly powerful personnel potential.

Particular interest in terms of assessing the demand for specialists in modern conditions are the data describing the difficulties with employment and the distribution of specialists after graduation.

Many higher education institutions are not directly responsible for the employment of their graduates, especially universities on a fee basis. The employment situation of university graduates is not satisfactory. The number of unemployed young specialists continues to be high, as well as those who are not employed in their chosen specialty. The existing duplication of personnel training in state and non-state universities leads to overproduction and different levels of training of specialists of the same profile, makes it difficult to take into account the national-regional component in the educational standard, and exacerbates the problem of employment of graduates. The expansion of the sphere of paid educational services is often unregulated, and the admission of students to non-state higher educational institutions in a number of specialties exceeds the acceptance of state orders, which creates a complex of social problems. Slowly resolving issues of closing specialties that are not competitive in the labor market, therefore, graduation of specialists who do not meet the needs of the economy and the labor market continues, the ranks of the unemployed are replenished. The practice of accelerating the employment of graduates through the organization of guaranteed interviews between students and employers with the assistance of employment services is not used.

We can say that only 30-40% of university graduates find work in their specialty. This means that for others, the learning process may have been different, as well as its content. Many students, who have not yet completed their first education, are planning a second one. The state does not spend money effectively, and young people waste time in gaining unclaimed professions. Due to the fact that wages in healthcare, science, and education are low, many graduates of this profile are not employed in the specialty they have acquired, but in companies with high earnings or jobs that do not require higher education (drivers, service workers, etc.)

Imbalances in the labor market are related to the overproduction of some and the shortage of other specialists, the discrepancy between the scale and structure of demand for specialists and their supply. First of all, this is due to the lack of flexibility and mobility of education in ensuring compliance with the demand and supply of training specialists. It is advisable to train specialists of one group of specialties within the same Ministry, which will contribute to improving the methodical, methodological and organizational management of students' training, and facilitate planning. In these circumstances, it is advisable to assign the functions of coordinating the training and distribution of specialists to the relevant ministries.

The prevalence of economic, legal, and humanitarian specialties that influenced the personnel structure of specialists in economic sectors is explained by the following factors:

- the formation of market relations, small business became the reason for interest on the part of students and the growth of the number of students in economic specialties;

- an increase in the number of non-government educational institutions, whose training is mainly aimed at social sciences;

- the poor state of the real sector of the economy has affected the growth of unemployed specialists with a technical and technological bias, the demand from the economy for these specialties has fallen sharply, the admission of students to technical specialties has decreased by state order;

- integration into the global space, activity in international relations, and open economy contributed to the growth of the need for specialists in international law, jurisprudence, management, translation, and international relations.

Changes in the structure of training of specialists are observed in favor of social and humanitarian specialties. But this does not mean that this trend will continue for a long time. Everything will depend on the needs of the economy and the development of its scientific and technical base.

It is impossible to assess unambiguously the changes taking place in the structure of training specialists. On the one hand, they are in line with global trends, which are characterized by an increasing role of humanitarian education. On the other hand, the need to ensure the competitiveness of the country in the technical and technological

spheres, the activation of innovative processes requires new specialists in the scientific and technical profile.

The higher education system does not provide advanced education today, that is, training specialists with a focus on technological progress and broad-based workers who can quickly change their profession. Meanwhile, this is required not only because of the accelerated pace of development of the technical base of production and the frequent changes in technologies, but also because of changes in the labor market [1].

The labor market of Kazakhstan with seemingly successful indicators has many structural problems that require a forecast of the needs of the labor market.

As the experience of the economic development of the Western world shows, during the period of replacement of dominant technological structures, unique opportunities open up for accelerated development on the basis of the timely development of key factors of the new technological structure. However, the problems of the so-called «trajectory of the previous development» in the post-Soviet countries restrain this process. The priority task is to reverse the current trends, overcome depression and initiate economic growth, based on promising opportunities and expected results. A new phenomenon on the Kazakhstan labor market is the influx of labor from the border republics, as well as the relocation of unskilled labor to cities from rural regions, which generally leads to a decrease in the quality of labor and negatively affects the indicators of social labor productivity.

In modern conditions, the labor environment of the Kazakhstan economy is poorly integrated with new technological transformations. This is evidenced by the low productivity of social labor in all sectors of the economy. The indicator is the low productivity of social labor.

On average, labor productivity per person in Kazakhstan is \$30-40 thousand, while in developed countries this indicator is equal to \$200 thousand. At the same time, the highest labor productivity is observed in the extractive industries of the economy, due to high prices in world markets. The lowest labor productivity is observed in agriculture – about 3 thousand US dollars per employee per year, while in developed countries - 50-70 thousand US dollars. In mechanical engineering industry of Kazakhstan, this figure is 10-17 thousand US dollars, foreign competitors - 90 thousand US dollars .

The dynamics and growth of GDP for all the years under study is related to the oil market situation, by the reserves of which Kazakhstan occupies the 12th place in the world.

The imbalances between the volume of gross regional product per employed and average wage in the regions of Kazakhstan are shown in table number 1 [2] .

According to Table 1, the highest average annual wages of employees in the Mangistau region is close to the national average in Atyrau, Kyzylorda, Karaganda regions and capital cities. Responsible distribution of indicators and gross regional product (GRP): the largest volume in oil-producing regions. Obviously, the

level of these indicators predefined by the income from oil exports (western regions), in the northern capital by development of construction, and in the southern capital by income of financial and trade sectors of the economy.

As for South Kazakhstan, Zhambyl, Almaty, North Kazakhstan and Kostanay regions, where more than half a million people live (in South Kazakhstan and Almaty regions – more than a million), the GRP is significantly lower than the national average, which indicates a low level of employment and low efficiency of using the economically active population. Accordingly, the lowest level of average wages.

It should be noted that the statistics do not reflect: how many people from other regions arrive and work on a rotational basis.

The economically active population of regions where production is not focused on the export of raw materials cannot work efficiently due to limited jobs and their poor quality; forced to migrate to other regions in search of any job, while losing their accumulated qualifications.

Table 1 - Macroeconomic indicators of the effective use of human resources in 2018 in the Republic of Kazakhstan

Region	Average wage (tenge)	GRP per employed (tenge) per year	Economically active population (person)
Akmola	100 826	2 370 395	444,683
Aktobe	135 787	4 354 476	430 936
Almaty	102 220	1 797 384	1 065 296
Atyrau	271 922	13 213 501	301 300
West Kazakhstan	123 211	5 731 736	333 566
Zhambyl	94,778	1 761 171	557 720
Karaganda	129 193	4 079 202	713 087
Kostanay	111 871	268 996	519 960
Kyzylorda	118,994	4 023 899	327 593
Mangistau	317,860	8 704 857	261 771
South Kazakhstan	99 898	1 951 325	1 229 862
Pavlodar	136 436	3 970 137	441,257
North Kazakhstan	90 905	2 416 113	330,251
East	126,215	3 088 834	740 911

Kazakhstan			
Astana city	265 335	8 852 189	454 551
Almaty city	202,060	10 076 337	809 221

The significant lag of institutional changes of technological transformations is manifested in the low qualities of jobs because of the desire of employers to reduce production costs by attracting low-skilled workers. Such economic behavior is not effective, because it does not allow to achieve the growth of labor productivity and economic growth.

As a result of studies of JSC «Information and analytical center on employment issues» of the Ministry of labor and social protection - 1.8 million people work outside their specialty. This is actually 20 percent of the working population. To solve this problem, it is proposed to build a forecasting system and build a flexible system of interaction between the education system and the labor market. According to Center, since 2014 it has been involved in forecasting the demanded professions. And for this purpose, a survey of 4 thousand enterprises was conducted, where about 600-800 thousand employees work. According to the results of the survey, it became known that most enterprises need specialists with secondary special education as the main ones. 90 percent of the need that employers mentioned is related to graduates with professional and low-skill education. Also, according to the global situation on the labor market, 45 percent of the specialists in demand are low-skilled workers, 37 percent are middle-skilled and only 18 percent are high - skilled workers. There is a growing trend among such employees, and key jobs are being created in the service sector, and this trend will correspondingly continue in Kazakhstan as well. It is noted that the average annual growth rate of demand for labor will be one and a half percent [3].

The relations between capital and labor become the backbone link at the current stage of the country's development, when the market structure of the economy has formed. Despite the fact that the entire legislative framework has been formed, informal rules of economic behavior (institutions) preserve the seal of the old administrative-command model of relations. Labor and workers, relations between the employer and staff are underestimated and are not considered as a key factor in development. The first priority is the modernization of these relations.

The acceleration of this process is possible with a change in the paradigm of higher education. Unfortunately, in most universities, only the format has changed so far: commercialization and new forms of workflow in connection with the transition to credit training technology. As for the quality of education, according to employers, university graduates are poorly adapted to the real requirements of the market. At the same time, most employers take the observer position, although they are actually interested in the training of qualified young professionals. New methods for the

proper implementation of the planned state programs and the mission of the education system require development. It is supposed to develop forms and methods of motivation and responsibility of all participants of the labor market in establishing effective labor relations.

Particularly sensitive to institutional costs in the organization of labor and labor relations is the higher education system, which as a litmus paper reflects the state of society.

For example, technological innovations in the format of the educational process do not give the expected effect in improving the quality of education. Confirmation of this is the low level of employment of university graduates.

Employers have expressed dissatisfaction with the level of professional knowledge and competences, executive discipline of young professionals and their low adaptability to the requirements of reality.

The transition of Kazakhstan to a new (sixth) technological structure will be longer in comparison with the developed market countries. Nevertheless, the current model of development has positive aspects, as the cost of ideas and the implementation of innovative products can be reduced by creating joint ventures with technologically and institutionally advanced foreign companies. Such an opportunity will reduce the transition period, using the experience of labor management in developed countries.

New technologies have changed the structure of the economies of developed countries. In this regard, there is an evolution of professions, the birth of new specialties that require new skills and interdisciplinary competencies. The requirements for a person of work have changed, no matter at what level he is busy.

At the same time, changes are growing and accelerating, requiring a response from the higher education system. The modern market requires specialists to constantly update and enrich knowledge, skills, and competencies.

In the conditions of the modern technological structure, labor productivity depends on the professional competence of all personnel at all official levels and positions to a greater extent than on material capital.

It is known that many large companies are criticizing universities because of the unsatisfactory training of young specialists for the economy. This is the truth. The main complaints: poor knowledge of industry specifics and the legal framework of the chosen field of activity, insufficient knowledge of the principles of interpersonal communications, work culture. These claims can be accepted, and here the costs of teaching and upbringing methods can be traced.

Fundamentally important are the methodological approaches necessary for future economists and managers in developing a strategy for the development of the state and companies. For this, it is necessary to accept the challenges of modernity, the processes of globalization with all its internal contradictions, and make maximum use of the accumulated potential and competitive advantages of the country.

Developing model of affirmative action should be based not only on the language of numbers, and to a greater extent from the economic logic, understanding of cause-effect relationships, social and economic relationships. For example, an increase in labor productivity should not lead to a reduction in free time, a deterioration in the way of life due to excessive intensity and length of labor, discrimination of women and youth, and demographic recessions and imbalances.

We must not forget that the law of succession also applies in the economy. The economic scientific heritage of previous generations of scientists is a kind of starting point for building new theoretical paradigms.

One of the solutions of the national security problem in the sphere of science, technology and education is the creation of a network of national research universities (NRU) - higher education institutions that provide training for highly qualified specialists of the highest class in demand in the high-tech sector of the economy for work in the field of science and education, the development of competitive technologies and models high-tech products, organization of high-tech production. The most important distinguishing features of NRU are: the ability to generate knowledge and provide an efficient transfer of technology to the economy; conducting a wide range of basic and applied research; the presence of a highly effective system of training masters and highly qualified personnel; developed system of postgraduate retraining and advanced training programs.

The issues of enhancing innovation, the need to ensure the competitiveness of the national economy, including in order to strengthen the economic security of the country, also actualizes the process of forming national research universities [4].

A modern research university is a large economic entity, which has great independence, and has become an equal partner in business in the integration of science, education and production, and sometimes plays the role of a leading, main integrator in the regions. So, for example, the annual budget of the University of Texas is more than \$3 billion, and the Stanford and Manchester Metropolitan Universities - \$1 billion each [4].

According to the analysis of information on research universities, world research universities combine training, research, scientific discoveries and their implementation, the leading position in which is given to scientific research, as an environment that forms new knowledge and scientific and technological developments, which are then transformed into innovative industries. In the USA, for example, the so-called «Carnegie Classification» is used, according to which all universities and colleges are divided into six categories, and the higher one is called research universities. They are characterized by a wide range of academic disciplines, award at least 50 doctoral degrees (Ph.D.) per year and receive state funding for research at a certain level (at least \$15.5 million per year).

And the integration of science, education and production should be the main mechanism for the innovative development of the economy of the Republic of

Kazakhstan by eliminating the technological lag of domestic enterprises from foreign competitors, increasing the flow of investment in innovation and innovation in production, as well as developing science and education as the country's innovative potential [5].

It should be noted that KazNU named after Al-Farabi is an intellectual corporation with a scientific and innovative infrastructure that provides training for the highly qualified personnel potential of the country. The initial multidisciplinary approach to the development of the university allows KazNU named after Al-Farabi should carry out the training of personnel required for the real sector of the economy in all priority areas for the development of science, engineering and technology for the Republic of Kazakhstan.

In order to form the intellectual potential of the Republic of Kazakhstan, it is advisable to develop the university's innovative activities: to ensure the connection between the education sector and the economic environment, to guide universities to the educational services market and a promising labor market, to seek extrabudgetary ways to invest in educational services. From the dynamic development of science, education and business in interconnection, the growth of the well-being of the people and its culture depends initially.

Among the main priorities in the field of research and innovation, it is important to ensure the integration of science and education, the development on this basis of the scientific and educational process, competitive research and innovation as the most important element of a productive and effective national innovation system.

Kazakhstan has now entered the industrial-innovative phase of economic development. This stage is characterized by the adaptation of the sphere of science to modern economic conditions, which should lead to radical changes in the structural, organizational, personnel, infrastructural and financial support of the development of science, regulated by the corresponding legal framework.

## References

1. Veblen T. The Theory of Leisure Class, An Economic Study of Institutions, 1899. - 339 p.
2. Baktymbet S.S. The intellectual potential of the nation as the basis of socio-economic modernization of the country. Report on research work. Astana – 2014.
3. Agency of the Republic of Kazakhstan on statistics [Electronic resource]. - Access mode: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz). Date of access: 2019.
4. Gnevasheva V.A. Research University (problem of definition). M.: Publishing House Moscow university for humanitie, 2013. - 35 p.
5. Baktymbet A.S. Innovative development of Kazakhstan as a factor in achieving competitiveness. Materials of the international scientific-practical

conference «Modern paradigm of innovative leadership» in the framework of the III Eurasian Economic Youth Forum. - Yekaterinburg. - 2012.

**УДК 330.341.1**

Бактымбет С.С.,  
к.э.н., доцент  
Балкембаева А.С.,  
магистрант КазУЭФМТ

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы инновационного потенциала предприятия и инновационной культуры, что способствует развитию организации, формируя устойчивую мотивацию персонала к развитию и реализации своего потенциала в интересах компании, способствуя привлечению и закреплению профессионалов, заинтересованных в развитии и самореализации, снижая риск утраты уникального человеческого капитала.

Состояние инновационной деятельности является важнейшим индикатором развития общества и экономики любого государства. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что успех в достижении устойчивого экономического роста может быть обеспечен только новыми знаниями и научно-техническим прогрессом (НТП). Большая часть валового внутреннего продукта (ВВП) в ведущих странах приходится на долю новых или усовершенствованных технологий, продукции, оборудования, а также, по различным оценкам, от 75 до 100% прироста промышленного производства обеспечивается за счет использования инноваций [1].

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, который воплощается в новых продуктах и технологиях, а это означает, что инновация – это конечный результат внедрения нововведений. Нововведение – комплексный процесс, который объединяет создание, разработку, приведение к коммерческому использованию и распространению новации, которая удовлетворяет определенную потребность, приносит доход и приводит к технико-экономическим и другим изменениям в социальной среде

Первые попытки отечественных ученых активизировать научный интерес к проблемам инноваций в странах СНГ осуществлены всего лишь 20 лет назад [1].

Казахстанский ученый Сабден О.С. в своих трудах затронул множество аспектов инновационного процесса в рыночной среде. Ученый рассматривает понятие инновации, как новый продукт или услугу, способ производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, а также любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или дополнительный элемент для такой экономии, ориентированный на рынок конкретного потребителя или на потребность [2].

Инновации трактуются как «результат деятельности физических и (или) юридических лиц, получивший практическую реализацию в виде новых или усовершенствованных производств, технологий, товаров, работ и услуг, организационных решений технического, производственного, административного, коммерческого характера, а также иного общественно полезного результата с учетом обеспечения экологической безопасности в целях повышения экономической эффективности» [3].

Понятие «инновационная деятельность» рассматривают в экономической науке также в узком и в широком смыслах. В узком смысле инновационная деятельность – это деятельность, направленная только на использование результатов научных исследований с целью получения нового или значительно усовершенствованного продукта, способа его производства или совершенствования социального обслуживания. В широком смысле инновационная деятельность – это процессы создания, освоения и распространения новых и значительно усовершенствованных видов продукции, услуг, технологий, сырья и материалов, методов организации производства и управления.

Инновационная деятельность – это стратегическая деятельность, которая направлена на разработку, создание и внедрение результатов научных исследований для улучшения и увеличения уровня конкурентоспособности предприятий, как на местном, так и на внешнем рынках.

Инновационная деятельность включает в себе не только деятельность прямо по созданию и освоению инноваций, но и предполагает мероприятия

по продвижению нового продукта на соответствующий рынок, содействие в реализации производственного процесса, обучение персонала (рисунок 1).



Рисунок 1 - Содержание инновационной деятельности компании  
Примечание – составлено автором на основании источника [4]

Успешное ведение инновационной деятельности предприятий возможно только при наличии у них инновационного потенциала. Отсюда можно сделать вывод, что особым источником роста, позволяющим развиваться как отдельному экономическому субъекту так и полной системе в целом, является инновационный потенциал.

Термин «потенциал» характерен для различных подразделений управления национальной экономики: потенциал страны, отрасли, региона, предприятия, производственного подразделения, работника. Понятно, что структура используемых средств и их параметры на разных уровнях управления экономикой не являются одинаковыми.

При анализе научных трактовок можно выделить основные подходы к определению инновационного потенциала (рисунок 2):



Рисунок 2 - Существующие подходы к трактовке понятия «инновационный потенциал»

Определением инновационного потенциала, наиболее полно отражающим его экономическую сущность и максимально соответствующим целям данного исследования, автор считает следующую формулировку: инновационный потенциал – это совокупность ресурсов, способностей, возможностей, имеющихся у предприятия и обеспечивающих готовность к осуществлению инновационной деятельности в соответствии с базовыми целями развития [5].

Исходя из этого, выделяем в структуре инновационного потенциала основные компоненты (таблица 1).

Таблица 1 - Компоненты инновационного потенциала предприятия

Компоненты	Содержание
Кадровый потенциал	Состав работающих, уровень квалификации работников, система подготовки и переподготовки кадров
Финансово-экономический потенциал	Финансовая устойчивость, ликвидность, прибыльность, рентабельность предприятия; прибыльность инноваций
Производственно-технологический потенциал	Состояние производственных фондов, современные инновационные и информационные технологии производства, прогрессивное оборудование, материалы, лабораторное и офисное оборудование
Научно-технический потенциал	Проведение НИОКР, уровень разработки новых наукоемких технологий, объекты интеллектуальной собственности
Организационно-управленческий	Организационная структура, инновационная инфраструктура, эффективность инновационного менеджмента, маркетинговые

потенциал	стратегии управления инновациями
Факторы инновационной активности	Готовность и способность персонала предприятия эффективно осуществлять инновационную деятельность
Примечание - составлено автором на основе источника	

Таким образом, инновационный потенциал предприятия образует ряд структурных компонентов: интеллектуальный, научно-исследовательский, производственно-технический, финансовый, маркетинговый и организационно управленческий (рисунок 3)

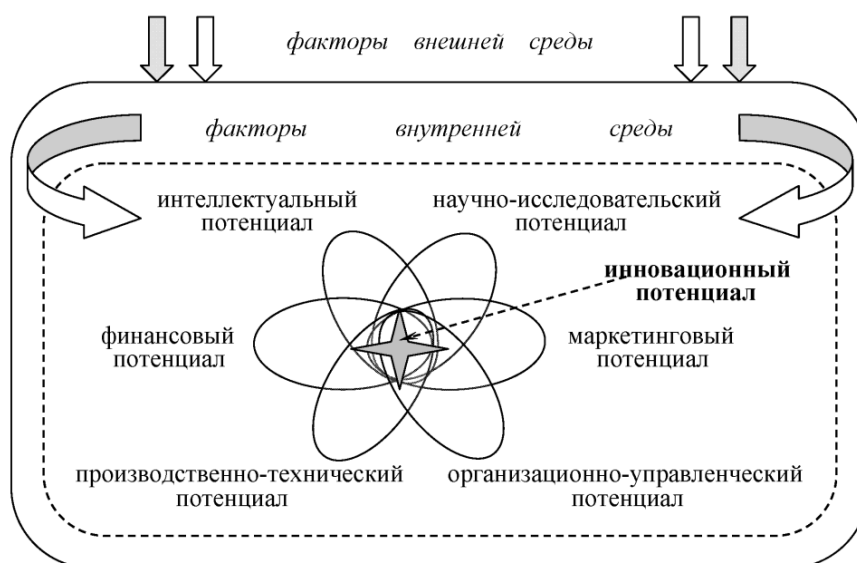


Рисунок 3 – Структурные компоненты инновационного потенциала

На наш взгляд объективная оценка инновационного потенциала предприятия заключается в том, чтобы, во-первых, определить состав показателей, характеризующих компоненты инновационного потенциала, и, во-вторых, достаточно точно отразить степень влияния факторов на его компоненты.

Центром внедрения инновационно-ориентированного управления в организации является наличие системы развития персонала. Это позволит раскрыть нереализованные возможности сотрудников, мотивировать их к профессиональному развитию и повысить приверженность организации, усилить заинтересованность высококвалифицированных специалистов в деятельности компании.

Наличие инновационной культуры организации – базовый фундаментальный элемент механизма формирования, развития и раскрытия инновационного потенциала персонала. Инновационная культура проявляется, в

первую очередь, в ее ориентации на инновации во всех сферах деятельности компании и поддержке инновационной активности персонала.

Наличие инновационной культуры способствует развитию организации, формируя устойчивую мотивацию персонала к развитию и реализации своего потенциала в интересах компании, способствуя привлечению и закреплению профессионалов, заинтересованных в развитии и самореализации, снижая риск утраты уникального человеческого капитала.

#### Список литературы

- 1 Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. - М.: Экономика, 2014. - 518с.
- 2 Хотяшева О.Н. Инновационный менеджмент. - СПб.: Питер, 2007. - 384с.
- 3 Сапарбаев А.Д. Устойчивое инновационное развитие экономики: модели и инструменты анализа. – Алматы: Триумф «Т», 2010. - 416 с.
- 4 Сабден О. Инновационная экономика: научное издание. – Алматы: Эксклюзив, 2008. – 491с.
- 5 Сайт URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/SAP\\_Казахстан](http://www.tadviser.ru/index.php/SAP_Казахстан).

УДК 330.342.146

Бактымбет С.С..  
к.э.н., ассоц. профессор  
Тулбаев Ж.М.,  
магистрант КазУЭФМТ

## ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

### Аннотация

В статье рассматриваются вопросы инвестиционного процесса и политики, главными задачами которой являются участие государства в капиталовложениях и формировании благоприятной среды для роста инвестиционной активности, оказание поддержки "жизнеобеспечивающим" производствам, объектам инфраструктуры и социальной сферы, поощрение и привлечение частных и иностранных инвестиций в приоритетные сферы

развития производства, а также повышение эффективности капитальных вложений.

Согласно общепризнанному понятию *инвестициями* являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект, а также долгосрочные вложения капитала в какое-либо дело (предприятие). *Инвестиционный прогресс* в широком смысле определяется как совокупность общественных и производственных отношений по вложению капитала в дело (предприятие, имущество) и получению от него прибыли. В узком смысле инвестиционный процесс представляет собой комплекс мероприятий по инвестированию и получению инвестиционного дохода. Инвестиционным доходом называется доход, полученный от предприятия, бизнес-проекта, имущества, которое являлось объектом инвестирования в предыдущем периоде [1].

Насколько могут быть различимы классификационные структуры в зависимости от толкования термина «инвестиции» определить достаточно сложно. Поэтому мы будем ссылаться на классификацию в системе национальных счетов (СНС-1993) и руководстве по статистике внешних счетов (РПБ-1993). Мы берем эти два макроэкономических руководства по той причине, что структура первого построена в разрезе процессов образования стоимости на территории, тогда как структура второго отражает функциональное назначение экономических операций. Кроме того, в национальной практике Республики Казахстан молено использовать Государственный классификатор «Классификатор основных фондов», который разработан как с учетом классификации СНС-1993, так и с учетом международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), и предназначен для широкого круга целей, в том числе для целей, в том числе для классификации инвестиций. В нем также приводятся ссылки на соответствующие записи классификатора основных продуктов (КОП), классификатора видов сооружений (КС) и классификатора продукции по видам экономической деятельности (КПВЭД). Однако, использование только классификаторов может не удовлетворить аналитические потребности.

Для учета, анализа и повышения эффективности инвестиций необходима их научно обоснованная классификация, как на макро -, так и на микро уровне. Продуманная и в научном плане обоснованная классификация инвестиций позволяет не только их грамотно учитывать, но и анализировать уровень их использования со всех сторон и на этой основе получать объективную информацию для разработки и реализации эффективной инвестиционной политики[2].

В экономической научной литературе и на практике в плановой экономике наибольшее распространение получила классификация капитальных вложений по следующим признакам:

*по признаку целевого назначения ведущих объектов*

- на производственное строительство;
- на строительство культурно бытовых

учреждений;

на строительство административных зданий:

на изыскательные и геологоразведочные работы; *по формам воспроизводства основных фондов*

- на новое строительство;
- на расширение и реконструкцию действующих предприятий;
- на техническое перевооружение;

*по источникам финансирования*

- централизованные;
- децентрализованные;

*по направлению использования*

- производственные;
- непроизводственные.

Эффективность использования инвестиций в значительной степени зависит и от их структуры. Под структурой инвестиций понимаются их состав по видам, направлению использования, их доле в общих инвестициях. Таким образом, наиболее полная классификация инвестиций будет иметь вид, представленный в Таблице 1.

По мнению Шарпа У.Ф., Александра Г.Дж., Бейли Д.Б. понятие «инвестиционный процесс» связано с тем, каким образом инвестор принимает решения при выборе бумаг, объемов, сроков вложения[3]. Они установили следующие пять этапов инвестиционного процесса:

Таблица 1- Классификация инвестиций

Признак	Группа	Содержание
по источникам происхождения	первичные инвестиции	инвестиции сектора домохозяйств и нефинансовых предприятий
	вторичные инвестиции	инвестиции финансовых и коллективных объединений, в том числе государственные инвестиции
	третичные инвестиции	реинвестированная прибыль
по форме собственности	частные инвестиции	инвестиции сектора домохозяйств и нефинансовых предприятий
	государственные инвестиции	инвестиции, предусмотренные по госпрограммам и госпроектам
	коллективные инвестиции	инвестиции финансовых объединений
	иностранные инвестиции	частные, государственные и коллективные инвестиции

По количеству стран	межгосударственные инвестиции	резидентов других территорий (стран), в том числе синдицированные инвестиции
		инвестиции межгосударственных объединений
по объектам	реальные инвестиции	инвестиции в реальный сектор
	финансовые инвестиции	инвестиции в финансовые инструменты
	нематериальные инвестиции	инвестиции в нематериальные активы
по характеру участия	прямые инвестиции	инвестиции с значительным участием в образовании капитала
	портфельные инвестиции	инвестиции для диверсификации риска и получения прибыли
	прочие инвестиции	инвестиции для развития, обучения, установления структуры и другие инвестиции
по периоду инвестирования	долгосрочные инвестиции	инвестиции на продолжительное время, как правило 7 и более лет
	среднесрочные инвестиции	инвестиции на не очень продолжительное время 3-7 лет
	краткосрочные инвестиции	инвестиции на короткий период времени, как правило 1-3 лет
	сверхкраткосрочные инвестиции	инвестиции на очень короткий период времени, как правило до 1 года
	суперкраткосрочные инвестиции	инвестиции без установленного времени, как правило от 1-30 дней
по степени защищенности	гарантированные инвестиции	гарантированные государством или специализированным институтом
	застрахованные	инвестиции, риск не возврата
	инвестиции	основной суммы и/или прибыли которых застрахованы
	обеспеченные инвестиции	инвестиции, обеспеченные наличным имуществом и/или обязательствами
	венчурные инвестиции	рисковые инвестиции, как правило, не отнесенные к остальным группам
Примечание - <a href="http://www.nationalbank.kz">www.nationalbank.kz</a>		

1. Выбор инвестиционной политики
2. Анализ рынка ценных бумаг
3. Формирование портфеля ценных бумаг
4. Пересмотр портфеля ценных бумаг
5. Оценка эффективности портфеля ценных бумаг

Согласно другому подходу инвестиционный процесс по степени реализации инвестиционного решения имеет семь стадий развития:

1. Определение суммы и объекта инвестиций
2. Установление наиболее эффективной схемы инвестирования
3. Открытие финансирования инвестиционного решения
4. Мониторинг хода реализации инвестиционного решения
5. Получение инвестиционного дохода
6. Определение уровня жизнеспособности инвестиционного проекта

## 7. Принятие решения о развитии инвестиционного решения.

Однако, такие подходы в определении инвестиционного процесса будут отражать позиции инвестиционного менеджмента только на микро уровне. Для определения этапов инвестиционного процесса на макро уровне требуется обратиться к системам макроэкономического кругооборота капитала, ресурсов, продуктов и финансовых средств. С этой целью сначала определим участников инвестиционного процесса [3].

### *Участники инвестиционного процесса*

В инвестиционном процессе участвуют различные субъекты:

1. инвесторы (физические и юридические лица, осуществляющие вложение денежных и других средств в инвестиции органы, уполномоченные управлять муниципальным имуществом; граждане, в т.ч. иностранные граждане; предприятия и другие юридические лица, в т.ч. иностранные юридические лица, государства и международные организации);
2. заказчики (любые юридические и физические лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционного проекта);
3. пользователи объектов инвестиционной деятельности (инвесторы или другие физические и юридические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности);
4. поставщики, банковские, страховые и другие посреднические организации, инвестиционные биржи и другие участники инвестиционного процесса.

### *Структура инвестиционного процесса*

Мы намереваемся систематизировать свои представления о природе инвестиционных решений на макро- и микроэкономическом уровне и соответственно государственном регулировании инвестиционного процесса.

Во-первых, в макроэкономическом масштабе сегодняшние инвестиции закладывают основы завтрашнего роста производительности труда и более высокого благосостояния населения. На макро уровне инвестиции служат для:

- осуществления политики расширенного воспроизводства и ускорения научно-технического прогресса;
- реформирования отраслевой структуры общественного производства и сбалансированного развития как отраслей, производящих продукцию, так и сырьевых отраслей;
- повышения качества продукции;
- улучшения структуры внешнеторговых операций;
- решения социальных и экологических проблем;

- решения проблем обеспечения обороноспособности страны и др. На микроэкономическом уровне инвестиции необходимы в первую очередь для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем. Они служат для того, чтобы обеспечить:

- расширение производства;
- предотвращение морального и физического износа основных фондов

- и повышение технического уровня производства;
- повышение качества продукции предприятия;

осуществление мероприятий по охране окружающей среды;

- достижение других целей предприятия.

Во-вторых, определимся с принципиальной схемой инвестиционного процесса. Графически её можно представить следующим образом:



Рисунок 1- Принципиальная схема инвестиционного процесс

Рис. 1 согласуется с изложенной нами системой классификации инвестиций и раскрывает наше представление об участниках инвестиционного процесса.

Инвестиционная среда обрамляет производственный процесс, в рамках которого изготавливаются товары или услуги. Инвестиционная среда двусторонне связана с реальной внешней средой. С одной стороны, финансовые потоки направляются на приобретение средства производства, сырья, технологий, рабочей силы (рынок ресурсов). С другой стороны, финансовые средства поступают от продажи товаров на рынке продуктов.

Инвестиционная деятельность всегда направлена на получение прибыли или достижения социального эффекта за счет инвестирования. Она может быть

осуществлена во всех сферах экономики. Принципы ее осуществления следующие:

- невмешательство органов государственной власти и управления, общественных организаций, юридических лиц и граждан в инвестиционную деятельность, не противоречащую действующему законодательству;
- добровольность инвестирования;
- равноправие всех участников, инвесторов, независимо от форм собственности и видов деятельности;
- защищенность инвестиций;
- свобода выбора критериев при осуществлении инвестиционной деятельности.

Отношения между субъектами инвестиционной деятельности определяется договором между ними. Договор является основным правовым документом, регулирующим производственно хозяйственную деятельность и другие взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности и является их исключительной компетенцией. Споры, возникающие при осуществлении инвестиционной деятельности, рассматриваются в порядке, установленном действующим законом.

Главными задачами инвестиционной политики являются непосредственное участие государства в капиталовложениях и формирования благоприятной среды для роста инвестиционной активности, оказание поддержки "жизнеобеспечивающим" производствам, объектам инфраструктуры и социальной сферы, поощрение и привлечение частных и иностранных инвестиций в приоритетные сферы развития производства, а также повышение эффективности капитальных вложений.

Оценка инвестиционного климата может проводиться как на уровне предприятия, так на уровне макроэкономики, для внутреннего анализа и для межгосударственных сопоставлений.

### **Список литературы**

1. Рахметова А.М. Финансирование и кредитование инвестиций: Учебное пособие. – Караганда: КЭУК, 2016. – 142с.
2. Алшанов Р. Эффективность инвестиционной политики // Каз. правда. – 2015. – 17 августа.
3. Гейдаров М.М. Финансирование и кредитование инвестиций. - М: Алматы, 2015. - с.227.

## **ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ**

В статье проанализированы транснациональные корпорации на мировом рынке, которые играют ведущую роль в развитии мирохозяйственных связей путем реализации глобальных стратегий развития, объединяющих национальные и региональные рынки, рассмотрены типы ТНК и проанализирована стратегия транснациональных корпораций основана на глобальном подходе.

Важнейшей характеристикой современной мировой экономики является глобализация хозяйственной жизни, в основе которой, как известно, лежат дальнейшее углубление международного разделения труда и интернационализация производства и капитала, а также растущая роль транснациональных корпораций (ТНК). Глобализация экономики – это высшая форма международной экономической интеграции, выражающаяся в деятельности международных экономических объединений, в формировании ТНК и международных институтов. В настоящее время ТНК уже играют ведущую роль в развитии мирохозяйственных связей путем реализации глобальных стратегий развития, объединяющих национальные и региональные рынки.

Основным инструментом осуществления их влияния на мировую экономику является прямая инвестиционная деятельность, прежде всего, в форме слияний и поглощений как формы прямых зарубежных инвестиций. Современная волна концентрации капитала характерна слиянием и иными формами объединения уже ранее сложившихся ТНК, т.е. представляет собой как бы сверхконцентрацию компаний, что по существу уже не имеет исторических прецедентов.

Истоком возникновения ТНК - локомотива глобализации мировой экономики, стал процесс интеграции в мировое хозяйство на основе активизации стратегии интернационализации хозяйственной деятельности наиболее успешных мировых компаний, лидирующих в своих отраслях. Завоевывая в накладе только нишу, ТНК сталкивается с гораздо более острой конкуренцией, сохраняя возможность воспроизвести себя. Те же фирмы, которые не выдержали конкурентного отбора, остаются на мировом рынке на

вторых ролях, ориентируясь на внешнюю торговлю как основной интегратор в мировую экономику и источник прибыли [1].

Современные транснациональные корпорации оказывают большое воздействие на мировую экономику в целом. Одним словом это воздействие – «стимулирование» и «способствование»:

- ТНК стимулируют НТП, поскольку в их рамках проводится большая часть научно-исследовательских работ, появляются новые технологические разработки;

- ТНК стимулируют тенденцию глобализации мировой экономики, вовлекая принимающие страны в международные экономические отношения. Во многом благодаря им происходит постепенное «растворение» национальных экономик в едином мировом хозяйстве, в результате чего чисто экономическими средствами, без применения насилия, спонтанно создается глобальная экономика;

- ТНК стимулируют развитие мирового производства. Являясь крупнейшими мировыми инвесторами, они постоянно наращивают производственные мощности, создают новые виды продукции и рабочие места в принимающих странах, стимулируя в них развитие производства, а значит, мировой экономики в целом;

- ТНК способствуют оптимальному распределению ресурсов и размещению производства;

- ТНК способствуют расширению границ международного разделения труда и международного сотрудничества.

Но, тем не менее, развитие и увеличение числа транснациональных компаний влияет не только на мировую экономику в целом, но и на развитие отдельно взятых стран. Международные компании для каждого конкретного государства, являются представителями мирового хозяйства и должны иметь ограниченную соответствующими правилами автономию, действуя в определенных юридических и институциональных рамках.

Транснациональные компании считаются основными факторами формирования конкурентоспособности стран и реализации их конкурентных преимуществ на международных рынках. Принимающие страны от притока инвестиций выигрывают по многим аспектам.

Во-первых, широкое привлечение иностранного капитала способствует снижению безработицы в стране, росту доходов государственного бюджета. С организацией производства в стране тех изделий, которые раньше ввозились, отпадает необходимость в их импорте. Компании, выпускающие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию и ориентированные в основном на экспорт, в значительной степени способствуют укреплению внешнеторговых позиций страны.

Во-вторых, преимущества от ТНК в принимающей стране наблюдаются и в качественных составляющих. Деятельность ТНК вынуждает администрацию местных компаний вносить коррективы в технологический процесс, сложившуюся практику производственных отношений, выделять больше средств на подготовку и переподготовку работников, больше внимания обращать на качество продукции, ее дизайн, потребительские свойства. Чаще всего за иностранными инвестициями стоит внедрение новых технологий, выпуск новых видов продукции, новый стиль менеджмента, использование всего лучшего из практики зарубежного бизнеса [2].

Интересы транснациональных корпораций и стран, на территории которых они базируются, как правило, совпадают. Транснациональные корпорации позволяют государству получать доступ к ресурсам других стран. К тому же продукция, произведенная за рубежом, не будет облагаться пошлинами со стороны государства, где эта продукция была произведена.

Таким образом, транснациональные корпорации широко используют преимущества международной кооперации и разделения труда. Они действуют далеко за пределами своей «родной» страны и, формируя межнациональные комплексы, оказывают значительное воздействие не только на экономику отдельных стран, но и на состояние мировой торговли в целом. Как видно из всего вышесказанного, экономическое и политическое значение транснациональных корпораций очень велико. Они помогают развивать взаимопонимание, доверительные отношения со странами-партнерами, усиливать экономическое влияние на мировое хозяйство. Таким образом, государство должно в определенной мере помогать развитию своих ТНК [3].

В последнее время в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии.

Стратегия транснациональных корпораций основана на глобальном подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом.

Комплексная стратегия заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации. Она позволяет транснациональным корпорациям координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках транснациональных корпораций требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных систем управления и организации производства.

В настоящее время принято выделять следующие типы транснациональных корпораций:

- горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Например, производство автомобилей в США или сеть предприятий «Fast Food».

- вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах.

- диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорация Nestle, имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Число таких компаний в последние годы быстро растет.

Транснациональные корпорации становятся ядром новой сферы мировой постиндустриальной экономики, в которую непрерывно интегрируются многочисленные предприятия мелкого и среднего бизнеса, товаропроводящие и информационные сети, составляющие периферию мирохозяйственного транскорпоративного ядра с общей численностью работников свыше 150 млн. человек.

Глобальные ТНК формируют финансовый центр экономики, который глобально воздействует на функционирование и развитие мирового производства продуктов, услуг, знаний, информации, интеллектуального капитала, глобального рынка рабочей силы. Новую экономику конца XX и начала XXI века приводит в движение конкурентная борьба между глобальными ТНК и все новые методы борьбы за создание новых конкурентных преимуществ.

Транснациональные корпорации доказали свою жизнеспособность несмотря на расхождения в национальных законодательствах, различные уровни развития экономики и политических ориентиров. Равноскоростное развитие государств не является непреодолимым препятствием для их тесного взаимодействия. Объективный характер интеграции определяется общностью исторических, географических, экономических и других факторов.

Мировой опыт подтверждает жизненность и эффективность объединения банковского и промышленного капитала в рамках транснациональных корпораций, который позволяет ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов, сократить издержки за счет развития внутри транснациональных корпораций систем взаимозачетов и платежей, увеличить доли ресурсов в денежной форме и мобильность перераспределения, возможность проведения

крупных сделок, многовалютных операций. Возникновение транснациональных корпораций явилось не только закономерным шагом в развитии системы организационно-правовых форм общественного производства, но и необходимым этапом реорганизации промышленной структуры.

ТНК отражают такое состояние мира, в котором движение капитала и технологии приобрело очень высокую степень подвижности, и, что именно деятельность ТНК в значительной степени способствует превращению мира в целое, где части становятся функционально взаимосвязанными, и, где возникают новые тенденции и законы развития.

### **Список использованной литературы**

1. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации. – М.: Высш.шк., 2015. – 407 с.
2. Цыпин И.С., В.Р. Веснин. Мировая экономика.– М.: ТК Велби, Проспект, 2017. – 248 с.
3. Бузулукова Е.В. Факторы успеха транснациональных корпораций на российском рынке // Российское предпринимательство. – 2016. – № 10 (208). – с. 11–16. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/23860/>.
4. Черченко Н.В., Суханов Н.И., Леонович А.Н. Международная экономика. – Мн.: РИВШ, 2019. – 162 с.
5. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. – М.: «Анкил», 2015.
6. Хасбулатов, Р. И. Мировая экономика : учебник / Р. И. Хасбулатов. – М. : Юрайт, 2015, – 884 с.

УДК 334.7

Бақтымбет Ә.С.,  
к.э.н., ассоц. профессор  
Тусупбаева К.Ж.,  
магистрант 2 курса  
КазУЭФМТ

## **ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### Аннотация

В статье рассматриваются вопросы оценки деятельности транснациональных корпораций в международной деятельности. В исследовании выявлено, что заграничные ТНК, в целях извлечения наиболее значительной доходности не соблюдают ключевые обязательства, выполнение которых в западных государствах твердо регулируется законодательством. В следствие этого наблюдается отрицательное влияние ТНК на экономику.

В настоящее время международные организации осуществляют контроль больше 50% всемирного индустриального изготовления, наиболее 60% интернациональной торговли, наиболее 80% патентов и лицензий в новейшую технику, технологические процессы и ноу-хау, практически 90% непосредственных иностранных вложений. Применяя собственную экономическую силу, крупнейшие организации выгоняют государственных трейдеров с более заманчивых разделов экономики, формируют строгое влияние в государственных изготовителях, нередко применяя способы несправедливой конкурентной борьбы.

ТНК увеличивая собственное наличие, определяют образцы никак не только лишь в области управления, однако кроме того оказывают большое влияние в общественную идентификацию жителей принимающей стороны. В наше время период оценки работы ТНК и их воздействия в финансовое формирование государственных экономик и защищенность стран довольно разноплановы и обладают равно как позитивное, таким образом и негативное сущность. Масштаб работы международных компаний характеризуется большими масштабами. Базарная превращение в капитал определенных ТНК является режима 300-500 млрд. долл. США, а годовые размеры торговель качаются в границах 150-200 млрд. долл. США [1].

Тут необходимо кроме того принимать во внимание это обстоятельство, то что почти все торговая деятельность сырьем на всемирных рынках исполняется около контролированием ТНК, в этом количестве 90% международный торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой; 85% - медью, бокситами; 80% - оловом, чаем; 75% - естественным каучуком, необработанный нефтью Исследование показывает, что за последние года прослеживается значительный увеличение числа иностранных отделений ТНК согласно сопоставлению с повышением количества исходных фирм. В таком случае ведь период необходимо выделить, то что главная доля исходных международных компаний, в частности больше 80%, и около 33% присоединенных сосредоточено в местности индустриально цивилизованных стран, подобных как США, государства ЕС и Япония. Таким образом, в частности, 23 исходные фирмы из 100 основных ТНК размещены в

США, 16 в Японии, 13 во Франции, 9 в Германии и 10 в Великобритании. А в развивающихся государствах находится 19,5% исходных и практически 50% иностранных отделений, в новейших самостоятельных странах постсоветского места в соответствии с этим приблизительно 0,5% и 17%. В настоящее время основную значимость в массовых действиях представляют ТНК США, согласно нраву и масштабам торгово-инвестировать экспансии передовые индустриальные и экономические фирмы иных государств.

Однако данный несоответствие со временем снижается за результат увеличения позиций ТНК стран Западной Европы и Японии, а кроме того возникновения международных компаний развивающихся государств. Согласно сведениям доклада ЮНКТАД WorldInvestmentReport, 2003 в главную сотку основных ТНК вступили пять компаний с развивающихся государств ("YutchisonWhampoa" - Гонконг, Китай, "Семех" - Мексика, "LGElectronic" - Республика Корея, "PetroleosdeVenezuela" - Венесуэла, "Petronas" - Малайзия). Непосредственно данные фирмы обозначали основной движущей мощью длящейся транснационализации 50 основных фирм из развивающихся стран [2].

Нужно выделить, то что основную значимость в работы основных ТНК общества представляют 4 комплекса: электроника, нефтепереработка, изготовление товаров питания и автомобилестроение. Их реализации оформляют приблизительно 80% единой инициативности ТНК. Из 100 основных ТНК перечисленными выше разновидностями работы увлекаются наиболее 30 компаний, при этом 25 фирмы принадлежат к первоначальным двум отраслям. В полном ТНК считаются, как принцип, многономенклатурными корпорациями.

Данное считается непосредственным результатом желания фирм диверсифицировать собственную работа и гарантировать собственное наличие в довольно просторном диапазоне сфер. Таким образом, к примеру, любая из 500 основных международных компаний США обладает в обычном отделения в 11 секторах экономики, более сильные включают согласно 30-50 сфер. В группе 100 основных индустриальных компаний Великобритании многоотраслевыми считаются 96, в Италии - 90, в Франции - 84, в Германии - 78 компаний. С окончания XIX века формирование ТНК миновало несколько стадий от картелей и синдикатов первого поколения, трестов второго поколения, концернов и конгломератов третьего поколения к массовым корпорациям четвертого и пятого поколений ТНК [3].

В период собственной развития ТНК со временем увеличивали географию работы, что кроме того начала расстилаться и в государства прежнего СССР. И республика Казахстан никак не начала отчислением. С приобретением самостоятельности Казахстан стремился быть действующим соучастником более значимых действий глобализации. Однако эффективная объединение государства в всемирное общество подразумевает развитие приспособления

рационального взаимодействия с абсолютно всеми его компонентами, в этом количестве, с его главными субъектами - международными корпорациями.

Подбор модификации действия зарубежных ТНК в экономике Казахстана сознательно никак не различается с конфигураций введения данных хозяйствующих субъектов в экономику иных развивающихся государств и находится в зависимости с строя конкретных условий, подобных равно как: - экономические круг интересов организации; - выбор области работы зарубежного денежных средств и типа продукта; - масштабы плана; - стратегические миссии привлечения зарубежных вложений.

В Казахстане из диапазона имеющихся конфигураций работы ТНК в получающих станах (лицензирование, альянсы и т.д.), предпочтительное формирование приобрело формированию общих компаний (СП). В наше время период, большая часть фирм зарубежного раздела республики (компании пребывающие в зарубежный имущества и компании с заинтересованностью зарубежного денежных средств) считаются компонентами подобных основных международных фирм, равно как ChevronMobil, Shell, Agip, Philips, Samsung, LNMGroup, PhilipsMorris и строя иных [4].

С формированием рыночных взаимоотношений международные организации все без исключения основательнее вводятся в экономику Казахстана и проявляют все без исключения растущее воздействие в находящуюся вокруг естественную сферу, в общественно-политическую, общественно-финансовую и цивилизованную края существования нашей государства. В на сегодняшний день в Казахстане, в соответствии с сведениям UNCTAD, зафиксировали собственную работа наиболее 1600 отделений международных компаний с количеством работников - режима 18 тыс. человек, то что является приблизительно 0,12% с единой количества жителей государства. Нужно отметить, то что преобладающие возрению в экономике Казахстана, согласно числу отделений ТНК, захватывают фирмы государств Западной Европы - 13, за ними руководствуются фирмы государств Азии - 7 и США - 5.

Это обуславливается, в главную очередность этим, то что работа ТНК в конкретной уровня исполняется с помощью инвестиции непосредственных зарубежных вложений в компании и компании разных сфер экономики. Непосредственно с помощью непосредственных зарубежных вложений ТНК реализовывают продуктивный контролирование надо казахстанскими бизнесменами. В полном, вложение направленности минувших года почти никак не поменялись. Согласно размеру общих собранных вложений из-за промежутков с 1993 года согласно первый участок 2004 года в десятку основных трейдеров РК вступают США, Италия, Великобритания, Швейцария, Республика Корея, Нидерланды, Китай, Россия, Канада. В их часть требуется

наиболее 80% абсолютно всех приложенных непосредственных зарубежных вложений в Казахстане.

Фирмы США первенствуют согласно инвестиций в нефтегазовый раздел. Фирмы Великобритании захватывают другую сделку в горнодобывающей сферы и третью - в секторе автотранспорта и коммуникаций. В возделывающей индустрии Казахстана энергичны голландские трейдеры. Помимо этого, данная государство первенствует в подобных секторах экономики, равно как экономические обслуживание, обеспечение услуг компаниям, а кроме того захватывает второе место в секторе автотранспорта и взаимосвязи. Динамичность италийского коммерциала, в значительном сопряжена с эффективной работой большой организации "EniGroup", участвующей в Карачаганакском плане.

В этом случае нужно выделить, то что характерной чертой международного денежных средств в Казахстане предназначается его сосредоточение в сырьевом секторе экономики. В отраслевом разрезе значительная доля зарубежных фирм функционирует в нефтегазовом секторе и в разноцветной металлургии. В частности, исследование работы в Казахстане 25 основных зарубежных ТНК выявил, то что режима 28% фирм увлекаются штанговым прибыльным делом и посвящать собственные ресурсы основным способом в промысел необработанный нефти и естественного газа. Согласно статистическим сведениям Государственного Банк, в совокупном размере непосредственных зарубежных инвестиций 60% оформляют капиталовложения в промысел необработанный нефти и газа (для сопоставления: цветная металлургия - 10%, черная металлургия - 5%, газовая промышленность - 5%, пищевая промышленность - 5%).

Совместные заграничные капиталовложения в горнодобывающую индустрия в промежуток 1993 - 1 участок 2004 гг. собрали наиболее 15 млрд. долларов США. В полном исследовании работы зарубежных ТНК в Казахстане дает возможность отметить последующий несколько сформировавшихся направленностей: Во-первых, сосредоточение международного денежных средств в минерально-сырьевом ансамбле определена этим, то что в обстоятельствах глобализации по сути сформировалось новейшее интернациональное распределение работы, в соответствии с которому Казахстан рассматривается равно как большой производитель материала, в частности углеводородного. Во-вторых, имеющаяся невысокая результативность приспособления субконтрактной концепции управления.

В целом, итоги проектов приватизации и контрактной концепции управления существовали неоднозначными. С одной стороны, изготовление стабилизировалось, и комбинаты возобновляли гарантировать работниками зонами и общественными предложениями заселенные пункты, в этих ареалах в каком месте они трудились.

К примеру, фирма "IspatInternational" (Великобритания-Индия) приняла согласно собственному контролю и руководство металлургическое и сталелитейное производство "Кармет", "Samsung" (Южная Корея) закончила операции с Жезказганским и Балхашским медными комбинатами, "GlencoreTrading" (Швейцария) закончила торговые операции с "Казцинком". С другой стороны, многие трейдеры никак не сделали собственные обещания, и договоры с ними в руководство существовали аннулированы Властью. Образовавшиеся в следствии аннулирования договоров расхождения повергли к тяжёлым тяжбам.

К примеру обстановка с фирмой "TransWorldGroup" (TWG), что посредством множественные дочерние и присоединенные фирмы получила возможность в контроле бокситовыми и дюралевыми комбинатами ("WhiteswanLtd."), Соколовско-Сарбайским железорудным ансамблем ("IvedonInternational"), и Донским хромитовым и ферросплавным заводами ("JapanChromeCorporation"). Уже после появления диспутов с собственным партнером согласно СП "Казахстанская Корпорация по Минеральным Ресурсам (RRVG) уничтожила заключением Казахского Верховного Суда все без исключения торговые договоры с "TWG".

Это разрешение существовало оспорено в интернациональном тяжёлом ходе. В-третьих, остается незаконченной вопрос, затрагивающая работы ТНК и соблюдения справедлив лица. Таким образом, система известности, соблюдения и охраны справедлив лица в развивающихся государствах, в частности, и в Казахстане мало результативно сформирован. В наше время период специалисты подмечают малое число значительных самостоятельных профсоюзов, отсутствует спетого перемещения "зеленых" и сильного перемещения в охрану прав потребителей. Допуск граждан к правосудию и принятию экологично важных заключений в конкретной уровню урезан.

Данное в собственную очередность обуславливает это обстоятельство, то что заграничные ТНК, в целях извлечения наиболее значительной доходы в линии ситуации не соблюдают ключевые полномочия лица, выполнение каковых в западных государствах твердо регулируется законодательством. В-четвертых. Довольно небольшой допуск к данным о работы зарубежных ТНК и невысокая уровень транспарентности работы зарубежных ТНК. Единый вид предоставляемой данных говорит о этом, то что ТНК с уклонением показывают настоящее состояние девал. Весьма урезан допуск к настоящей данных о объемах доходы компаний, а кроме того о свойстве проводимых событий согласно охране находящейся вокруг сферы. В следствии, принимая во внимание довольно обширный диапазон вероятного отрицательного влияния ТНК в экономику и защищенность получающих стран и с одной края и инновационные способности ТНК с иной, создать успешную концепцию,

дозволяющую гарантировать выровненное разделение выгод среди принимающей государством и ТНК, является довольно сложным.

Делается явным это обстоятельство, то что организации имеют все шансы стремительно и результативно отвечать в эти либо другие усилия разных стран внедрить жесткое урегулирование их работы [5].

Совместно с этим в наше время период правительства получающих государств размещают наиболее множественными методами остерегаться неблагоприятных результатов работы ТНК, нежели 30-50 года обратно, в случае если владеют с целью данного управленческими способностями, мощью, навыком общения с аналогичными текстурами и в случае если условная важность сведений государств с целью ТНК довольно огромна. Однако тут необходимо выделить, то что содействие Казахстана в интернациональном степени в действиях регулировки работы ТНК в наше время период мало сформировано и сконцентрировано только в участии в конвенции подмахнутой с вблизи государств СНГ "О транснациональных корпорациях", а кроме того в двухсторонних вкладывательных договорах. В следствии ТНК как в Казахстане, таким образом и в иных государствах прежнего СССР ощущают себе наиболее решительно, нежели в странах Европы и Америки.

### Список литературы

- 1 Сергеев П. А. Проблемы мировой энергетической безопасности // Мировая экономика и международные отношения. - 2017. - № 12. - С. 15-24.
- 2 Смитиенко Б.М. Мировая экономика. 4.1: Учебно-методич.комплекс / Б.М.Смитиенко,С.М.Романов,С.Э.Цвирко;Финансовая акад.при Правит.РФ .— М. : ФА, 2016.
- 3 Смыслов Д.В. Иностраный капитал на фондовом рынке России // Деньги и кредит. - 2015. - № 1. - С. 17-32.
- 4 Спиридонов, И.А. Мировая экономика: Учебное пособие / Мин-во образования РФ; Московский гос. открытый университет .— 2-е изд., перераб.и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017.
- 5 Суэтин А.А. Баланс международных расчетов // Вопросы экономики. - 2014. - №2.-С. 129-148

Байбусинова Г.К., докторант  
Токсанова А.Н., д.э.н., профессор  
Галиева А.Х., д.э.н., доцент  
КазУЭФМТ

## **МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ХЛЕБОБУЛОЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы анализа себестоимости продукции, работ и услуг, которые имеют исключительно важное значение для повышения рентабельности предприятия. Анализ позволяет выявить тенденции изменения показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

Информационной базой для анализа себестоимости продукции являются данные статической отчетности «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции предприятия», плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам. Объектами анализа себестоимости продукции выступают следующие показатели: полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат; затраты на 1 тенге продукции; себестоимость отдельных изделий; отдельные статьи затрат.

Объектами анализа себестоимости продукции ТОО «Асылжол» являются следующие показатели:

- ✓ полная себестоимость хлебобулочных изделий в целом и по элементам затрат;
- ✓ затраты на тенге товарной продукции;
- ✓ себестоимость сравнимой товарной продукции;
- ✓ себестоимость отдельных изделий;
- ✓ отдельные элементы и статьи затрат.

Планирование и учет себестоимости на АО «Цесна-Астык» ведут по элементам затрат и калькуляционным статьям расходов.

Затраты товарной продукции непосредственно зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и от изменения стоимости произведенной продукции. На общую сумму затрат оказывают влияние объем производства продукции, ее структура, изменение переменных и постоянных затрат, которые в свою очередь могут увеличиться или уменьшиться за счет уровня ресурсоемкости продукции и цен на потребленные ресурсы. Стоимость товарной продукции зависит от объема выпуска, его структуры и цен на продукцию. Анализ себестоимости продукции, работ и услуг позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, влияние на его прирост, резервы, а также дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции. На рисунке 1 показано изменение себестоимости продукции за 3 года.

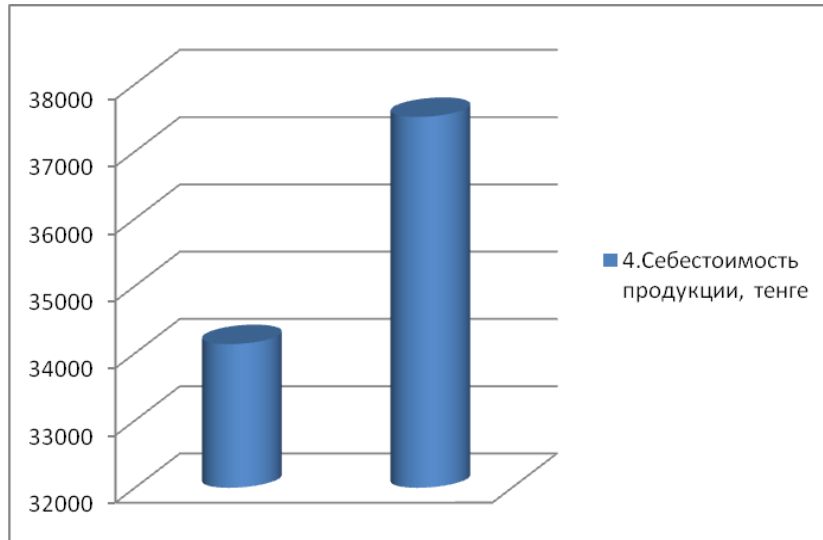


Рисунок 1. Изменение себестоимости продукции в АО «Цесна-Астык» за 2018-2019 гг.

Примечание: составлено на основе отчета о прибылях и убытках

Из рисунка 1 видно, что за последние 2 года себестоимость продукции в среднем почти на 10%. На увеличение общей суммы затрат было вызвано увеличением суммы каждого элемента затрат. Для выявления причин изменения общих затрат рассмотрим структуру затрат на производство, а затем влияние общих затрат.

Далее посмотрим, какие факторы повлияли на себестоимость продукции. Для этого анализ основных затрат начнем с общего анализа затрат на производство элементам. Из следующей таблицы 1 можно увидеть удельный вес каждого элемента в общем объеме затрат на АО «Цесна-Астык».

Из таблицы 1 видно, что затраты, связанные с производством продукции в 2019 году превышены на 3445,2 тыс тенге чем в 2013 году, перерасход произошел по всем статьям затрат на 9,5%. Наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимают материальные затраты - 69%, т.е. производство хлебобулочных изделий является материалоемким и произошли значительные изменения в составе прочих затрат, на что повлияло увеличение уровня накладных расходов 285 тыс.тенге, что наглядно можно увидеть на рисунке 2.

Анализ затрат помогает выяснить их эффективность, установить правильные цены, проверить качественные показатели работы, регулировать и контролировать расходы, планировать уровень чистого дохода и рентабельность производства. В процессе анализа изучаются показатели сметы затрат на строительное производство, данные главной книги, калькуляции себестоимости готовой продукции, данные отчета о затратах. Также провели анализ накладных и косвенных трудовых затрат.

Таблица 1. Анализ динамики и структуры затрат на производство на АО «Цесна-Астык» 2018-2019 год

Элементы затрат	Сумма, тыс тенге			Структура затрат, %		
	2018	2019	+, -	2018	2019	+, -
1. Материальные затраты	24784,3	27240,2	+2455,9	69	69,2	+0,2
2. Заработная плата	790,2	905,3	+115,1	2,2	2,3	+0,1
3. Социальный налог	193,9	216,5	+22,6	0,54	0,55	+0,01
4. Амортизация	754,3	866,0	+111,7	2,1	2,2	+0,1
5. Прочие непроизводственные затраты	7612,6	7925	+312,4	21,2	20,1	-1,1
Итого производственные затраты	34135,3	37153,0	3017,7	95,0 4	94,35	-0,69
6. Расходы периода	1784,0	2211,5	+427,5	4,96	5,65	-0,45
Итого полная себестоимость	35919,3	39364,5	3445,2	100	100	-
Примечание: составлено на основе калькуляции						

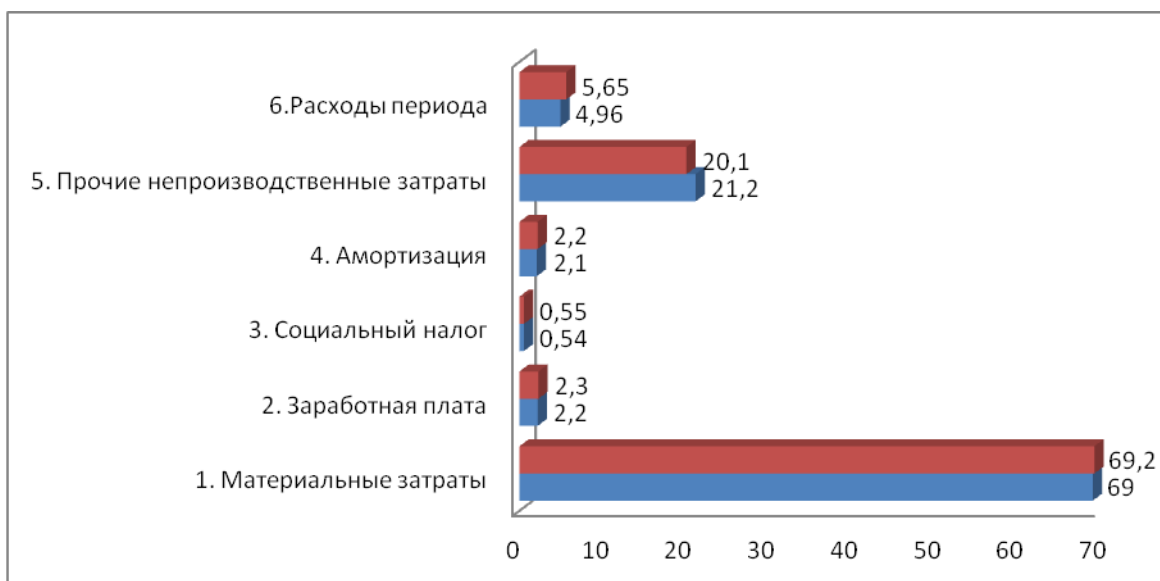


Рисунок 2. Структура затрат на производство в АО «Цесна-Астык» за 2018-2019 гг.

Примечание: составлено на основе калькуляции

Важнейший обобщающий показатель себестоимости продукции – затраты на тенге продукции, который выгоден тем, что, во-первых, очень универсальный: может рассчитываться в любой отрасли производства, и, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью.

В числителе этого показателя может быть использована часть полной себестоимости, т. е. затраты по одному элементу либо по одной или нескольким калькуляционным статьям себестоимости.

Таким образом, комплексный анализ затрат на производство показывает, что затраты на оказание услуг, выполнение опытно-экспериментальных работ на АО «Цесна-Астык» за анализируемые годы увеличились за счет увеличения затрат на оплату труда, затрат на приобретение сырья и материалов, за счет инфляции. Вместе с увеличением себестоимости продукции, возрос и объем их реализации, что положительно влияет на деятельность организации в целом. А значит работу АО «Цесна-Астык» можно признать эффективной.

#### Список литературы

1 Кайгородцев А. А. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в Республики Казахстан. – Транзитная экономика, №2, 2016 г.

2 Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04.2016 г.) [www.zakon.kz](http://www.zakon.kz).

3 Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан / Статистический сборник/, Астана 2018-2019 г.,

[http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsPublications?\\_adf.ctrl-state=160johs2u6\\_58&\\_afzLoop=6355909082238589](http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsPublications?_adf.ctrl-state=160johs2u6_58&_afzLoop=6355909082238589)

4 Предпринимательский кодекс Республики Казахстан, Кодекс Республики Казахстан, 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК.

5 Кулубекова А. Ж., Методы оценки финансовых рисков банковской системы, Вестник «ЕНУ им. Л.Н. Гумилева», Серия экономическая.- Астана: ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2011.- № 1.-С. 111-117

УДК 334.723

А. Битебаева,  
магистрант спец. «Финансы»  
Научный руководитель:  
Б.С.Есенгельдин, д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

## **РОЛЬ БАНКОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КАЗАХСТАНЕ**

### **Аннотация**

В данной статье рассматривается история становления и основные достижения государственно-частного партнерства в Казахстане, роль институтов развития и основные базовые условия, необходимые для обеспечения эффективности ГЧП в Казахстане.

В современных условиях реализация проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) является одним из направлений финансирования крупных институтов развития, в том числе международных, таких как Банк Развития Казахстана (БРК), Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР), Азиатский Банк Развития (АБР), Евразийский Банк Развития (ЕАБР). Участие ведущих институтов развития в финансировании крупных инфраструктурных проектов на основе ГЧП является прямым сигналом как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов, это прямая гарантия стабильности и повышение доверия со стороны бизнес-партнеров.

ГЧП как форма сотрудничества между государством и бизнес-сообществом активно применяется в мировой практике сравнительно недавно, с 90-х годов прошлого века. В настоящее время этот механизм широко используется в более

чем 100 странах мира. По оценке Европейской экономической комиссии при ООН, 80% всех проектов ГЧП считаются успешными. Наиболее эффективно ГЧП применяется в Южной Корее, Сингапуре, Великобритании, Канаде, Франции, Италии, Испании, Японии.

Законодательная основа применения механизма ГЧП в Казахстане была заложена в 1991 году, а в 2006-м был уже принят отдельный Закон РК «О концессиях», который стал основным документом, предопределившим дальнейшее развитие законодательной базы ГЧП в Казахстане. В 2015 году уже был принят Закон РК «О государственно-частном партнерстве», который повысил роль частного сектора в инициировании и подготовке проектов ГЧП.

Механизмы ГЧП дают ряд преимуществ как государству, так и бизнесу. Интерес обеих сторон вполне объясним. Для частного сектора открываются новые инвестиционные возможности и, соответственно, новые источники доходов. Государство получает возможность решить проблемы населения «здесь и сейчас» и может оптимизировать бюджет с помощью частного капитала, вложенного в социально значимые объекты, тем самым сняв с себя финансовую нагрузку.

ГЧП подразумевает несколько способов осуществления проектов:

- концессия;
- доверительное управление государственным имуществом;
- имущественный найм (аренда) государственного имущества;
- лизинг;
- договоры, заключаемые на разработку технологии, изготовление опытного образца, опытно-промышленное испытание и мелкосерийное производство (наличие патента);
- контракт жизненного цикла;
- сервисный контракт.

Координацию развития ГЧП в республике осуществляет созданный при Министерстве национальной экономики Казахстанский центр развития государственно-частного партнерства (далее – Казахстанский центр ГЧП), на территориальном уровне созданы региональные центры ГЧП, которые непосредственно ведут проекты, а также оказывают содействие местным исполнительным органам.

Инструмент ГЧП является одним из действенных способов решения вопросов модернизации существующей инфраструктуры, созданной десятки лет назад. В особенности, «оздоровления» требуют объекты социальной сферы: поликлиники, больницы, детские сады, школы, дороги общего пользования и др. Такое обновление предполагает вложение значительных денежных средств, что, в свою очередь, порождает необходимость поиска альтернативных источников финансирования.

Сотрудничество государства и бизнеса в течение последних нескольких лет показывает в нашей стране существенные позитивные результаты. За последние 14 лет значительно возросли количественные и качественные показатели проектов государственно-частного партнерства (ГЧП).

Согласно информации Казахстанского центра ГЧП, начиная с 2005 г. наблюдается устойчивый рост количества проектов ГЧП. Стартовав с 2 проектов, количество проектов в 2018 г. увеличилось до 304, а к 01.10.2019 г. составило уже 615 договоров на общую сумму 1,6 трлн. тенге (Рисунок 1):



*Рисунок 1. Динамика роста заключенных договоров ГЧП*

По состоянию на 1 октября 2019 года на различных стадиях находятся 1 253 проекта на общую сумму более 3,4 трлн. тенге. Основная доля проектов приходится на проекты местного уровня (98%). На местном уровне проекты имеют социальную направленность и составляют относительно малую стоимость проекта (в среднем около 1млрд. тенге). В разрезе отраслевой структуры региональных проектов ГЧП преобладают договоры в сфере образования – 54%, здравоохранения 21%, в то время как в промышленности аналогичный показатель составляет всего 1% (Рисунок 2).

## ПРОЕКТЫ В РАЗРЕЗЕ ОТРАСЛЕЙ



Рисунок 2. Заключенные договоры в регионах в разрезе отраслей экономики.

Можно также отметить, что на активизацию и рост количества проектов повлияли такие факторы как внедрение частной финансовой инициативы, повышение самостоятельности местных исполнительных органов (МИО), создание региональных центров ГЧП, запрет на секвестр расходов по ГЧП и установление КРІ для МИО.

В соответствии с Законом «О Банке Развития Казахстана» к основным целям деятельности БРК относится, в том числе, совершенствование и повышение эффективности государственной инвестиционной деятельности. Одним из последних значительных изменений в требованиях БРК было снижение лимита по минимальной сумме займа для проектов ГЧП, если сейчас раньше этот лимит составлял минимально 7 млрд тенге, то для проектов ГЧП на сегодняшний день этот лимит снижен до 3 млрд.тенге, что позволяет охватить большее число проектов ГЧП. Кроме того, принятые вначале 2020 года новые изменения в Меморандум о кредитной политике БРК позволяют финансировать социальные проекты (объекты медицины, образования, спортивно-оздоровительные комплексы) при наличии договора ГЧП.

На текущий момент в портфеле БРК имеются следующие проекты ГЧП:

1. АО «Международный аэропорт Актау» «Модернизация взлетно-посадочной полосы Международного аэропорта Актау», сумма финансирования составила около 36,8 млн.долларов США.
2. Инвестиционный проект АО «Казахтелеком» и ТОО «SilkNetCom» «Обеспечение широкополосным доступом сельских населенных пунктов

Республики Казахстан по технологии волоконно-оптических линий связи» на общую сумму займа порядка 40 млрд. тенге. Проект реализуется в формате государственно-частного партнерства. В рамках проекта предполагается строительство волоконно-оптической линии связи для обеспечения широкополосным доступом 2 496 государственных органов и бюджетных организаций в 828 сельском населенном пункте Республики Казахстан путем построения волоконно-оптических линий связи.

Необходимо также отметить большую роль международных институтов развития в реализации проектов ГЧП в Казахстане. ЕБРР активно участвует в развитии сектора государственно-частного партнерства. На сегодняшний день банк уже участвует в реализации проектов на основе ГЧП, и Глава ЕБРР Сума Чакрабартти подчёркивает, что именно ГЧП - это та сфера, которую правительству необходимо активизировать. Ключевым сигналом, по его мнению, здесь является проект строительства Большой алматинской кольцевой автодороги (БАКАД), реализация которого затянулась на слишком долгий срок. Это самый крупный проект в Центральной Азии, с участием целого ряда зарубежных инвесторов, поэтому «очень важно это сделать не только для Казахстана, но и для всего региона».

Таким образом, рассмотрев роль банков в реализации проектов ГЧП можно сделать следующие выводы:

- банки развития имеют возможность не только предоставить долгосрочные финансовые инструменты, но также и оказать консультативную поддержку как государственному партнеру, так и частному бизнесу: идентифицировать подходящие проекты, выполнить экспертную оценку, подготовить проектные контракты, принять участие в разработке конкурсной документации, помочь определить оптимальную финансовую структуру, определить подходящих инвесторов, провести переговоры, закрыть сделку;

- несмотря на улучшения условий для реализации проектов ГЧП и наличия положительной динамики, на сегодняшний день остаются не решенными вопросы нормативного и стимулирующего характеров: правовая среда постоянно изменяется и создает неопределенность, отсутствие стратегических ориентиров по механизму ГЧП (сектора, бюджетные лимиты, и т.д.), существенные ограничения в части залогового обеспечения регулируемого казахстанским законодательством, необходимость проведения тщательного анализа отраслевых законов на предмет устранения возможных препятствий, возможности внедрения дополнительных налоговых и бюджетных стимулов для активного вовлечения представителей предпринимательства;

- неразвита система хеджирования валютных и процентных рисков. Одной из больших проблем в финансировании крупных проектов с участием зарубежных партнеров является проблема, связанная с возникновением валютных рисков. Для сокращения этих рисков есть один способ - это

привлечение инвестиций в национальной валюте, то есть увеличение тенгового финансирования. Для этого необходимо увеличивать участие в таких проектах наших национальных институтов развития и банков.

### **Список литературы**

1. Закон Республики Казахстана от 31.10.2015 года №379-VЗРК «О государственно-частном партнерстве»;
2. Матаев Т. «Государственно-частное партнерство в Казахстане» //Российское предпринимательство-2011, -№12(2);
3. Мадиев Ж. «Основные тенденции развития государственно-частного партнерства в Казахстане» //Журнал ГЧП-2019, -№1
4. <https://kzppp.kz/news/kakim-by1-2019-god-dlya-gchp-22>
5. <https://www.kdb.kz/projects/on-financing/>
6. <https://www.kdb.kz/bank/about-us/>

УДК 316.614

Батырова Г. Б. магистрант 2 курса  
по специальности «Политология»,  
Валитова З.Х. к.с.н., доцент  
КарГУ имени Е. А. Букетова

### **Влияние СМИ и Интернета на процесс политической социализации школьников**

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы влияния СМИ и Интернета на процесс политической социализации школьников. В статье выявлено доминирование Интернета и социальных сетей в информационном пространстве, которым пользуются школьники. Формирование знаний о политических событиях и процессах также происходит в социальных сетях и Интернете. Особенно сильно влияние Интернета при формировании знаний о глобальной политике и менее заметно это влияние при формировании знаний о локальной истории и местных политических явлениях и процессах.

Процесс социализации молодого поколения играет важную роль в любом обществе и в любой исторический период. Социализация позволяет старшему поколению передать свой опыт молодому поколению, тем самым обеспечивая

ценностно-нормативную стабильность общества. Однако в современных условиях социально-политической нестабильности, изменений повседневных, экономических, политических, культурных структур, как мирового, так и казахстанского общества под влиянием глобальных процессов информатизации, компьютеризации, культурной глобализации, меняется содержание и качество жизни всех групп общества, и особенно молодежи.

Такой социально-демографической группе как молодежь приходится сложно в современном мире по ряду причин: 1. Неустойчивость социокультурных стандартов современного общества; 2. Сложная групповая дифференциация существующих норм и правил современного общества; 3. Параллельное существование ценностно-нормативных основ старших поколений и новых поколений; 4. Регулярные обновления правил и ценностей под влиянием новых технологий. Социализация должна обеспечивать молодежи возможность освоения базисных принципов функционирования общества, фундаментальных ценностей и норм, неких «правила игры», которые сегодня, в условиях регулярных изменений выглядят весьма зыбкими и переменчивыми. «Как известно, социализация призвана обеспечить молодежь практическим знанием о том, как существовать и взаимодействовать с различными сферами общественной жизни - социальной, культурной, экономической, коммуникативной, в том числе - и политической» [1, 96 с.].

Особую роль играет политическая социализация молодого поколения, которая обеспечивает преемственность политического развития общества, усвоение содержания политической культуры, способствует сохранению политической системы, так как ни одна политическая система не сможет достичь достаточного уровня развития, если её члены не будут обладать определенным комплексом принятых в обществе политических знаний, ценностей и установок.

Перемены, которые происходят сегодня как в мире, так и в Казахстане, затронули практически все сферы жизни общества. Как отмечает исследователь Кудактина А.И.: «В условиях современного общества политический аспект социализации усиливает значение, особенно в условиях интенсификации массово-коммуникативного воздействия на население. В последние годы политическое противостояние все чаще перемещается в информационно-коммуникационную сферу, принимая формы информационных войн, пропагандистского, агитационного воздействия. В этой ситуации обостряется проблема получения достоверной, объективной информации о политической сфере общества, политических процессах и заявлениях» [1, 107 с.].

Мы все видим, что за последние десятилетия значительно усилилось влияние социальных сетей, гаджетов, компьютерной техники и интернет-технологий на жизнь современного человека. Так, согласно данным команды «BRIF Research Group», которая провела исследование трендов среди молодежи

Казахстана в 2018 г. одним из важных трендов, реализующихся в молодежной среде Казахстана, является тотальная диджитализация и рост популярности социальных сетей. По популярности социальные сети - мотив номер один посещения Интернета молодежью Казахстана как с компьютера, так и с мобильного устройства. По статистике молодежь Казахстана проводит в социальных сетях несколько часов ежедневно.

В ближайшем будущем этот показатель вырастет еще больше. Наиболее популярные соцсети у молодежи Казахстана: Instagram, VK и Youtube (независимо от города). Наиболее популярной среди молодых казахстанцев сетью является сеть Вконтакте (71%). Причем особо популярна она среди младшей возрастной группы (15-18 лет). На втором месте - Instagram (59%). Она также популярна больше у школьников и студентов. Facebook не особо популярен у молодежи Казахстана (10%) (особенно у младшей возрастной группы - 7%). В среднем молодежь Казахстана подписана и использует две и более сетей. Как отмечают эксперты «BRIF Research Group»: «Активное развитие социальных сетей в будущем будет вызывать снижение интенсивности социализации в реальной жизни казахстанцев. Активные онлайн друзья, как правило, меньше встречаются в реальной жизни, реже выбираются на совместные оффлайн вечеринки, им проще многие моменты обсудить онлайн, чем например, позвонить или тем более встретиться. С другой стороны онлайн социализации позволяет молодежи быть всегда в курсе событий, реагировать почти мгновенно на любой информационный повод» [2, 269 с.].

Особенно существенно то, что интернет-технологии внесли радикальные изменения в процесс социализации молодых поколений, став одними из «ключевых игроков» этого процесса. С одной стороны, общение в социальных интернет-сетях, как и в целом, использование Интернета, создает для молодежи возможности развития тех качеств, способностей и компетенций, которые наиболее востребованы современным обществом, но к интенсивному формированию которых не вполне готовы традиционные агенты социализации – семья, образование, профессия, армия. В данных аспектах интерактивное общение в социальных сетях зачастую оказывается способным компенсировать инертность формальных институтов социализации. С другой стороны, молодежи, в силу ее социально-возрастных и социально-психологических особенностей крайне сложно ориентироваться в социально-политической сфере общества в условиях нарастающего хаоса коммуникативных сообщений, оценок, интерпретаций событий различными конкурирующими политическими силами [3, 130 с.].

Политическую социализацию, формирование политических ценностей происходит под влиянием, в основном, государства, которое выстраивает свою определенную систему политического воспитания, целью которой является формирование гражданской позиции и обучение правилам поведения будущего

гражданина, а также - привить любовь к своей стране, чувства патриотизма, добиться от будущего гражданина определенных альтруистических действий ради государства и общества. [4, 118 с.].

В данной статье нас интересовала насколько влиятельны СМИ и Интернет на процесс политической социализации карагандинских школьников. Для изучения проблемы влияния Интернета и социальных сетей на школьников в марте 2020 года был проведен пилотажный опрос учеников 10-11 классов, проживающих в г. Караганде. В качестве метода исследования: было выбрано анкетирование. Общее количество опрошенных составило 150 человек из трех школ города.

Так, распределение ответов показало, что большинство опрошенных нами школьников (38%), ответили, что проводят в Интернете 5-6 часов в течение дня. Т.е. количество времени, которое школьники проводят в Интернете равносильно полноценному рабочему дню. Но есть и те, кто проводит в сети даже больше 6 часов - 30% выбрали вариант «больше 6 часов». Лишь 21,3% информантов ответили 3-4 часа. И только 10,7% школьников ответили, что проводят 1-2 часа своего времени в сети Интернет (Рисунок 1). Это говорит нам о колоссальном влиянии Интернета на сознание и самоидентификацию молодого поколения.

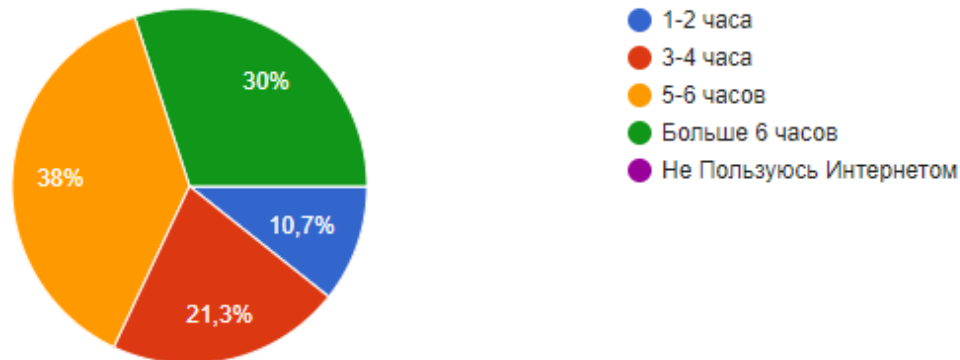


Рисунок 1 - Сколько времени Вы проводите в Интернете в течение дня?

В следующем вопросе мы спросили школьников, сколько времени они уделяют чтению книг в течение дня, на что 40% выбрали вариант ответа «1-2 часа». 24,7% информантов утверждают, что не читают книг, а 22% опрошенных выделяют на чтение книг 3-4 часа в день. Лишь 4% школьников указали, что уделяют чтению больше 6 часов (Рисунок2). Распределение мнений на данный вопрос показывает нам уменьшение влияния такого источника информации как книги. Особенно печально отметить, что практически треть опрошенных школьников не читают книг вообще.

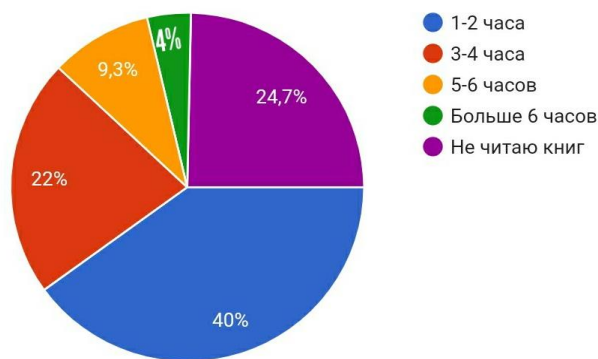


Рисунок 2 - Сколько времени Вы уделяете чтению книг в течение дня?

На вопрос о том сколько, по мнению школьников, они смотрят телевизор в течение дня, большинство (35,3%) ответили, что не смотрят телевизор. 34,7% респондентов выбрали вариант ответа «1-2 часа», а 20,7% информантов ответили «3-4 часа». Вариант ответа «больше 6 часов» выбрали 4,7% школьников, также 4,7% ответили, что смотрят телевизор 5-6 часов (Рисунок3). Здесь мы видим, что произошла потеря влияния такого института социализации как телевидение, когда молодежь практически не смотрит телевизор. Возможно, это также косвенно свидетельствует о неравном доступе к Интернету.

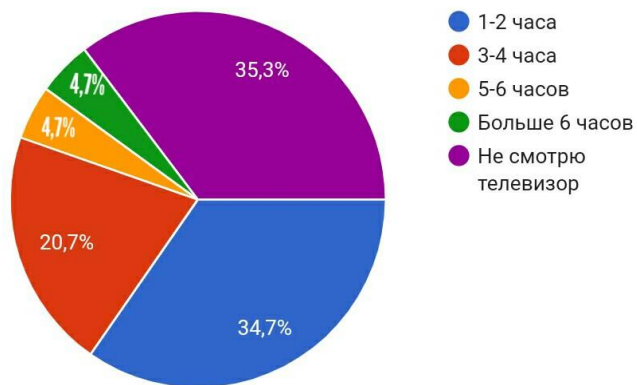


Рисунок 3 - Сколько времени Вы смотрите телевизор в течение дня?

В следующем вопросе мы спросили, как часто респонденты читают либо смотрят политические новости и передачи. На что 40% опрошенных нами школьников ответили, что смотрят один раз в день, а 36,7% выбрали вариант «несколько раз в день». 23,3% информантов утверждают, что не смотрят политические новости и политические передачи (Рисунок4). Ответы на данный вопрос, одной стороны показали, что школьники все-таки интересуются политическими новостями и смотрят их хотя бы один раз в день. Но, с другой стороны, почти треть карагандинских школьников вообще не смотрят политические новости.



Рисунок 4 - Как часто Вы читаете/смотрите политические новости, политические передачи?

Мы спросили респондентов о том, обсуждают ли они политические события в мире или в Казахстане в Интернете. На данный вопрос 42% школьников выбрали вариант ответа «нет», а 38% ответили, что иногда обсуждают политические события. 20% информантов утверждают, что обсуждают политику в Интернете и соцсетях (Рисунок5). Как видно из ответов, Интернет не используется большинством карагандинских школьников для обсуждения политики, скорее всего, Интернет-пространство – это сфера развлечений, рекламы, «красивой жизни».

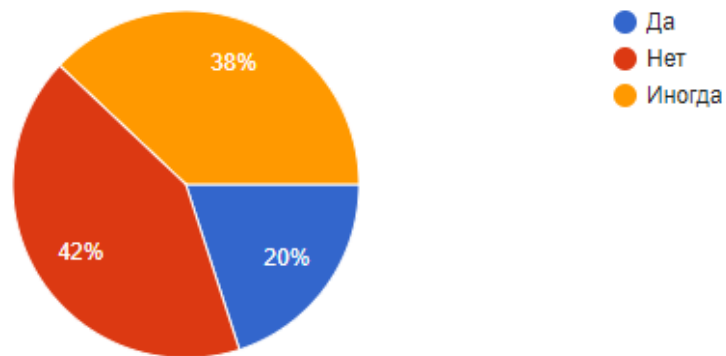


Рисунок 5 - Обсуждаете ли Вы политические события в мире или в Казахстане в Интернете?

Распределение ответов на вопрос о том, из каких источников школьники сформировали свое знание о других странах, стало таким: 43,3% выбрали вариант «Интернет», 18,7% «путешествия», 14,7% «телевидение», 12,7% ответили, что из книг. 10,7 % сформировали свое знание о других странах из учебников (Рисунок 6). Распределение ответов на данный вопрос наглядно показало нам степень информационного влияния на карагандинских

школьников того или иного института. Наибольшее влияние за Интернетом, затем личный опыт, телевидение и книги.

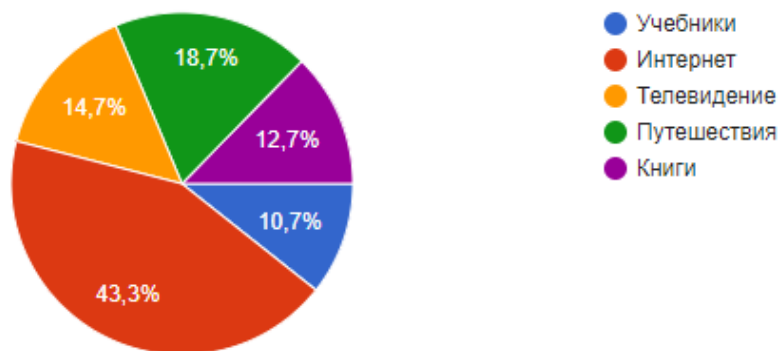


Рисунок 6 - Из каких источников Вы сформировали свое знание о других странах?

В следующем вопросе мы спросили респондентов о том, из каких источников они сформировали свое знание о Караганде. Распределение ответов на данный вопрос такое: 23,3% школьников выбрали вариант ответа «Интернет», также 23,3% выбрали вариант «книги». 22,7% информантов считают, что сформировали свое знание о Караганде при посещении музеев, а 12,7% выбрали вариант ответа «учебники». 12% ответили, что сформировали свое знание о Караганде при путешествиях, а 6% выбрали вариант ответа «телевидение» (Рисунок 7). В распределении ответов на данный вопрос мы видим, что опять же лидирует Интернет как источник информации о получении знаний об истории города. Интересно, что второе место занимают книги и музеи, но скорее всего это связано с тем, что история Караганды слабо представлена в Интернете, в нем нет интересных, интерактивных сайтов, блогов, которые привлекали бы внимание молодых людей.

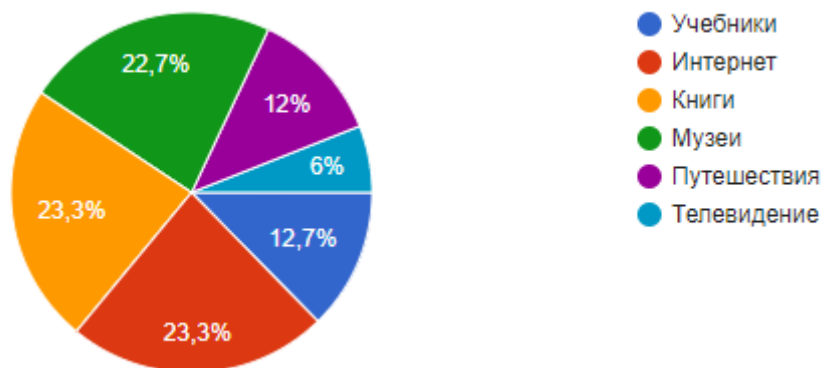


Рисунок 7 - Из каких источников Вы сформировали свое знание о Караганде?

Мы спросили у школьников, как бы они оценили роль Интернета и СМИ в процессе формирования знаний о политике и политических процессах. На что 40,7% респондентов ответили, что роль Интернета и СМИ очень важная. 37,3% выбрали вариант «важная», а 22% ответили, что роль Интернета и СМИ в формировании знаний о политике не важная (Рисунок8). Ответы опрошенных школьников показали, что Интернет и СМИ лидируют в своем влиянии на формирование знаний о политических событиях и процессах.

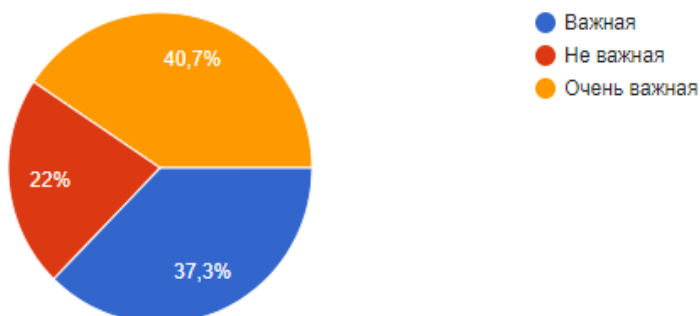


Рисунок 8 - Как бы Вы оценили роль Интернета, СМИ в процессе формирования Ваших знаний о политике, политических процессах, различных странах?

Делая выводы по данной статье, можно сказать, что мы подтвердили свою гипотезу о доминировании Интернета и социальных сетей в информационном пространстве, которым пользуются карагандинские школьники. Больше всего времени в течение дня молодые люди уделяют поискам и потреблению информации в Интернете, они ориентированы на получение информации, как правило, только из Интернета. Теряют влияние такие традиционные механизмы социализации как телевидение, книги. Обратим внимание, что такая социальная группа как школьники неоднородна в своем интересе к политике. Так, согласно результатам опроса часть школьников все-таки интересуются политическими новостями и смотрят их хотя бы один раз в день. Но, с другой стороны, почти треть карагандинских школьников вообще не смотрят политические новости. Формирование знаний о политических событиях и процессах также происходит в социальных сетях и Интернете. Особенно сильно влияние Интернета при формировании знаний о глобальной политике и менее заметно это влияние при формировании знаний о локальной истории и местных политических явлениях и процессах.

#### Список литературы

1. Кудактина А. И. Политическая социализация российских школьников в условиях социокоммуникативных трансформаций начала XXI века: – Краснодар., 2014 г. 89 с.

2. Чебунина О. А. Социальные Интернет-сети в процессе социализации современной российской молодежи: специфика влияния и социализационные риски: Автореф. дис.... канд. социол. наук. – Майкоп., 2019 г. 264 с.
3. Гуркина О.А., Мальцева Д.В. Мотивы использования виртуальных социальных сетей подростками//Социологические исследования. 2015. № 5. С. 128.
4. Смелзер Н. Социология / пер. с англ. - М.: Феникс. 1994. -С. 118-119.

УДК 376.3

Бердигожин Т.С., магистрант 1 курса  
Специальности «Экономика»  
Научный руководитель:  
Токсанова А.Н., д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ С ОСОБЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ В КАЗАХСТАНЕ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы современного состояния социальной помощи детям с особыми потребностями в Казахстане. Проблема социализации и разработки психолого-педагогических аспектов социальной поддержки детей с ментальными расстройствами до конца не изучена, так как не до конца отлажены особенности и механизмы оказания специальных социальных услуг с точки зрения медицинской, психологической, адаптационной и социальной поддержки. Это обусловлено тем, что в РК относительно недавно стали внедряться мероприятия по коррекционной работе с детьми, имеющие ментальные расстройства.

Увеличение в обществе количества детей с ограниченными возможностями (далее – ОВ) требует усиление внимания к этой проблеме со стороны государственных учреждений, НПО. В связи с реализацией Закона РК «О специальных социальных услугах» созданы условия для расширения объема специальных социальных услуг (далее - ССУ) (1).

Приоритетным направлением социальной политики РК в отношении детей с ментальным расстройством (далее – МР) является полная реализация их прав, создание условий для полноценной активной и самостоятельной жизни - социализация. Особое внимание государство уделяет проблеме детей с

особыми нуждами, среди которых находятся дети с различной степенью тяжести психофизических заболеваний.

В настоящее время проблема социализации и разработки психолого-педагогических аспектов социальной поддержки детей с МР до конца не изучена, т.к. не до конца отлажены особенности и механизмы оказания ССУ с точки зрения медицинской, психологической, адаптационной и социальной поддержки. Это обусловлено тем, что в РК относительно недавно стали внедряться мероприятия по коррекционной работе с детьми, имеющие МР(2).

Считаю уместным при изучении анализа современного состояния оказания ССУ детям с МР в нашей стране обратить внимание на законодательную базу (рисунок 1) (3).



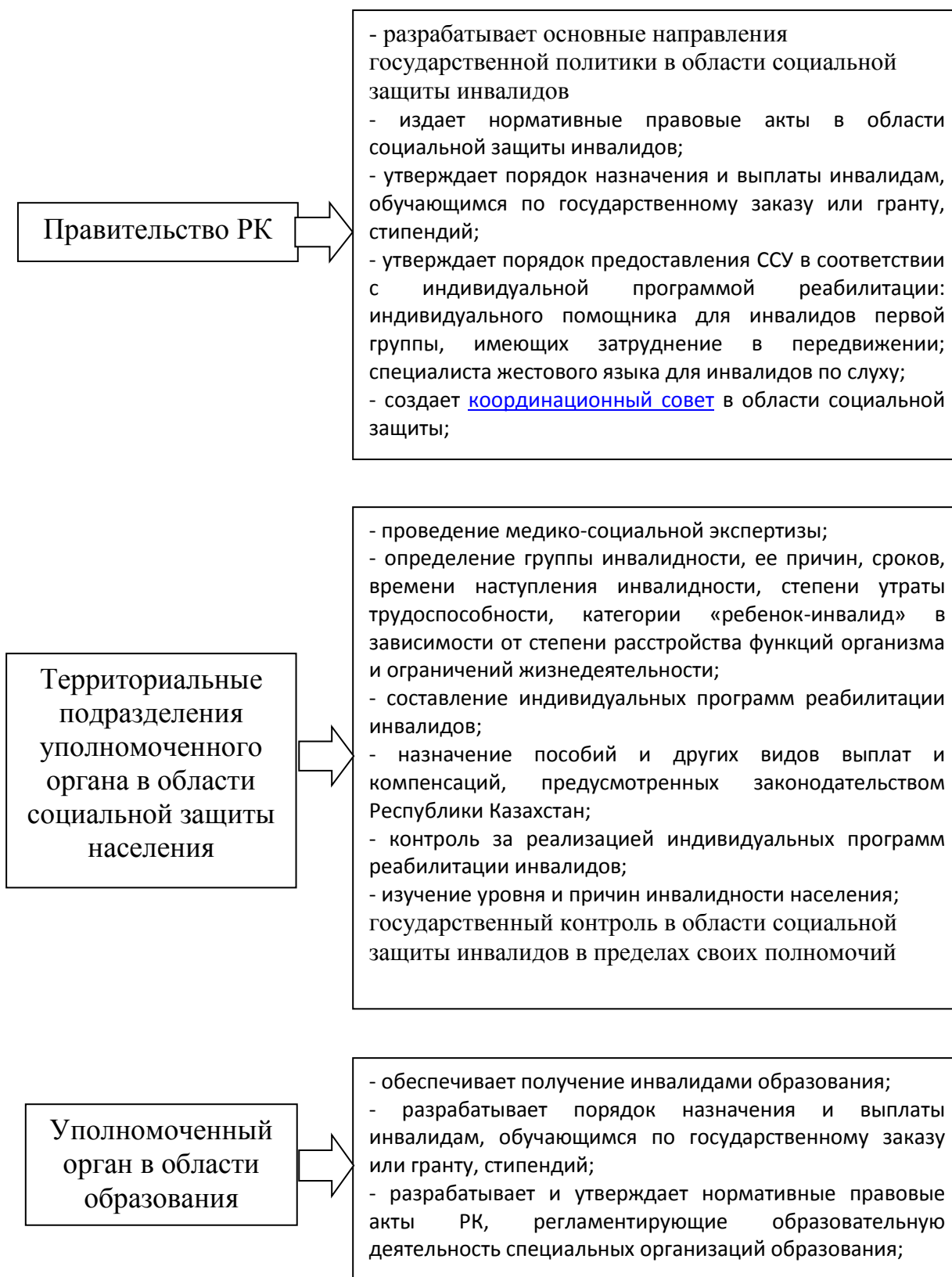
Рисунок 1 – Законодательная база РК оказания социальной помощи детям с МР

Различные государственные ведомства и структуры реализуют социальную политику государства в пределах своих полномочий на своих уровнях и подотчетны Министерству труда и социальной защиты населения РК (рисунок 6).

Социальная политика РК основана на практическом опыте различных государственных и частных учреждений.

Одним из первых в РК был открыт круглогодичный центр комплексной реабилитации «Кенес» (г. Алматы) дневного пребывания с целью защиты и реализации прав детей с ОВ при поддержке «Фонда Сорос-Казахстан». В основу индивидуальной программы реабилитации (далее – ИПР) детей с ОВ были заложены идея социализации детей, приобретения навыков, создающих социальную компетенцию каждого ребёнка, создание благоприятного отношения общества к проблемам детей. Сотрудники центра показали

эффективную работу по реализации ИПР детей с ОВ и развитию их жизненных навыков.



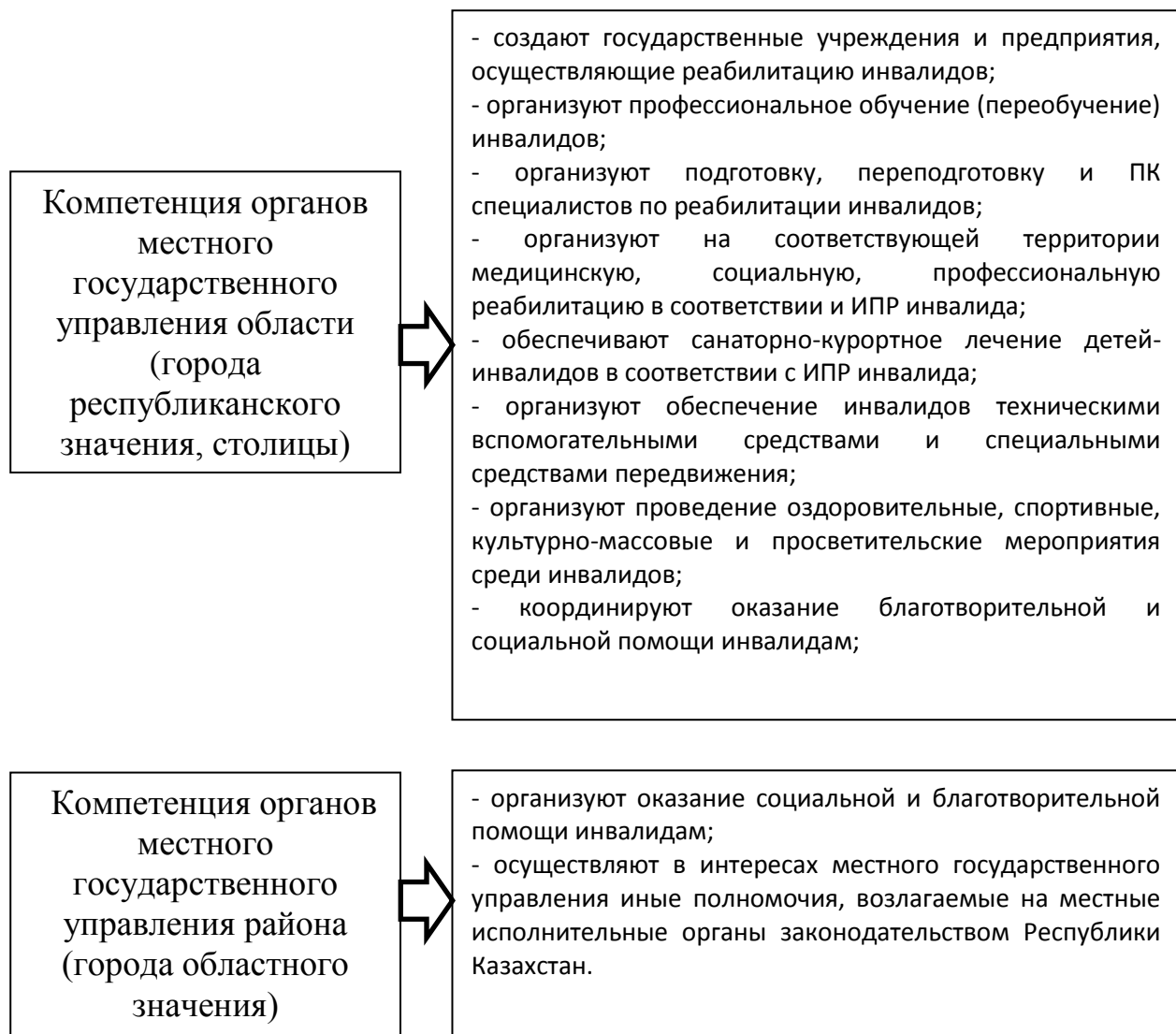


Рисунок 2 – Законодательная база РК оказания социальной помощи детям с МР

В г.Нур-Султан по программе партнёрства и сотрудничества лечебных учреждений между РК и США при содействии Американского Международного Союза (АМС) была открыта Модельная семейная лечебная амбулатория «Демеу». В амбулатории предоставлялась бесплатной квалифицированная первичная медико-социальная помощь населению.

В 2002 г. НПО «Умай» (декабрь, 2002г.) начинает оказывать все виды ССУ: социальная, медицинская, юридическая, психологическая, и другие виды помощи населению.

Во всех регионах в настоящее время существуют специальные школы-интернаты для детей с ОВ, центры при Общественных объединениях и неправительственных организациях (далее – НПО), где созданы все условия для коррекционной и образовательной деятельности для детей с ОВ.

Научно-методический Центр ИПКиПК госслужащих и работников образования г. Нур-Султан разработал методические рекомендации для социальных педагогов в работе с детьми с ОВ. Подготовкой же специалистов занимается Центр САТР (г. Алматы), который обучает на курсах ПК специалистов в сфере специального образования (дефектологи, олигофренопедагоги, логопеды, тифлопедагоги, сурдопедагоги, психологи, социальные педагоги).

Основной правовой базой социализации и социальной поддержки детей с ОВ в РК является Закон РК «О специальных социальных услугах», где расписаны категории детей с ОВ, виды и основания оказания ССУ, их государственный контроль (рисунок 3).



Рисунок 3 - Основания предоставления ССУ

Законодательство регулирует социальную поддержку детей с МР, внедрение государственных стандартов, лицензирование организаций, занимающихся специальным социальным обслуживанием, и аккредитацию их работников(4).

Исполнение закона проходило поэтапно с выделением средств реформирования системы оказания ССУ (рисунок 4). Законодательством обозначены также этапы реформирования системы оказания специальных социальных услуг. Это позволило расширить возможности по оказанию комплекса ССУ, способствуя созданию гуманной модели социальной системы развития детей с МР, посредством взаимосвязи субъектов реабилитации.

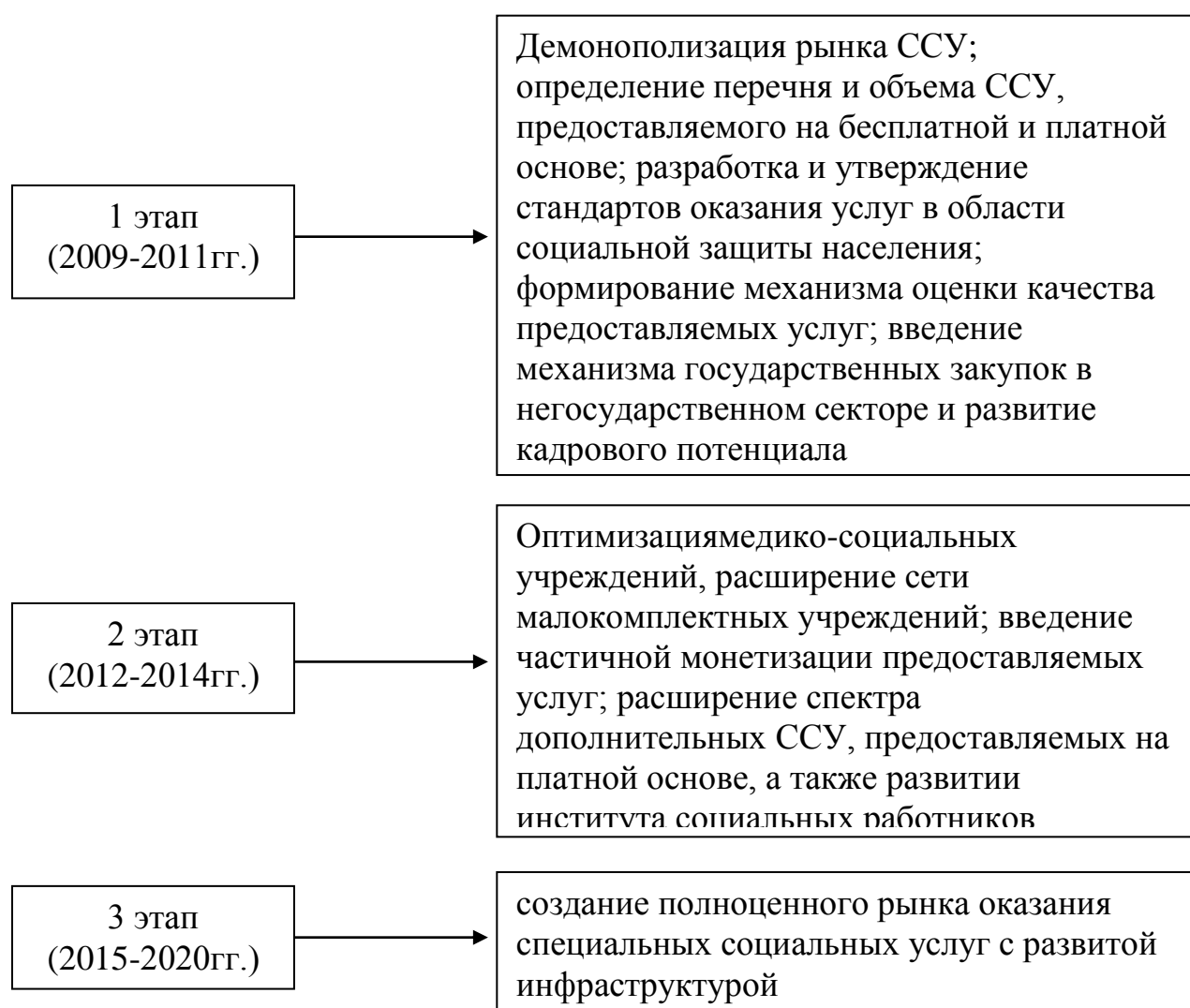


Рисунок 4 - Поэтапно реформирование системы оказания ССУ

Таким образом, современное состояние социальной политики РК свидетельствует о том, что законодательство основано на методологических концепциях социальной науки ведущих государств и практическом опыте социальных учреждений, позволяющих обеспечить соблюдение прав детей с МР, обеспечение в соответствии с ИПР реабилитационными технологиями.

### **Список литературы**

1. Дюсенова Р.Б., Хакимжанова Г.Д., Смагулова Ж.С. Проблемы охраны психического здоровья населения в РК и предложения по развитию законодательства и модернизации системы // Социальная работа – Социальные услуги. - 2014, - № 4. – С. 3 – 4.
2. Дюсенова Р.Б., Хакимжанова Г.Д., Смагулова Ж.С. Проблемы охраны психического здоровья населения в РК и предложения по развитию законодательства и модернизации системы // Социальная работа – Социальные услуги. 2014, - № 4. С. 7 – 16.
3. Дуйсенова Т. Государство поможет, но социальное иждивенчество быть не должно // Социальная работа – Социальные услуги, 2014, - № 2 (16). С. 1-2.
4. Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам занятости и социальной защиты населения // Социальная работа – социальные услуги, 2012, - № 2 (8). – С. 22.

**УДК 314.330**

Бейсембаева А. Д.,  
Магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель:  
к.э.н., и.о. профессора Бактымбет С.С.  
КазУЭФМТ

## **РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **Аннотация**

Социальная сфера представляет весьма существенную часть современной экономики. К концу XX в. затраты государства на политику в этой сфере и расходы населения на производимые в ней блага составляли в странах с развитой экономикой от 30 до 45% валового внутреннего продукта (ВВП). Особенностью социальной сферы является высокая доля участия государства в

финансировании и в непосредственном предоставлении производимых в ней благ.

Понятие "социальная сфера" используется по-разному в различных контекстах. В экономике оно обозначает определенную группу отраслей, которую составляют: здравоохранение, физическая культура и спорт, образование, культура, социальное обслуживание и социальное обеспечение, жилищное хозяйство, социальное страхование, пенсионное обеспечение. Важно подчеркнуть, что социальная сфера не тождественна сфере, являющейся объектом социальной политики государства. Социальная политика направлена на организации и процессы, определяющие благосостояние граждан. В сферу социальной политики, помимо деятельности отраслей социальной сферы, входят распределение доходов между членами общества, семейные отношения и т.д.

Социальная сфера – различные отрасли, которые характеризуются следующими общими признаками:

- предоставляют блага, в основном в форме услуг, предметом воздействия которых являются люди и возможности их повседневной жизнедеятельности;
- потребление предоставляемых благ имеет значительные внешние эффекты;
- деятельность этих отраслей является объектом систематического применения ценностных оценок[1].

Отрасли социальной сферы имеют своим непосредственным адресатом людей, их материальные, физические и духовные возможности. Здравоохранение занимается профилактикой и лечением заболеваний. Физическая культура и спорт служат укреплению здоровья людей. Образование обеспечивает освоение людьми знаний и умений. Деятельность организаций культуры и искусства и средств массовой информации доставляет людям эмоциональные переживания, эстетические впечатления, знания. Социальное обслуживание направлено на удовлетворение повседневных потребностей тех людей, которые нуждаются в посторонней помощи вследствие возраста, инвалидности, заболеваний, потери крова. Жилищное хозяйство предоставляет услуги по эксплуатации жилищ, обеспечивающие воспроизводство материальных условий повседневной жизнедеятельности людей (водоснабжение, отопление, освещение и т.д.).

Социальное страхование, предоставление социальных пособий и пенсионное обеспечение поддерживают на определенном уровне материальные возможности людей, лишившихся доходов вследствие временной нетрудоспособности, производственной травмы, старости и т.п [2].

Отрасли социальной сферы характеризуются наличием четко выраженных внешних эффектов от потребления их благ теми, кому они непосредственно адресованы. Так, профилактика заболеваний и медицинская помощь

заболевшим людям оказывают позитивное воздействие не только на тех, кто получает эти услуги, но и на других лиц, сокращая риск и масштабы заболеваемости населения. Всеобщая грамотность дает огромный эффект для функционирования всего общества и развития экономики. Культурная деятельность способствует распространению и освоению людьми социальных ценностей, консолидирующих общество. Социальное обеспечение и социальное обслуживание, предоставляя помощь беднейшим слоям общества, обеспечивают определенный уровень их удовлетворенности условиями жизни в данном обществе и снижают риск их антиобщественного поведения (участия в криминальной деятельности, в массовых беспорядках и т.п.).

Отрасли социальной сферы постоянно выступают объектом ценностных оценок со стороны государства и общества. Например, возможности получения медицинской помощи и образования различными социальными группами являются в любом современном обществе предметом оценки с позиций социальной справедливости. Международные организации и конституции многих стран относят доступность медицинского обслуживания, образования, культурных благ к числу неотъемлемых прав человека.

Оценка роли и влияния состояния социальной сферы на развитие экономики любой страны является одной из важнейших теоретических проблем. Очевидно, что без учета показателей социального сектора невозможно осуществлять на практике и научно обосновывать среднесрочные и долгосрочные программы инновационного развития страны и регионов, а также действующих на их территории экономических субъектов. В связи с этим в контексте определения социально-экономических последствий необходима адекватная оценка состоянию и проблемам развития организаций социальной сферы, в частности механизму регулирования трудовых отношений в них, как одного из важнейших составляющих факторов любого хозяйствующего субъекта.

Соответственно экономика социальной сферы имеет более четко очерченные рамки по сравнению с экономическим рассмотрением всего многообразия объектов, целей и средств социальной политики. Предметом исследования социальной сферы являются особенности процессов, отношений, институтов, связанных с соизмерением затрат и результатов в вышеуказанных отраслевых системах. Эти отрасли обладают специфическими экономическими характеристиками, отличающими их от других частей экономики. Специфика проявляется в сильно выраженных изъянах отношений обмена, в высокой роли государства в организации предоставления социальных услуг, в формах государственного регулирования и финансирования и их сочетания с рыночными механизмами, в преобладании некоммерческих организаций. Все это заслуживает специального исследования.

При оценке роли и места социальной сферы в воспроизводственном процессе национальной экономики следует учитывать, что социальная сфера – системообразующая структура, базирующаяся на интеллекте человека, его потребностях, парадигме повышения его производственного потенциала, что способно оздоровить экономику.

В настоящее время в Казахстане функционирует многоуровневая модель системы социального обеспечения, в основном соответствующая принципам рыночной экономики и предусматривающая распределение ответственности за социальное обеспечение между государством, работодателем и работником на базовом, обязательном и добровольном уровнях.

С 1 января 2018 года в соответствии Законом Республики Казахстан от 30 ноября 2017 года № 113-VI «О республиканском бюджете на 2018 – 2020 годы» размеры пенсионных выплат по возрасту и за выслугу лет повышены на 8% [3].

В результате повышения, по состоянию на 1 марта 2018 года размер базовой пенсионной выплаты составляет 15 274 тенге, средний размер пенсионных выплат с учетом базовой пенсионной выплаты – 70 911 тенге.

По официальным данным Национального Банка Республики Казахстан на 1 марта 2018 года общий объем пенсионных накоплений составил 7 882,1 млрд. тенге. Количество индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков составило 10,1 млн. счетов.

Объем выплаченной государственной гарантии по сохранности обязательных пенсионных взносов с учетом уровня инфляции за март 2018 года составил 1,4 млрд. тенге, при этом количество получателей составило 12 123 человек.

В результате проводимой модернизации пенсионной системы, с начала 2014 года введено:

- субсидирование обязательных пенсионных взносов для работающих женщин в период их нахождения в отпусках по уходу за детьми до одного года, способствующее увеличению их пенсионных накоплений, достижению адекватного уровня пенсионного обеспечения. Из республиканского бюджета в феврале 2018 года на индивидуальные пенсионные счета 81,7 тыс. получателей социальной выплаты по уходу за ребенком до одного года из ГФСС было перечислено 375,8 млн. тенге, при этом за весь период с 01.01.2014 г. общий объем субсидий составил 17,1 млрд. тенге.

- обязательные профессиональные пенсионные взносы за счет средств работодателей в пользу работников, занятых во вредных (особо вредных) условиях труда. По официальным данным Национального Банка Республики Казахстан по состоянию на 1 марта 2018 года количество индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков по обязательным профессиональным

пенсионным взносам составляет 435 587 общий объем пенсионных накоплений 149,8 млрд. тенге.

В других сферах социального обеспечения сложилась следующая ситуация.

По состоянию на 1 марта 2018 года по республике насчитывается 15,6 тысяч получателей государственных специальных пособий по Спискам № 1 и № 2.

С начала 2018 года размеры государственных специальных пособий по Спискам № 1 и № 2 с учетом повышения пособия составили 22 656 тенге и 20 154 тенге, соответственно.

С 1 января т.г. в результате пересмотра структуры прожиточного минимума его величина по сравнению с 2017 годом увеличилась до 16%, что соответственно повлекло за собой повышение размеров государственных социальных пособий по инвалидности, по случаю потери кормильца и по возрасту.

Так, по состоянию на 1 марта 2018 года, данные пособия получают 675 609 человек. В том числе: по инвалидности – 505 865 человек, по случаю потери кормильца – 168 681 человек, по возрасту – 1 063 человек. На 1 марта 2018 года средний размер государственных социальных пособий по возрасту составил 14 708 тенге, по инвалидности – 40 680 тенге, по случаю потери кормильца – 33 564 тенге.

Развивается система *обязательного социального страхования*. Со времени его введения из Государственного фонда социального страхования (далее – ГФСС) по состоянию **на 1 марта 2018 года всего выплачено 934 млрд. тенге** социальных выплат в связи с потерей трудоспособности, потерей кормильца, потерей работы, беременностью и родами, уходом за ребенком до достижения им возраста одного года. В феврале 2018 года бенефициарам выплачено **15,0млрд. тенге**, что на **27,3%** больше объема социальных выплат аналогичного периода прошлого года.

Средний размер социальной выплаты из ГФСС по утрате трудоспособности по состоянию на 1 марта 2018 года составил 14 238 тенге, по потере кормильца – 16 872 тенге.

В целях усиления социальной защищенности были предприняты дополнительные меры по оказанию адресной социальной помощи и поддержки.

*а) в части социальной поддержки материнства и детства*, по состоянию на 1 марта 2018 года:

- пособие на рождение ребенка получили 33,7 тыс. человек (*что больше на 17,4% аналогичного периода прошлого года*) на сумму 3,4 млрд. тенге;

- пособием по уходу за ребенком до достижения им одного года охвачено в среднем 134,0 тыс. человек (*что меньше на 9,6% аналогичного периода прошлого года*) на сумму 4,8 млрд. тенге;

- пособие лицам, воспитывающим ребенка-инвалида, получили 79,0 тыс. человек, на сумму 4,7 млрд. тенге.

*б) в оказании социальной поддержки уязвимых категорий населения*

- *адресная социальная помощь (АСП)*, с 1 января 2018 года внедрена адресная социальная помощь нового формата в целях поддержки малообеспеченных семей, так на 1 марта 2018 года 173,8 тыс. человек (34, 8 тыс. семей) являются получателями адресной социальной помощи, из них – 37,1 тыс. человек (9,3 тыс. семей) являются получателями безусловной денежной помощи; 136,8 тыс. человек (25,5 тыс. семей) являются получателями обусловленной денежной помощи, при этом сумма назначений составила – 1 569,9 млн. тенге. Средний размер АСП за указанный период составил – 4 515,1 тенге.

- *жилищная помощь* на 1 января 2018 года была оказана 76,6 тыс. семьям, на сумму 2 374,9 млн. тенге (*в сравнении с аналогичным периодом 2017 года уменьшилась на 2,2%*). Средний размер жилищной помощи составил 2 582 тенге, что больше на 8,5% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

В результате предпринятых мер, несмотря на сложную социально-экономическую ситуацию, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в 4 квартале 2017 года составила 2,4%, в сравнении с аналогичным периодом 2016 года увеличилась на 0,1 процентных пункта.

#### Список литературы

1. Экономика социальной сферы, Игнатов В.Г., Батурин Л.А., Бутов В.И., Мащенко Ю.А., 2015
2. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы: Учебное пособие - М.:ГУ ВШЭ, 2013.-367с.
3. Министерство труда и социальной защиты РК. Интернет-ресурс. <http://www.enbek.gov.kz/ru>

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТЕХНОПАРКОВ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ**

### **Аннотация**

В статье анализируется мировой опыт становления и развития индустриально-инновационной деятельности, которая связана с состоянием науки и востребованностью на рынке научных разработок. Рассматривается роль государства в процессе создания научно-научно-исследовательской базы в технопарках и крупных высших учебных заведениях

Одним из важных факторов, показывающих отношение государства к научно-техническому прогрессу, является объем финансирования науки. Таким образом, с начала настоящего десятилетия расходы стран на науку составили: в Японии 94, 2 млрд. долларов (3,0% от ВВП), в США 246,2 млрд. долларов (2,9% от ВВП), в Германии 45,8 млрд. долларов (2,35% от ВВП), в Швеции 7,6 млрд. долларов (4,0% от ВВП), во Франции 28,0 млрд. долларов (2,25% от ВВП). Следует признать, что комиссия Евросоюза рекомендует всем членам Евросоюза довести уровень вложений в науку до 2,5% от ВВП страны. [1].

Поддержка инновационной деятельности, имеющей научно-техническую и индустриальную направленность государствами ЕС осуществляется в соответствии с общими экономическими принципами. Принцип финансирования состоит в том, что приоритет имеют проекты, направленные на улучшение в технологическом развитии страны.

Такие мероприятия по поддержке инноваций осуществляются различными государственными механизмами с привлечением разного рода государственных агентств, кредитных и инвестиционных организаций.

В первую очередь, такая тенденция связана с тем, что основной целью государства в сфере инновационного развития состоит в том, чтобы связать научно-технический и промышленный сферы.

В развитых странах мира с сильной экономикой это обуславливается тем, что потенциальные партнеры - участники научно-технического процесса относятся к разным секторам экономики. Научно-технические учреждения относятся к государственной сфере и их работы финансируются из государственного бюджета. Индустриальные предприятия принадлежат в основном частному сектору. Государство не может существенно влиять и оказывать прямую поддержку, не нарушая сложившиеся соотношения сил на рынках инноваций. Специализированные программы развития национального и регионального уровней технологических парков должны адресовать разные потребности участников государственной инфраструктуры. Ниже показаны некоторые программы, внедряемые в странах Евросоюза в рамках европейской программы по развитию науки и технологий.

#### **Продвижение многосторонних исследовательских проектов.**

Сегодняшние программы сфокусированы на использовании исследовательских знаний, развитии отраслевых научных связей, развитии методов, инструментов влияния, способных создавать инновационный климат в индустриальном секторе экономики.

Такие программы организуются для учебных центров, высших учебных заведений. Финансируемые проекты ставят перед собой цель развивать и создавать новое научно-технические знания, через адаптацию к новым требованиям индустриального сектора национальной экономики, проекты в таковой программе должны основываться на использовании межотраслевой взаимосвязи. В таких проектах должны быть задействованы несколько участников, обязательно наличие высших учебных заведений и исследовательских центров, занимающихся научными исследованиями. Проекты такого рода должны отражать все потребности конечных отраслевых потребителей, иметь инновационную направленность. Проекты должны иметь конкретные временные рамки и ограничения по объему финансирования. Финансирование распределяется на всех участников проекта.

Осуществление таких проектов актуальны на технопарках, так как в них сконцентрированы все необходимые участники и созданы все условия для функционирования цепочки проектов. Таким образом, развитие инновационной базы внутри технологических парков достигаются посредством усиления исследовательского потенциала на государственном уровне, программы помогают усилению межотраслевых связей, содействуют кооперации научных учреждений, таких как университеты и реального сектора экономики.

#### **Создание центров технологического предпринимательства**

Такого рода программы развития предназначены для развития новых отраслей и предполагают наличие технологических парков и бизнес-инкубаторов в их составе, которые получают государственный заказ на проведение исследований в различных отраслях национальной экономики.

В результате конкурсного отбора, государство выдает право на управление бизнес-инкубатором в конкретное время, привлекать и осуществлять ежегодные инвестиции в проекты. В результате проведенных исследований и достижения результатов, компания, которая имеет право на управление бизнес-инкубатором оговаривает свое право собственности, что является мотивацией ее функционирования. Государство финансирует основную часть инвестиций (до 80%), остальную часть инвестиционного бюджета и операционные расходы бизнес-инкубатора привлекает управляющая компания [1].

Финансируя такие программы, государство снижает различные барьеры для выхода на новые отрасли производства для исследовательских компаний, так как новые отрасли представляют угрозы и риски. Таким образом, государство создает конкретные мероприятия по развитию и становлению новой для страны индустрии.

В Казахстане, перспективным является создание таковых центров на территории специализированных технологических парков, представляющие новые высокотехнологичные и конкурентные отрасли экономики.

### **Внедрение систем качества ISO**

Конечным результатом такой программы должно стать бурное развитие конкурентоспособности производства на местном уровне. На конкурсной основе будут выбираются разного рода компании, внедряющие программы качества на производстве. Одним из главных пунктов развития должны стать статистические и количественные показатели работы компании на рынке: опыт работы на рынке, производственный оборот, масштаб реализуемого проекта и эффект полученный от его реализации. У компании должно быть соглашение с консультантом в области внедрения систем качества, необходимо наличие обработанного и согласованного плана мероприятий с указанием основных потребностей компании в данной сфере деятельности. При успешном конкурсном отборе компании получают государственное финансирование 40% стоимости проекта [2].

### **Целевые секторы: производство, предоставление услуг.**

Прямое влияние очень важно для страны в программах качества - повышение конкурентоспособности казахстанского производства. Технопарки являются одной из благоприятных сфер для реализации такой программы, так как именно на территории технологических парков сосредоточены индустриальные субъекты, способные намного повысить уровень выпускаемой инновационной продукции, создавать программы внедрения систем контроля качества. В результате реализации такой программы технологические парки смогут создавать на своей территории образцовые предприятия, способные передавать опыт внутри индустриальной отрасли. В управлении такими программами должны принимать активное участие государственные и региональные ведомства стандартизации и сертификации.

## **Развитие малого и среднего предпринимательства на местах расположения технопарков**

Основополагающей является роль малого и среднего предпринимательства, без которого невозможно ведение инновационной политики развития страны. Именно МСБ станет основным наполнением национальных, и региональных технопарков. Поэтому, важнейшим Фактором является процесс обучения в сфере малого и среднего предпринимательства. Знания в основном должны иметь прежде всего реальную предпринимательскую направленность. Программы бизнес обучения должны иметь государственный уровень и реализовываться приоритетно на территории технологических парков и СЭЗ [3].

### **Инновационные консорциумы**

Цель создания инновационных консорциумов - объединение трех видов участников научно-технического процесса: частные компании, государственные исследовательские институты, институты технологических услуг на конкретный промежуток времени для организации исследований. Участие частных компаний в данных программах свидетельствует о том, что исследования обоснованы потребностями реального бизнес сектора. Долгосрочной

целью создания инновационных консорциумов является: становление и развитие исследовательской базы для дальнейшего привлечения малого и среднего предпринимательства для внедрение научных исследований. В таких проектах должны активно принимать участие субъекты технологических парков и институты развития, предоставляющие поддержку и развитие проектов на государственном уровне. Улучшение уровня качества инновационных технологий, а также освоение технологических парков является одной из основных задач работы бизнеса и предпринимательства.

Наиболее прогрессивными в данном случае являются примеры «Софии-Антиполис», Kulim, One-North и Силиконовой долины, расположенной в штате Калифорния Соединенных Штатов Америки [4].

Инициатива создания «Софии-Антиполис» исходила не от государства, а от частных лиц которые при помощи ученых создали некоммерческое объединение , ассоциацию «София-Антиполис» для покупки земли под технологический парк. Тем не менее масштаб мероприятия оказался слишком большим для частной инициативы: и тогда возникла нужда в строительстве магистралей, зданий и другой инфраструктуры технологического парка, и ассоциация вскоре расформировалась. Заслуга правительства состояла в том, что оно обратило свое внимание на начатый процесс и поддержало его инициативу. Государство организовало покупку земли по конкретным фиксированным ценам с целью избежание спекуляций, а также создало некоммерческую организацию Syndicat mixte de Sophia-Antipolis и обеспечило ее территорией и денежными средствами. С помощью SIMISA с 1976 г. начался спланированный процесс создания технологического парка «София-

Антиполис». Научно-исследовательская компонент был сформирован в создаваемый технологический парк исключительно правительством государства: благодаря министру по исследовательской работе в «Софию-Антиполис» были сформированы исследовательские лаборатории французского национального научно-исследовательского центра– государственной организации, подотчетной Министерству исследований Франции.

Роль государства в настоящий момент сводится к поддержке индустриально-инновационной деятельности и формированию общих условий для ее реализации. В частности, создана государственная премия за научно-инновационное предпринимательство, при основных государственных центрах научных исследований создаются фонды посевного финансирования, создаются инкубаторы, финансируемые Министерством исследований Франции европейскими, государственными и местными властями, а также частными структурами [4].

Такую же роль играло государство и при формировании Research Triangle, которое осуществлялось благодаря предпринимательской идее при организационной помощи государства. Территория в технопарке покупалась частными компаниями, но значительную роль в процессах планирования территории играла специально сформированная государственная комиссия.

Создание технологического парка Technologiepark Heidelberg было наполовину профинансировано правительством: проект формировался на основе принципов Государственно-Частного Партнерства. В создании Lakeside STP и Softwarepark Hagenberg роль государства очень минимальна: это частные проекты, реализованные без государственной помощи. В Сингапуре роль государства в создании технопарков One-North принципиально другая. С самого начала инициатива исходила от частной девелоперской компании JTC, которая, получив землю в аренду у государства, сдавала ее частным компаниям. Государство, не вмешиваясь в процессы территориального и организационного формирования технологического парка, играло значительную стратегическую роль в лице Агентства по науке, технологиям и исследованиям Сингапура, научного совета по инновациям и науке, инженерии и исследованиям Сингапура. Через них определялись ключевые принципы политики налогообложения и предоставления денежной поддержки частным компаниям.

Пример Силиконовой долины представляет минимальную роль государства в становлении: оно почти не прилагало никаких направленных усилий по формированию Силиконовой долины, однако важную роль в этом процессе сыграла созданная им научно-техническая база. Развитию Силиконовой долины способствовало формирование Программы обороны в области авиации, космических технологий и электроники, которая создала рыночный спрос на инновационные разработки. Важную роль сыграла также система государственных заказов на разработку различных оборонных

инновационных проектов. Примером ключевой роли государства в создании технологического парка является Kulim, – самое первое образование подобного рода в Малайзии. Его создание осуществлялось по инициативе власти, в рамках реализации стратегии развития Малайзии «Vision 2020», нацеленных на индустриализацию экономики через введение инновационного развития. Процесс формирования технологического парка в Кулиме реализовывался спланированно в соответствии с тщательно разработанным планом и по одобрению Правительственного комитета Малайзии по инвестициям и инфраструктуре. С целью организации технологического парка в Кулиме правительством была создана компания Kulim Technology park corporation, которая управляла процессами покупки и продажи территорий. В ее совете директоров есть представители государства, которые обеспечивают реализацию политики технопарка в соответствии со стратегическими приоритетами и целями государства. Правительство участвует в управлении технологическим парком, принимает решения относительно направления его дальнейшего развития.

Значительная часть рассмотренных технологических парков возникло по предпринимательской инициативе, однако их формирование и прогресс было бы невозможным без участия правительства, которое обеспечивало необходимые денежные ресурсы, создавало инфраструктуру, обеспечивало нормативную правовую базу деятельности, вносило научную компоненту в технологические парки. Роль государства в создании Силиконовой долины вспомогательная, «София-Антиполис» представляет собой пример более активной роли государства: несмотря на изначально предпринимательскую инициативу, правительство выявило проект как прибыльный и оказало ему поддержку на первых этапах. В создании технологических парков Сингапура выделяются несколько факторов: формально инициатива и средства принадлежат частному лицу, однако ее роль сводится в основном к распоряжению землей, а выявление стратегии развития парков и научно-исследовательскую деятельность управляет государство. В отличие от остальных рассмотренных технологических парков, Kulim Hi-Tech Park организован полностью благодаря государственной инициативе в соответствии с тщательно спланированной стратегией, основанной на проведенных маркетинговых анализах и исследованиях. Во многих случаях ключевую роль сыграли девелоперские компании, реализующие аренду земли [5].

Организации, управляющие технологическими парками, различаются по своей организационно-правовой структуре, которая показывает роль государства при создании технологического парка. В некоторых технологических парках роль правительства достаточно большая: в частности, менеджера компании финских Turku, Lahti и Otaniemi существуют в виде обществ с ограниченной ответственностью, причем большую долю имеют

городские власти. В технологических парках Центральной Европы собственность всегда распределяется поровну между различными уровнями власти: центральной, региональной и местной. В США значима роль частной инициативы: Research Triangle Park управляется некоммерческой организацией – фондом Research Triangle Foundation. В Силиконовой долине действует некоммерческая организация Silicon Valley Leadership Group (SVLG), которая объединяет менеджеров двухсот самых крупных компаний и представителей государственных служб. Она призвана решать важные проблемы государственной политики и содействовать повышению социально-экономического благосостояния и качества жизни в Силиконовой долине [6].

Роль государства в создании технологических парков велика практически во всех известных случаях, когда технологические парки создавались императивным путем. Ясно, что риски при реализации таких проектов очень высоки, поэтому даже в случаях, когда инициатива формирования принадлежит предпринимателям, государство поддерживает технологические парки, особенно на начальном этапе.

Формы государственной помощи различны: государственное финансирование технологических парков не распространено – оно сводится, в основном, к установлению льготных условий получения финансирования для технопарка. Тем не менее государство оказывает технопаркам текущую поддержку: определяет стратегию развития, участвует в текущем управлении. Существенна роль государства в процессе создания научно-научно-исследовательской базы в тех технопарках, где нет крупных успешных высших учебных заведений [7].

#### Список литературы

1. Морозова Е.Б. Технопарки в сфере высоких технологий в российской федерации: международный и отечественный опыт, принципы, методы и проблемы создания // Вестник ВУиТ. 2019. № 16. С. 230-242.
2. <http://pochit.ru/informatika/28801/index.html>
3. <http://www.dissercat.com/content/intellektualno-informatsionnyi-potentsial-v-sisteme-upravleniya-innovatsionno-orientirovanny>
4. Ракитов А.И, Вестник РАН, 68, 9, 753-754 (2018).
5. [http://cluster.hse.ru/cluster-policy/claster\\_centers.php](http://cluster.hse.ru/cluster-policy/claster_centers.php)
6. [http://textbook.news/byudjet\\_850/respublikanskiy-byudjet-soderjanie-rol-56996.html](http://textbook.news/byudjet_850/respublikanskiy-byudjet-soderjanie-rol-56996.html).
7. А.Н. Авдулов, А.М. Кулькин, Научные и технологические парки, технополисы и регионы науки. М.: ИНИОН РАН, 2015. 148 с.

Дәуір Әсел Мұратбекқызы  
«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 1 курс магистранты  
Ғылыми жетекшісі - Абдугалина С.Е. п.ғ.к., доцент  
Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті

## **МЕКТЕП ЖАСЫНДАҒЫ БАЛАЛАРҒА ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚТЫ БОЛДЫРМАУДЫҢ АЛДЫН АЛУ**

### **Аңдатпа**

Мақалада мектеп жасындағы балаларға жасалатын зорлық-зомбылықтың алдын алу жолдары талқыланды. Алдымен бопсалау, кибербуллинг, кемсітушілік, физикалық және психологиялық зорлық-зомбылықтың түрлеріне сипат беріліп, осындай зорлық-зомбылықты жасауға итермелейтін факторлар мен себептері баяндалды. Және де, мектеп жасындағы балаларға жасалатын зорлық-зомбылықтың алдын алуға бағытталған бірнеше ұсыныстар мен талаптар атап өтілді.

Зорлық-зомбылық құқықта «Бір адамның екінші бір адамға, оның жеке басына тиіспеушілік құқығын бұзатын тәні және психикалық ықпал жасауы» делінген[1]. Мектептегі зорлық-зомбылықты нақтырақ түсіну үшін, зорлық - зомбылық туралы халықаралық әдебиетке үңілу қажет. Бұл әдебиетте «зорлық-зомбылықтың ең көп таралған түрлері - ешкімге айтылмайтын, сол себепті үнемі жасала беретін, қоғам мен ресми саясат және заң тарапынан ұмытылып, зерттеу, пікірталас пен дау-дамай жүргізуге лайықты деп қарастырылмайтын зорлықтар» деп көрсетеді. Көптеген елдерде зорлық-зомбылық түрлеріне психологиялық жәбірлеулер, болмашы физикалық жәбірлеулер, құрбылар тарапынан қорқыту, жыныстық ерекшелігіне қарай жәбір көру, мектеп қызметкерлерінің «тілазар балаларды» тәртіпке шақырып, жазалау үшін тән жазасын қолдануы кіреді. Физикалық зорлық-зомбылықты қамтымайтын, мектеп қызметкерлері қолданатын қатыгез және кемсіту арқылы жазалау түрлері зерттеле қоймаған, сондықтан көбінесе елеусіз қалдырылады. Жалпы мектептегі зорлық-зомбылықтың түрлеріне тоқтасақ.

*Психологиялық зорлық-зомбылық* – балаға назар аудармау, кері итеру, бақылау, баланы қорқытуға, үрей сезімін тудыруға, баланың мінезіне ықпал етуге, оның өзін-өзі құрметтеу, өз бағасын білу сезімін жоюға, әлеуметтік және эмоционалдық дамуы мен жақсы өмір сүруіне кедергі келтіруге бағытталған қасақана жасалатын вербалды және іс-әрекеттік қимылдар схемасын қамтиды.

Психологиялық кемсітушілік әрекетке баланың өзін керексіз, кемістігі бар, сүйкімсіз және қалаусыз болып табылатынына сендіру үшін жасалатын мазақтау, балағаттау, кемсіту, ұялту және дөрекі сөздер айту сияқты вербалды әрекеттер кіреді. Ол сондай-ақ баланы қорқыту және оны бақылау үшін қорқыныш сезімін тудыру мақсатында физикалық залал келтіре отырып балаға қауіп төндіру сияқты іс-әрекеттік қимылдарды да қамтиды.

*Физикалық зорлық-зомбылық* – балаға қатысты өзге баланың не ересектің тарапынан физикалық зардапқа не жарақатқа әкелетін, баланың денсаулығына, оның өмірінің ұзақтығына, дамуына, өзін-өзі бағалау сезіміне нұқсан келтіруі мүмкін физикалық күш көрсету арқылы жасалатын әрекеттер[2].

Физикалық зорлық-зомбылық ретінде бағаланатын іс-әрекеттің түрлері көп: соққы, ұру, итеру, тебу, тұншықтыру, шаштан тарту, сілкілеу, қандай да бір затпен не қарумен шабуыл жасау. Физикалық зорлық-зомбылық көбінесе балаға залал не жарақат әкеледі, тіпті баланың мүгедек болуына не қайтыс болуына да соқтыруы мүмкін. Жыныстық сипаттағы сөздерді айту не қысым көрсету – қандай да бір баланың не ересектің балаға қатысты жыныстық алдап-арбауы, нәпсіқұмарлық сипатта ауызша не физикалық қысым көрсетуі.

*Бопсалау* – балаға зорлық не тән жарақатын салу қауіпін қосқанда, қысым жасау не мәжбүрлеу арқылы заңсыз ақша мен мүлік талап ету және алу түрінде көрінетін қылмыс.

*Кибербуллинг* – баланың қыр соңына түсу, қорқыту, ұялту мақсатында Интернетті не басқа технологияларды пайдалану. Дөрекі, қатыгез сипаттағы мәтіндік хабарламалар жіберу; жәбірленушіні онлайн режимінде мазақ ету не жеке басына тән ақпаратты, фотоны не бейнежазбаны орналастыру; басқа баланың қыр соңына түсу не мазақ ету мақсатында жалған тіркеу жазбасын, веб-парақшаны не онлайн режимінде бейне жасау сияқты әрекет түрлерін қамтиды.

Құрбылар тарапынан қорқытып-үркіту – нақты не болжамды күштер теңсіздігін білдіретін мектеп жасындағы балалар арасындағы агрессивті әрекеттер. Мінез-құлықтың мұндай моделі қайталанып отырады немесе белгілі бір кезең сайын қайталануы ықтимал. Баланы кемсіту қорқыту, өсек тарату, балаға физикалық не сөзбен тиісу не әдейілеп топтан шығарып тастауды қамтиды [3].

*Кемсітушілік* – баланың жынысына, ұлтына, ұлыстық мәртебесіне, әлеуметтік-экономикалық жағдайына, дініне не мүгедектігіне негізделген әділетсіз не бөліп-жару қарым-қатынасы. Тән жазасы – физикалық күш қолданылатын, балаға қандай да бір жеңіл ауырту сезімін не қолайсыздықты сездіруге бағытталған кез келген жазаны білдіреді. Көбінесе, бұл соғып жіберу, шапалақпен тартып қалу, баланы қолмен не затпен ұруды білдіреді. Сондай-ақ тебу, сілкілеу, баланы итеру, тырнау, шымшу, шашынан тарту не құлағынан жүлқылау, балаларды қолайсыз жағдайда ұстау, күйдіру, буға шалдыру,

мәжбүрлеп жұтқызу (мысалы, баланың аузын сабынмен жуу не ащы дәмдеуіштерді жұтуға мәжбүрлеу) де қамтылады.

Мұндай жаңалықтар оқырман назарын аудару үшін мектептегі зорлық зомбылықтың ең шиеленіскен және төтенше түрлеріне баса мән береді, бірақ мұндай жағдайлар сирек кездеседі. Мұндай жаңалықтар мектептегі зорлық-зомбылық мәселесін тым әсерлі көрсетіп, қоғамның мектептегі зорлық-зомбылық сипаты мен дәрежесін қате түсінуіне әкеледі.

Республикадағы әлеуметтік-экономикалық және саяси өзгерістер – мектеп түлектері жаңа қоғам құруға, мәдени және рухани өрлеуге дайын болуын талап етеді[2].

Мектеп жасындағы балалармен зорлық-зомбылықты болдырмауды алдын алудағы әлеуметтік тәрбиенің рөлі өте маңызды. Тұқым қуалаушылық, орта, тәрбие - жеке тұлғаның дамуы мен қалыптасуының негізгі объективті факторлары болып табылады. Бұл орайда тұқымқуалаушылыққа (биологиялық факторға) жалпы адамзаттықпен қатар жеке адамға тән қасиеттер жатады. Іс-әрекеттің кез-келген түріне деген анатомиялық-физиологиялық бейімділіктер жеке тұлғаның дамуы мен қалыптасуында ерекше орын алады. Олар баланың қабілеттілігі, дарындылығы және дарыны дамуының алғышарттары болып табылады. Кейбір жағдайларда бұл бейімділіктер өте ерте, кейбір жағдайларда кешірек, ал енді бірде, ер жеткен кезде ғана көрініс бере бастайды.

Отбасы ортасының – баланың ең жақын айналасының аса зор маңызы бар. Қоғамдық мекемелерде білім беру-тәрбиелік процестерді ұйымдастырғанда мұғалімдер мен тәрбиешілер балаға кең әлеуметтік ортамен қатар, мектептен тыс ең жақын айналасының әсерін ескерулері тиіс, өйткені кейде аулада, көшеде, оқушыларға, әсіресе жасөспірімдерге белгілі бір мөлшерде әсер ететін жағымсыз топтар пайда болуы мүмкін. Бұл орайда, оқушыларды жақын айналасының қоғамдық-экономикалық өмірінің әртүрлі саласына белсенді әлеуметтік іс-әрекетке араластыру қажеттілігі туындайтынын ескеру керек. Жеке тұлғаның әлеуметтенуі, түрлі әлеуметтік рөлдерге ие болуы жоқ.

Тектілік, қоршаған ортамен қатар, тәрбие - үшінші шешуші фактор болып табылады, тәрбие – педагогтардың басшылығымен әлеуметтік тәжірибені меңгерудегі баланың саналы мақсатты басқарылмалы қызмет-әрекеті.

Жеке тұлғаның қалыптасуында тәрбиеге шешуші мән бере отырып, өзара күрделі байланыста болып отырған мақсатты тәрбие мен баланың дамуының ара қатынасының мәнін дұрыс түсіне білу керек.

Білім алу іс-әрекеті бала үшін маңызды әрекет – бұл оның өзіне деген рефлексиясы, қол жеткен жетістіктері мен өзгерістерді қадағалай алуы. Баланың субъекті бола алуы, оның оқу іс-әрекетіне психологиялық жағынан толықтай кіріскенін білдіреді.

Жасөспірімдер қоғамдық-өндірістік еңбекке қатысады. Ол тек еңбек арқылы ғана қоғамдық өмірде өз орнын таба алады. Білім жасөспірім үшін

еңбектің бастысы болып табылады. Кейбір жасөспірімдердің оқу пәндеріне деген ықыласының төмендеуінің әсерінен сабақ үлгерімі нашарлайды. Ғылым мен мәдениеттің әртүрлі саласымен қызығушылықпен айналысу жасөспірімдерге тән.

Жасөспірім өзіне дос болатын адамды өз ұжымындағы жолдастарының арасынан табады. Жасөспірімнің досы – жасөспірімнің екінші өзі, ол оның ойын білетін қызығушылықтары мен сезімдерінің куәгері және жақсы ниеттегі сыншысы. Ал жасөспірімдік шақтың орта тұсында қыз балалардың бойында ер балалар арасынан, ер балалардың бойында қыз балалар арасынан дос табуға деген қажеттілік оянады. Осылайша, ақылға салынған мақсатты қарым-қатынастағы достық қалыптасады, осыдан келіп жастық шақтың алғашқы махаббаты да оянуы мүмкін[4].

Жасөспірімдермен жұмыстағы негізгі педагогикалық идея: іс-әрекет түрлеріндегі жетістікке жағдай жасау, бұл сынып ұжымы алдында өзін-өзі сенімді ұстауына мүмкіндік береді; құндылықтарын қалыптастыру; мінез-құлқы мен рухани дамуына қарым-қатынастарын ұлғайтады.

Жасөспірімдер тәрбиесі, бірінші кезекте, олардың физиологиялық дамуына байланысты белгілі бір қиындықтар туғызады, бұл олардың танымдық процесіне және тәрбиесіне ықпал етеді. Жасөспірімдердің физиологиялық даму ерекшеліктерін және бұл ерекшеліктердің баланың жетілуінде көрініс табуын, жақсы ортаның, мектеп ұжымындағы достары мен жолдастарының болуын ескере отырып дұрыс ұйымдастырылған тәрбие арқылы және отбасындағы жағдайы арқылы жасөспірімнің жеке тұлғасын қалыптастыруға педагогикалық басшылықтың шамасы жетеді.

Демек, осы жастағы оқушылармен жүргізілетін жұмыстың маңызды міндеті тәрбиешілердің мектептегі және мектептен тыс кездегі балалардың әрқайсысымен жеке жұмыс жүргізіп, қажетті әдептілікті сақтай отырып, педагогикалық ұстамдылық пен шыдамдылыққа негізделген қызметтерін дұрыс ұйымдастыру болып табылады. Жасөспірімдер өмірінде, әсіресе, толық орта білім алу жолына таңдау жасайтын кезде, олардың бойында әртүрлі мамандықтарға, мектеп пәндерінің ішіндегі белгілі бір пәнге деген қызығушылығы пайда болады.

Жоғары сынып жасындағы балалардың сипаттамасы. Жасөспірім шақтың біраз бөлігі орта мектептің жоғары сыныбына сәйкес келеді және жеке тұлғаның қалыптасу процесінде айтарлықтай маңызды рөл атқарады. Бұл жаста (15-17 жаста) адамның тұлғалық жағынан пісіп-жетілу кезеңі аяқталады, оның өмірге көзқарасының негізгі сипаттары қалыптасады, үлкен өмір алдындағы ең алғашқы рет өз бетімен шешім қабылдап, болашақ кәсібін таңдау міндеті жүзеге асырылады. Қоғамда балалық шақтан жастық шаққа өту кезеңі тек қана оның тұлғалық жағынан пісіп-жетілуінің ғана белгісі емес, сонымен бірге мәдениетке ұмтылу, белгілі бір деңгейіндегі білім, нормалары мен дағды жүйесін игеруі,

сол арқылы жеке тұлға еңбек етіп, қоғамдық қызметтер атқара алады және әлеуметтік жауапкершілікті сезінеді.

Білім беру және ғылым саласындағы мемлекеттік саясаттың басым бағыты – Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық жаңғыртуын қамтамасыз етуде өз ролін түсінетін және патриоттық сезімі дамыған әлеуметтік жауапты тұлға тәрбиелеу болып табылады. Межелі мақсатты «Қазақстан-2030» және «Қазақстан-2050» стратегияларымен, Қазақстан Республикасының «Білім туралы» Заңымен және басқа да мемлекеттік бағдарламалық құжаттар негізінде дәйектілікпен іске асыру қоғамдағы әлеуметтік-педагогикалық жұмыстың сапасын көтеруді, білімгерлердің нәтижелі әлеуметтенуін, сонымен қатар «тұлға-қоғам-мемлекет» жүйесінде үйлесімді өзара әрекеттестікті қамтамасыз етуді талап етеді.

Қазақстан Республикасының Үздіксіз білім беру жүйесіндегі тәрбие тұжырымдамасында «Жас ұрпақтың өзінің рухани - адамгершілік, интеллектуалдық, өмірі мен өз денсаулықтары мен аман-есендігі үшін әлеуметтік құзыреттілік пен жауапкершілігін көтеруді ұйымдастыруға жағдай жасау» міндеті атап көрсетілген. Білім беру жүйесін жаңғыртудың маңызды міндеттерінің бірі – өкілдері бәсекеге қабілетті білімді меңгерген, ой-өрісі дамыған ғана емес, жоғары азаматтық және адамгершілік ұстанымы, отан сүйгіштік сезімі мен әлеуметтік жауапкершілігі қалыптасқан зияткер ұлтты қалыптастыру болып табылады.

### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі**

1 Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан – 2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. // Ана тілі. № 52 (1153) 21 желтоқсан 2012 – 4 қаңтар 2013

2 Государственная программа развития образования в Республике Казахстан на 2011 - 2020 годы. - Астана, 2011. (на казахском и русском языках).

3 Габова Е. Двойка по поведению Издательство «Аквилегия- М»- 2016г. – 202с.

4 Наталья Цымбаленко: Буллинг. Как остановить травлю ребенка Питер, 2019г. - 160с.

Жалмухамбетова А.Х., магистрант 1 курса  
специальности «Экономика»

Научный руководитель:  
Токсанова А.Н., д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

## **Развитие внешней торговли Республики Казахстан: состояние и перспективы**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы развития внешней торговли Республики Казахстан. Сегодня республика вышла на траекторию стабильного устойчивого развития, сформировав базу для повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики, что, в частности, было достигнуто путем активизации международного сотрудничества и гармоничной интеграции в мировую экономику. В перспективе ожидается концентрация ресурсов на приоритетных направлениях и создание условий для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов.

Международная торговля является старейшей и важнейшей формой международных экономических отношений, оказывая решающее влияние на развитие мирового хозяйства в целом. Международная торговля – это сфера товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Внешняя торговля – обмен той или иной страны с другими странами, включающий в себя оплачиваемые экспорт и импорт товаров и услуг. Термин «внешняя торговля» применим только к отдельно взятой стране. Для характеристики как международной торговли, так и внешней используются показатели общего товарооборота, товарной и географической структуры.

Внешнеторговый оборот – сумма стоимости экспорта и импорта той или иной страны. Стоимостной объем внешней торговли исчисляется за определенный период времени в текущих ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов. Физический объем внешней торговли исчисляется в постоянных ценах и позволяет производить необходимые сопоставления и определять ее реальную динамику.

Мировой товарооборот подсчитывается путем суммирования только объемов экспорта всех государств, традиционно выражаемых в долларах США. Такая методика подсчета вызвана тем, что экспорт товаров всех стран мира является одновременно импортом этих стран (не считая стоимости транспорта и

страхования грузов), поэтому сложение цифр мирового экспорта и импорта приводило бы к двойному счету.

Стоимость мирового импорта всегда выше стоимости экспорта на сумму стоимости фрахта и страхования. Учет стран, между которыми осуществляется внешнеторговый оборот, осуществляется по методу «производство – потребление». В соответствии с этим методом импорт отражается по стране производства, а экспорт – по стране потребления товара.

Товарная структура мировой торговли представляет собой соотношение товарных групп в мировом экспорте.

Географическая структура – распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку. Организационная географическая структура – данные о международной торговле между странами, принадлежащими к отдельным интеграционным и иным торгово-политическим группировкам, либо выделенными в определенную группу по тем или иным критериям [1].

Основными формами международной торговли являются экспорт и импорт товаров.

Показателями, отражающими участие страны в международной торговле, являются экспортная и импортная квота. Экспортная квота исчисляется как отношение экспорта товаров и услуг к ВВП и показывает, какая доля всей произведенной продукции в стране реализуется на мировом рынке. Импортная квота исчисляется как отношение импорта к объему внутреннего потребления страны, включающего в себя совокупность национального производства и запасов импорта, и показывает, какова доля импортируемых товаров и услуг во внутреннем потреблении.

Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров – экспорта и импорта и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом. Торговое сальдо – разность стоимостных объемов экспорта и импорта. Торговый оборот – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Субъектами международной торговли выступают все государства мира, транснациональные корпорации и региональные интеграционные группировки. Объектами международной торговли являются продукты труда человека – товары и услуги.

Учитывая, что объектами международной торговли выступают товары и услуги, выделяют две ее формы: международную торговлю товарами и международную торговлю услугами. Международная торговля товарами – это форма связи между товаропроизводителями разных стран, возникающая на основе международного разделения труда и выражающая их взаимную экономическую зависимость.

В международной практике статистического учета экспорта и импорта датой регистрации является момент перехода товаров через таможенную границу страны. Стоимость экспорта и импорта подсчитывается в большинстве стран по контрактным ценам, приведенным к единому базису, а именно: экспортным – по ценам FOB, импортным – по ценам СИФ [2].

Статистическая оценка товаров на условиях FOB (free on board – свободно на борту) включает в себя, помимо стоимости самого товара, все расходы, связанные с его доставкой до борта корабля, включая погрузку на борт. При сухопутных перевозках цена «фоб» означает цену товара на условиях «франко–сухопутная граница страны–экспортера», которая, помимо стоимости самого товара, включает в себя также расходы по его доставке до границы экспортирующей страны.

Цена СИФ (cif – cost, insurance, freight – стоимость, страхование, фрахт) включает в себя стоимость товара на условиях FOB – порт отправления плюс расходы по страхованию товара в пути и его транспортировке (морскому фрахту) до порта назначения. При сухопутных перевозках понятие «цена сиф» соответствует цене «франко–граница страны–импортера».

Стоимость мирового импорта всегда выше стоимости экспорта на сумму стоимости фрахта и страхования, так как мировой экспорт оценивается на базе цены FOB, а импорт на базе цены СИФ.

Учет стран–контрагентов, то есть стран, между которыми осуществляется внешнеторговый оборот, осуществляется по методу «производство – потребление». В соответствии с этим методом импорт отражается по стране производства (происхождение товара), а экспорт – по стране потребления товара.

Статистическая комиссия ООН рекомендует учитывать в экспорте и импорте все товары и материальные ценности, которые в результате их вывоза или ввоза уменьшают или увеличивают материальные ресурсы страны. В экспорт и импорт, таким образом, включаются также и товары, ввоз–вывоз которых осуществлялся на некоммерческой основе, то есть в порядке оказания безвозмездной помощи или в форме даров.

В объем мирового товарооборота не включается стоимость всех видов услуг, в том числе материального характера (строительно-монтажные работы, проектные, изыскательские работы, патенты, лицензии, печатание книг, рекламных материалов).

Развитие международной торговли получило мощный импульс под влиянием процессов глобализации мировой экономики, либерализации в торгово-политической сфере, расширения преференциальной торговли в рамках региональных экономических объединений, углубления международной производственной и научно-технической кооперации, быстрого роста продаж прогрессивных высокотехнологичных изделий, прежде всего, офисного и

телекоммуникационного оборудования, инкорпорирующего в себе новейшие достижения НТП.

На современном этапе международная торговля играет важную роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего мирового сообщества, поскольку внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста стран мира. Кроме того, зависимость стран от международного товарообмена значительно повысилась [3].

Казахстан, в мировой классификации стран по уровню экономического развития отнесен к странам переходной экономики. В эту группу входят бывшие республики СССР, а также стран Восточной Европы. Казахстан за 25 лет глубоко интегрировался в мировую экономику, активно вовлекается в процесс глобализации. В настоящее время республика ведет торговлю практически со всеми странами мира. Его торговыми партнерами являются 212 государств и территорий на всех континентах.

Страна обладает огромными запасами нефти, а также минералов и металлов. Казахстан также имеет значительный сельскохозяйственный потенциал с его огромными степными землями, вмещающими как скот и производство зерна, так и развитую космическую инфраструктуру, которая обеспечивает запуск космических кораблей к Международной космической станции. Казахстан экспортирует сырьё произведённое добывающей, топливной, металлургической и химической промышленностью. В структуре казахстанского экспорта: нефть и нефтепродукты - 35%, цветные металлы - 17%, чёрные металлы - 16%, руды - 12%, зерновые культуры - 9%, другое - (включая цемент) 11%. Основной импортируемой продукцией являются сырьё, а именно сырая нефть, машины и оборудование, средства транспорта, приборы и автоматы, химическая продукция, топливо минеральное, продовольственные товары, готовые изделия и товары народного потребления [4].

Казахстан в числе первых среди стран с переходной экономикой сформировал многие рыночные институты: проведены пенсионная, 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 современном рейтинге конкурентоспособности Казахстан находится на 55-м месте среди 141 страны, опережая многие государства, в том числе, СНГ.

В Казахстане в январе-сентябре 2019 года валовый внутренний продукт (ВВП) в расчете на душу населения составил 2,4 млн тенге. Данный показатель

свидетельствует о непрерывном повышении покупательской способности населения республики.

Во многом положительной динамике социально экономического развития удалось достичь благодаря своевременно определенной Стратегии долгосрочного развития «Казахстан 2030». В Послании Главы государства народу Казахстана с изложением видения развития страны до 2030 г. 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 11е место. По 37 видам этой продукции страна занимает с 1го по 19е места. Республика занимает: первое место в мире – по запасам вольфрама; второе место – по запасам хрома и фосфора; 3-е место- по запасам марганца; четвертое –по запасам свинца и молибдена; шестое – золота; седьмое – меди; восьмое – железа. 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. 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%. Особую роль для экономики Казахстана имеют запасы природного урана, по которым республика входит в четверку крупнейших продуцентов (18% всех мировых запасов). 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. Извлекаемые запасы углеводородного сырья составляют 30 млрд. баррелей, или 4 млрд. тонн нефти и более 3 трлн. куб. м газа. По оценкам международных специалистов, при нынешних масштабах добычи и

ценах на сырье у мирового лидера – Саудовской Аравии – нефти остается на 42 года, у Казахстана – на 83 [5].

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, ТотальФинаЭльф, БиПи, БиджиГрупп, ЛУКОЙЛ, Газпром, Китайская национальная нефтегазовая корпорация, а также ряд других. Неоспоримыми лидерами по привлечению в страну иностранных инвестиций являются США (около 40% от общего объема прямых инвестиций), Великобритания (14%), Южная Корея (около 10%), Италия (6%). Кроме того, среди крупных инвесторов, представленных в Казахстане, можно выделить Японию, Голландию, Францию, Китай, а также Турцию и Россию.

На сегодня Казахстан является активным участником ведущих региональных объединений, таких, как ШОС, ОДКБ, ЕврАзЭС и СВМДА, 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. Актуальное значение приобретает реализация выдвинутых Президентом РК инициатив по формированию Евразийского союза, углублению интеграции в рамках ЕврАзЭС, созданию Союза центрально-азиатских государств. Как известно, Казахстан выступает движущей силой экономических реформ в центрально-азиатском регионе [6].

Сегодня республика вышла на траекторию стабильного устойчивого развития, сформировав базу для повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики, что, в частности, было достигнуто путем активизации

международного сотрудничества и гармоничной интеграции в мировую экономику. В перспективе ожидается концентрация ресурсов на приоритетных направлениях и создание условий для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов в рамках инновационной модели развития, что позволит сформировать новые инновационные технологии управления развитием территорий, работающие на повышение конкурентоспособности страны.

### Список литературы

1. Фролова Т. А. Мировая экономика. Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, – 289 с.
2. Рыбалкин В. Е. Международные экономические отношения. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 365 с.
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М., Экономист, 2011.
4. Смаилова Г.А. Мировая торговля: общие тенденции и участие Казахстана. – Алматы: Институт мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента РК, 2005. – 146 с.
5. Агентство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz). Дата обращения: 2019 г.
6. Дыйканбаева Т. Современное состояние национальных финансовых систем стран Центральноазиатского региона // Состояние и тенденции развития национальных финансовых систем Центральноазиатского региона. – М.: Фонд стратегических исследований Центральноазиатского региона «Азия. Стратегия», 2007. – 16 с.

Aidana Issabayeva  
Management, 2<sup>nd</sup> year  
Aigul Bakirbekova,  
scientific adviser  
Ph.D., Associate Professor  
L.N. Gumilyov ENU

## **FACTORS INFLUENCING THE CORPORATE CULTURE OF THE BANK (SB JSC “SBERBANK” EXAMPLE)**

### **Abstract**

This article analyzes the concept of corporate culture; under the influence of what factors, the culture itself formed. The article also shows the features of the formation of corporate culture in the bank.

The corporate culture in banking institutions is a manifestation of the values, beliefs, norms of behavior, as well as the foundations of the organization and has a place to be both inside it and in the external environment. As carriers of organizational culture are members of society.

The corporate culture has been forming for a long time, and it is influenced by such factors as the goal and mission of the organization, development strategies, the work of employees, their qualifications in this area, the general culture level of not only employees, but also the leader himself.

An important role in the formation of organizational culture is played by the founders of the company, top managers, who are often imitated by other employees. Symbols, traditions and rituals are the main elements of the formation of organizational culture. These things together form the external image of the company, its uniqueness in comparison with other organizations.

Now many experts are discussing the creation of a corporate culture for a banking institution. Such a culture can manifest itself in small things, in the subtle, barely noticeable socio-psychological features of the internal atmosphere that prevails in the composition of the bank's employees, the values and tasks of the bank, the existence of an unwritten code of rules that is followed by employees.

The organizational culture of the bank is also manifested in its external appearance. Indeed, in one bank you can feel the effectiveness, tension, dryness and brevity of communication. And in the other - everything is closed, secret, employees control every word that they have. A description of various banking institutions can take a long time, since each bank has already formed its own image, not like other “banking entities”.

The emphasis on culture in financial services companies is a priority for many managers of these companies. Culture governs individual behavior, which, in turn, affects everyday practice in firms and their interaction with customers and other market participants. Thus, culture is both a key factor and a potential mitigating factor in behavior.

Past experience shows that poor culture can lead to poor results for consumers and markets. This is universally recognized, and significant work is being carried out, perfect in the entire industry, to attract more attention to the culture in the bank. Ultimately, in order to succeed in a long-term change in the culture of a banking organization, firms and regulators must work together, building on progress already made. The ultimate goal of all of us should be the financial services market, which serves its customers in a way that is innovative, dynamic, competitive and transparent, focusing not only on what is happening today, but also on the long-term. A suitable culture reinforces such ambitions.

The external image of the representatives of the bank and the bank itself also make up the culture of banking organizations. We can make up our minds about a particular bank thanks to print media, media advertisements or magazine articles. For example, some banks have a positive external image. We can hear such positive reviews about them: “Reliable, looking to the future, sustainable.” The second can be described as “dangerous, risky. You can lose a lot with this bank.”

The organization’s culture is influenced by several factors: the first and main factor affecting the culture is the person who works with the enterprise. Colleagues in their own way contribute to the workplace culture. The attitude, mentality, interests, perception and even the thought process of employees affect the organization’s culture.

For example, organizations that hire people from the army or defense usually follow a strict culture in which all employees adhere to established rules and policies. Employees are hardly late for work. It is the mentality of employees that forms the culture of the place. Organizations with most young people encourage healthy competition in the workplace, and employees are always on their feet to work better than work colleagues.

The gender of the employee also influences the organization’s culture. Organizations in which male workers dominate female partners follow a culture in which staying up late is normal. Male workers are more aggressive than women, who will instead be caring and kindhearted.

The nature of the business also affects the organization’s culture. Stock brokerage industries, financial services, the banking industry depend on external factors such as supply and demand, market capitalization, earnings per share and so on. When the market falls, these industries have no choice but to stop the work of employees and ultimately affect the culture of this place. Market fluctuations lead to

unrest, tension and seriously demotivate individuals. Management also feels helpless when circumstances cannot be controlled.

The organization's culture is also influenced by its goals and objectives. Strategies and procedures to achieve the organization's goals also contribute to its culture.

Persons working with state organizations adhere to the established rules, but do not follow the feedback procedure, thus forming their culture. Fast-growing industries such as advertising, event management companies expect employees to be attentive, efficient, and hyper-active.

Clients and external relations to some extent also influence the work culture in this place. Organizations serving customers from the UK and the USA have no choice but to work in shift mode to meet their deadlines, thereby creating a culture.

Management and work styles also influence workplace culture. There are certain organizations in which management allows employees to make their own decisions and participate in the development of a strategy. In such a culture, employees become attached to their leadership and hope for a long-term relationship with the organization. Management must respect employees in order to avoid a culture where employees simply work for money and nothing more. They treat the organization as a simple source of making money and look for change in a short period of time.

It is worth noting that it is difficult to analyze and observe both a person's personality and organizational culture. In this case, we can only talk about certain manifestations of these phenomena, but it is important that these characteristics play an important role in shaping the organizational culture and human behavior.

Specialists in the field of the formation of the organization's culture note an important point: we cannot manage the culture directly, but only indirectly. We can create conditions in which the necessary qualities of the organization will manifest themselves to one degree or another.

There are only two main ways to build an organizational culture: either with a conscious intention to create it yourself; or, on the contrary, allow culture itself to create itself through its own special characteristics.

If we talk about the conscious creation of a corporate culture, then there are several tips from international consultants on this matter.

For a practical example, we took the model of a recognized specialist in the field of cultural organization, a business consultant - Edgar Schein.

In his opinion, the formation of a corporate culture completely depends on how people working in this organization overcome difficulties, both external adaptation and internal integration [1].

We can attribute such difficulties as determining a niche, establishing external relations, competition, etc. to the difficulties of external adaptation. Workers and the

leaders of organizations themselves overcome similar difficulties, thereby the organization survives among their own kind.

We talked about external difficulties, but do not forget about internal problems. They are also called internal integration problems.

During this process, employees of the organization become one team, they cease to be separate people, and turn into a team. It is desirable for any organization to have an effective team, and here the question arises of how to assemble it. In this case, the manager needs to establish rules that would be clear to everyone, and with which the majority agreed:

- the language of communication;
- criteria for determining who is “ours” and who is “not ours”;
- criteria and rules for the distribution of power and status;
- the rules of "informal relations" within the organization;
- criteria for the distribution of rewards and punishments;
- internal ideology [2].

As a result of such a set of rules, it is easier for people to become one team.

The culture of Sberbank is a special environment that helps employees become the best version of themselves in order to make the lives of customers and society better.

The development of corporate culture occupies an important place in the strategy of Sberbank. Over the past two years, the quality of corporate culture and its importance in decision-making on people has increased. As the engagement survey showed, in 2017 the number of employees who agree that the bank's culture positively affects employee behavior has grown by more than 20%. The number of employees who believe that the corporate culture and work environment is an attractive feature of the bank as an employer has increased by more than 10%.

These results show that the selected corporate culture change vector is correct. The implementation of the new Strategy, as well as the implementation of Agile transformation and the introduction of the principles of a “turquoise” organization at customer service points, require a change in corporate culture towards greater openness and an atmosphere of psychological safety in teams, encouragement of teamwork and, at the same time, increase personal responsibility for the result. This requires employees and, above all, managers to make significant efforts to develop themselves and improve self-management skills [3].

The corporate communications system includes mechanisms for informing, interacting, filing complaints and appeals. So, the bank has a “Briefly about the main” channel for internal HR communications, covering topics that are relevant for each employee, such as newcomers adaptation, training, career and development, evaluation and remuneration, and other important aspects.

An important direction in the development of corporate culture is the involvement of employees in the implementation of the social mission of the bank, as well as in initiatives related to caring for employees.

The formation of a single team is based on a sense of emotional involvement in the organization. Sberbank's leadership makes every effort to create and develop a corporate culture, as it must be interconnected and consistent with the core values of the bank and be comfortable for developing professional skills and realizing the ambitions of employees. It is important for employees of all Sberbank divisions to feel their own unity, as well as their involvement in common goals.

The generally accepted values and norms of Sberbank are reflected in the Code of Corporate Ethics, which governs the standards of conduct that are mandatory for all employees of a banking institution. To adapt new employees, a set of measures has been developed to facilitate the process of entering the post and adapting to the new corporate culture. A "Beginner's Book" was created, which is an interactive media publication and contains the whole range of necessary information for beginners. A number of territorial banks conduct specialized training programs for new employees. The mentoring system is also actively and quite successfully operating in Sberbank.

The core values of the organization are intensively supported, clearly defined and widely disseminated. She has the utmost clarity of priorities, management informs employees about the tasks of the enterprise and actively involves them in solving these problems. The organizational culture of Sberbank is focused on a personal approach and at the same time unites employees into a single whole [4].

In the course of the study, a sociological survey was conducted using the questionnaire method to analyze the current state of Sberbank's organizational culture and to develop recommendations for its improvement to improve the efficiency of personnel management.

An anonymous questionnaire consisting of 15 questions was proposed to 96 employees of Sberbank.

Based on the results of the research work, it was found that the SB JSC Sberbank is a bank in which a hierarchical (bureaucratic) organizational culture of an authoritarian type prevails.

Sberbank has a carefully formed organizational culture of a sufficiently high level, but it can not be called ideal.

Thus, faced with both external and internal difficulties, the organization is looking for ways to overcome difficulties and thereby forms its special corporate culture. It is difficult to break or destroy such an organization, since a long-term formation gives it stability in its sphere of functioning. The longer an organization struggled with difficulties, the better its results in the market of competitors.

## References

1. Schein, E. H. (1990). Organizational culture. American Psychologist, 43 (2), 109-119
2. Reichers, A. and Schneider, B. (1990). Climate and culture: an evolution of constructs, in Schneider, B. (Ed.), Organizational Climate and Culture. Jossey-Bass, San Francisco, CA, 5-39
3. [www.sberbank.kz](http://www.sberbank.kz) – [Electronic source]
4. Code of Corporate Ethics - <https://psi-www-sberbank-com.sberbank.ru/ru/about/ethics> – [Electronic source]

УДК 334.02:336.763

Камар Т.Б.,  
магистрант 2 курса  
специальности «Финансы»  
Научный руководитель:  
к.э.н., профессор Берстембаева Р.К.  
КазУЭФМТ

## **КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются различные источники финансирования, исходя из сложившейся экономической ситуации, принадлежности к определенному виду предпринимательской деятельности.

Предприятия периодически испытывают потребность в дополнительных финансовых средствах. Это может быть вызвано расширением производственной и торговой деятельности, реализацией долгосрочных и краткосрочных проектов, приобретением других компаний или активов. Существует множество источников финансирования компаний. Для каждой из них очень важно выбрать оптимальное соотношение различных источников финансирования, исходя из сложившейся экономической ситуации, принадлежности к определенному виду предпринимательской деятельности, стадии жизненного цикла предприятия.

- При выборе источников финансирования компании необходимо:
1. Определить потребности в долгосрочном и краткосрочном капитале.
  2. Проанализировать возможные изменения в составе активов и капитала с целью определения их оптимальной структуры по объему и видам.
  3. Использовать максимально прибыльно собственные и заемные средства.
  4. Снизить расходы по финансированию хозяйственной деятельности.
- Наличие финансового и инвестиционного планов (бюджетов) позволяет определить объем денежных ресурсов организации с учетом: компетенции ее руководства; налогового законодательства и его влияния на доходы компании;



финансовой и денежно-кредитной политики государства; соотношения собственных и заемных средств в пассиве баланса (структуры капитала); затрат на финансирование текущей (операционной) и инвестиционной деятельности при различных вариантах их окупаемости. Источники финансирования предприятий делятся на внутренние (собственный капитал) и внешние – заемный и привлеченный капитал с финансового рынка.

Внутреннее финансирование – использование собственных средств, прежде всего чистой прибыли и амортизационных отчислений. Кроме того, к внутренним источникам относят:

- межфирменные займы – это займы дочерней фирмы у материнской компании или, наоборот, материнской у дочерней;
- нейтрализацию долга – если нет возможности списать долг с баланса до официального погашения, то его можно нейтрализовать, купив нужное число безрисковых государственных облигаций и делопирав их в кредитной организации.

В случае активного самофинансирования бухгалтерской прибыли должно быть достаточно для уплаты налогов в бюджетный фонд, дивидендов по акциям, расширения основных фондов и нематериальных активов, пополнения оборотных средств, образования резервного капитала. При неактивном (скрытом) финансировании возникают дополнительные источники вследствие заниженной оценки имущества (активов), пониженных отчислений в резервные фонды, что не отражено в балансе предприятия. Источники скрытого финансирования следующие:

- чистый оборотный капитал (разница между оборотными активами и краткосрочными обязательствами);
  - резервы под обесценение вложений в ценные бумаги;
  - резервы по сомнительным долгам;
  - доходы будущих периодов;
  - просроченная задолженность поставщикам, подрядчикам и иным кредиторам;
  - задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
  - резервы предстоящих расходов;
  - средства, образованные в результате уклонения от уплаты налогов, сокрытия прибыли или неучета прибыли филиалами предприятия и др.
- Наиболее стабильным источником покрытия оборотных активов является чистый оборотный капитал, обеспечивающий финансовую устойчивость организации. Нижняя граница – 10 % от общей величины оборотных активов. Чем выше этот показатель, тем устойчивее финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей в проведении самостоятельной финансовой политики.

Самофинансирование имеет ряд преимуществ:

1. За счет дополнительно образованного из прибыли собственного капитала повышается финансовая устойчивость организации.
2. Формирование и использование собственных средств происходит стабильно в течение всего года.
3. Минимизирует расходы по внешнему финансированию (например, по обслуживанию долга кредиторам).

4. Упрощается процесс принятия управленческих решений по развитию предприятия за счет собственных средств, т. к. источники покрытия инвестиционных затрат известны заранее.

Следует отметить, что самофинансирование создает возможности для регулирования объемов налогооблагаемой прибыли законными способами и зависит от:

1. Варьирования границы отнесения активов к основным или оборотным средствам.

2. Выбора метода начисления амортизации по основным фондам (линейный и нелинейный способы). Применение одного из способов осуществляют по группе однородных объектов в течение полезного срока их использования и предусматривают в учетной политике организации.

3. Порядка оценки амортизации нематериальных активов. Срок полезного использования данных активов предприятия определяют самостоятельно при принятии объектов к бухгалтерскому учету.

4. Выбора метода учета материальных запасов. При отпуске материалов в производство и другом выбытии их оценку производят одним из следующих способов:

– по себестоимости каждой единицы;

– по средней себестоимости;

– по способу ФИФО (по себестоимости первых, по времени закупок).

5. Порядка оценки вкладов участников в уставный капитал хозяйственного общества (общества с ограниченной ответственностью).

6. Порядка создания резервов по сомнительным долгам, которые формируют по результатам инвентаризации дебиторской задолженности.

7. Состава накладных (общехозяйственных) расходов и способа их распределения по видам затрат, заказам и т. д. Уровень самофинансирования предприятия зависит не только от его внутренних возможностей, но и от внешней среды (налоговой, амортизационной, бюджетной и денежно-кредитной политики государства, конъюнктуры рынка капитала).

Внешнее финансирование – использование средств государства, финансово-кредитных организаций, нефинансовых компаний, иностранных инвесторов и граждан. Внешнее финансирование за счет собственных средств предполагает использование денежных ресурсов учредителей (участников) предприятия. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности данного вида часто бывает наиболее предпочтительным, т. к. обеспечивает финансовую зависимость предприятия и облегчает условия получения банковского кредита (в случае дефицита ликвидных средств).

Однако такие способы финансирования, как эмиссия собственных акций и привлечение венчурного (рискового) капитала занимают небольшой удельный

вес в общем объеме инвестиций российских компаний (менее 1 %). Финансирование за счет заемного капитала – это предоставление средств кредиторами на условиях возвратности и платности. Содержание данного способа состоит не в участии своими денежными средствами в капитале предприятия, а в обычных кредитных отношениях между заемщиком и кредитором. Предоставление предприятию кредита предполагает дополнительные затраты заемщика на его погашение и уплату процентов, а также уменьшение налогооблагаемой прибыли за счет включения в состав операционных расходов суммы процентов за кредит.

Финансирование за счет заемных средств делят на два вида:

1. За счет краткосрочного кредита.
2. За счет долгосрочного кредита.

Краткосрочный привлеченный капитал служит источником финансирования оборотных активов (материальных запасов, заделов несовершенного производства, сезонных затрат и т. д.). Предоплата заказчиком товаров генерирует неплатежи в хозяйстве и может рассматриваться как беспроцентный кредит поставщику. В отличие от России, западные фирмы редко применяют предоплату, т. к. они работают на отсрочках платежа за товары (коммерческий кредит) или на системе скидок с цены изделий (спонтанное финансирование).

Краткосрочный привлеченный капитал банки предоставляют на условиях кредитного договора с заемщиком под реальное обеспечение его имущества. Долгосрочный привлеченный капитал (в форме инвестиционного кредита) направляют на обновление основного капитала и приобретение нематериальных активов. По сравнению с финансированием через займы, полученные с фондового рынка (эмиссия корпоративных облигаций), использование долгосрочных кредитов под долговое обязательство обеспечивает заемщику следующие преимущества:

1. Не расходуются средства на учет ценных бумаг на бумажных и электронных носителях, на эмиссию, рекламу и размещение.
2. Правовые отношения между заемщиком и кредитором известны ограниченному кругу лиц.
3. Условия предоставления кредита партнеры определяют по каждой сделке.
4. Короче период между подачей заявки и получением кредита по сравнению с поступлением средств с фондового рынка.
5. Существуют ограничения на выпуск корпоративных облигаций открытого акционерного общества. Например, выпуск облигаций без обеспечения имуществом допускается не ранее третьего года его существования и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых бухгалтерских балансов и полной оплаты уставного капитала.

Следует также отметить, что банковский кредит и облигационный займ имеют фиксированный срок погашения (в отличие от акций) и требуют наличия к этому сроку соответствующих источников средств их погашения (вместе с процентами). Рост доли долгосрочных кредитов и займов в пассиве баланса приводит к увеличению уровня финансового риска и повышению цены всех источников капитала предприятия.

Наконец, в условиях экономики Казахстана существует риск зависимости заемщика от одной кредитной организации, поскольку ограничен выбор банков (особенно в отдаленных регионах), способных выдавать долгосрочный кредит на масштабное производственное строительство. Положительной чертой эмиссионного финансирования (в отличие от банковского кредита) является возможность разместить облигационный заем среди многих инвесторов (облигационеров) и тем самым понизить зависимость от одного кредитора.

Сравнение различных методов финансирования позволяет предприятию выбрать наиболее приемлемый вариант финансового обеспечения текущей (операционной) и инвестиционной деятельности

### **Список литературы**

1. Бочаров В. В. Корпоративные финансы: учебное пособие. СПб.: Питер, 2008.
2. Бочаров В. В. Финансовый анализ. СПб.: Питер, 2008.
3. Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие. М.: Проспект, КНОРУС, 2010.
4. Леонтьев В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2014.

УДК 330.3

Калыбеккызы К., магистрант  
специальности ГМУ КазУЭФМТ

## **СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ КОРПОРАЦИИ КАК ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены условия и факторы создания социально-предпринимательских корпораций в интересах регионального развития

В отличие от развитых стран мира с давно сложившейся экономической и социальной системой и развитой инфраструктурой в Казахстане вопросы территориального развития требуют эффективной координации повышения производительности и сложности экономики, развития человеческого капитала и привлечения частных средств в условиях роста конкуренции, лидирующей роли частного сектора и реализации потенциала развития регионов страны.

Существует ряд проблем касающихся социально-экономического развития регионов, в том числе недостаточное проникновение реформ на региональный уровень ввиду нехватки управленческого потенциала компаний в регионах и органах местного государственного управления, отсутствие у субъектов частного предпринимательства широкого доступа к инвестициям государственных институтов развития, а также отсутствие с их стороны инициатив по социально-экономическому развитию региона, в котором они осуществляют свою деятельность.

Одной из наиболее перспективных направлений для Казахстана в современных условиях представляется модель экономической организации, характеризующейся гибкой специализацией и способностью к инновациям, базирующейся на мобилизации ресурсов всей сети с применением кластерного подхода. Одним из механизмов мобилизации ресурсов стало формирование региональных социально-предпринимательских корпораций (далее – СПК), ориентированных на активизацию частного предпринимательства в отдельных или нескольких взаимосвязанных регионах.

Социально-предпринимательские корпорации (СПК) — это устойчивые бизнес-структуры, осуществляющие свою деятельность с целью получения прибыли от производства и продажи товаров и услуг. Основным отличием СПК от коммерческих корпораций является то, что полученная прибыль реинвестируется для реализации социальных, экономических или культурных целей населения того региона, в интересах которого СПК создавались [1].

Каждая СПК должна стать своего рода региональным институтом развития и может представлять собой холдинговую компанию, управляющую государственными активами в соответствующем регионе страны, а деятельность корпораций направляется на привлечение новых проектов, развитие малого и среднего бизнеса, усилении кооперации.

Деятельность СПК направлена на создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности, создание новых и модернизацию существующих производств, привлечение инвестиций, реализацию правительственных инициатив.

Идея создания социально-предпринимательских корпораций впервые была озвучена Президентом Республики Казахстан 1 марта 2006 года в Послании народу Казахстана «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти

наиболее конкурентоспособных стран мира». В соответствии с данным Посланием, а также Стратегией территориального развития Республики Казахстан до 2015 года в 2007 году в Казахстане были созданы семь СПК.

Целью социально-предпринимательской корпорации является содействие в устойчивом социально-экономическом развитии регионов. Основными задачами СПК являются:

- содействие развитию предпринимательской деятельности в регионах и повышению инвестиционной привлекательности отечественных товаропроизводителей;
- развитие конкурентоспособных производств, в том числе на основе реабилитации и реструктуризации нерентабельных организаций;
- разработка и реализация социальных проектов;
- взаимодействие с органами власти по передаче части активов государственной собственности, земли в собственность СПК.

Приоритет при отборе социальных проектов должен отдаваться проектам в сфере социальной защиты населения, медицины, образования, защиты материнства и детства, экологии, спорта, культуры, развития коммунальной инфраструктуры регионов [2].

В стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003–2015 гг. и стратегии территориального развития РК до 2015 года ясно просматривается попытка совмещения кластерной и инновационной концепций. Это обусловлено объективной необходимостью технико-технологического перевооружения промышленности и создания технологических производственно-сбытовых межрегиональных связей. Реализация указанных концепций был сопровожден формированием трех осей развития: *северная*, *южная* и *центральная*, важнейшими узлами которых станут города-лидеры и опорные города, такие как г. Алматы, г. Астана и г. Актау; осуществляться в разрезе экономических макрорегионов, состоящих из двух или более областей, сгруппированных в зависимости от географического положения, экономической специализации, уровня кооперации и общности транспортных систем.

На данном этапе определены семь макрорегионов: северный, каспийский, уральский, иртышский, сарыаркинский, жетысуйский, южный.

Ответственность за их развитие и интегрирование в национальную хозяйственную систему возложена на социально-предпринимательские корпорации (СПК), которые по организационно - правовой форме представлены в виде холдингов со 100% участием государства

. Социально-предпринимательские корпорации представлены как своеобразные институты развития регионов, управляющие государственными активами на местном уровне. Как и другие институты развития, они входят в структуру Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына».

В официальных документах целевое предназначение социально - предпринимательских корпораций сформулировано следующим образом: на принципах государственно-частного партнерства, оказания содействия развитию экономики региона, ее интегрированию в национальную хозяйственную систему, создания условий для предпринимательской деятельности путем консолидации государственных и частных капиталов, а также реализации социальных проектов. В конечном счете, их деятельность должна оказать содействие развитию предпринимательской деятельности в регионах и повышению инвестиционной привлекательности отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках развитию конкурентоспособных производств, в том числе на основе реабилитации, реструктуризации нерентабельных организаций с участием государства; реализации проектов, направленных на социальное развитие региона; организации информационного обслуживания субъектов предпринимательской деятельности в научной и технологической сфере.

К функциям социально-предпринимательских корпораций относятся:

- управление государственными активами, в том числе в форме государственно-частного партнерства;
- создание институциональных условий для развития малого и среднего бизнеса;
- участие в инвестиционных проектах с земельными активами;
- реабилитация и реструктуризация организаций, переданных государством в оплату уставного капитала, создание на их основе новых производств;
- участие в разработке и реализации инвестиционных проектов в партнерстве с частным бизнесом;
- разведка, добыча, переработка полезных ископаемых, в том числе общераспространенных;
- развитие межрегиональных экономических связей и проектов;
- развитие индустриальных зон, технопарков, специальных экономических зон;
- разработка и реализация программ, направленных на развитие социальной сферы соответствующего региона.

Если в 2006 году первая социально-предпринимательская корпорация в качестве пилотного проекта была создана на территории Акмолинской и Карагандинской областей, то в других регионах они были образованы в 2007 году. Сейчас в стране действуют семь социально-предпринимательских корпораций (Табл. 1).

Таблица 1 - Социально-предпринимательские корпорации Республики Казахстан

	АО «Националь ная компания «СПК «Сарыарка»	АО «Националь ная компания «СПК «Ертіс»	АО «Националь ная компания «СПК «Онтістік»	АО «Националь ная компания «Социально - предприним ательская корпорация «Жетісу»	АО «Националь ная компания «СПК «Каспий»	АО «Националь ная компания «СПК «Тобол»	АО «Националь ная компания «СПК «Батыс»
<b>Центр</b>	Акмолинск ой, Карагандин ской областях и городе Астана	Восточно- Казахстанск ой и Павлодарск ой областях с центром в городе Семей	Южно- Казахстанско й, Жамбылской и Кызылординс кой областях с центром в городе Шымкент	Алматинско й области и городе Алматы с центром в городе Талдыкорга н	Атырауской и Мангистаус кой областях с центром в городе Ақтау	Северо- Казахстан ской, и Костанайск кой областях с центром в городе Костанай	Актюбинск ой и Западно- Казахстанск ой областях с центром в городе Актобе
<b>Миссия (цели создани я)</b>	Содействие экономичес кому развитию Акмолинск ой, Карагандин ской областей и города Астаны путем консолидац ии государстве нного и частного секторов, создание единого экономичес кого рынка на основе кластерного подхода, формирован ие благоприят ной экономичес кой среды для привлечени я инвестиций	содействие экономичес кому развитию Северо- Казахстанск ой и Костанайск ой областей путем консолидац ии государстве нного и частного секторов, создание единого экономичес кого рынка на основе кластерного подхода. СПК «Тобол» создано 08 октября 2007 года в соответстви и с Указом Президента Республики Казахстан от 17 сентября	содействие экономическо му развитию Жамбылской, Кызылординс кой и Южно- Казахстанско й областей путем консолидаци и государствен ного и частного секторов, создания единого экономическо го рынка на основе кластерного подхода, формировани я благоприятно й экономическо й среды для привлечения инвестиций и инноваций, участия в разработке и реализации программ,	Обеспечени е экономичес кого развития Алматинско й области путем диверсифик ации экономики, создание эффективно й системы корпоратив ного управления, консолидац иягосударст венных активов и предприним ательской инициативы для решения социально- экономичес ких задач.	СПК «Каспий» создана Указом Президента РК № 407 от 17 сентября 2007 года, с целью содействия экономичес кому развитию Мангистаус кой и Атырауской областей путем консолидац ии государстве нного и частного партнерства .	Содействи е экономиче скому развитию СКО и Костанайск кой областей путем консолида ции ГЧС, создание единого экономиче ского рынка на основе кластерно го подхода. СПК «Тобол» создано 08 октября 2007 года в соответств ии с Указом Президент а Республик и Казахстан	Обеспечени е экономичес кого развития Западно- Казахстанск ой и Актюбинск ой областей путем диверсифик ации экономики, создание эффективно й системы корпоратив ного управления, консолидац иягосударст венных активов и предприним ательской инициативы для решения социально- экономичес ких задач.

и инноваций, разведку, добычу и переработку полезных ископаемых, а также участие в разработке и реализации программ, направленных на социальное развитие регионов.	2007 года «О мерах по созданию и обеспечению деятельности и социально-предпринимательских корпораций «Каспий», «Тобол» и «Батыс».	направленных на социальное развитие регионов, а также разведку, добычу, переработку полезных ископаемых, в том числе и общераспространенных, согласно перечню видов и объемов запасов полезных ископаемых.			от 17 сентября 2007 года «О мерах по созданию и обеспечению деятельности социально-предпринимательских корпораций «Каспий», «Тобол» и «Батыс».
--	---	--	--	--	--

Уставный капитал сформирован из: финансовых средств, выделенных государством; земельных участков; прав недропользования; инфраструктурных объектов, инженерных коммуникаций и сетей; объектов движимого и недвижимого имущества, находящихся в государственной собственности; акций акционерных обществ, доли участия в товариществах с ограниченной ответственностью и предприятиях, находящихся в государственной собственности.

Многопрофильная (финансовая, производственная, учредительская, инвестиционная, инновационная, страховая, коммерческая) деятельность социально-предпринимательских корпораций должна способствовать достижению главной цели — развитию экономики регионов. При этом максимальное участие их активов в проектах не должно превышать 49% при наличии у партнера экономически эффективного бизнес-плана, административных ресурсов и опыта в области осуществляемого проекта.

Из вышеизложенного можно заключить, что перед социально-предпринимательскими корпорациями поставлены разноплановые и амбициозные задачи. Эти структуры одновременно должны стать эффективным рыночным механизмом реализации коммерческих проектов на долгосрочную перспективу, снижающим риски для бизнеса от политической конъюнктуры, и новым инструментом развития сырьевых секторов экономики.

В их обязанности входят выявление и финансирование прорывных проектов, реанимирование действующих нерентабельных производств и реинвестирование полученной прибыли в социальные, экономические и культурные проекты регионов.

Несмотря на разноплановые задачи, с момента создания социальнопредпринимательскими корпорациями пройдены организационный этап, этап инвентаризации государственных активов, этап определения приоритетов инвестиционной деятельности в сырьевом и несырьевых секторах и начато финансирование свыше 140 инвестиционных проектов (Темирбекова 2008). Например, АО «НК «СПК «Каспий» занимается реализацией более 30 проектов, в том числе строительством базы технической поддержки дноуглубительного флота (партнер — ТОО «Строительная компания «Ideal Construction Company», ТОО «Тениз Сервис»), завода по производству КНАУФ-листов (партнер — KNAUF International GmbH), национального центра хранения серы, товарно-осетровой фермы (партнер — крестьянское хозяйство «НУР»), мукомольного завода (партнер — Акимат Мангистауской области). АО «НК «СПК «Сарыарка» отвечает за развитие индустриального парка «Металлургия — металлообработка», строительство ТЭЦ-4 (г. Караганда), транспортно-логистического центра, трех сервис-центров по трассе Астана — Щучинск.

В концепции создания социально-предпринимательских корпораций акцент сделан на то, что эти структуры будут внедрять механизмы кластерного развития, усиливать сетевые связи между субъектами малого и среднего бизнеса и крупными финансово-стабильными предприятиями.

В то же время в проекте закона РК «О социально-предпринимательских корпорациях» формы и механизмы их участия в формировании кластеров определены нечетко. Данный момент очень важен для социально-предпринимательских корпораций, занимающихся реализацией кластерных проектов. В АО «НК «СПК «Сарыарка» ведется работа по созданию плодовоовощного кластера. Для этого им учреждено ТОО «Сарыарка Агро», которое совместно с ТОО «Kiroi ImpeX GmbH» и ТОО «Аграрий» планирует выращивать овощи в открытом грунте и тепличном комплексе, строительство овощехранилищ в поселках Коши и Катарколь и торговых павильонов в г. Астана.

АО «НК «СПК «Батыс» уделяет огромное внимание созданию животноводческого кластера, для которого кооперируются различные проекты в области животноводства и производства продукции. В частности, выделено 40 млн тенге в ТОО «Тандем W» на строительство мясокомбината в г. Актобе мощностью 2400 тонн в год.

Вместе с тем в научной среде и среди общественности широко обсуждаются вопросы, связанные с объективной необходимостью этих структур, их сходства и различия с зарубежными аналогами (EDS - Региональная корпорация экономического развития, CRDC — Сертифицированная корпорация регионального развития, LVEDC - Корпорация по экономическому развитию в США, social enterprises в Дании, ADA -

Агентства развития территорий, DREE - Департамент регионального промышленного развития в Канаде), непроработанность механизмов, принципов их создания и функционирования (Берентаев, Искандеров, Константинов 2006; Мергалиева 2009).

Государство осознает, что функционирование социально-предпринимательских корпораций на уровне макрорегиона имеет ряд нерешенных вопросов, связанных с формированием единых подходов управления, механизма взаимодействия с другими институтами развития, местными исполнительными органами, критериев оценки совместной деятельности, обеспечением открытости и прозрачности работы.

Как следствие, нормативная правовая база, регулирующая деятельность СПК, находится на стадии совершенствования.

В свою очередь, хотелось бы отметить, что в деятельности СПК особое внимание следует уделить разработке механизмов разрешения отношенческих проблем, которые могут возникнуть из-за конфликта интересов. Конфликт интересов может быть между СПК и местными исполнительными органами. СПК, имея статус института развития, в отличие от местных исполнительных органов, отвечают за реализацию интересов «государства» в коммерческих проектах. Интерес «государства» в этих проектах связан с необходимостью жизнеобеспечения территории макрорегиона и развития его производственно-экономического и социального потенциала, с получением ресурсов на производство общественных благ.

В то же время каждая область, входящая в состав макрорегиона, имеет собственную местную властную элиту и традиции, которые в определенной степени влияют на «правила игры» на региональном рынке и в некоторой степени являются гарантом их исполнения. Интерес местной властной элиты заключается в сохранении способности регулировать и контролировать процессы, происходящие в локальной социально-экономической системе. Однако эти способности (административный ресурс) в значительной мере сокращены с появлением СПК (передачей им земельных участков, прав недропользования, объектов инфраструктуры, объектов движимого и недвижимого имущества, акций и долей участия в предприятиях).

По замыслу авторов концепции, запуск механизма СПК завершает этап административной реформы местных государственных органов и направлен на снижение прямых контактов исполнительной власти с субъектами частного предпринимательства.

В этой связи возникает необходимость в изучении готовности местных предпринимателей работать с СПК, процесса изменения вектора поведения предпринимателей при полноценном функционировании СПК в регионах.

По мнению А.Б. Темирбековой, взаимодействие СПК и частного бизнеса должно основываться на доброй воле. Нельзя допустить, чтобы вхождение в

состав СПК рассматривалось как обязательное условие реализации того или иного проекта.

Поддержка малого предпринимательства является одним из главных приоритетов государственной экономической политики. И СПК должны заниматься созданием институциональных условий для субъектов малого предпринимательства.

В институциональной теории под институциональными условиями подразумеваются те условия, которые создаются за счет действия совокупности политических, экономических, юридических и социальных правил. Следовательно, создание институциональных условий предполагает деятельность, направленную на разработку моделей институтов (норм и правил), сознательно и целенаправленно внедряемых в хозяйственное поведение. Если исходить из данного подхода, то СПК должны пересмотреть или конкретизировать свои функции.

Кроме этого, СПК отвечают за развитие индустриальных зон, технопарков, специальных экономических зон. В таком случае неизвестными остаются два момента:

механизмы развития этих специализированных структур и зон;

насколько проекты СПК согласуются с мероприятиями, начатыми ранее, такие как: создание 7 пилотных кластеров, 7 национальных и 7 региональных технопарков, 12 технологических бизнес-инкубаторов при университетах, 8 учебных центров при технопарках.

При этом национальные технопарки должны иметь строгую отраслевую направленность и действовать только на территориях специальных экономических зон. Их целевое предназначение — создание новых отраслей экономики.

В качестве системообразующего ядра региональных технопарков взяты промышленные предприятия, вузы и научные организации, расположенные на территории областей Казахстана. Их целевое предназначение — развитие инновационного потенциала и конкурентоспособности регионов.

Помимо этого в Республике функционирует порядка 50 бизнес-инкубаторов, созданных по инициативе местных исполнительных органов. И если некоторые из них показывают определенные положительные результаты, то функционирование технологических парков на базе НИИ, производственных объединений еще не дает позитивных эффектов, так как большинство из них находятся во временном простое.

На наш взгляд, наличие детально проработанного институционального механизма создания и функционирования технопарков, специалистов с интерспецифическим ресурсом — еще не залог достижения успеха. Необходимо учесть пассивность и низкую заинтересованность местных предпринимателей в участии в работе этих структур.

Местные предприниматели зачастую не спешат участвовать в проектах долгосрочного характера. Для них наиболее притягательными видами деятельности остаются те области рынка, где объем перераспределяемой ренты высок.

Например, масштабы казахстанского сектора малого предпринимательства сопоставимы с его размерами в экономически развитых странах. Порог отметки в 90% по доле числа субъектов малого предпринимательства в экономике достигнут почти во всех областях. Вместе с тем самым многочисленным субъектом сектора малого предпринимательства в Казахстане в целом и во всех регионах является индивидуальное предпринимательство, на втором месте - предприятия малого бизнеса, затем - крестьянские (фермерские) хозяйства. Отраслевая структура субъектов малого предпринимательства свидетельствует, что в данном секторе доминируют предприятия, специализирующиеся на торгово-посреднических операциях, деятельность которых ориентирована в основном на внутренний рынок и создает относительно незначительную добавленную стоимость. В промышленном обрабатывающем секторе его удельный вес составляет не более 3%.

Что касается кластерных инициатив СПК, то они совместно с местными исполнительными органами должны стимулировать создание сетевых форм бизнеса путем использования административного механизма. Имея необходимый уровень активов, финансовых ресурсов, СПК обязаны взять на себя функцию генератора сети. В частности, при экспертизе инвестиционных проектов они должны отдавать предпочтение проектам, которые планируют активное межфирменное сотрудничество с различными региональными предпринимательскими структурами.

Для полноценного и эффективного выполнения функций по развитию межфирменной кооперации целесообразно в структуре СПК открыть подразделения субконтракции.

В их функциональные обязанности включить:

составление перечня предприятий малого и среднего бизнеса, производственные возможности которых позволяют участвовать на конкурсной основе в производстве и поставке отдельных видов продукции и товаров (услуг);

ведение реестра о технологических возможностях и временно свободных производственных мощностях предприятий макрорегиона, потенциальных заказчиках субконтрактной продукции и услуг;

ведение реестра о подержанном оборудовании, сдаваемых в аренду производственных помещениях и т.д.;

оказание содействия крупным и малым предприятиям в установлении тесных и доверительных контактов для развития долгосрочных

взаимоотношений и проектов, в том числе сопровождение полученных субконтрактных заказов (оказание помощи малым предприятиям в проведении переговоров, подготовке контрактов, консультирование по вопросам маркетинга, технологии, услуги в области проектирования и промышленного дизайна);

предоставление информации о потенциальных иностранных партнерах, имеющих желание и возможности помогать развитию предпринимательства в регионе;

аналитическую и методическую деятельность, то есть изучение и прогнозирование регионального рынка субконтракта, обеспечение малых предприятий региона адекватными методиками для получения и выполнения субконтрактных заказов.

Огромное значение для преодоления проблемы внутрирегиональной разобщенности имеет создание единого информационного поля с целью облегчения процесса поиска:

потенциальных субпоставщиков и субконтракторов;  
потенциальных арендаторов и арендодателей помещений и оборудования; потенциальных инновационных проектов, требующих инвестиций; потенциальных инвесторов для создания или развития бизнеса.

Таким образом, создание институтов развития в виде холдинговых компаний, в том числе СПК, в основном, обусловлено необходимостью проведения сильной государственной политики. СПК являются своеобразной формой прямого участия государства в управлении развитием регионов, рычагом проведения государственной политики на местах. Однако успех их деятельности будет зависеть от уточнения политики и механизма их работы на уровне макрорегиона.

### **Список литературы**

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана: «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Казахстан на пороге нового рывка вперед в своём развитии».- Март 2006. - Пункт 2.7.
2. Указ Президента Республики Казахстан от 13 января 2007 года № 274
3. «О мерах по созданию и обеспечению деятельности социально-предпринимательских корпораций»
4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 мая 2006 года № 483.

5. Закон Республики Казахстан «О социально-предпринимательских корпорациях».
6. Темирбекова А.Б. (2008). Теоретико-практические аспекты развития социальнопредпринимательских корпораций в РК. // III Рыскуловские чтения. Бизнес, наука, образование: грани сотрудничества. Часть 1, 19–23 мая.  
Алматы: Экономика.
7. СПК должны отдавать предпочтение системным, сетевым проектам (<http://www.minagri.kz>).
8. Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003–2015 гг. (<http://www.minplan.kz>).

УДК 339.13

Магистрант: Каратаева Г.  
Научный руководитель:  
д.э.н., доцент Галиева А.Х.  
КазУЭФМТ

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНДУСТРИАЛЬНО- ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются теоретические вопросы индустриально-инновационной политики. В условиях быстрорастущих темпов научного и технологического прогресса эффективность государственного регулирования экономики в большей степени определяется его возможностями оказывать влияние на индустриально-инновационный процесс.

Развитые страны за последние десятилетия до мирового финансово-экономического кризиса добились огромных успехов в развитии передовых отраслей экономики именно в результате концентрации внимания на опережающий рост науки и инноваций, на инновационное воспроизводство, инновационную стадию конкуренции, которые повышают уровень развития национальной экономики в целом и динамичную устойчивость экономического развития. Прежде всего речь идет о разработке и реализации государственных программ по производству наукоемкой продукции.

Основными задачами исполнительных органов при разработке индустриальной программы являются определение перспективных

перерабатывающих производств; повышение качества отечественной продукции; расширение ассортимента готовой продукции; модернизация основных фондов предприятий; изучение внешних рынков; накопление научно-технического потенциала страны с целью создания базы для интеграции в мировое постиндустриальное общество.

Государственная политика в области развития промышленности в современных условиях обязательно предполагает инновационную составляющую, где инновация подразумевает введение чего-то нового и это новое именно тот стержень конкуренции, который позволит ввести новые технологии и продукты.

Причем конкуренция нового типа более действенная, чем ценовая конкуренция, вводимые новшества предоставляют возможность как изменять технологию и продукцию, так и повлиять на структуру спроса и условия формирования издержек и цен. Таким образом, конкуренция инноваций – эффективное средство для увеличения производства, прибыльности, если рассматривать продолжительные отрезки времени.

Основными принципами формирования и реализации инновационной политики являются:

а) признание приоритета инновационной деятельности в целях увеличения доли технологического развития общественного производства, конкурентоспособности наукоемкой продукции, качества жизни населения и экономической безопасности;

б) государственное регулирование инновационной деятельности в совокупности с эффективной работой конкурентного механизма в инновационной сфере;

в) распределение ресурсов государства на создании и распространении базисных инноваций, которые обеспечивают необходимые для прогресса экономические сдвиги;

г) развитие рыночных отношений в инновационном секторе и создание соответствующих условий для их развития, устранение недобросовестной конкуренции в процессе реализации инновационного развития;

д) создание инвестиционного климата, благоприятного для реализации инновационной деятельности;

е) создание условий для придания дополнительного импульса развития международного сотрудничества в инновационной сфере;

ж) укрепление обороноспособности и обеспечение национальной безопасности государства в результате осуществления инновационной деятельности.

Ведущие европейские экономисты доказывали, что процесс инновационного развития экономики непростой и небыстрый, что невозможно методы регулирования, применяемые в развитых странах, использовать для

экономик развивающихся государств. По их мнению, развивающиеся государства должны самостоятельно, с учетом особенностей своих экономик, создавать группы производителей, которые готовы к внедрению новых способов производства. Даже приобретение высоких технологий, которые материализованы в данных предприятиях приводят к отрицательным результатам, что объясняется тем, что для их нормального функционирования необходимы производства и инфраструктура, с учетом которой эта технология была создана и действовала в высокоразвитых странах.

Сегодня мы наблюдаем динамику роста роли инноваций в экономике. Объяснение этому мы можем найти в том факте, что инновации – это, как уже говорилось, основное оружие конкуренции, ведь именно она позволяет снизить себестоимость, цены и позволяет увеличить прибыль и создать новые производства и потребности, открыть новые внутренние и внешние рынки. Таким образом, инновации помогают повысить конкурентоспособность как отдельных предприятий, так и экономики страны.

Во всех индустриальных странах государство реализует меры по стимулированию инновационной деятельности и осуществляет, таким образом, государственную инновационную политику. Эта политика направлена на создание экономического климата, благоприятного для осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между наукой и производством.

Одним из методов реализации казахстанской инновационной политики является разработка Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы. Данные документы регулируют такие основные направления как создание и развитие инновационной платформы, а также создание эффективной системы отношений между субъектами инновационной деятельности. Под индустриальной политикой подразумевается комплекс мер, при помощи которых государство способно создавать благоприятные условия и оказывать поддержку предпринимательству с целью формирования конкурентоспособной и эффективной национальной промышленности.

Основной целью индустриально-инновационного развития Казахстана является достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, которая предполагает рост объемов промышленного производства, перерабатывающих, наукоемких производств с высокой добавленной стоимостью.

Реализация данной цели способствует отходу сырьевой направленности и создания условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике.

Одними из основных инструментов проведения индустриально-инновационной политики являются институциональные аспекты, в том числе создание в Казахстане финансовых и сервисных институтов развития.

В докризисные годы экономика Казахстана развивалась динамичными темпами, основные показатели экономики определились среднегодовым темпом роста на уровне 10%, снижением уровня безработицы 6% и ростом реальных доходов населения. Так, Казахстан вышел на 3-е место после России и Белоруссии по величине ВВП на душу населения.

Вместе с тем, положительная динамика докризисных лет в основном была сформирована за счет благоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырья (прежде всего нефти, металлов), а не структурных изменений в экономике страны. В данном случае, сложно говорить об устойчивом экономическом росте. Можно выделить следующие доводы в пользу этой точки зрения:

а) основным фактором конкурентоспособности экономики является производительность труда, Казахстан сильно отстает от развитых стран. Например, уровень производительности труда в сельском хозяйстве составляет около 1% от ее уровня в США. В добывающей отрасли (топливных полезных ископаемых) и в металлургии – наиболее развитых отраслях промышленности Республики Казахстан – уровень производительности труда составляет 32% и 44% от производительности США соответственно.

б) в структуре экономики нет отраслей, определяющих развитие мировой экономики в долгосрочной перспективе, как химическая промышленность, электроника, производство новых материалов, высокотехнологичная медицина, биотехнологии, фармацевтика и другие.

в) экономика зависима от колебаний мировых цен, в связи с преобладанием сырьевых отраслей, доля которых выросла до 60%, несмотря на проводимые в стране реформы.

г) слабое развитие малого и среднего предпринимательства.

В результате по-прежнему остаются нерешенными такие проблемы, как:

а) существенное отставание геолого-разведочных работ от темпов их отработки;

б) относительно высокая энерго- и ресурсоемкость технологических процессов;

в) недостаточное развитие четвертого (прокат) и отсутствие пятого (готовые изделия) переделов в черной и цветной металлургии;

г) относительно высокий физический и моральный износ основных фондов;

д) низкая доля обрабатывающей промышленности, в том числе высокотехнологичных и наукоемких производств;

е) низкая доля экспорта продукции обрабатывающих отраслей из-за её неконкурентоспособности на внешнем рынке сбыта;

ж) относительно высокий уровень загрязнения окружающей среды.

Такая ситуация предопределила необходимость разработки и принятия Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 гг. Ее целевыми индикаторами являются:

- а) рост ВВП на 50% от уровня 2008 г.;
- б) повышение производительности труда на 50% в обрабатывающем секторе;
- в) доведение доли несырьевого экспорта до 40%;
- г) снижение энергоемкости ВВП на 10% от уровня 2008 г.;
- д) увеличение до 10% доли инновационных предприятий от числа действующих.

В результате реализации данной Программы будут развиваться такие приоритетные отрасли экономики как сельское хозяйство, металлургия, переработка нефти, энергетическая, химическая и фармацевтическая отрасли, стройиндустрия, логистика и информационные коммуникации, машиностроение, легкая промышленность, туризм, космос. В данных приоритетных направлениях государство будет оказывать поддержку тем предприятиям, которые обеспечат высокую производительность.

В 2010 г. мы наблюдали первый этап реализации государственной политики форсированного индустриально-инновационного развития. Были завершены начатые инвестиционные проекты, разработаны и утверждены программы развития, усовершенствована нормативная база, модернизированы казахстанские предприятия-производители, эффективно производится высокотехнологичная продукция.

Таким образом, успешная реализация первого этапа должна способствовать появлению новых высокопроизводительных производств, что, в свою очередь, обеспечит устойчивое экономическое развитие конкурентоспособной экономики.

#### Список литературы

1. Абдыгаппарова С.Б. Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации. – Алматы: Экономика, 2001.
2. Андропова Л. Приоритет инноваций: de jure - de facto//Промышленность Казахстана - 2002.
3. Баймуратов У. Инвестиции и инновации: нелинейный синтез. – Алматы, 2005.

Кабденов Д.А., Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды  
Мемлекеттік университеті,  
Философия және психология факультеті, МПол-61, магистрант  
Ғылыми жетекші – әл.ғ.к., доцент Валитова З.Х.

## **НАТО ҰЙЫМЫ ӘЛЕУЕТІНІҢ АРТУЫ НЕМЕСЕ «БІР МЕМЛЕКЕТ» АЛЬЯНСЫ**

### **Аннотация**

Бұл мақалада НАТО халықаралық ұйымының Таяу Шығыс елдерінің аймағында орын алған келеңсіз жағдайлардың одан әрі шиеленісуіне жол бермеу жөніндегі іс-шараларының талдауына негізделген, арнайы атқарылған әдістердің ерекшелігі және олардың аталған аймақтағы қақтығыстардың алдын алу және шешу саласындағы қызметіне баға берілді.

Таяу Шығыс әлемдік аренада алпауыт мемлекеттердің геосаяси мүдделерінде стратегиялық маңызды аймақ болып саналады. Алуан түрлі Әлемдік мәдениеттер мен конфессиялар өмір сүретін аймақ. Алты ғасырдан астам уақыт бойы бұл жерлерде батыста «Оттоман» деп танылатын «Осман Империясы» билік еткен. Бұл елдерде әрқашан әр түрлі азаматтық қақтығыстар мен әскери қақтығыстар орын алып отырған. Негізінен, біз қазір байқап отырғанымыздай бұл Түркия мен Иран арасындағы қайшылықтар. Мұнда біз Батыста КСРО мен АҚШ арасындағы қырғи қабақ соғысының немесе «суық соғыс» аналогын көре аламыз. Мұның басты себебі, ислам дінінің әртүрлі ағымдары мен құқықтық мектептері, оның ішіндегі ең ірілері суннит (Түркия) және шииттер (Иран). Атап айтсақ ол екі мемлекеттің орта ғасырларда басталған жаулап алушылық және де аймақта жаппай өз билігін орнату амбицияларының, қазіргі заманда геосаяси және экономикалық мүдделері болып түрленуі. XX ғасырда соғыстан кейінгі уақытта алпауыт мемлекеттер үкіметаралық ұйымдар құрып, бір-бірінің мүддесі үшін әскери күш пен қуатын пайдалана бастады, бұл өз кезегінде кикілжіндерді шиеленістірмей, қақтығыстарды шешуге көмектесті. НАТО осындай ұйымдардың бірі болып саналады, оның қызметі барлық мүшелердің (29 мүше-мемлекеттердің) қауіпсіздігіне қатер төндіруі мүмкін кез-келген мәселелер мен оқиғалар бойынша кеңесуге және өзара әрекеттесуге бағытталған. Жоғарыда аталған елдердің ішінде Түркия сол аймақтағы көшбасшылардың бірі ретінде НАТО-ның құрамына кіреді.

НАТО - Еуропаның бірқатар жетекші мемлекеттерінің (Ұлыбритания, Франция, Германия және т.б.), сондай-ақ АҚШ пен Канаданы біріктіретін әскери-саяси одақ. Бастапқыда Кеңес Одағымен қарама-қайшылықта болған Еуропа мен АҚШ елдерінің арасындағы қауіпсіздікті қамтамасыз ету және мемлекетаралық қатынастарды нығайту мақсатында құрылған және қазіргі таңда жаңа «көпполярлы» әлемде ол 1999 жылы Альянстың стратегиялық тұжырымдамасының негізгі аспектілерін қайта құру және қайта қарау міндетін қойды [1].

Осы тақырып аясында зерттеу жүргізген ғалымдардың айтуы бойынша, «қазіргі кезде әлем халықаралық қатынастардың «биполярлық» жүйесінің құлдырауымен ғана емес, сонымен бірге әлемнің саяси жүйесінің дағдарысынан туындаған терең процестердің салдарынан пайда болған өзіндік жүйелік дағдарысты бастан кешіруде» [2, 110 б.]. 2001 жылғы 11 қыркүйектегі қайғылы оқиғалардан кейін Америкада «экстремизм және терроризм», әсіресе «исламдық терроризм» ұғымдары пайда болған кезде «биполярлық» әлемдеген ұғым түбегейлі жойылды деп айтсақ болады. Халықаралық терроризммен күрестің басталғаны туралы алғашқы жариялаған АҚШ-тың әрекеттері НАТО-ның стратегиясының өзгеруіне және АҚШ пен Альянс күштерінің террористерге қарсы күрес операцияларына қатысуына әкелді.

НАТО-ның еуропалық әскери-саяси күн тәртібіндегі рөлінің өзгеруімен қатар, қауіпсіздікті қамтамасыз етуде Еуропаның тәуелсіздігін нығайту үшін жаңа қозғалыстардың өсіп келе жатқанын атап өткен жөн. Бұл Вашингтон мен оның Еуропалық одақтастары арасындағы қазіргі замандағы бірқатар негізгі проблемалардың алдын алуы мен қауіпсіздікті қамтамасыз ету қағидаттары бойынша келіспеушіліктерге байланысты.

Еуропада көптеген жаңа қауіп-қатерлер мен кикілжіңдер тек қана еуропалық елдерге қатысы бар екендігі туралы түсінік біртіндеп қайтадан орын алуда және осы мәселелерді шешу үшін олардың өз күштеріне сенім артуы қажеттілігі туындады. Негізгі мәселелер дегеніміз, ең алдымен, ЕО елдеріне көші-қон мәселесі, Жерорта теңізі аймағындағы шиеленіс, лаңкестік қауіп және т.б. [3, 28–40 б.]. Еуропаға перифериялық елдерден көші-қон ағынының едәуір артуы, біріншіден, әлеуметтік және діни шиеленістерді күшейтті, екіншіден, экстремизм мен терроризмнің көбеюі қауіп едәуір арттырды [4, 49 б.]. Еуропалық Одағындағы ішкі шиеленістің өсуі саясаттағы келіспеушіліктердің ушығуына алып әкелді. Бұған ең жарқын мысал – BREXIT (Брэксит), аталған референдум нәтижесінде Ұлыбританияның Одақтан шығуы. Мұның бәрі кейбір мүше елдердегі экономикалық қиындықтар жағдайында қалған Еуропалық Одақ үшін түбегейлі басқа саяси жағдайды қалыптастырады, ол осыдан үш-бес жыл бұрын байқалған жағдайдан айтарлықтай ерекшеленеді. Бұл үдерістер бізді жалпыеуропалық әскери саясаттағы өзгерістер сипатына жаңаша қарауға мәжбүр етеді.

НАТО стратегиясының негізгі ерекшелігі - бұл тек әскериғана емес, сонымен бірге саяси, экономикалық, әлеуметтік және мәдени факторларды да қамтитын жүйелік әсер ету аппаратын орнату. Тұжырымдаманың негізгі бағыттары - ұжымдық қорғаныс, дағдарысты алдын алу немесе реттеу және ынтымақтастық арқылы аймақтық қақтығыстарды болдырмауға және болдырмауға арналған Альянсты жаһандық әскери күшке айналдыру арқылы қауіпсіздікті қамтамасыз ету. ХХІ ғасырдың екінші онжылдығының басы Таяу Шығыс және Солтүстік Африка елдеріндегі бірқатар саяси және әскери қақтығыстармен, билеуші авторитарлық режимдерге наразылықтармен қатар жүрді. «Араб көктемі» деп аталған бұл қақтығыстар мен кикілжіңдер араб әлемін ғана емес, бүкіл әлемнің саяси құрылымының өзгеруіне айтарлықтай әсерін тигізуде [5]. НАТО-ның осы қақтығыстарға белсенді араласуы «араб көктеміне» сыртқы саяси сипат берді, және қатысу сипаты мен дәрежесі бізге бұл оқиғаларды НАТО-ның жаңа стратегиясын іске асыру ретінде қарастыруға мүмкіндік береді. НАТО-ның өз стратегиясын іске асырудағы басты себебі және шешуші тәсілі гуманитарлық араласу тұжырымдамасы, Альянс түсінігіндегі адам құқығын қорғау қажеттілігі болып табылады.

Одақтың аймақтағы әрекеттері көптеген елдерде басшылық пен басқарушы режимнің өзгеруіне әкеліп соқтырды, тәуелсіздігі мен еркіндігі бар ұлттық мемлекеттердің құлдырауына, және де олардың субъективтілігінің жойылуы мен алуан түрлі саяси келеңсіздіктерге алып келді. Аймақ елдерінің тәуелсіздігі мен мемлекеттілігі тұрақсызданды. Билеуші режимдердің сыртқы күштерге, ең алдымен Батыс елдерінің позициясына тәуелділік дәрежесі өсті. Ливиядағы шиеленістердің барлығы діни және рулық араздыққа байланысты әлі күнге дейін жалғасуда.

Сирияда азаматтық соғыс осы күнге дейін жалғасын табуда, оның негізгі себебі «Ислам мемлекетінің» (Қазақстан Республикасының аумағында тыйым салынған террористік топ) әрекет ету аумағының кеңеюі, соған қарсы, 2015 жылдың аяғында Брюссельде Одақтың сыртқы істер министрлерінің қатысуымен өткен кездесуінде оң бағасын алған, НАТО мен оған мүше мемлекеттердің оппозициясы күшейе түсті. «Араб көктемі» барысында Одақтың жүргізген саясатының салдарынан туындаған жаңа проблемаларды шешу үшін Альянс арнайы жолдар табуы қажет. Бұл жердегі негізгі мәселе радикалды исламистік топтардың террористік әрекетінің географиясы мен кеңеюі және «Араб көктемі» оқиғаларынан туындаған гуманитарлық апат салдарынан Таяу Шығыс аймағынан оралған босқындардың үлкен ағымының блокқа мүше елдерге бақылаусыз көші-қоны туралы болып отыр [6].

Қазіргі уақытта жоғары қарқын алған жоғарыда аталған азаматтық соғыс әлемнің жетекші ойыншыларының арасындағы соғысқа айналуда деп болжауға болады. Түркия Сириямен шекарада әскери операцияларды қайта бастады, Ресей өзінің гарнизонын нығайтуды жалғастыруда, және, бұл әскери қозғалыста

НАТО-ның әлемдік саясатының басты фигурасы болып есептелетін Америка Құрама Штаттарының қатысуынсыз бұл мүмкін емес еді. Аталған елдердің әрқайсысы күрес жүргізуде, бірақ олардың әрқайсысының көздеген өз мүдделері бар. Ресей Федерациясы Президенті В.В. Путиннің айтуынша, олар халықаралық құқық нормаларына сай осы аймақта әрекет етуге құқылы жалғыз мемлекет, өйткені, орыс әскерлері Башар Асад үкіметімен арнайы гуманитарлық көмек үшін шақырылды, сондықтан олар өзінің әскери гарнизонын құруға және осы аймақта кез-келген әскери іс-қимыл жасауға құқылы. Ал қалған елдер бұл халықаралық құқықтарды бұзуда немесе оған мүлдем көңіл бөлмеуде деп айтсақ болады. Сонымен қатар Анкара сириялық оппозицияға әскери қолдау көрсетуде, мұны олар осы аймақтағы мұсылмандар мен қарапайым халықтың құқықтары бұзылып жатыр деп түсіндіреді, ал Мәскеу болса үкімет күштерін (Асад режимі) белсенді қолдайды. Бұл әскери қақтығыста НАТО мен АҚШ елдері Анкараға толыққанды қолдау көрсетіп жатыр.

НАТО-ның бас хатшысы Йенс Столтенберг «Сирия режимі мен Ресейдің Идлибке бағытталған қарқынды әуе соққыларын» айыптады. Ол бұл туралы 2020 жылдың 28 ақпанында Брюссель қаласына Түркияның бастамасы бойынша шақырылған Солтүстік Атлантикалық Альянстың елшілік деңгейдегі шұғыл жиналысынан кейінгі баспасөз мәслихатында айтты, бұл НАТО тарихындағы Вашингтон шартының 4-бабына сәйкес алтыншы консультативті шақырылым және ұйымның тарихындағы Түркия мемлекеті үшін бесінші шақырылым екенін атап кеткеніміз жөн. Столтенберг Мәскеу мен Дамаскты қауіпті жағдайды ушықтырмауға, атысты тоқтатуға, әскерлерін қайтаруға және халықаралық заңдарды толық сақтауға шақырды. НАТО Бас хатшысы Идлибте әскери қызметкерлердің қайтыс болуына байланысты Түркияға көңіл айтты. Ол Одақтың Анкараны, оның ішінде әуе шабуылынан қорғану саласында әрі қарай қолдауды жалғастыратындығын айтты. Оның айтуынша, НАТО қазірдің өзінде көптеген шараларды қолдана отырып, Түркияға айтарлықтай қолдау көрсетуде. Альянс Түркияны, оның ішінде әуе кеңістігін Сириядан зымыран шабуылынан қорғауға көмектесетін әуе шабуылынан (ПВО) қолдауды жалғастырады. Столтенберг НАТО-ның оңтүстік-шығыс шекарасындағы жағдайды мұқият қадағалайтынын айтып, Түркияны «НАТО-ның құнды одақтасы» деп атап өтті. Қабылданған шаралардан басқа, қатысушы елдердің сыртқы істер министрлерінің кездесуі өтеді [7].

Естеріңізге сала кетейік, Солтүстік Атлантикалық Альянстың баспасөз қызметі хабарлағандай, Бас хатшы ағымдағы жылдың 4 наурызында Хорватияға аттанып, онда Хорватия басшылығымен кездесу өткізді, сонымен қатар 5 және 6 наурызда қорғаныс мәселелері бойынша Еуроодақтың Сыртқы істер Кеңесінің бейресми отырысына қатысты. Осыдан кейін Загребте Еуропалық одақ елдерінің сыртқы істер министрлерінің Сириядағы және ЕО мен Түркияның

шекараларындағы ахуалы бойынша жаңа көші-қон дағдарысы аясында кезектен тыс кездесуі өтті [8].

Одақтың іс-әрекеттеріне байланысты оқиғалар көрсеткендей, блок құжаттарында көрсетілген қауіпсіздікті кеңінен түсіну НАТО-ға мүше елдердің жетекші елдерінің мүдделері үшін, сол алпауыт мемлекеттерге егеменді мемлекеттердегі ішкі саяси процестерге әскери-саяси ықпал ету құқығын қамтамасыз етеді. Бірақ мәселенің басқа қырынан қарастырсақ «араб көктемі» кезінде НАТО-ның жүргізіп отырған саясаты әсерінен, Одақтан оларды шешудің жолдарын іздеуді талап ететін қатерлер мен сынақтардың жаңа түрлеріне жол ашатындығын атап өткен жөн. Негізгі қарастырылған мәселе ол радикалды исламдық топтардың террористік әрекетінің географиясы мен кеңеюі және Таяу Шығыстағы босқындардың үлкен ағымының блокқа мүше елдерге бақылаусыз көші-қоны туралы болып отыр.

Осылайша, «араб көктеміндегі» қақтығыстарды шешуге НАТО-ның көзқарастарына жүгіну Солтүстік Атлантикалық Одақтың аймақтық қақтығыстарды қамтитын және шешетін әдісі мен нысандарын, әскери-саяси одақтың қаншалықты тиімді болғанын және Таяу Шығыс және Солтүстік Африка үшін НАТО стратегиясын іске асырудың салдары қандай болатынын егжей-тегжейлі талдауға мүмкіндік береді. НАТО-ның өз стратегиясын жүзеге асырудың басты нәтижесі бүкіл Таяу Шығыс кеңістігінің геосаяси конфигурациясының ғаламдық өзгеруі болатыны анық. Осы аймақтағы қақтығыстардың барлық ерекшеліктерін ескере отырып, НАТО-ның қарастырылған аймақтардағы ішкі саяси қақтығыстарға қатысудағы стратегиялық көзқарастарында негізгі рөлді геосаяси және геоэкономикалық мүдделер атқарады деп қорытынды жасауға болады. Араб әлеміндегі бірқатар елдерде қақтығыстар тек шешіліп қана қоймай, көп жағдайда күшейе түскенін атап өткен жөн. НАТО-ның араласуы, оның әскери күш қолдану арқылы дағдарыстарды шешуге тырысуы қақтығыстардың өршуіне және аймақтағы ислам экстремизмінің өсуіне айтарлықтай ықпал етті. Сонымен қатар, бұл дағдарыстар НАТО-ның өзінің ықпал ету аясын кеңейтуге бағытталған іс-әрекеттеріне қарсы тұру үшін Ресейдің қауіпсіздігіне төнетін қатердің алдын алу үшін сыртқы саяси тетіктерді жетілдіруді қажет етті.

Пайдаланылған әдебиеттерімі:

1. The Alliance's Strategic Concept. 24.04.1999. URL: [http://www.nato.int/cps/tr/natohq/official\\_texts\\_27433.htm](http://www.nato.int/cps/tr/natohq/official_texts_27433.htm).
2. Лебедева М.М. Международные конфликты в современном мире: их исследование и урегулирование// Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации. Изд. 3-е перераб. и дополн. / Под ред. проф. П.А. Цыганкова. М.: Альфа-М, Инфра-М, 2011. С.92-106.

3. Потемкина О. Ю. Европейская повестка дня по миграции – новый поворот в иммиграционной политике ЕС // Современная Европа, 2015. № 4 (64). С. 28–40.
  4. Korotayev A., Grinin L. Does “Arab Spring” Mean the Beginning Of World System Reconfiguration// World futures. - 2012. Vol. 68, no. 7. - P. 471-505. (Scopus, DOI 10.1080/02604027.2012.697836)
  5. Никитин А.И. Миротворческие операции. Введение в проблематику миротворческих операций / Под ред. А.И. Никитина. – М.: МГИМО, 2014. – 33 с.
  6. Малышева Д. Ближневосточная турбулентность // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – №10. – С. 113-118.
  7. Deutsche Welle. (n.d.). НАТО выразила поддержку Турции в связи с событиями в Сирии: DW: 28.02.2020. Retrieved from <https://www.dw.com/ru/нато-выразила-поддержку-турции-в-связи-с-событиями-в-сирии/a-52576028>
  8. Nato. (n.d.). NATO Secretary General to travel to the Republic of Croatia and attend the European Union Foreign Affairs Council. Retrieved from [https://www.nato.int/cps/en/natohq/news\\_174077.htm](https://www.nato.int/cps/en/natohq/news_174077.htm)
- УДК336. 336.1

Каипов Н.Р.,  
Магистрант специальности «Финансы»  
«Банковский бизнес и финансовое посредничество»  
2 курс, 2 год  
Научный руководитель:  
Есенгельдин Б.С., д.э.н., профессор  
КазЭУФМТ

## **РОЛЬ БАНКОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрена роль банков, а также их влияние на современное состояние экономики Казахстана. В работе предложен ряд мер, направленных на повышение эффективного использования фонда для обеспечения стабильного, долгосрочного экономического роста.

Банки – основные финансовые посредники в экономике любой страны. Банковская деятельность является тем каналом, при помощи которого изменения на денежном рынке превращаются в изменения на рынке товаров.

Банки как собиратели и накопители капитала стали обслуживать весь процесс производства и получили возможность влиять на него. Из небольших учреждений по хранению денег, из скромных посредников банки превратились в деятельных участников увеличения промышленного капитала и активных стимуляторов развития общественного производства.

В дополнение к традиционным задачам банков – организация денежного оборота и кредитных отношений – в их функции входят так же инвестиционные операции, приобретение обязательств по поручительствам. Кроме того, кредитные учреждения проводят консультирование, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, ведут статистику. Банки, таким образом, - это следствие развития кредита, а кредит является фундаментом по отношению к банкам. Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц [3].

Сегодня деятельность банковских учреждений так многообразна, что их истинная сущность становится довольно неопределенной. В современном обществе банки занимаются самыми различными видами операций, которые мы уже привыкли называть банковскими. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения, через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, валютные операции, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом.

Посредническая роль банков в экономике государства выражается в том, что они принимают вклады, привлекая средства вкладчиков – происходит аккумуляция временно свободных денежных средств. С другой стороны, банки предоставляют данные средства под определенный процент разным экономическим агентам – то есть выдают ссуды. Таким образом, банковская система в любой стране является частью системы кредитования.

Понятие «банковская система» является одним из ключевых в изучении как банковского дела, так и экономической системы в целом. Это обусловлено тем, что коммерческие банки функционируют в рыночной экономике не изолированно, а во взаимосвязи и взаимозависимости друг с другом [1].

Банковская система сегодня имеет два уровня: первый – это Центральный Банк, второй – система коммерческих банков. Двухуровневая структура банковской системы играет важную роль в обеспечении эффективного

функционирования народного хозяйства. Осуществляя кредитные, вкладные, расчетные и иные операции, банки выполняют необходимые для общества функции.

Как и деятельность любого коммерческого предприятия, работа банков подвержена многочисленным рискам, поэтому в большинстве стран мира банковская деятельность является самым регулируемым видом предпринимательства. Принципы регулирования определяются национальными особенностями, которые отражают специфику формирования государственной банковской системы.

Следует отметить **триединую роль банков в экономике**, связанной с рыночными отношениями. Здесь банковская система аккумулирует средства и направляет их разным заемщикам (способным применить их наиболее оптимально), осуществляет управление платежами и регулирует количество обращаемых денег (в соответствии с политикой ЦБ).

Оценивая роль банка, необходимо видеть его общественное назначение. Чаще всего Центральный Банк принадлежит государству. Он осуществляет свою деятельность на макроуровне, его политика соответствует интересам государства и не преследует единственной целью получение дохода. На прибыль работают коммерческие банки с разной формой собственности. Общественное назначение коммерческих банков проявляется, прежде всего, в работе с клиентами и удовлетворении их потребностей. Являясь экономическим предприятием, банк не занимается благотворительной деятельности – он не имеет право покрывать потери несостоятельных клиентов деньгами других вкладчиков.

Как общественный институт, банк должен выбирать из широкого спектра потребностей такие, которые при активной поддержке позволяют получить максимальный доход, повысить рентабельность – как самого банка, так и компании-заемщика. Банки выполняют разные функции, вступая в сложные взаимоотношения с различными субъектами хозяйственной жизни. В данных взаимоотношениях и проявляется **роль банков в экономике**.

Поскольку банки функционируют в сфере обмена, их роль сводится: К рационализации и упорядочиванию оборота денег. Банки, которые сформировались на базе развития капитала, обращения денег и товаров, обладают свойством рационализации и упорядочивания денежного оборота. Переход от расчетов примитивной формы к расчетам, организованным на базе инновационных электронных сетей позволяет ускорить время обращения денег и расширить хозяйственные связи между производителями товаров.

К концентрации свободных ресурсов и капиталов, которые необходимы для поддержания ускорения и непрерывности производства. Денежные средства, аккумулируемые банками, и их последующее перераспределение

позволяет поддерживать непрерывность обращения продукта, а также в целом ускорить процесс производства.

Банки являются одной из важнейших частей любой страны. В это современное время деньги и их необходимость очень важны. Развитая финансовая система страны обеспечивает достижение развития. Современный банк предоставляет ценные услуги стране. Чтобы достичь развития необходима развитая финансовая система для поддержки не только экономического развития, но так же и общества. Таким образом, современный банк играет жизненно важную роль в социально-экономических вопросах страны.

Влияние банковской системы на экономику делится на непосредственное и косвенное. Непосредственное влияние – это банковские кредиты как один из источников инвестиции, вложенные в основной капитал, а также, в качестве фактора роста экономики, увеличивает объём ВВП.

Косвенное влияние на банки действует в двух направлениях: монетарная политика и объект инфраструктуры. Оба эти направления влияют на инвестиционную деятельность и находятся в прямой зависимости от её уровня. Значит совершенствование банковской системы считается важным в расширении материально-финансовой основы развития экономики [4].

Инвестиции, привлеченные в экономику, как обычно, считаются основными факторами роста экономики [2]. Согласно экономической политике, осуществляемой в стране, главными вопросами считаются стимулирование вносимых инвестиции и увеличения их объёма. Потому что в результате капитальных вложений появляются новые рабочие места в отраслях экономики, обновляются существующие технологии. И это обеспечивает органическое развитие, интенсификацию модернизации экономики, а также продолжительность стабильного развития.

В ряде развивающихся стран доля существующих фондов в экономике находится на более высоком уровне, но их влияние на экономический рост остается на низком уровне. На основе эффективного использования фонда для обеспечения стабильного, долгосрочного экономического роста рекомендую нижеследующее:

- увеличить вливание на экономику в виде инвестиции, сбережений населения, на основе развития рынка ценных бумаг;
- расширение привлечения свободных денежных средств населения со стороны банков;
- на основе расширения базы нормативных актов, направленных на обеспечение межотраслевого потока капитала, повышать перевод фондов предприятий в инвестиции.

Ещё одним важным звеном социально-экономической среды роста экономики является состояние объектов инфраструктуры. Количество и качество инфраструктуры считается важным фактором, определяющим

инвестиционную среду. А также система инфраструктуры и развитие её качества положительно влияет на перспективное развитие экономики. В свою очередь, коммерческие банки, являясь финансовыми учреждениями, одновременно считаются объектами инфраструктуры. А это положительно влияет на экономику не только в монетарном направлении, но и в качестве среды для деятельности реального сектора.

Необходимо отдельно подчеркнуть, что существует органическая связь между фондами инфраструктуры и их качеством и производительностью труда. А также инвестиции, вложенные в инфраструктуру, являются важными факторами, приближающими региональный экономический рост и производительность труда.

Значит банки в свою очередь будут стимулировать экономический рост на основе стимулирования производства, обеспечения капитала и повышением инвестиционной активности. Подводя итоги, необходимо увеличивать долю кредитов коммерческих банков в источниках инвестиций.

#### Список литературы

1. Аметистова Л. М. Роль банковской системы в экономике : учебное пособие / Л. М. Аметистова, А. И. Полищук. – М.: МЭИ, 1999. – 312 с.
2. Афанасьева О. Н. Состояние рынка проектного финансирования и факторы, сдерживающие его развитие / Деньги и кредит. М., 2/2014. С. 34-39.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник. – 4-е издание, пераб. и допол. – М.: высшее образование, 2007. – 391 с. – (Основы наук)
4. Чибриков Г. Финансовые циклы: теория и практика / Экономист. М., 1/2014. С. 81-87

Каппель В.В., магистрант 1 курса  
специальности «Экономика»  
Научный руководитель:  
Токсанова А.Н., д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

## **ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ**

### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются основные направления деятельности Евразийского экономического союза, анализ этапов его становления и развития, перспективы дальнейшего развития экономики Казахстана в рамках ЕАЭС.

Евразийский экономический союз начал функционировать с 1 января 2015 года. Первым председателем высших органов объединения — Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств, Евразийского межправительственного совета на уровне глав правительств и Совета ЕЭК на уровне вице-премьеров — стала Республика Беларусь. Одновременно с 1 января 2015 года в ряде секторов, определенных государствами ЕАЭС, начал действовать единый рынок услуг, в рамках которого поставщикам услуг предоставлен максимальный уровень свободы. Наблюдая развитие интегрированного объединения, уже в первый год к ним присоединилась Армения и Кыргызстан.

В основе ЕАЭС лежит Договор, подписанный главами государств в Нурсултане 29 мая 2014 года. Союз стал очередным этапом развития экономической евразийской интеграции, идею которой предложил еще в 1994 году Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. Первым этапом было создание Таможенного союза, который перерос в Единое экономическое пространство. Сегодня Союз – авторитетное экономическое интеграционное объединение, обладающее международной правосубъектностью.

В 2012–2015 годах была сформирована эффективная институциональная основа евразийской экономической интеграции: Евразийская экономическая комиссия со штаб-квартирой в Москве, Суд Евразийского экономического союза, располагающийся в Минске. Принято решение о создании к 2025 году финансового регулятора, который будет располагаться в Алматы.

Органами Евразийского экономического союза являются:

- Высший Евразийский экономический совет;
- Евразийский межправительственный совет;
- Евразийская экономическая комиссия;
- Суд Евразийского экономического союза.
- Высший Евразийский экономический совет

Блоки и департаменты (направления работы) ЕЭК (2019 год):

- Председатель Коллегии - Армения
- Член Коллегии (Министр) по конкуренции и антимонопольному регулированию - Казахстан
- Член Коллегии (Министр) по основным направлениям интеграции и макроэкономики - Россия.
- Член Коллегии (Министр) по вопросам технического регулирования Белоруссия
- Член Коллегии (Министр) по промышленности и агропромышленному комплексу - Белоруссия
- Член Коллегии (Министр) по торговле - Россия
- Член Коллегии (Министр) по экономике и финансовой политике - Казахстан
- Член Коллегии (Министр) по внутренним рынкам, информатизации, информационно-коммуникационным технологиям - Армения
- Член Коллегии (Министр) по таможенному сотрудничеству ЕЭК Киргизия
- Член Коллегии (Министр) по энергетике и инфраструктуре ЕЭК - Киргизия

ЕАЭС – самое крупное межгосударственное образование в мире. Его территория занимает 20 млн. кв<sup>2</sup> или 15% мировой суши. ЕАЭС является лидером по добыче нефти (включая газового конденсата) и естественного газа. В 2013 году его доля по в мировом производстве данных энергоносителей составлял 18,4% и 14,9% соответственно. Он занимает 3-е место по общему объему выработанной энергии (5,4%) и 4-е по совокупной добыче угля (4,8%). Союз лидирует по совокупному производству калийных удобрений, по выплавке стали он занимает 5-е место, по чугуну – 3-е.

По производству сельскохозяйственной продукции ЕАЭС также занимает лидирующих позиций. Так, в 2013 году он занимал 1-е место по выращиванию подсолнечника (на зерно) и сахарной свеклы, что представлял собой 24,2% и 17,6% общемирового уровня. По общему количеству выращиваемого картофеля он занимал 3-е место (11,3% от общемирового), по зерну – 4-е (9,7%), 5-е по зерновым и зерно-бобовым (4,3%) и мясной продукции (скот и птица на убой) – 3,2%, а по количеству собираемых овощей и бахчевых он занимает 7-е место

(1,9%). По производству молака в начале 2019 года ЕАЭС занимал 3-е место (7% мирового производства (Рисунок 1)).

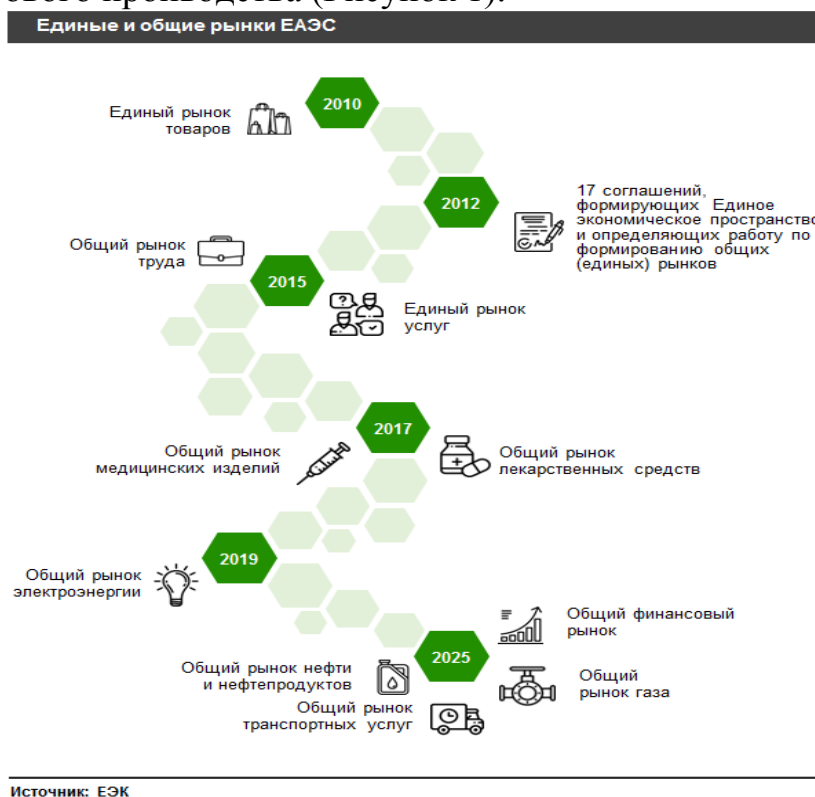


Рисунок 1 – Единые и общие рынки ЕАЭС

На сегодняшний день Евразийский экономический союз является вторым по глубине проектом региональной экономической интеграции в мире после Европейского союза. ЕАЭС создает рынок с населением свыше 180 млн. человек, функционирующий практически по единым транспарентным правилам. При этом рынок ЕАЭС де-юре и де-факто работает на основе норм Всемирной торговой организации (ВТО), что делает его открытым и понятным для инвесторов и привлекательным для третьих стран, особенно в условиях мировой экономической турбулентности.

В рамках Евразийского экономического союза мы создали определенные стимулы для осуществления трудовой деятельности. Трудящимся мигрантам не требуется получение разрешений на работу на территории государств – членов.

Кроме того, о взаимном признании дипломов об образовании. Этот опыт позволяет использовать при расширении взаимосвязей на всем евразийском континенте.

В структуре товарооборота между РК и ЕАЭС традиционно преобладает импорт, доля которого за 4 месяца 2019 года составила 69,6%, что в денежном эквиваленте равно 4,3 млрд долл. США. Экспорт, в свою очередь, формирует 30,4%, или 1,9 млрд долл. США.

Общее направление торговых отношений стран — участниц ЕАЭС сохраняет ориентацию в большей степени на третьи страны, чем на партнёров по Союзу. Так, за 2018 год, по данным ЕЭК, внешний товарооборот ЕАЭС увеличился на 18,8%, с 634,2 млрд до 753,4 млрд долл. США. В целом же за четыре года функционирования ЕАЭС оборот внешней торговли увеличился на треть.

Тем не менее, взаимная торговля внутри ЕАЭС обладает значительным потенциалом роста, в том числе за счёт развития отраслевой коллаборации между предприятиями участников Союза. По итогам 2018 года объём взаимной торговли ЕАЭС составил 59,7 млрд долл. США — на 9,1% больше, чем годом ранее (54,7 млрд долл. США), а с конца 2016 года показатель вырос на 38,8%. Одним из ключевых факторов развития взаимной торговли между странами ЕАЭС стали принятые в 2018 году меры на национальном и наднациональном уровнях по созданию совместных рынков в рамках Союза. Данные меры должны обеспечить повышение скорости интеграционных процессов и формирования прозрачных взаимовыгодных условий сотрудничества всех участников. Ключевой элемент, стимулирующий темпы роста экономик государств — участников ЕАЭС — инвестиционная деятельность, динамика изменения которой способствует всестороннему развитию финансовых систем союзных стран.

Инвестиционные потоки из стран ЕАЭС в экономику Казахстана продолжают демонстрировать положительную динамику. По итогам 2018 года валовой приток ПИИ в республику составил 1,6 млрд долл. США, увеличившись на 19,5% за год. Мажоритарным инвестором является Россия. За прошлый год валовой приток ПИИ из РФ достиг 1,5 млрд долл. США — на 22,2% больше, чем годом ранее. Доля российских инвестиций по итогам 2018 года увеличилась до 6,2% (с 5,9% в 2017-м). Таким образом, инвестиционное партнёрство Казахстана со странами Союза продолжает укрепляться. В то же время удельный вес инвестиционных потоков из ЕАЭС в совокупном объёме ПИИ в Казахстан всё ещё не столь масштабен: 6,4% (в 2017-м — 5,4%), что, в свою очередь, свидетельствует о потенциале роста.

Республика Казахстан - самая большая и наиболее удаленная от морских портов страна, поэтому очевидна наша заинтересованность в снижении транспортных издержек по доставке товаров до потребителей. Мы договорились с партнерами о применении внутренних железнодорожных тарифов при перевозках грузов из Казахстана в Европу через морские порты России. По расчетам это дает нашим отправителям и получателям грузов экономию до 240 млн.долл. США ежегодно.

Среди ключевых проектов Казахстана 2018 года, значимых с точки зрения интеграционных процессов, необходимо отметить официальное открытие 5 июля 2018 года Международного финансового центра «Астана» и биржи

МФЦА — АІХ. Финансовый центр регулируется на базе общего финансового права, что открывает широкие возможности для интеграционного взаимодействия. Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев на Саммите ЕАЭС 29 мая 2019 года заявил, что МФЦА готов выступить в качестве агента сопряжения ЕАЭС с инициативой правительства КНР «Пояс и путь». На практике это будет означать, что МФЦА посредством уникальной исследовательской и биржевой экосистемы будет привлекать инфраструктурные инвестиции, которые затем будут использованы для реализации проектов на всём пространстве ЕАЭС.

Перечисленные события — лишь малая часть всех прошедших за 2019 год, что демонстрирует прогресс в реализации Договора о ЕАЭС. Органы ЕАЭС ведут активную работу по расширению охвата интеграционных процессов по наиболее важным направлениям между странами — участницами Союза.

### Список литературы

1. Распоряжение Евразийского межправительственного совета от 7 января 2017 года № 1 (г. Бишкек).
2. Сайт Основы Евразийского экономического союза (2017) <http://eurasian-studies.org/archives/3346>.
3. Сайт Товарооборот Казахстана со странами ЕАЭС <https://baigenews.kz/>.
4. Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан.

УДК 338.4

Кожагалиев А. О.,  
магистрант специальности  
Государственное и  
местное управление  
КазУЭФМТ

## ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

### Аннотация

В статье рассматриваются вопросы промышленной политики: понятие и сущность. Важнейшим фактором экономического роста является эффективная промышленная политика, в соответствии с которой правительство направляет ресурсы в приоритетные отрасли экономики.

Понятие «промышленная политика» в научной литературе не является строго определенным. По мнению Л.П. Пидоймо, промышленная политика — это государственное индикативное управление отраслью материального производства: совокупностью (системой) промышленных предприятий [1].

В этом определении заметный акцент обоснованно сделан на характере деятельности (индикативное воздействие) субъекта, ответственного за разработку и реализацию промышленной политики. Действительно, государственное управление частным сектором промышленности обеспечивает преимущественно ориентацию регулируемого объекта, когда ожидаемый результат задается не жесткими количественными показателями, а фиксирует желательное, соответствующее целям экономической политики направление деятельности субъектов хозяйствования.

Вместе с тем, полагаем необходимым учитывать наличие государственных коммерческих организаций, для части которых (казенные предприятия) собственник использует преимущественно инструмента- - 2 рии директивного воздействия, например, задавая план-заказ .

А. Карлик рассматривает промышленную политику как комплекс мер, сконцентрированных на целенаправленном изменении структуры экономики за счет создания условий для развития приоритетных секторов и производств [2-3].

Как видим, и эта точка зрения только фиксирует отдельные целевые ориентиры промышленной политики, не определяя ее сущность.

Долгосрочный характер промышленной политики позиционируют и другие исследователи. Так, Б.А. Райзберг определяет ее, как долговременную линию действий, воплощаемую в виде системы предпринимаемых государством мер по поддержанию и развитию промышленного производства как стержневой части производственной экономики.

Б.Х. Алиев рассматривает промышленную политику в узком и широком смыслах. В первом случае под промышленной политикой им понимается отраслевая политика, суть которой в конкретизации общей структурной и экономической политики применительно к отдельным отраслям индустрии. Во втором случае речь идет о рассмотрении промышленной политики в контексте общегосударственной экономической политики

Безусловно, отдельные виды промышленной деятельности (например, обрабатывающие производства) могут являться основным объектом интереса властей (при реализации сценария приоритетного развития наукоемких отраслей, производств с повышенной долей добавленной стоимости). Однако и в этом случае, невозможно обойтись без разработки системной версии модернизации индустриального сектора, отражающей взаимовлияния всех его структурных элементов.

Фиксируемая Б.Х. Алиевым необходимость увязки промышленной и общеэкономической политики не подлежит сомнения. Следует, однако, учитывать, что этот императив имеет и более широкую сферу действия, в которой оказываются различные виды реализуемых в регионе функциональных политик (инвестиционной, социальной, экологической и др.).

М.А. Гришин определяет промышленную политику как скоординированную систему законодательной, административной, финансовой, организационной и экономической деятельности государства, направленную на регулирование индустриальных преобразований в отраслевых и территориально-производственных комплексах с целью увеличения выпуска продукции промышленных предприятий, повышения их конкурентоспособности для обеспечения устойчивого социально-экономического развития [4-7].

Заслуживает поддержки реализуемый им комплексный подход к установлению видов деятельности, осуществляемой государством относительно индустриального сектора экономики. Корректным является и акцент именно на регулируемую функцию государства, которая может быть реализована административными и экономическими методами, способами, как прямого, так и косвенного воздействия.

В качестве общего замечания, относящегося к позиции не только названного, но и других авторов, полагаем необходимым указать на односубъектный состав промышленной политики. По нашему мнению, такой подход не является продуктивным, так как изначально выводит из процесса ее разработки и реализации других субъектов, в числе которых: промышленные организации различных форм собственности и экономико-организационного статуса, их собственники и топ-менеджмент, инвесторы, объектом экономического интереса которых может выступать индустриальный сектор, местные власти, на территории которых расположены промышленные объекты.

Системное видение промышленной политики отличает позицию А. Татаркина, рассматривающего названную политику, как составную часть стратегии общественного развития, основанной на системе отношений между государственными и муниципальными органами власти, хозяйствующими субъектами, научными и общественными организациями по поводу формирования структурно-сбалансированной, конкурентоспособной промышленности, интеллектуальное ядро которой представлено новейшим технологическим укладом.

Н. Сироткина и М. Алабян не дефинируют строго промышленную политику, обращая внимание на ее принадлежность к национальной политике в целом, ее направленности на сокращение технокотехнологического отставания России и решение более частных задач экономического развития систем макро- и микро-уровней[8]. Заметим, что в данном случае акцент сделан на актуальной

и внешне очевидной задаче - устранение технико-технологического отставания, что, несомненно, важно для социально-экономического развития страны, но характеризует только одну из задач. Указание на иные «более частные» задачи не конкретизировано.

Полагаем, что преодоление отставания не отражает сущности промышленной политики, а является следствием возникновения одного из условий ее проявления в какой-либо конкретной форме. Причем, данная форма не является строго определенной, техникотехнологическое отставание страны может предполагать различные формы промышленной политики, например, политику догоняющего или опережающего развития, комплексную или фрагментарную и т.д.

Впрочем, вышесказанное не отменяет важности отмеченного названными авторами отставания отечественной промышленности и экономики в целом, как одного из базовых условий (оснований) для формирования новой промышленной политики страны на всех уровнях, в том числе, на муниципальном.

**Сущность промышленной политики** наиболее удачно сформулировали японские ученые К. Судзумура и М. Окуно-Фудзивара.

Согласно их определению **промышленная политика** представляет собой «совокупность государственных мер, предпринимаемых для перераспределения ресурсов между отраслями или для изменения организационно-предпринимательской структуры отрасли и имеющих целью усиление экономического могущества страны в том случае, когда рыночный конкурентный механизм оказывается неспособным обеспечить достижение этой цели».

**Промышленная политика** отражает стремление государства изменить распределение ресурсов с целью ускорения экономического роста.

С точки зрения экономической теории межотраслевое перераспределение экономических ресурсов означает приоритетное развитие одних отраслей за счет ущемления других. Чрезвычайно важным при этом является научное обоснование критериев отбора и выделения приоритетных отраслей.

Важную роль в процессе перераспределения ресурсов должны играть рыночные механизмы экономического регулирования. Для обоснования вмешательства государства с целью активной поддержки приоритетных отраслей требуется выявить дефекты рыночного регулирования.

Проведение пассивной промышленной политики и отсутствие поддержки отраслей, разрабатывающих и использующих высокие технологии, снижают стимулы проведения инновационных работ в достаточных масштабах.

С этих позиций правительственная поддержка высокотехнологичных отраслей экономически оправдана. Однако важно правильно определить приоритеты и объемы финансирования.

В этой связи большой интерес представляет Япония, которая является примером проведения активной и обоснованной промышленной политики.

Опыт промышленной политики Японии, которая эволюционировала от «жесткого» государственного контроля над распределением ресурсов в период «экономики дефицита» к гибкой поддержке высокотехнологичных отраслей, позволил сделать прорыв в производстве электроники.

Важнейшим фактором экономического роста является эффективная промышленная политика, в соответствии с которой правительство направляет ресурсы в приоритетные отрасли экономики.

Опыт промышленной политики Японии, которая эволюционировала от «жесткого» государственного контроля над распределением ресурсов в период «экономики дефицита» к гибкой поддержке высокотехнологичных отраслей, позволил сделать прорыв в производстве электроники.

#### Список литературы

1. Пидоймо Л.П. Модернизация промышленных предприятий: концептуально-методологические основы, ключевые факторы, система планирования: Монография / Л.П.Пидоймо [Под ред. В.Н. Эйтингона]. - Воронеж: Изд-во Воронеж, гос.ун-та, 2004. - С. 131.
2. ФЗ-161 «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях». -М.: Ось-89, 2003; Порядок планирования и финансирования деятельности казенных заводов (казенных фабрик, казенных хозяйств) // Российская газета. - 1994, 6ноября. - С.5.
3. Карлик А. Промышленная политика и развитие регионов / А. Карлик, А.Комаров // Проблемы теории и практики управления. - 2005. -№3. - С.66.
4. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами / Б.А. Райзберг. - Учебное пособие. - М: ИНФРА-М., 2008. - С. 246.
5. Алиев Б.Х. Промышленная политика и экономика / Б.Х. Алиев. - М.: Экономика, 2000. - С. 9-10.
6. Гришин М.А. Региональная промышленная политика развития малых предприятий: автореф. дис. докт. экон. наук / М.А. Гришин. - Волгоград, 2007. - С. 16.
7. Татаркин А. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России / А. Татаркин // [http://www.uptp.ru/articles-all/articles-all\\_3721 ,html?author=%C0](http://www.uptp.ru/articles-all/articles-all_3721.html?author=%C0)
8. Сироткина Н.В. Формирование и реализация промышленной политики на макро-и микроуровне : монография / Н.В. Сироткина, М.Г. Алабян, Воронеж, ИПЦ Научная книга, 2013. - С. 28.

9. Базелер У., Сабов З., Хайнрих Й., Кох В.ч.2. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь. — СПб: Издательство «Питер», 2000. — 304д — (Серия «Базовый курс»). 2000

УДК 338.012

Койчубаева К.А., магистрант 1 курса  
специальности «Экономика»  
Научный руководитель:  
д.э.н, профессор Галиева А.Х.  
КазУЭФМТ

## **ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы создания и внедрения инноваций в промышленности в странах с переходной экономикой. Проведен анализ основных этапов приватизации в Казахстане, которая существенно повлияла на отраслевую структуру и дальнейшее развитие промышленности. Рассмотрен современный этап диверсификации и модернизации экономики, которые отражены в основных программных документах.

Процесс создания и внедрения инноваций в промышленности должен представлять непрерывный научно-технологический цикл, основанный на новых формах организации по всем стадиям производства высокотехнологичной продукции. При этом, с точки зрения современного институционализма, по мере усложнения производственных процессов и, как следствие, все большей дифференциации и специализации производства возрастает роль институтов для установления устойчивой системы взаимосвязи различных отраслей промышленности, согласования их экономических интересов с потребностями общества. Вновь возникающие институты должны обеспечить большую экономическую эффективность, которая выражается в интенсивном росте инвестиций в научные исследования и человеческий капитал, повышении экономической отдачи от внедрения инноваций в производство, опережающей динамике высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг, увеличении наукоемкости и инновационной активности всех секторов экономики.

Опыт стран с переходной экономикой подтверждает важность институциональных аспектов трансформации. Среди них главное место занимают приватизация, изменение роли государства, либерализация цен, доходов и хозяйственной деятельности, формирование рыночной инфраструктуры, интеграция в мировое хозяйство. Однако, проведение рыночных преобразований в постсоветских странах, в том числе и в Казахстане, привели к результатам, отличным от ожидаемых инициаторами реформ, которые руководствовались монетаристской теорией и опытом достаточно успешных преобразований, проводившихся в США и других развитых стран. Они не учли тот факт, что в этих странах реформы опирались на твердо закрепленные на уровне национального сознания неформальные институты, обеспечивающие разумное согласование индивидуальных и общественных интересов. По сути, реформы в этих странах носили эволюционный характер и были приняты обществом.

В Казахстане рыночное реформирование в начале 90-х годов не соответствовало традициям и привычкам большей части населения, поведение экономических субъектов обуславливалось личными или групповыми интересами, сложившимся порядком заключения сделок и национальными особенностями, что привело к формированию олигархическо-клановой системы. Поэтому обязательные для рыночной экономики условия (частная собственность и конкуренция) явились в искаженном виде. Частая собственность стала привилегией немногих, а конкуренцию заменила борьба за влияние во властных и кланово-криминальных структурах. Все рыночные реформы, особенно приватизация крупной государственной собственности, осуществлялись узким кругом политической номенклатуры негласно, без закона о концессии, без формирования сильных отечественных промышленно-финансовых групп и финансовых рынков. Конечно, все эти действия привели к глубокому экономическому кризису, который повлек за собой массовое банкротство промышленных предприятий, закрытию многих научно-исследовательских и отраслевых институтов, оттоку квалифицированных кадров за границу, безработице и другим негативным социальным последствиям.

Учитывая сложность описания всех аспектов институциональных изменений в рамках данного раздела диссертационного исследования, автор ограничится анализом тех преобразований, которые являются наиболее существенными для исследования инновационных процессов в промышленности Казахстана. К ним относятся процесс приватизации и трансформации научно-технической системы.

Рассмотрим более подробно основные этапы приватизации в Казахстане, так как она существенно повлияла на отраслевую структуру и дальнейшее развитие промышленности. Первый этап приватизации (1991-1993 гг.) охватил

жилищную сферу и сектор торговли и услуг, а на уровне предприятий был направлен на формирование коллективной собственности. Здесь ставились две цели: первая - изменение социально-экономической структуры общества, т.е. создание нового слоя "частного" собственника; вторая - придание новому обществу необходимую социально-экономическую и политическую устойчивость.

Второй этап (1994-1996 гг.) характеризуется активизацией процесса приватизации, которая предполагала создание новых форм частной собственности в реальном секторе экономики, формирование рынка ценных бумаг и вовлечение в этот процесс граждан Казахстана. Так, были созданы инвестиционно-приватизационные фонды (ПИФы), которые должны были стать собственниками предприятий через приобретенные пакеты акций и представлять интересы рядовых граждан. ПИФы имели право покупки не более 10% акций одного предприятия, что не позволяло им влиять на решения акционерного общества и представители фондов принимали лишь формальное участие в управлении предприятием. Кроме того, этот период характеризуется массовым банкротством промышленных предприятий. В результате большинство ПИФов прекратили свое существование, а народная приватизация провалилась.

Третий этап (1996-1998 гг.) – это приватизация по индивидуальным проектам, где приватизации подверглись очень крупные предприятия, относящихся к стратегическим отраслям промышленности и являющиеся естественными монополистами. В этот период произошла интенсивная передача уникальных предприятий в иностранное управление, которые имели возможность обеспечения предприятий кредитными ресурсами, выплаты накопившихся долгов, реконструкции и обновления устаревших основных фондов предприятий, обладали достаточным опытом и знаниями в области современного менеджмента. В результате под иностранным управлением оказалась большая часть черной и цветной металлургии, химической, нефтяной и газовой промышленности, тогда как в других странах, в основном, практикуется передача предприятий инфраструктуры и сферы услуг [1].

Кроме того, этот этап приватизации имел свою особенность. Например, крупные производственные объединения в металлургии и машиностроении в своем составе имели несколько заводов, объединенных технологическими процессами и территориями, отраслевые и научно-исследовательские институты, опытно-экспериментальные заводы. До образования акционерного общества структурные подразделения хотя и входили в объединение, но были юридическими лицами со своим расчетным счетом и балансом, имели полную хозяйственную самостоятельность. С образованием акционерного общества заводы потеряли юридическую самостоятельность, а многие институты были закрыты или вынуждены были уходить в «свободное плавание». Конечно, в

этих условиях трудно было сохранить накопленный научный и технический потенциал, созданный в советский период.

В целом, последствия рыночной трансформации экономики Казахстана в начале 90-х годов ярко обозначили проблемы в развитии промышленности, которые до сих пор носят макроэкономический, региональный, отраслевой и финансовый характер, к главным из которых можно отнести:

- преобладание в структуре промышленного производства продукции сырьевых отраслей (нефть, металлы и т. п.);
- отсутствие интегрированных комплексов с полным циклом производства от добычи до выпуска продукции с высокой степенью товарной готовности;
- высокий уровень износа основных фондов, достигающий в отдельных отраслях 60-70%;
- низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции по качеству, цене и другим параметрам;
- преобладание промышленных организаций, неспособных к быстрой адаптации при изменении рыночной конъюнктуры;
- низкая инновационная активность промышленных предприятий.

Во второй половине 90-х годов процессы приватизации и активизации инвестиционной деятельности в Казахстане привели к созданию трех основных групп промышленных предприятий. Первая группа – это относительная сильная группа иностранных компаний (в основном в нефтедобывающей и металлургической отраслях), которые имели в своем распоряжении современную продукцию и технологии. Это объясняется тем, что использование прямых иностранных инвестиций было избирательным. В большинстве случаев это мало способствовало интеграции иностранных компаний в национальные производственные и технологические системы, поэтому в промышленности возникла двойственная ситуация. С одной стороны, возникновение технологически современных заводов с иностранной формой собственности, с другой стороны, существование технологически отсталой местной промышленности.

Вторая группа – это крупные национальные компании в форме акционерных обществ, в которых доля пакета акций принадлежит государству (АО «Казахстан темир жолы», АО «Казатомпром», АО «КазМунайГаз» и т.п.). Однако, сегодня они редко могут полностью финансировать научные исследования из-за высоких издержек, либо заключать контракты с внешними научными организациями. Поэтому инновационная деятельность этих компаний сосредоточилась на приобретении далеко не самых прогрессивных технологий. При приобретении оборудования преобладают отдельные установки, а не технологические линии и комплексы. Это говорит о том, что предприятия стали решать в первую очередь текущие проблемы замены устаревшей и изношенной

техники, а не перехода на новый, более высокий технологический уровень производства [2].

Третья группа охватывает малые формы предприятий, которые имеют незначительные финансовые ресурсы, чтобы заниматься значимыми исследовательскими разработками. Только те научно-исследовательские организации, которые смогли «выжить» и сохранить свой научно-технический потенциал, стали ориентировать тематику исследований к потребностям рыночной экономики, осваивать новые виды работ, продавать свои разработки и создавать на их основе исследовательские фирмы. Государственные научно-исследовательские институты были реорганизованы, они стали либо республиканскими государственными предприятиями на правах хозяйственного ведения, либо частными научно-исследовательскими организациями или реже как внутрифирменные научно-исследовательские подразделения.

В целом можно предположить, что во второй половине 90-х годов и до настоящего времени не произошло принципиальных изменений (улучшающих инноваций), которые смогли бы усовершенствовать ранее освоенные продукты, технологические процессы и услуги в рамках уже сложившихся на предприятии организационных структур и тенденций деятельности. Поэтому сегодня инновации выступают как форма вынужденной ответной реакции на изменения внешней среды, чтобы не потерять свои рыночные позиции.

Процесс адаптации научно-технического потенциала к рыночным условиям происходил достаточно сложно из-за перехода от традиционных линейных моделей нововведений к современным нелинейным моделям. Это создало проблему в понимании различий между изменениями социалистической научно-технологической системы и ее унаследованного потенциала для сокращения отставания и будущей модели инновационного развития страны. Поэтому еще не ясно, будет ли гармонизировать унаследованная научно-техническая система с построением национальной инновационной системы, которая в Казахстане только формируется и пока еще не закончена.

В этой связи остановимся более подробно на институциональных изменениях в научно-технической системе в условиях рыночной трансформации экономики в постсоциалистических странах, в том числе и Казахстана. Многие исследователи трансформации постсоветской экономики условно разделяют институциональные изменения в научно-технической системе на три основных этапа: распад социалистической научно-технической системы; реструктуризация и адаптация оставшихся или новых научно-технических институтов к рыночной экономике; переход на инновационный тип развития с учетом зарубежного опыта в сфере науки и технологий [3].

Автором обобщены и сгруппированы наиболее отличительные черты институционального механизма регулирования инновационных процессов в зависимости от советской, постсоветской и рыночной экономики (таблица 1).

Таблица 1 - Отличительные черты институционального механизма регулирования инновационных процессов в промышленности

	<b>Советский этап</b>	<b>Постсоветский этап</b>	<b>Рыночный этап</b>
Институты	- КПСС, - отраслевые министерства и ведомств, - государственные предприятия и научные учреждения	- центральные и местные органы власти, - частные предприятия - научные учреждения - теневые структуры	- частные предприятия - государственные институты развития - научные учреждения
Инновационный климат	Застойный инновационный климат	Неблагоприятный инновационный климат	Благоприятный инновационный климат
Инновационное поведение	Выполнение указов вышестоящих органов	Экономический интерес	Экономический интерес и потребность в самореализации
Масштабы реализации инновационной деятельности	Крупномасштабные инновационные кампании	Локальное освоение инноваций	Глобальная диффузия инноваций
Ресурсное обеспечение инновационной деятельности	Значительные материальные, финансовые и трудовые ресурсы	Дефицит материальных, финансовых и трудовых ресурсов	Дефицит финансовых ресурсов и интеллектуальных ресурсов
Результат инновационной деятельности	Избирательное распространение инноваций в соответствии с государственным заказом	Ограниченное развитие инноваций в соответствии с частным заказом	Сбалансированное развитие инноваций в соответствии с частным заказом и с учетом запросов общества
Потребность общества в инновациях	В основном не удовлетворена	Текущие потребности удовлетворены, перспективные не удовлетворены	В основном удовлетворена

Однако институциональные изменения требуют значительного времени, поэтому необходима активная государственная поддержка инновационной деятельности с целью создания стимулов у частного бизнеса к инновациям. Для решения этой проблемы требуется определить условия, инструменты и направления усилий государства и промышленных организаций в достижении

долгосрочной стратегической цели создания современного национального инновационного комплекса, реализующего результаты научно-технического прогресса (рисунок 1). [4].



Рисунок 1 – Причины, снижающие эффективность инновационных процессов в промышленности Казахстана

В настоящее время в Казахстане государство взяло на себя функции заказчика, гаранта и инвестора инновационных программ и проектов. Основная роль в процессе диверсификации и модернизации экономики отражены в программных документах «Стратегия «Казахстан -2050», и «Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года, в рамках данной стратегии запущены процессы Третье модернизации страны по ускоренному качественному экономическому росту и повышению уровня жизни в стране.

## Список литературы

1. Варнавский В.Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности // <http://www.irex/> // <http://www.opes.ru>.
2. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстана до 2015 года. – Астана.- 2003.
3. Питмен Р. Вертикальная реструктуризация инфраструктурных отраслей в странах с переходной экономикой.- М., Carnegie Endowment for International Peace.-2015.
4. Журнал // Промышленность Казахстана, 2018 г.

УДК 664(574)

Көшкінбай Д. М.,  
Магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель:  
к.э.н., ст.преподаватель Оспанов Е. Ж.  
КазУЭФМТ

## **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

### **Аннотация**

Повышение конкурентоспособности промышленного производства напрямую зависит от усиления инновационных процессов. К инновационным процессам относится внедрение высоких технологий в производство (в том числе процессы, которые направлены на сбережение ресурсов и расширение выпуска инновационной продукции, обладающей лучшими потребительскими свойствами и способной соперничать не только на внутреннем, но и на внешнем рынке).

Стремительное развитие научно-технического прогресса является одним из основных факторов усиления конкуренции и определяет инновационную направленность развития субъектов экономики на всех уровнях управления: корпоративном, отраслевом, региональном, государственном.

Такое изменение в приоритетах и инструментах развития определяет необходимость инновационных преобразований в системе управления, начиная с материально-технической базы производства и заканчивая изменениями в восприятии социально-экономических процессов, проявляющихся в потребительском поведении хозяйствующих субъектов.

В процессе инновационных преобразований ведущая роль принадлежит отраслям промышленности, которые с одной стороны выступают как потребители инновационных идей, а с другой стороны способствуют их генерации в секторе экономики, потребляющей продукцию этих отраслей.

Несмотря на достаточно высокий уровень инновационного потенциала, для российской экономики характерен низкий уровень освоения и использования исследователями и разработчиками проектных методов управления НИОКР, развития венчурных форм финансирования и страхования инновационных рисков и др., что отрицательно сказывается на конкурентоспособности выпускаемой продукции и не способствует укреплению позиций отраслей промышленности на мировых рынках.

Изменение сложившейся ситуации, обеспечение качественного роста отраслей промышленности невозможно без кардинального изменения, заключающегося, прежде всего, в создании условий и эффективном управлении инновационным развитием промышленности[1].

Становление в первой половине XXI в. постиндустриального технологического способа производства, освоение и распространение шестого технологического уклада в условиях формирования глобального инновационно-технологического пространства определили современную государственную экономическую политику Казахстана, нацеленную на достижение устойчивого, динамического развития страны на основе диверсификации отраслей экономики и отказа от сырьевой ориентации развития. Главным вектором государственной индустриально-инновационной политики является создание конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг. Как заметил Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев 19 августа 2015 г. на Совещании по системным мерам экономической политики в Акорде, «в сложившихся условиях кризиса от государства требуется проведение эффективных упреждающих мер по обеспечению сбалансированной бюджетной и монетарной политики, а также противодействию глобальным вызовам с целью поддержания экономического роста» [2].

В Казахстане сегодня, когда нынешний кризис затронул практически все промышленные предприятия, наблюдается слабая активность и предприятий в сфере создания и распространения инноваций. По оценкам Комитета РК по статистике, на 01.01.2018 г. удельный вес инновационно-активных предприятий

в республике составил 9,6% от общего количества респондентов. Данный показатель увеличился с 2,3% с 2004 года до 9,6% в 2017 году. (рисунок 1)



Рисунок 1 –Уровень инновационной активности

Основу инновационной деятельности каждого предприятия составляют освоение (коммерциализация) новых видов продуктов, методов их производства, доставки и реализации. Таким образом, базой инновационного развития предприятий являются продуктовые и процессные инновации. Продуктовая инновация– это вывод на рынок нового товара или услуги, либо значительное усовершенствование существующих товаров и услуг, при чем необязательно основанное на использовании новых технологий. Значительное улучшение подразумевает использование новыхкомпонентов, материалов, способа предоставленияуслуг.

Процессная инновация– этовнедрение нового или значительно улучшенного производственного метода, метода доставки или послепродажной поддержки продукции. Она также включает в себя существенные изменения в используемом оборудовании и(или) программном обеспечении.

Таблица 1- Затраты на продуктовые и процессные инновации в промышленности в тыс. тенге

--	--

	2013	2014	2015	2016	2017
Республика Казахстан	219 263,2	248 473,6	503 400,8	1 390 492,1	718 690,2
Акмолинская	8 891,1	11 045,4	36 034,4	9 379,2	30 626,3
Актюбинская	43 305,3	35 399,4	13 652,8	22 196,5	43 112,8
Алматинская	5 625,5	6 510,7	10 841,4	4 878,4	6 773,9
Атырауская	20 488,1	18 522,1	332 144,0	482 190,2	139 204,4
Западно-Казахстанская	8 203,7	1 698,8	2 326,4	23 532,7	6 491,0
Жамбылская	15 041,7	9 272,7	12 533,3	9 718,5	10 318,5
Карагандинская	25 168,0	32 744,2	12 854,5	22 151,0	25 079,0
Костанайская	13 676,1	25 252,0	2 863,4	33 672,0	30 868,3
Кызылординская	4 325,5	555,7	1 883,3	31 088,4	5 744,2
Мангистауская	5 962,0	2 898,0	3 596,7	720,1	4 045,5
Павлодарская	12 064,9	8 659,5	7 039,8	520 088,7	107 978,2
Северо-Казахстанская	5 986,7	8 022,2	9 817,8	10 353,9	17 214,0
Туркестанская	4 209,0	6 520,0	2 073,8	1 842,2	3 824,0
Восточно-Казахстанская	24 930,2	36 281,8	20 490,0	150 405,3	91 710,8
г. Астана	5 807,6	10 219,0	6 618,5	4 123,8	5 043,9
г. Алматы	1 398,3	8 228,3	5 216,8	12 760,8	17 547,1
г. Шымкент	14 179,5	26 643,8	23 414,0	51 390,5	173 108,1

Как видно из таблицы 1, затраты на продуктовые и процессные инновации в промышленности увеличиваются с каждым годом и составляют на конец 2017 года 718 690,2 тыс. тенге. Наибольшие затраты по регионам наблюдаются в г. Шымкент -173 108,1 тыс. тенге, Атырауская область- 139 204,4 тыс. тенге, павлодарская область-107 978,2 тыс. тенге.

Кроме этого, в настоящее время можно заметить, что казахстанские предприятия в сфере инновационной деятельности в основном выбрали «догоняющую» стратегию, что в очередной раз свидетельствует об их инновационной невосприимчивости. «Догоняющая» стратегия предполагает имитацию иностранных технологий, копирование продуктов и их массовое производство.

Итак, инновационное развитие отраслей промышленности Казахстана предполагает формирование новых технологических систем путем создания принципиально новых форм организации и механизмов взаимодействия всех участников инновационного процесса. Переход экономики РК на инновационный путь развития возможен только на основе ускоренного технологического развития всех отраслей реального сектора экономики. При этом важно учитывать ее современное состояние для того, чтобы выявить наиболее проблемные места и переломить негативные тенденции, сформировать селективную научно-техническую и инновационную составляющую, ориентированную на реализацию обоснованно выбранных приоритетов, которые обеспечат успешное освоение сравнительного узкого поля перспективных технологических прорывов.

## Список литературы

1. Беспаликов В.П. Механизмы развития инновационных процессов в отраслях промышленности / Беспаликов В.П., Сафронова А.А. // Сб. науч. статей «Экономический вестник МТИ» Выпуск 4 // М., РЭА, 2006. (0,7 п.л.).
2. Савельева И. Назарбаев: Наступает время, когда будут проверяться качества каждого министра. // Информационно-аналитический портал 365Info. <http://365info.kz/2015/08/nazarbaev>
3. Комитет по статистике РК. Интернет-ресурс. <http://stat.gov.kz>

УДК 332.02

Құрметұлы Н., магистрант 1 курса  
спец. «Экономика»  
Научный руководитель: Токсанова А.Н.,  
д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются этапы становления региональной политики Казахстана. Анализируются подходы и механизмы стратегических документов по региональной политике. В частности, автор подробно останавливается на двух концепциях региональной политики Республики Казахстан, Стратегии территориального развития и Прогнозной схеме территориально-пространственного развития страны.

Под региональной политикой понимается система целей и задач органов власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизмы реализации [1].

Региональная политика является одним из важных направлений социально-экономической политики каждого государства. Учитывая обширность территорий и огромные запасы природных ресурсов, а также

контрастность различий в социально-экономическом развитии регионов для Казахстана значение региональной политики особенно велико.

До обретения независимости территориальное развитие Казахстана осуществлялось в составе общесоюзной политики размещения производительных сил и расселения населения. Собственную региональную политику страна начала проводить после распада СССР и образования независимого государства.

Первым стратегическим документом, определяющим контуры региональной политики и подходы территориально-пространственного развития страны, стала принятая в 1996 году Концепция региональной политики Республики Казахстан. Данная концепция была направлена на создание относительно равных возможностей для жизнедеятельности населения и эффективномиспользовании ресурсно-производственного потенциала каждого региона на основе рационального территориального разделения труда и формирования принципов развития территориального самоуправления. Механизмы и инструменты концепции были направлены на поддержку отстающих регионов для сглаживания расхождений между регионами[2].

Реализация концепции должна была осуществляться в 3 этапа: 1 этап – 1996-1997 годы, 2 этап – 1998-2000 годы, 3 этап – 2001-2020 годы. Однако, на деле были реализованы только первые два этапа и в 2002 году была принята вторая Концепция региональной политики Республики Казахстан на 2002-2006 годы.

Суть концепции региональной политики заключалась в снижении существующих между регионами различий в уровнях социально-экономического развития путем осуществления важных инвестиционных проектов, способствующих укреплению инфраструктуры, хозяйственной деятельности и улучшению уровня жизни населения в сочетании с политикой избирательной поддержки проблемных регионов. В концепции принят подход по классификации регионов в шесть групп и разработка стратегии развития для каждой группы. В целом, в первых двух концепциях региональной политики использовались подходы по равномерному территориальному развитию, характерные плановой экономике союзного периода[3].

Началом следующего этапа региональной политики страны стала принятая в 2006 году Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года. Основным отличием данного документа стала отказ от применявшейся в предыдущих документах политики равномерного развития и переход к политике поляризованного развития. Целью данной стратегии являлось Обеспечение устойчивого развития страны и создание благоприятных условий для жизнедеятельности населения на основе формирования конкурентоспособных специализаций в региональной и мировой экономике,

рациональной пространственной организации экономического потенциала и расселения населения. А в качестве приоритетов были выделены:

- формирование зон «опережающего развития»;
- интеграция экономического пространства Казахстана с мирохозяйственной системой как центральноазиатского торгово-экономического и сервисно-технологического центра;
- концентрация экономических и трудовых ресурсов в экономически перспективных и благоприятных для жизнедеятельности районах в сочетании с рациональной освоенностью территории страны;
- повышение конкурентоспособности регионов путем внедрения механизмов кластерного развития, самоорганизации и мобилизации внутренних ресурсов.

В целом, принятая Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года стала первым документом, заложившим основы существующей региональной политики[4].

Принципы и подходы, заложенные в Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 года, получили отражение в принятой в 2011 году Прогнозной схеме территориально-пространственного развития страны до 2020 года.

Данный документ ориентирован на совершенствование региональной политики, определение приоритетных направлений в развитии регионов, целей и задач регионального развития и направлен на рациональное размещение производительных сил, транспортно-коммуникационной, социальной и другой инфраструктуры, расселения населения страны в разрезе регионов для обеспечения устойчивого развития страны.

Целью Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года являлось определение экономически обоснованных направлений пространственного развития и расселения населения Республики Казахстан на долгосрочную перспективу.

Основные подходы, заложенные в документе, были направлены на территориальную концентрацию; урбанизацию и формирование агломераций; инновационное развитие; применение осевой системы пространственного развития; опережающее развитие инфраструктуры; формирование конкурентоспособных специализаций и стратегий регионов.

В целом, Прогнозная схема является инструментом реализации региональной политики и определяет долгосрочное видение развития страны в части расселения населения, размещения инфраструктуры, иных аспектов эффективного использования территорий[5].

Современный этап региональной политики Казахстана начинается с принятием Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2030 года в 2019 году. Она разработана в реализацию Стратегии

«Казахстан-2050» и Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2025 года.

Основной целью Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2030 года является создание условий для повышения благосостояния населения на основе реализации потенциала развития регионов страны.

В документе сохраняется преемственность, начатой в Прогнозной схеме территориально-пространственного развития страны до 2020 года политики поляризованного развития. Так, основными подходами являются:

- развитие «точек роста» с учетом управляемой урбанизации;
- обеспечение базового качества жизни в регионах на основе системы региональных стандартов.

Для достижения цели документа выделяются следующие задачи:

1. Развитие регионов и городов, сельских и приграничных территорий с учетом конкурентных преимуществ и перспектив;
2. Содействие расселению населения с учетом управляемой урбанизации;
3. Инфраструктурная обеспеченность территорий;
4. Обеспечение базовыми стандартами качества жизни населения, независимо от экономических возможностей регионов и места проживания;
5. Развитие человеческого капитала.

Основным отличием данного документа является внедрение подхода по развитию аналога агломерационных образований на региональном уровне – функциональных городских районов. Так, в документе предлагаются меры по формированию функциональных городских районов с центрами в областных центрах и г. Семей. Другим новшеством документа является разработка и внедрение Системы региональных стандартов, на основе которого будут обеспечены базовые стандарты качества жизни независимо от экономических возможностей регионов и места проживания.

Реализация Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2030 года осуществляется через нижестоящие программные документы в Системе государственного планирования [6].

Основным документом, реализующим основные положения Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2030 года, является принятая в 2019 году Государственная программа развития регионов до 2025 года.

Целью государственной программы является повышение экономической конкурентоспособности регионов и улучшение качества жизни населения через управляемую урбанизацию.

Для достижения цели предусмотрена реализация следующих задач:

- 1) развитие функциональных городских районов – агломераций с центрами в городах Нур-Султане, Алматы, Шымкенте и Актобе;
- 2) развитие функциональных городских районов с центрами в областных центрах, городе Семей;
- 3) развитие моногородов с численностью населения более 50 тыс. человек, не входящих в состав функциональных городских районов;
- 4) развитие приграничных моно- и малых городов с прилегающими территориями;
- 5) развитие СНП.

Для развития функциональных городских районов – агломераций с центрами в городах Нур-Султане, Алматы, Шымкенте и Актобе, а также с центрами в областных центрах и городе Семей предусмотрена разработка Стратегии развития городов. Так, в рамках государственной программы в 2019 году разработаны стратегии городов республиканского уровня, областных центров и города Семей.

В целях закрепления статуса «точек роста» городов республиканского значения и областных центров, а также города Семей предусматривается создание периодического национального рейтинга качества жизни городов.

Особое внимание в государственной программе уделяется формированию комфортной городской среды в городах. Это необходимо для привлечения и удержания образованных людей и талантов. В этих же целях предусматривается реализация мер по развитию рынка жилья в крупных и больших городах.

Помимо этого, в государственной программе предусмотрены не применявшиеся до этого меры по повышению конкурентоспособности городов и формированию постиндустриальной структуры экономики. Так, особое внимание в документе уделено развитию креативных секторов экономики, разработке и продвижению бренда городов и т.д.

С учетом современных тенденций по перегруженности системы инженерно-транспортной инфраструктуры предусматриваются меры по развитию инфраструктуры и транспортной связности.

При этом, крупные и большие города и прилегающие к ним населенные пункты будут развиваться синхронно.

Для развития моно- и малых городов, не входящих в состав городских агломераций и функциональных городских районов предусмотрено решение следующих задач:

- 1) развитие моногородов с численностью населения более 50 тыс. человек, не входящих в состав функциональных городских районов;
- 2) развитие приграничных моно- и малых городов с прилегающими территориями.

В целях развития моногородов с численностью населения более 50 тыс. человек, не входящих в состав функционального городского района предусматривается развитие малого и среднего бизнеса в моно- и малых городах в рамках Государственной программы поддержки и развития бизнеса "Дорожная карта бизнеса -2025", Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 - 2021 годы "Еңбек".

Также, предусматривается обеспечение базовыми государственными и социальными услугами, предусмотренными законодательством Республики Казахстан, системой региональных стандартов.

Для развития приграничных моно- и малых городов с прилегающими территориями предполагается развитие и обустройство инфраструктуры пунктов приграничного сотрудничества, транспортно-логистической инфраструктуры.

Дополнительные меры предусматриваются для развития малых городов Жаркент, Зайсан, Сарыагаш, Шардара, Шемонаиха, Мамлютка, Булаево, Жетысай и моногорода Житикара. В целом, развитие инженерной и социальной инфраструктуры перспективных населенных пунктов, в том числе моногородов с населением более 50 тыс. человек, приграничных моно- и малых городов предполагается также осуществлять через реализуемые государственные программы.

В государственной программе в целях развития сельских населенных пунктов выделены следующие приоритетные направления:

- 1) развитие опорных сельских населенных пунктов, включая районные центры;
- 2) развитие других сельских населенных пунктов;
- 3) повышение кадрового потенциала сельской местности;
- 4) развитие приграничных сельских территорий.

Для развития опорных сельских населенных пунктов реализуется специальный проект «Ауыл – Ел бесігі». В рамках проекта разработана Методика определения опорных и спутниковых сельских населенных пунктов, согласно которой определено 1,2 тыс. опорных и 2,4 тыс. спутниковых сельских населенных пунктов.

Для этих 3,5 тыс. сельских населенных пунктов предусматриваются мероприятия по финансированию расходов на:

- 1) капитальный, средний и текущий ремонты объектов ЖКХ (объекты водоснабжения, канализации, системы газо-, тепло-, электроснабжения);
- 2) капитальный и текущий ремонты социально-культурных объектов (объекты образования, здравоохранения, социального обеспечения, культуры, спорта);

3) капитальный, средний и текущий ремонты инженерно-транспортной инфраструктуры (внутрипоселковые и внутрисельские дороги, подъездные дороги);

4) строительство и реконструкция оборудования и сетей водо-, тепло-, газо-, электроснабжения, инженерно-коммуникационной инфраструктуры, спорта, культуры, здравоохранения, образования.

Развитие остальных сельских населенных пунктов предусматривается осуществлять в рамках действующих государственных программ и программ развития областей и районов. В отношении них предусматриваются меры по развитию производственной базы, повышение уровня обеспеченности объектами социальной инфраструктуры до нормативных показателей, повышению кадрового потенциала и др.

В рамках государственной программы предусматриваются меры по развитию приграничных сельских территорий. Они будут включать повышение административно-территориальной значимости приграничных районов, развития и обустройства инфраструктуры пунктов приграничного сотрудничества, диверсификации экономики приграничных территорий и развития малого и среднего бизнеса [7].

В целом, современная региональная политика Казахстана направлена на реализацию подхода «точек роста» и обеспечение базовых стандартов качества жизни на всей территории страны. На национальном уровне в качестве «точек роста» выделены агломерации с центрами в городах Нур-Султан, Алматы, Шымкент и Актобе. На региональном уровне функциональные городские районы с центрами в областных центрах и городе Семей. На местном уровне «точками роста» являются моногорода с численностью населения 50 тыс. чел. и выше, приграничные малые города, опорные сельские населенные пункты.

#### Список литературы

1. Фетисов Г.Г., Орешин В.П., Региональная экономика и управление: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 416 с. — (Высшее образование);
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 9 сентября 1996 г. N 1097 «О концепции региональной политики Республики Казахстан»;
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 7 декабря 2001 года N 1598 «О Концепции региональной политики Республики Казахстан на 2002-2006 годы»;
4. Указ Президента Республики Казахстан от 28 августа 2006 года № 167 «О Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 года»;
5. Указ Президента Республики Казахстан от 21 июля 2011 года № 118 «Об утверждении Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года»;

6. Указ Президента Республики Казахстан от 9 октября 2019 года № 185 «Об утверждении Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2030 года»;

7. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 декабря 2019 года № 990 «Об утверждении Государственной программы развития регионов на 2020 - 2025 годы».

УДК338

Муканова М.А.  
Магистр, оқытушы, ҚазЭҚХСУ  
Нұр-Сұлтан қаласы

## **ЕЛДЕРДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК – ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНА ПАНДЕМИЯНЫҢ ӘСЕРІ**

### **Аңдатпа**

Қазіргі кезде 175-тен астам мемлекет COVID-19, коронавирус (SARS-CoV-2) тудыратын ауру туралы хабарлады. Үкіметтер бұрын-соңды болмаған денсаулық сақтау және экономикалық шаралар қабылдады. Соның ішінде Қазақстан үкіметі де әлеуметтік-экономикалық бірқатар шешімдер қабылдады. Берілген мақалада әлемдегі болып жатқан өзгерістер мен пандемияның әсері, сонымен қатар, экономикалық құлдырауды болдырмаудың қадамдары ұсынылды.

Коронавирус пандемиясы дүние жүзі бойынша кең таралған, соның ішінде Қазақстанда ол 2020 жылдың наурызында басталды. Басында вирус Қытайда, содан кейін ғаламшарға тез жайылды. Еліміз Қазақстанда 13 наурызда инфекцияның алғашқы жағдайлары анықталды.

Әлемдік экономика дағдарысқа ұшырады. Коронавирус алдымен Қытайда өндірістің бір бөлігін тоқтатты, содан кейін Еуропа мен Азиядағы жүздеген кәсіпорындар тоқтатылды, әрі қарай АҚШ-тың кезегі келді. Әлемдік экономикадағы кенеттен үзілістер 2020 жылы жаһандық рецессияға әкеледі деп болжайды S&P Global. S&P сарапшыларының пікірінше, әлемдік ІЖӨ-нің жылдық өсімі 1-1,5% -дан аспайды, екінші тоқсан қиын болады. Батыс Еуропа елдерінің үкіметтері дағдарысқа тез жауап берді және болашаққа үмітпен қарайды. Еуропалық комиссияның президенті Урсула фон дер Лейен коронавирустық індеттің экономикалық салдарларына қарсы тұру үшін ЕО

облигацияларын немесе «корона облигацияларды» шығаруға рұқсат береді. Осы уақытта түрлі үкіметтер ұлттық қолдау бағдарламаларын әзірлеуде [1].

Франция үкіметінің шараларына барлық салық және әлеуметтік төлемдерді наурыз айында кейінге қалдыру жатады. Министр болашақта бұл төлемдер «банкроттыққа ұшырағандар үшін» жойылуы мүмкін екенін атап өтті. Сонымен қатар, билік шағын және орта бизнеске 300 миллиард еуро көлемінде несиелер алуға мемлекеттік кепілдеме беруге ниетті.

Германия несиелік кепілдік түрінде кем дегенде 500 миллиард еуроны жұмылдырады және пандемиядан зардап шеккен компанияларға шексіз өтімділікпен қамтамасыз етуге уәде береді. Австрия үкіметі компаниялардың жұмыс істеуіне кепілдік беру және жұмыс орындарын ұсыну үшін 4,4 миллиард еуро көлеміндегі экономикалық көмек пакетін жариялады. Бөлінген қаражат денсаулық сақтауды тұрақтандыруға, еңбек нарығын ынталандыруға, қоғамдық тәртіпті сақтауға және коронавирустық індет нәтижесінде кірістерді азайтуға жұмсалады [2].

Коронавирустың ең көп зардап шеккен Италияда үкімет коронавирустың шығынын өтеуге және экономиканы сақтауға арналған арнайы шараларға 25 млрд евро бөлуді қарастыратын қаулыны қабылдады. Денсаулық сақтау жүйесін қаржыландыруға кем дегенде 3,5 миллиард евро бөлінеді. Кәсіпорындар мен үй шаруашылықтары үшін несиелер мен ипотекалық несиелер бойынша төлемдер тоқтатылады - олар банктер үшін мемлекет кепілдіктерімен жабылады. Карантинге байланысты жұмыс істей алмайтын итальяндықтар үшін арнайы төлемдер қарастырылған. Жұмыс істейтін ата-аналарға бала күтімі үшін өтемақы ретінде 600 евроға арнайы ваучер ұсынылады. Бұл 12 жасқа дейінгі балалары бар отбасылар үшін қол жетімді. Жеке секторда жұмыс істейтін ата-аналар ақылы еңбек демалысына кете алады және егер отбасында 12 жасқа дейінгі баласы болса, бонустың 50% -н ала алады. Жалпы кірісі жылына 40 000 еуродан аспайтын, наурыз айында карантиндік және төтенше жағдайлар жағдайында жұмыс істейтін барлық қызметкерлер 100 евроға дейін шағын бонус ала алады. Жалпы алғанда отбасылар мен кәсіпкерлерді қолдауға 10 миллиард еуро қарастырылған.

АҚШ-та президент әкімшілігі Дональд Трамп Шағын бизнес әкімшілігіне коронавирустан зардап шеккен бизнеске несиелер беруді тапсырды. АҚШ президенті Конгрессті несиелер бағдарламасын қаржыландыруды тағы 50 миллиард долларға арттыруға шақырды. Сондай-ақ Трамп Қазынашылыққа вирустың таралуы салдарынан зардап шеккен жеке және заңды тұлғаларға салық төлемдерін кейінге қалдыруды тапсырды, бұл экономиканы қосымша өтімділікпен 200 миллион доллардан астам қаражатпен қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, індет кезеңінде университеттерде оқу үшін несиелер бойынша пайыздар есептелмейді. Әр отбасына 3000 доллар көлемінде біржолғы материалдық көмек көрсетіледі. ФРЖ федералды қаражат мөлшерлемесінің

мақсатты диапазонын шамамен 0-0,25% -ға дейін төмендету туралы шешім қабылдады.

Жапонияда шағын және орта бизнесті қолдауға шамамен 4 миллиард доллар бөлінді. Қаражаттың бір бөлігі оқу орындарында карантинге байланысты демалысқа кетуге мәжбүр болған ата-аналарға өтемақы төлеуге жұмсалады. Жапония премьер-министрі Синдзо Абэнің айтуынша, коронавирус арқылы экономиканы мемлекеттік қолдаудың жалпы көлемі 1,6 триллион иенге (15,2 миллиард доллардан астам) жетуі мүмкін.

Қытай өз экономикасын ақпан айында бастады. Содан кейін ҚХР үкіметі 10 миллиардтан астам доллар бөлді. Қытай компанияларына салықтық жеңілдіктер, жеңілдетілген несиелер, жеткізу қызметтері ҚҚС төлеуден босатылды. Наурыздың басында Қытай Халық банкі елдің банктеріне шамамен 79 миллиард доллар құйды, сонымен қатар банктер үшін резервтік талаптарды азайтты.

Ресей үкіметі коронавирусты қоздырған бизнесті қолдайтынын мәлімдеді. Бұл үшін дағдарысқа қарсы қор қалыптастыру үшін мемлекеттік бюджеттен 300 миллиард рубль бөлінді. Елде зардап шеккен салалар үшін салықтық демалыс жарияланды, кәсіпорындарды тексеруге мораторий енгізілді. Ресей Федерациясы билігі көліктік және туристік компанияларға келтірілген шығындарды өтеуге, сонымен қатар қызметтерге сұранысы төмендеген спорттық құрылыстарды қолдауға уәде береді. Лизингтік компанияларға қосымша капиталдандыру уәде етілген. Ресейдегі шағын кәсіпорындар сақтандыру сыйлықақылары мен мемлекет меншігі үшін жалдау ақысын төлеуде кешіктірілуі мүмкін. Өзірлеушілердің ішінде мемлекет көмектесетіндер де бар. Егер бастапқы нарықта жылжымайтын мүлікті сату қарқыны төмендесе, олар жобаларды қаржыландыруға несие ставкалары бойынша субсидияланады. Мәскеуде әрбір зейнеткерге карантин кезеңінде 4000 рубльден (1300 грн) бір реттік материалдық көмек төлеуге уәде етілген. [3]

Біздің елде пандемиямен күресу шараларына келетін болсақ, Қазақстан Республикасында коронавирустың таралуына байланысты Қазақстан үкіметі 2020 жылдың 16 наурызда бүкіл елде төтенше жағдай жариялады, ал 19 наурыздан бастап елдегі ірі қалалары - Нұрсұлтан және Алматыда ең үлкен карантин енгізілді. Кәсіптің бір бөлігі үшін енгізілген шектеулердің жұмысына теріс әсер етуі мүмкін, сонымен қатар, мұнайдың төмен бағасы ел бюджетінің кірістерінің төмендеуіне әкеледі. [4]

Тәуелсіздік таңында Нұрсұлтан Назарбаев Ұлттық қор егемен Республиканың қажетті тірегі екенін түсіндірді. Осындай қауіпсіздік жастығын жасау мақсатында ол: 1. елдің тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз ету; 2. Болашақ ұрпақ үшін қаржылық ресурстарды жинақтау; 3. экономиканың қолайсыз сыртқы факторлардың әсеріне тәуелділігін төмендету; 4. Республикалық және жергілікті бюджеттердің әлемдік бағаларға

тәуелділігін төмендету болып табылады. Қазақстан бизнесті қолдауға теңдессіз шаралар қабылдаған санаулы елдердің бірі болып табылады.

31 наурызда Қасым-Жомарт Тоқаев халыққа жолдауында, коронавируспен күресудің кешенді жоспарын жариялап, жаңа қиын өмір жағдайындағы тұрғындар мен кәсіпкерлерге қолдау көрсетті.

Тек Алматы қаласында карантин кезінде кәсіпорындардағы жұмысшылар саны 266 мың адамға азайды. Ұқсас жағдай жеке кәсіпкерлерде байқалады, олардың 80 пайызы өз қызметін тоқтатты. Алдын ала есепке сәйкес, қазіргі жағдай 500 мыңға жуық қазақстандықтың қаржылық жағдайына кері әсерін тигізуі мүмкін. "Сондықтан төтенше жағдай кезінде табысынан айырылғандарға ең төменгі жалақы мөлшері (42 500 теңге) көлемінде ай сайынғы төлем енгізуді тапсырамын. Жалпы бұл көмекті кемінде 1,5 миллионнан астам азамат ала алады", – деді Мемлекет басшысы[5]. Сонымен қатар, Президент көпбалалы отбасыларға, мүмкіндігі шектеулі жандарға және халықтың әлеуметтік әлсіз топтарына ақысыз азық-түлік жиынтығын тұрақты негізде беруді тапсырды.

Жалпы, коронавируспен күреске Үкімет 4 триллион 400 миллиард теңге немесе 10 миллиард доллар жұмсамақ.

Қорытындылай келе, қазіргі таңда өз халқының өмірін сақтау үшін мемлекеттер саналы түрде экономикалық өсуді құрбан етеді. Бұған жоғарыда көрсетілген әртүрлі мемлекеттердің жаңа індетпен күресте қолданылған шаралары дәлел болып отыр. Осы уақытта әр ел санитарлық режимдерді өзінің экономикалық мүмкіндіктеріне қарай реттеп келеді. Мамыр мен шілде айларына дейін АҚШ пен ЕО сынақ карантинін өткізеді. Италия, Испания, Франция экономикалық болжам қолайсыз болса да, халықты оқшауландыруда. Адамдарды атаулы әлеуметтік төлемдер мен жеңілдіктер қолдайды, олар белгілі бір мөлшерде негізгі табысқа тең. Алайда, дамушы елдерде жағдай әлдеқайда нашар. Адамдардың көпшілігінде жинақ, азық-түлік пен дәрі-дәрмек қоры жоқ, ал мемлекеттерде олардың бюджетінде артық қаражат жоқ. «Үй қамауы» дүние жүзі бойынша цифрлық және полицияның қатаң шаралары, сонымен қатар жоғары айыппұлдармен қамтамасыз етіліп жатыр.

Пандемияның аяқталған кейінгі мемлекеттердің экономикасы туралы болжамдар екіге бөлінеді. Бірінші сценарий бойынша, дамыған елдердің экономикалық жағдайлары шамамен 2-3 айда қалпына келіп қана қоймай, сонымен қатар жаңа дем алады. Екінші сценарий бойынша эпидемия бірнеше айға немесе тіпті жартыжылдыққа әлемдік экономиканы тоқтата алады және әртүрлі елдердегі карантиндік шаралар әлсірегеннен кейін оны екінші толқынмен жабады. Бұл жағдайда сұраныс пен ұсынысқа түскен соққыдан туындаған қазіргі дағдарыс жаппай банкроттықпен, жұмыссыздықпен, активтердің жойылуы мен елдердің әл-ауқатымен ерекшеленіп, толыққанды қаржылық дағдарысқа айналады [6]. Сұраныстың төмендеуі әлемдік

экономиканың жыл басында болжанған 2,5 пайыздың орнына 1,8 пайыздан 2,2 пайызға дейін баяулауы мүмкін.

Осыорайда, Қазақстанның коронавирус індетімен күресте экономикалық рецессияға ұшырамауы үшін төрт қадам ұстануы керек: дұрыс әрі жылдам шешім қабылдау, тұрақтылыққа қол жеткізу, қайта құру және реформалар жүргізу. Бірінші қадам – шешім қабылдау. Осы кезде Covid – 19 әсер ететін барлық сфераларда өзекті мәселелерді шешу үшін жылдам, әрі тиімді шешім қабылдау. Бұл жерде Қазақстан Республикасының тиімді әлеуметтік-экономикалық саясатын көруге болады.

Екінші қадам – тұрақтылыққа қол жеткізу. Яғни ақша қаражаттарын басқарудың қысқа мерзімді мәселелерін және вирустың тоқтағаннан кейін экономикалық құлдырау салдарлары кезінде тұрақтылықты кеңейту мәселелерін шешу. Қазақстан бұл кезеңге елдегі төтенше жағдайдың аяқталғаннан кейін аяқ басады.

Үшінші қадам - қайта құру. Covid – 19 дамуына байланысты бизнестің тез арада қалпына келтіру үшін жоспар құру және оны ұстану.

Төртінші қадам – өнеркәсіптегі нормативті-құқықтық және бәсекелестік ортаның қалай өзгеретінін нақты анықтап, жаңарған ортада бейімделу. Коронавирус - бұл денсаулыққа байланысты үлкен мөлшердегі дағдарыс қана емес, сонымен бірге жаһандық экономикалық тәртіптің қайта құрылуын талап ететін кезең.

#### Әдебиеттер тізімі

- 1 <https://forex-info.biz/%D1%82%D0%B0%D0%BA->
- 2 <https://www.interfax.ru/world/702069>
- 3 <https://biz.liga.net/all/all/article/perejit-krizis-na-kakie-mery-idut-v-mire-chtoby-spasti-ekonomiku-keysy-15-stran>
- 4 <https://informburo.kz/stati/poka-katastrofy-ne-proizoshlo-kak-koronavirus-inizkie-ceny-na-neft-vliyayut-na-ekonomiku-kazahstana.html>
- 5 <https://informburo.kz/kaz/ttenshe-zhaday-keznde-tabysynan-ayrylandara-zhrdemay-tlened-toaevty-zhaa-tapsyrmalaryny-toly-tzm.html>
- 6 <https://www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/covid-19-implications-for-business#interactive>

## ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТЫ В КАЗАХСТАНЕ: ОСОБЕННОСТИ И УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ

### Аннотация

Развитие электронных платежей является характерным явлением для экономики во всем мире. Вместе с тем, практическое применение электронных средств в денежном обороте приводит к неоднозначному толкованию их природы как новых денег. В статье дается авторская позиция по вопросу об экономической сущности электронных средств платежа в целом, а также условия и особенности применения платежных карт – как одного из них.

Последние десятилетия характеризуются нарастающими темпами научно-технического прогресса, проникающего во все сферы человеческой жизни, в том числе в экономику. В торговых и других деловых отношениях между экономическими субъектами все шире используются новейшие технические достижения, где на первый план выступают информационные технологии и электронные коммуникации.

В последние годы появилось множество платежных систем, позволяющих осуществлять банковские платежи, не посещая банк, расплачиваться в магазине пластиковой карточкой и приобретать товары через Интернет. С развитием современных платежных систем связано и возникновение так называемых электронных средств платежа, зачастую называемых «электронными деньгами». Словосочетание «электронные деньги» широко распространилось не только на Западе, но и в Казахстане.

С распространением электронного оборота денег связан ряд вопросов, которые активно обсуждаются в научных кругах на Западе. Среди них: влияние эмиссии в электронной форме на объем денежной массы, способность центрального банка осуществлять денежно-кредитную политику прежними методами, роль банковской системы в новой экономике и так далее. Темпы их роста отражают тенденцию постепенного вытеснения наличных денег, эмитированных центральным банком, частными электронными платежными средствами.

Распространенность «нового» вида денег требует внесения ясности в содержание ряда терминов, связанных с этим. Как известно, электронные средства платежа возникли и развиваются вместе с развитием мировой банковской системы и представляют собой совокупность инструментов в сфере осуществления денежного оборота, способствующие выполнению функций денег как средства платежа и проявлению других функций денег. Электронные

способы платежей способствовали развитию системы безналичных расчетов через банки с применением соответствующих информационных технологий, позволяющих деловым партнерам-клиентам и населению посылать свои распоряжения об оплате товаров и услуг, не прибегая к использованию наличных денег и чеков.

При этом главным условием является наличие компьютерной сети и систем связи с применением средств кодирования информации и ее автоматической обработки. Важно отметить, что в системе безналичных расчетов и соответственно электронных средств платежа используются деньги, принятые единым платежным средством в стране. Из этого следует, что термин «электронные деньги» несколько некорректен с научно-теоретических аспектов, поскольку деньги, как экономическая категория были и остаются всеобщим эквивалентом, позволяющим оценивать стоимость товаров и услуг, тогда как их формы и виды имеют свойство меняться и развиваться по разным причинам.

Тем не менее понятие «электронные деньги» используется в действующем законодательстве Республики Казахстан, а именно в законе РК «О платежах и платежных системах» (от 26 июля 2016 г.) электронные деньги трактуются как «безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента электронных денег, хранящиеся в электронной форме и принимаемые в качестве средства платежа в системе электронных денег другими участниками системы» [1]. Данное определение, на наш взгляд, отождествляет так называемые электронные деньги с денежными обязательствами эмитента, делая акцент на их функцию средства платежа.

Другим определением, показывающим неправомерность применения термина «электронные деньги», является приведенное в ст.1 п.73 Закона о платежах и платежных системах: «выпуск электронных денег - платежная услуга, предусматривающая выдачу электронных денег эмитентом электронных денег физическому лицу или агенту путем обмена на равную по их номинальной стоимости сумму денег». Неправомерность, на наш взгляд, в том, что выдача электронных денег приравнена к обмену на сумму денег, то есть нет ничего общего с эмиссией (выпуском) денег. Возможно, что здесь имеет место юридическая характеристика процесса выпуска обязательств, но с экономической позиции правильнее говорить о выпуске электронных средств платежа, а не электронных денег.

Еще более противоречивым, по нашему мнению, является законодательное определение «системы электронных денег», как совокупности «программно-технических средств, документации и организационно-технических мероприятий, обеспечивающих осуществление платежей и иных операций с использованием электронных денег путем взаимодействия оператора системы электронных денег с эмитентом электронных денег и (или) владельцами электронных денег». Исходя из данного определения сложно

представить элементы «системы электронных денег», поскольку акцент сделан на совокупности программно-технических средств, документации и организационно-технических мероприятий, для осуществления которых применяются электронные деньги.

Таким образом, сопоставляя нормативные термины, можно заключить, что в них нет научно-теоретического обоснования с позиции денег как экономической категории. Законодательные акты имеют цель правового обеспечения действующей платежной системы, поэтому приведенные трактовки имеют определенный юридический смысл.

В последние годы многие авторы называют новыми электронными деньгами появившуюся виртуальную валюту (либо криптовалюту, цифровую валюту, электронную наличность), используемую в платежах. Новый вид денег, так называемый биткоин (от [англ. Bitcoin](#), от *bit* — [бит](#) и *coin* — монета), появился в виртуальном обращении и связан с одноименной пиринговой платежной системой [2,3].

На наш взгляд, утверждения о том, что биткоин - это новый вид денег, также не являются правомерными. На самом деле данная валюта используется как учетная единица, приравниваемая к определенным деньгам по особому курсу, как правило, в функции средства платежа. При этом биткоин не выполняет исключительную функцию денег как меры стоимости, что, в свою очередь, не дает основания называть данную валюту деньгами. Скорее, представляется правильным называть биткоин – виртуальным (электронным) средством платежа, используемым в особой платежной системе.

Таким образом, определение нового вида «электронных денег» не представляется целесообразным и обоснованным, если речь идет о категории «деньги». Правильно, на наш взгляд, говорить об электронных средствах платежа, возникших на основе безналичных расчетов с применением информационных технологий.

В настоящее время есть основание утверждать о том, что термины «электронные расчеты», «электронные платежи» объединяют в себе множество различных технологий, в числе которых и платежи с применением криптовалюты (биткоин). Более распространенными видами электронных средств платежа являются электронный обмен данными (EDI), Интернет, электронная почта, экстранет и т.д., с помощью которых операции исполняются и подтверждаются мгновенно.

Впервые идея «электронизации» платежей и расчетов или «электронной наличности» (E-cash) была предложена американским специалистом по теории сложности Дэвидом Чоумом еще в конце 1970-х годов. Электронные расчеты стали внедряться сразу в двух звеньях системы безналичных платежей: во взаимоотношениях коммерческих банков со своими клиентами (банк-клиент) и в межбанковских расчетах (банк-банк), которые осуществляются как на основе

корреспондентских счетов, так и через различные финансовые институты (клиринговые учреждения, фондовые и валютные биржи).

В настоящее время существуют также другие виды электронной системы расчетов: «электронные магазины», «электронные банки». Можно выделить четыре основные разновидности удаленного банкинга – Интернет-банкинг, РС банкинг, telephone банкинг, видео банкинг. Начиная с 1990-х годов удаленный банкинг, а вместе с ним система электронных средств платежа, стали развиваться и в нашей стране.

Сегодня электронные средства платежа в Казахстане – это один из перспективных и динамично развивающихся компонентов платежной системы, как и во всем мире, в составе которых рынок платежных (пластиковых) карточек.

Согласно Закону РК «О платежах и платежных системах» «платежная карточка - средство электронного платежа, которое содержит информацию, позволяющую ее держателю посредством электронных терминалов или других каналов связи осуществлять платежи и (или) переводы денег либо получать наличные деньги, либо производить обмен валют и другие операции, определенные эмитентом платежной карточки и на его условиях» (ст.1, п.51) [1].

Данное определение представляется правомерным, поскольку достаточно полно отражает сущность платежной карты, как средства электронного платежа. В настоящее время в Казахстане оборот расчетов с применением платежных карт развивается как количественно, так и по разнообразию применяемых карточек. По состоянию на 1 апреля 2020 года эмитирование платежных карточек осуществляли 22 банка и АО «Казпочта». Указанные организации выпускают и распространяют платежные карточки международных систем VISAInternational, MasterCardWorldwide, UnionPayInternational, AmericanExpressInternational и DinersClubInternational.

Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карточки локальных систем: Altyn Card – АО «Народный Банк Казахстана», локальная карточка Ситибанка Казахстан - АО «Ситибанк Казахстан» и Система платежных карт Kaspi.kz – АО «Kaspi Bank». На данный момент в обращении находится 35,8 млн. платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило – 30,2 млн. чел. (по сравнению с ситуацией на аналогичную дату 2019 года – рост на 46,5 % и 42,3% соответственно). Наиболее распространенными являются дебетные карточки, их доля составляет 76,8%, доля кредитных карточек – 19,1%. На долю дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 2,5% и 1,7% соответственно[4].

Развитию платежных карточек в стране способствовали так называемые зарплатные карточные проекты. По данным статистики, как показано выше, большинство всех пластиковых карт у нас в стране являются расчетными (или дебетовыми), и именно они используются в зарплатных проектах. Выплата

зарплаты на пластиковые карты - это удобное современное средство расчетов с персоналом по оплате труда, избавляющее компанию от ненужных хлопот, расходов и рисков. Кроме того, такая форма выплаты заработной платы прекрасно вписывается в стандарты цивилизованного корпоративного управления.

Популярность зарплатных карточных проектов вызвана тем, что они выгодны всем участникам: самой фирме, ее сотрудникам и банку. Для компании привлекательность выдачи зарплаты по карточкам заключается в следующем:

- повышение имиджа компании за счет оптимизации процесса выплаты заработной платы своим сотрудникам;
- сокращение объемов налично-денежного оборота;
- отсутствие необходимости обеспечения безопасности получения, доставки и хранения наличных денег;
- снижение затрат на получение и перевозку денежной наличности.

Использование зарплатных карточек позволяет свести эти расходы к минимуму, а затраты на инкассацию денежной выручки из банка сократить полностью.

Зарплатные карточки, как показывает опыт их применения, достаточно эффективны для держателей, потому что это:

- возможность оперативного получения заработной платы и иных выплат в любое удобное время через сеть отделений банка, пунктов выдачи наличных, предприятий торговли и сферы услуг, а также круглосуточно посредством банкоматов банка, обслуживающего карточные счета;
- возможность использования банкоматов не только для снятия наличных, но и оплаты некоторых видов услуг в режиме реального времени;
- независимость получения денежных средств от времени выдачи заработной платы;
- возможность зачисления других денежных средств (помимо зарплаты);
- возможность выбора типа и вида карт международных или внутренних платежных систем в зависимости от уровня заработной платы и потребностей сотрудника.
- гарантия сохранности и безопасного использования заработанных средств;
- возможность избавления от больших и неудобных кошельков с грязными и порванными купюрами;
- исключение проблем при выдаче сдачи в магазинах и сервисных фирмах;
- возможность бесплатно контролировать движение и остатки своих денежных средств на карточном счете;
- возможность использования карт как платежного средства для расчетов в магазинах, для оплаты различных услуг как на территории Казахстана, так и

за рубежом, а также расчетов за товары, приобретаемые по каталогам или по почте (в зависимости от инфраструктуры карточного проекта и "привязки" к нему предприятий торговли и сервиса);

- получение дополнительных льгот и скидок, предоставляемых банком и торгово-сервисными компаниями, в том числе при получении ссуды;

- расширение «социального пакета» для сотрудников за счет возможности пользования ежемесячным кредитным лимитом, установленным банком по зарплатной карте.

Для банков реализация зарплатных карточных проектов с использованием пластиковых карточек является одним из приоритетных направлений «карточного» бизнеса, позволяющего им добиться ощутимого роста эмиссии карточек и, соответственно, увеличения остатков средств на карт-счетах держателей карточек. Иначе говоря, это важный инструмент формирования ресурсной базы.

От зарплатных карточек банки получают следующие плюсы:

- возможность аккумулирования значительных денежных средств на карт-счетах и дальнейшее их размещение в доходные активы;

- расширение количества клиентов и привязанность их к банку-эмитенту по другим продуктам за счет более тесной взаимосвязи клиента и банка;

- возможность комплексного обслуживания клиентов банка - как физических, так и юридических лиц;

- возможность внедрения и развития различных новых технологий и услуг с использованием карточек в массовых объемах.

Справедливости ради надо сказать о некоторых неприятных моментах, которые ощущают на себе исключительно сотрудники компании - держатели зарплатных пластиковых карт. Одним из них является то, что при отсутствии комиссии за снятие наличных денежных средств в «своих» банкоматах эта же операция обходится более дорого в банкоматах «чужого» банка. «Чужой» банк обычно берет высокий процент за снятие наличных (чаще всего - 1,5% от получаемой суммы, но во многих банках - не менее 3 долларов США) либо устанавливает определенный лимит на бесплатное снятие наличности по картам других банков.

Следующий платежный инструмент - корпоративные банковские карты, используемые сотрудниками для расчетов от имени компании. Такие карты относят к категории Business. С их помощью максимально оптимизируется и упрощается учет столь любимых представительских и командировочных расходов, а также расходов, связанных с хозяйственным обеспечением организации. Ими можно расплатиться с партнерами по бизнесу, имеющими оборудование для приема карт международных платежных систем. Наличие корпоративных Business карт у компании - свидетельство ее высокой надежности, финансового благополучия и корпоративной культуры.

В международной бизнес-практике применение корпоративных карточек широко распространено. Причем существует несколько их видов:

- для оплаты командировочных и представительских расходов (T&E cards);
- для оплаты издержек, связанных с обслуживанием корпоративного парка грузовых автомобилей (fleet cards);
- корпоративные закупочные карточки (purchasing cards), известные так же, как procurement cards или p-cards, то есть карточки материально-технического обеспечения для осуществления нерегулярных закупок канцелярских принадлежностей и других товаров для офиса.

Тем не менее, у нас в стране корпоративные карточки - это своего рода карточный эксклюзив. Ведь они пока еще не получили большого распространения и не столь востребованы организациями, как того хотелось бы банкам. В основном корпоративные карточки используют крупные организации, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. Большинство же компаний ограничиваются зарплатными карточками для своих сотрудников.

Значительной частью держателей платежных карт являются физические лица, что свидетельствует о росте доступа населения к услугам банка при применении новых информационных технологий. Интерес к данным продуктам банков обуславливает количественный рост рынка платежных карт.

Рынок платежных карточек является одним из динамично развивающихся сегментов финансовой инфраструктуры Казахстана. Факторами развития, как отмечено выше, выступают, во-первых, рост активности населения в использовании платежных карточек (среднегодовой темп роста активности использования платежных карточек 10,9%), во-вторых, развитие бесконтактных технологий приема платежей: на рынке платежных услуг банками размещены POS- терминалы и банкоматы, поддерживающие функции бесконтактной оплаты и расширение возможностей интернет/мобильного банкинга.

Согласно информации, представленной аналитиками, на начало 2019 года количество населения Казахстана составило 18 395 660 человек, превысив показатели на начало 2018 года на 1,3%. Таким образом, на начало 2019 года одного взрослого гражданина Казахстана, как минимум является держателем двух платежных карточек и использует одну из них в течение месяца[5].

На сегодняшний день платежные карточки являются основным инструментом для получения финансовых услуг дистанционным способом. В связи с чем, за последние годы в Казахстане наблюдается положительная динамика роста количества платежных карточек, их держателей и операций, проведенных с их использованием, а также инфраструктурных элементов и сервисов для их развития (таблица 1).

Таблица 1. Показатели рынка платежных карточек

Показатели	Ед.изм.	01.04.2019	01.04.2020
Количество карточек в обращении	тыс. ед.	24 427,8	35 797,7
Количество держателей карточек	тыс. чел.	21 200,8	30 161,3
Количество использованных карточек	тыс. ед.	13 125,9	20 679,5
Количество POS - терминалов	шт.	141 377	169 537
Количество банкоматов	шт.	10 401	11 973
Количество пользователей онлайн сервисов банков	тыс. ед.	14 513	23 792
Примечание – составлено по данным [4]			

В среднем за последние пять лет ежегодный рост количества платежных карточек в обращении и их держателей составляет 7,9% и 6,1%, соответственно [5].

По данным Национального банка основная доля безналичных операций на территории Казахстана совершена посредством POS-терминалов (45,7% и 26% от общего количества и объема безналичных платежей) и интернет/мобильного банкинга (53,7% и 72,6% соответственно). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (93,5% и 86,5% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег).

Тенденции, отмеченные за последние годы, имеют свойство к активизации, в том числе следует отметить постоянный рост:

- операций в интернете с использованием мобильных телефонов;
- объема безналичных расчетов по картам;
- объема выдачи наличных денег с карт.

Такие тенденции, на наш взгляд, носят позитивный характер и будут продолжать оказывать положительное влияние на развитие денежного оборота в целом. Однако, вышеизложенное не означает того, что все проблемы решены и нет препятствий в развитии рынка платежных карт. Одна из главных задач в этой сфере – дальнейшее развитие технологий при обеспечении безопасности операций и расширении возможностей для всех категорий держателей и эмитентов платежных карт, а также повышение их качественных показателей и параметров.

#### Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI «О платежах и платежных системах» // Электронный ресурс: <https://online.zakon.kz/>
2. Кирилл Сарханянц, Ольга Шестопал, Роман Рожков Много денег из ничего // Газета «Коммерсантъ», № 102/П (5133), 17.06.2013.

3. Базанов С. Биткоин для всех. -Издательство: Ridero, 2018 год.-248.
4. Статистика по платежным карточкам//Электронный ресурс: <https://nationalbank.kz/?docid=786&switch=russian>.
5. Обзор результатов надзора (оверсайта) платежных систем и развития платежных услуг за 2018 год//Электронный ресурс: <https://nationalbank.kz/cont/%df>].

УДК 631.152

Масимханова Н.К., магистрант 2 курса  
специальности «Экономика»  
Научный руководитель:  
Раимбеков.Ж.С., д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

## **ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КАК АСПЕКТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности инновационного развития регионов, основные проблемы, с которыми сталкивается их промышленность. Анализируются модели стратегического развития национальной экономики. Так же, анализируются факторы, тормозящие развитие экономики регионов. Выход из создавшегося положения видится в проведении активной политики новой индустриализаций.

На данный момент аспект по повышению конкурентоспособности региона очень актуален и их важность признается на всех стадиях. Лучший метод повысить конкурентоспособность страны - это повысить конкурентоспособность ее регионов и, в большей степени, благодаря высоким конкурентным преимуществам, которыми являются безусловные инновации. Кроме того, ожидается увеличение нормативов состоятельности региона. Конкурентоспособность региона (по словам Портера) по сравнению иными регионами приводит к полезности (производительности) применению региональных ресурсов, прежде всего трудовой силы и капитала, что подводит к валовому региональному продукту (ВРП) на душу населения и в показателях возрастания. Согласно индустриально - инновационному подходу,

конкурентоспособность определенного региона зависит от разных факторов, в том числе, как наличие инновационной установки. Таким образом, предприятия региона увеличивают себе конкурентное преимущество перед предпринимательской деятельностью иных регионов за счет построения и представления инноваций [1].

Инновационная активность - это отдельная категория, которая представляет собой постоянно развивающуюся целенаправленную деятельность, направленную на создание и адаптацию к производству и рынку продукции, технологических, организационных и управленческих инноваций с целью получения коммерческих преимуществ и конкурентных преимуществ для организаций, занимающихся инновациями. , Инновационная деятельность играет важную роль в инновационной деятельности государства, регионов и предприятий, так как является предпосылкой экономического роста и улучшения жизни населения. Уровень инновационной активности определяет темпы развития национальной экономики в целом и конкурентоспособность субъектов хозяйствования - регионов, отдельных отраслей и компаний. Региональная инновационная деятельность взаимосвязана с интенсивностью работы хозяйствующих субъектов. Региональные показатели инноваций включают объем инновационной продукции, поставляемой предприятиями, а также инновационные продукты, технологии и решения. Финансово-экономическое формирование региона напрямую зависит от инновационной активности на его территории, а инновационная деятельность зависит от инновационного потенциала региона, который состоит из совокупности интеллектуальных, материально-технических, информационных, валютных и других ресурсов. используется в любое время для формирования самого человека.

Инновационная конкурентоспособность - это способность региональных субъектов хозяйствования создавать региональные конкурентные преимущества для региональных властей на основе конкурентной институциональной среды, инновационных систем и инфраструктурных инноваций. В целом инновационные конкурентные преимущества представляют собой совокупность технологических, организационных, экономических, научных, образовательных и информационных, институциональных, социокультурных и других условий, которые формируются в регионе и отличают его от других регионов с точки зрения инновационной деятельности. эффективная работа в национальной и международной конкурентной среде. [2]. На наш взгляд, конкурентоспособность инноваций зависит от количества успешно реализованных инновационных проектов в регионе, доли инновационных продуктов в ВРП и т. Д. определяется значением фактических показателей, которые характеризуют. Понятие «инновационный потенциал» часто используется в сфере инноваций. Можно создать следующую логическую

цепочку: по нашему мнению, одной из наиболее важных конкурентоспособностей региона, на самом деле, является конкурентоспособность инноваций региона, которая, в свою очередь, основана на способности региона эффективно создавать инновационные спросы. повысить эффективность управления внутренним и зарубежным рынками хозяйствующих субъектов в регионе. Таким образом, инновационная конкурентоспособность региона может быть определена как продукт инновационного потенциала региона и эффективности его использования. По нашему мнению, оба фактора одинаковы, но невозможно объективно определить точный вес каждого из факторов.

Не существует единого подхода к определению «инновационная деятельность» в экономической литературе. Инновационная деятельность - это отдельная категория. Он оценивает природу инноваций. Инновационная деятельность характеризуется составом и содержанием конкретных видов деятельности, основанных на конкретной технологии. Согласно нашему пониманию, инновационная деятельность - это уровень участия предприятий, регионов и стран в реализации инновационной деятельности за определенный период времени. Инновационная активность формируется и измеряется разными методами. Это метод черного ящика. Анализируемая система делится на три части: 1) «проникновение» - инновации и ресурсы; 2) «оператор» или организационные и управленческие решения; 3) «выпуск» - результат в виде новых знаний, услуг, продуктов. Это позволит определить четыре ключевых фактора в инновационном процессе компании. Он называется «алмазом инновационной деятельности» [3]: в следующей таблице приведены критерии оценки инновационной активности (таблица 1).

Таблица 1 Критерии оценки инновационной активности

№	Оцениваемые критерии инновационной активности	Описание измерений
1	Свойство инновационной цели и инновационной стратегии	Соотношение инновационной стратегии инновационному потенциалу, возможностям и угрозам внешней среды, целям
2	Уровень применение инновационного потенциала	Способность руководства продуктивно использовать необходимый потенциал: ресурсы, информацию, специалистов и др.
3	Степень привлекаемых инвестиций	Определение наилучших источников инвестиций

4	Методы и направления, применяемые при проведении инновационных перемен	Активность во внедрении инновационных форм, использование методов и концепций, ориентированных на получение конкретных конкурентных привилегий
5	Соотношение деятельности фирмы особенностям состояния конкурентной стратегии	Применение соответствующего стратегического положения с учетом состояния среды и состояния объекта (инноваций): реактивной, активной и планово-прогнозной
6	Темп формирования и реализации инновационной стратегии	Интенсивные действия по исполнению инновационных преобразований и осуществлению инновационных исследований
7	Мотивированность реализуемого уровня инновационной активности	Соотношение уровня активности условиям собственной и внешней среды фирмы

Составляющие новаторского потенциала могут стать важной основой для оценки инновационной активности предприятия. Инновационный потенциал региона отражает все материальные и нематериальные запасы, которые возможно использованы для существования инноваций в регионе. элементы инновационного ресурса можно поделить на природные (географическое местонахождение, присутствие полезных ископаемых и т. Д.) И приобретенные (инновационная инфраструктура, правовая база и т. Д.). Приобретенный компонент инновационного потенциала, в свою очередь, состоит из двух источников: общего социально-экономического (население и уровень жизни, наличие полезных ископаемых, географическое положение, наличие крупных отраслей и т. Д.) И конкретных источников инноваций (количество университетов, развитая инновационная инфраструктура). наличие, законодательная база в сфере инноваций и т. д.). Эффективность использования инновационного потенциала определяется двумя составляющими: эффективностью общей системы управления экономической деятельностью в регионе (защита прав собственности, привлечение инвестиций, снижение административных барьеров и т. Д.) И эффективностью этой системы. Регион контролирует и стимулирует инновации, формирует отношения между субъектами инноваций, контролирует его работу в регионе. На наш взгляд, это

понятие соответствует понятию «региональная инновационная система» в литературе.

Территориальная инновационная система (аналогичная государственной инновационной системе) обозначает как набор государственных и частных предприятий, учреждений, бюджетов, механизмов и их содействие, которые содействуют созданию, сбережению и распространению, содействию, поддержке свежих знаний и технологий. Стимулирование и Применение стимулов для новаторской деятельности, разработке инновационных конкурентоспособных товаров и услуг, их Прогрессу и внедрения на рынке, инвестирования в конкурентные преимущества экономики региона в системе экономики страны и мировой экономики. На наш взгляд, основной проблемой с точки зрения повышения инновационной активности в современном Казахстане является реализация процесса коммерциализации в микроэкономике на уровне предприятий, в частности, недостаток коммерциализации такой системы. Все Упомянутые задачи, а также недочеты системы реализации новаторского потенциала (в основном несовместимость и халатность рыночного механизма) отражаются в очень низких значениях инноваций: количестве отгруженных инновационных продуктов, количестве инновационных организаций, количестве инновационных и научных людей. и т.д.

В свою очередь, важной особенностью любой системы реализации инновационного потенциала, т.е. второго компонента организации региональной инновационной системы, является ограниченное количество методов, с помощью которых она реализуется. Эти методы одинаковы для любого региона. Основными из них являются: 1. Развитие венчурных инвестиций. 2. Различные виды государственного финансирования: прямое со финансирование НИОКР; субсидирование процентных ставок по кредитам в%; инвестиционный налоговый кредит; Разрешение на использование «ускоренной» (до 1 года) амортизации; таможенные преференции при ввозе определенных видов оборудования и вывозе определенных видов продукции; Субсидирование определенных видов затрат на инновации: (для защиты прав интеллектуальной собственности; для аренды недвижимости или использования уникального оборудования; для участия в казахстанских и международных выставках, ярмарках, форумах, конференциях и т. Д .; для экспорта и продажа инновационной продукции и др.); выдача разрешения на участие в федеральной целевой программе; ваучеры государственных закупок. 3. Нефинансовая государственная поддержка: оказание консультационных, информационных и иных услуг государственными организациями; организация сотрудничества и взаимодействия с крупными предприятиями с государственным капиталом и крупными частными предприятиями; создание механизма передачи перспективных научных разработок компаниям, обладающим необходимой технологической базой; создание и инвентаризация фонда отечественных

изобретений; совершенствование законодательства, регулирующего инновации; создание механизма обеспечения эффективной защиты интеллектуальной собственности Казахстана; общее предпринимательство, в частности инновации, реклама; снижение административных барьеров для бизнеса в целом (доступ, доступ к сетям и т. д.); налоговая оптимизация (патентная система) [3].

Принципы включают: систематические меры; Избегайте инвестиций в «точки роста», то есть «воздух»; стимулировать косвенные инновации, но повышать рыночную привлекательность инвестиционной деятельности, т. е. все необходимые системы - финансирование, коммерциализация, выявление перспективных направлений и т. д. были частными; государство должно как можно больше инвестировать в развитие инновационной инфраструктуры, систему взаимоотношений между всеми участниками инновационного процесса (академическими кругами, крупными предприятиями, небольшими инновационными фирмами, финансовыми институтами), снижением административных барьеров и обучением инновациям; ориентация на поддержку малого и среднего бизнеса, максимально мобильного и не рискованного; влияние муниципальных властей на активное вовлечение «наземных» инновационных фирм и т. д.

Анализ зарубежного опыта и оценка его способности адаптироваться к ситуации в Казахстане позволили разработать ряд основополагающих правил для механизма повышения инновационного потенциала регионов. Среди основных вопросов: 1) развитие государственно-частного партнерства, высокотехнологичные инновации, обеспечение переноса результатов научно-технической деятельности, созданной с участием государственного бюджета, в бизнес-среду, их внедрение в бизнес-среду. реализация инновационных стратегий повышения конкурентоспособности региональных систем экономического оборота за счет создания и развития предприятий; 2) развитие регионального маркетинга как системы мер по привлечению в регион новых экономических агентов-инвесторов; 3) разработка бизнес-плана органов местного самоуправления по продвижению региона с целью инновационного развития, то есть создание системы мер по созданию и поддержанию конкурентных преимуществ и инвестиционной привлекательности региона в течение длительного времени. Задача региональных и местных органов власти заключается в разработке и реализации этих планов, которые будут стимулировать внедрение инноваций, направленных на повышение уровня жизни, повышение производительности труда и создание условий для превращения регионов в высокоэффективные организации; 4) формирование стимулирующей налоговой системы в регионах для Продвижения инновационной деятельности. Основные налоговые льготы включают в себя: доход в величине инвестиций в новое техническое оснащение и сооружение;

Льготы по платежу на Доход в размере расходов на исследования; распределение затрат на определенные виды оборудования, обычно используемого в теоретических исследованиях, на текущие расходы; Создание фондов специального назначения, которые не облагаются налогом из фонда прибыли; 5) создание эффективной системы управления инновационным потенциалом региона на основе инновационного мониторинга аудиторской деятельности, обеспечение исследований, учета и контроля инновационной деятельности в регионе.

### **Список литературы**

1. Портер М.Э. Конкуренция / Пер. с англ.: Уч. пос. –М.: Вильямс, 2016. – 495 с.

2. Сафиуллин Л.Н., Шагиахметова Г.И. Развитие инновационной инфраструктуры как фактор общественного производства // Вестник КГАУ. – 2016. –№4. –С. 36-44.

3. Орынбаев А Кластерные стратегия развития экономики региона // Региональная экономика: теория и практика. -2017. -№9.

4. «Показатели Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. – Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>

2. Доклад Приоритеты инновационной политики и инновационная деятельность. – Режим доступа: <http://competitiveness.kz/upload/iblock/424/424f7f5730a0ab3afed1e9f9533ef103.pdf>

УДК 334.012.64

Момбекова Ш.М.,  
магистрант 2 курса  
специальности «Экономика»  
Научный руководитель:  
Раимбеков Ж.С.,  
д.э.н., профессор,  
КазУЭФМТ

## **АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

**Аннотация**

В статье проанализировано текущее состояние малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан, динамика его развития и позиции Казахстана в международных индексах за период с 2005 по 2018 период. А также автором указаны основные факторы, негативно влияющие на доведение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП страны до 50% к 2050 году.

В Республике Казахстан в 2018 году количество зарегистрированных субъектов МСП составило 1 577 747 единиц, из них юридические лица малого предпринимательства составили 369 823 единиц или 23,4% от общего количества зарегистрированных субъектов МСП, средние предприятия – 2 958 единиц или 0,2%, индивидуальные предприниматели – 999 731 или 63,4%, а также крестьянские или фермерские хозяйства – 205 235 единиц или 13,0% соответственно [1]. ИП остается наиболее предпочтительной формой МСП на данный момент в стране. В то время как, среднее предпринимательство продолжает занимать мизерную долю в структуре МСП – 0,2% в 2018 году (0,5% – в 2005 году).

При этом 78,7% из зарегистрированных субъектов МСП находятся в статусе «действующие» (1 241 328 ед.). На конец 2018 года по количеству действующих субъектов МСП лидируют города Алматы (174 509 ед.) и Нур-Султан (124 685 ед.), а также Туркестанская область (130 804 ед.). В совокупности на эти регионы приходится 35% всех действующих субъектов МСП страны. Наименьшее число действующих субъектов МСП приходится на Северо-Казахстанскую (28 969 ед. или 2,3% от всего количества действующих субъектов МСП по республике), Западно-Казахстанскую (40 062 ед. или 3,2%) и Кызылординскую (42 342 ед. или 3,4%) области.

В 2018 году количество действующих субъектов МСП по сравнению с 2005 годом (507 365 ед.) по республике выросло в 2,4 раза. Сильный рост количества действующих субъектов МСП за период 2005-2018 годы наблюдался в городах Нур-Султан (в 5,9 раза), Алматы (в 3,9 раза), а также в Мангистауской (в 3,6 раза) и Актюбинской (в 3,5 раза) областях.

За анализируемый период наиболее высокими темпами выросло количество юридических лиц малого предпринимательства (малые предприятия) в 4,6 раза с 50 612 единиц в 2005 году до 231 325 единиц в 2018 году. Количество предприятий МСП в форме юридического лица за 2018 год увеличилось на 22,6 тыс. единиц. Их удельный вес в общей структуре субъектов МСП вырос до 19%. Таким образом, продолжается качественное институциональное развитие малого бизнеса за счет создания новых

---

<sup>1</sup> Сравнение с 2005 годом, поскольку данные по МСП стали рассчитываться с момента, когда был принят «Закон о частном предпринимательстве».

юридических лиц и перерегистрации индивидуальных предпринимателей в ТОО (Таблица 1).

Таблица 1. Количество субъектов МСП по типам за 2005-2018 годы

	Всего	в том числе				<i>единиц</i>
		юридические лица малого предприни- мательства	юридические лица среднего предприни- мательства	индивидуальные предприни-матели	крестьянские или фермерские хозяйства	
2005	507 365	50 612	2 541	297 234	156 978	
2006	572 738	47 756	2 678	358 583	163 721	
2007	643 376	55 865	2 476	415 709	169 326	
2008	707 821	58 480	4 019	475 841	169 481	
2009	663 374	60 601	4 160	428 420	170 193	
2010	661 598	66 492	8 712	416 085	170 309	
2011	846 111	64 457	9 028	589 640	182 986	
2012	809 750	62 888	8 388	573 618	164 856	
2013	888 233	61 076	8 312	660 262	158 583	
2014	926 844	74 829	4 559	694 759	152 697	
2015	1 242 579	175 679	2 897	882 849	181 154	
2016	1 106 353	189 637	2 711	736 121	177 884	
2017	1 145 994	208 742	2 618	747 107	187 527	
2018	1 241 328	231 325	2 620	809 115	198 268	

В структуре действующих юридических лиц по видам экономической деятельности на 01.01.2019 года преобладали предприятия в сфере оптовой и розничной торговли (434 390 ед. или 35,1%), на втором месте находились предприятия сельского, лесного и рыбного хозяйства (231 021 ед. или 18,7%), на третьем – предоставление прочих видов услуг (181 212 ед. или 12,8%).

Общая численность занятых в МСП в 2018 году составила 3 312 457 человек, увеличившись по сравнению с 2005 годом почти в 2 раза (в 2005 году – 1 875 526 человек). При этом в 2018 году занятые в МСП составили 36,2% от экономически активного населения страны (в 2005 году – 23,7%). При этом самая высокая доля численности занятых в МСП в экономически активном населении наблюдалась в городах Нур-Султан (70,5%) и Алматы (63,3%), самая низкая – в Жамбылской области (22,4%). Удельный вес населения, занятого в МСП, в общей численности занятого населения по стране в 2018 году составил 38,1% (в 2005 году – 25,8%).

В региональном разрезе за период 2005-2018 годы наибольшее увеличение численности занятых МСП отмечено в городах Нур-Султан (в 3,8 раза) и Алматы (2,6 раза), а также в Мангистауской (в 3,1 раза) и Атырауской (2,4 раза) областях. Наименьший показатель (в 1,2 раза) зафиксирован в Жамбылской области.

В гендерном аспекте Карагандинская область является регионом с наибольшей долей субъектов МСП, возглавляемых женщинами (44,3%). Также

к регионам с высокой долей женщин-предпринимателей относятся Костанайская, Восточно-Казахстанская и Павлодарская области.

Выпуск продукции субъектами МСП за 2018 год превысил 26,4 трлн. тенге. В реальном выражении выпуск продукции за год вырос на 7,5%, что выше общего уровня роста ВВП. Как следствие, доля ВДС МСП в ВВП страны по итогам 2018 года составила 28,4%, что на 17,9 процентных пункта выше показателя 2005 года. В региональном разрезе наибольший вклад в выпуск продукции осуществляют субъекты МСП городов Алматы (6 871,0 млрд. тенге) и Нур-Султан (4 886,2 млрд. тенге), объем выпуска которых составляет 44% общего выпуска продукции МСП страны.

В 2018 году наибольшая доля ВДС МСП в ВРП наблюдалась в городах Нур-Султан (48,6%) и Алматы (40,1%), а также Западно-Казахстанской (36,0%) и Алматинской (32,0%) областях; наименьшая доля – в Павлодарской (16,2%), Мангистауской (16,8%) и Кызылординской (16,9%) областях. Вместе с тем, в 2005 году наибольшая доля ВДС МСП в ВРП наблюдалась в Акмолинской (19,9%), а также в Алматинской и Северо-Казахстанской областях (по 18,5% соответственно). Наименьший вклад ВДС МСП в ВРП в 2005 году был зафиксирован в Атырауской (4,0%), Мангистауской (4,9%) и Карагандинской (5,5%) областях.

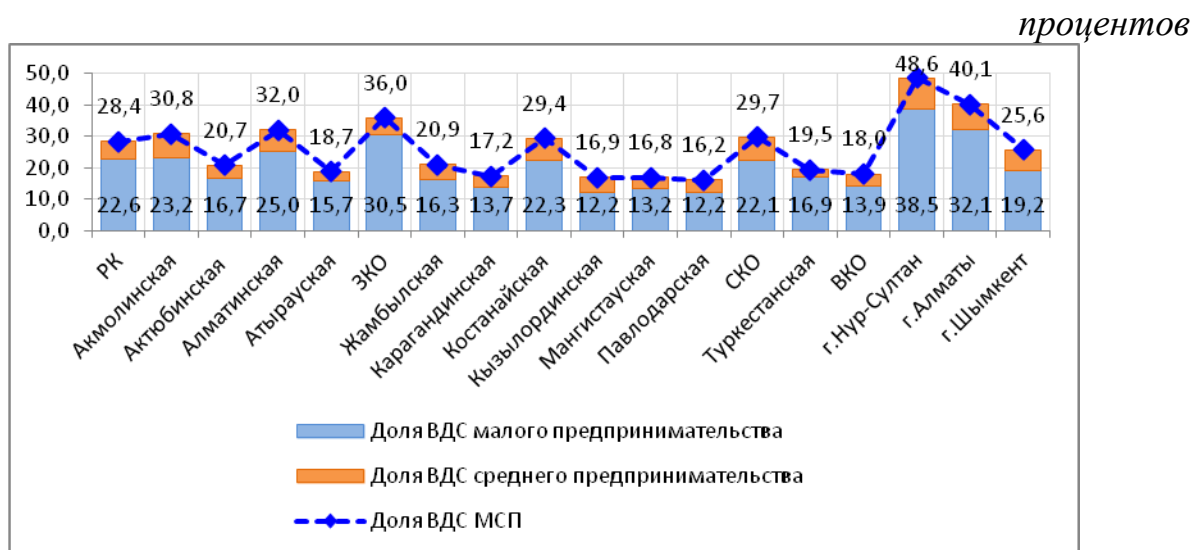


Рисунок 1. Доля ВДС МСП в ВРП в 2018 году

Самые высокие по республике показатели по выпуску продукции субъектами МСП на душу населения в 2018 году отмечены в городах Нур-Султан (4 633,8 тыс. тенге) и Алматы (3 758,1 тыс. тенге), а также в Атырауской области (3803,4 тыс. тенге). Самые низкие по республике – в Кызылординской (482,6 тыс. тенге), Жамбылской (427,7 тыс. тенге) и Туркестанской (268,8 тыс. тенге) областях.

Общая сумма КПН, выплаченная малыми предприятиями за четыре квартала 2018 года, составила 840 млрд. тенге. Лидерами по суммам выплат являются Атырауская область, г. Нур-Султан, Западно-Казахстанская область и г. Алматы. Их малые предприятия выплатили более 83% всех поступлений от КПН малых предприятий страны [2].

Доступ к финансированию называется в числе главных проблем, мешающих развитию малого и среднего предпринимательства в Казахстане. Сумма выданных кредитов микро-, малому и среднему предпринимательству за 2018 год составила 4,6 трлн. тенге, но отстает по темпам роста от общего кредитования экономики. В результате этого их доля в общей сумме кредитов в экономике сложилась на уровне 33,0%. Количество выданных кредитов для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за 2018 год достигло 81 тыс. единиц, рост в отношении 2017 года составил 9,6%.

Доминирующую позицию в региональной структуре кредитования банками малого бизнеса занимает город Алматы – 1 219,7 млрд. тенге или 52% кредитов малому бизнесу по стране. Второе место по размеру ссудного портфеля занимает город Нур-Султан (386,2 млрд. тенге). На оба города приходится более 68% всех кредитов в сегменте малого бизнеса.

За последнее десятилетие в отраслевой структуре сектора МСП по таким основным показателям как количество субъектов МСП, численность занятых, выпуск продукции и поступление налогов растет удельный вес сферы услуг. В то же время наблюдается спад в сельском хозяйстве: сократился удельный вес количества предприятий и численности занятых.

Таким образом, несмотря на количественный рост субъектов МСП в республике их качественный состав свидетельствует о существенных проблемах в сегменте МСП.

Вместе с тем, Правительством страны последовательно проводится работа по улучшению бизнес-климата. Это позволило Казахстану существенно улучшить условия для предпринимательской деятельности, что нашло отражение, в числе прочего, в повышении позиции страны в рейтинге Doing Business Всемирного Банка. Так, Казахстан занимает 25 место из 188 стран (данные 2019 года), значительно улучшив свои позиции по сравнению с 2005 годом (86/155).

Таблица 2 - Рейтинги Казахстана в международных индексах за период 2005-2018 годы

Индексы	2000	2005	2010	2015	2018	2019*
Легкость ведения бизнеса (Ease of doing business index)	-	86/155	63/183	77/189	28/190	25/188
Динамизм бизнеса (Business dynamism)	-	-	88/133	91/144	108/137	35/141
Индекс инноваций (The Global	-	-	63/132	82/136	74/126	79/129

Индексы	2000	2005	2010	2015	2018	2019*
Innovation Index)						
Глобальная конкурентоспособность (The Global Competitiveness Index)	-	-	67/133	50/144	57/137	55/141
Восприятие коррупции (The Corruption Perceptions Index)	65/90	107/158	105/178	123/167	124/180	-
Экономическая свобода			82/179	69/178	41/180	59/180
Торговая открытость (Trade openness)	42/179	60/182	110/183	144/182	-	-
Верховенство закона (The rule of law index)	-	-	-	65/102	65/126	-
Макроэкономическая стабильность	-	-	59/133	27/144	98/137	60/141
Демократия	-	-	130/167	137/167	141/167	144/162
Гендерный разрыв (The Global Gender Gap Index)	-	-	41/134	47/145	60/149	-

[3], [4], [5], [6]

Характеристику динамики институциональной среды и бизнес-климата в Казахстане отражают рейтинги Казахстана по экономическим и политическим критериям от авторитетных международных организаций (см. таблицу 2). Одним из важнейших индексов, на который Казахстан ориентируется и ставит долгосрочные цели, является индекс Глобальной конкурентоспособности. По нему общий рейтинг для Казахстана улучшился с 67/133 позиции в 2010 году до 55/141 места в 2019 году. Что касается направлений «Динамизм бизнеса» и «Макроэкономической стабильности», то Казахстан занимает по состоянию на 2018 год 35 и 60 места среди 141 стран, сменив позиции с 88 и 59 из 133 стран в 2010 году соответственно. При этом отмечается резкий рост за последние два года показателя «Динамизм бизнеса».

Однако, в группе таких индексов и индикаторов, как *Торговая открытость*, *Восприятие коррупции*, *Демократия*, которые имеют также немаловажное значение для ведения бизнеса, отмечается ухудшение позиций Казахстана.

Таким образом, заметное упрощение ведения бизнеса нашло свое отражение в улучшении индексов ведения бизнеса (в частности упрощение процедуры регистрации предприятий, получению кредитов и разрешения на строительство) и глобальной конкурентоспособности Казахстана.

В целом необходимо отметить, что за последние годы в Казахстане проведены масштабные реформы в сфере регулирования предпринимательской деятельности: разработан ряд нормативных и правовых документов, заложивших основу для роста деловой активности и вовлечения широкого круга людей в предпринимательство. Для стимулирования развития предпринимательской деятельности упрощена процедура регистрации физических и юридических лиц, оптимизируется система налогообложения, которая играет важную роль в повышении привлекательности ведения бизнеса.

Так, с начала 2020 года субъекты микро- и малого бизнеса, применяющие специальный налоговый режим, освобождены от уплаты налога на доходы сроком на три года. Одновременно вводится мораторий на проведение проверок субъектов малого бизнеса на три года.

В целях защиты интересов бизнеса в Казахстане создана Национальная палата предпринимателей «Атамекен», основными функциями которой является представительство прав и законных интересов предпринимателей, проведение общественного мониторинга предпринимательской активности, поддержка отечественного производства, повышение доли местного содержания в закупках организаций и пр. Также для защиты прав предпринимателей в Казахстане создан Институт бизнес-омбудсмена.

В целях поддержки субъектов МСП в Казахстане организована работа Центров поддержки предпринимательства (ЦПП), Центров обслуживания предпринимательства (ЦОП), а также мобильных центров поддержки предпринимательства (МЦПП).

В стране реализуются Государственная программа «Дорожная карта бизнеса 2025» и Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек», которые предусматривают различные инструменты поддержки МСП. В частности, Дорожная карта бизнеса 2025 содержит финансовые и нефинансовые механизмы поддержки МСП. Операторами данной программы являются АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и НПП «Атамекен».

Свою деятельность по поддержке МСП оказывают и отраслевые квазигосударственные учреждения (НУХ «Байтерек», АО «Экспортная страховая компания» KazakhExport, АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта», НУХ «КАЗАГРО», АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»). Кроме того, для развития регионов и отдельных отраслей экономики в стране реализуются различные государственные программы, которые предусматривают развитие предпринимательской инфраструктуры, а также меры господдержки предпринимателей в данных секторах. В целом насчитывается более 100 мер господдержки МСП в Казахстане.

Все вышеперечисленное положительно влияет на развитие предпринимательства в республике. Однако, имеются такие системные проблемы, как коррупция, недемократические институты, закрытость страны, которые тормозят развитие экономики Казахстана, включая сектор МСП. В результате Казахстан все еще значительно отстает по основным показателям развития МСП от других стран. Так, на сравнительно низком уровне в 28% остается вклад субъектов МСБ в экономику. Занятость в секторе МСП колеблется в пределах 20-37%. В то время как, например, в странах ОЭСР сектор МСП обеспечивает занятостью более 70% населения, его вклад в экономику в среднем превышает 50%. Другими словами, несмотря на

проводимую Правительством Республики Казахстан всестороннюю политику поддержки МСП, в настоящее время все еще сохраняются ограничения и барьеры для его развития.

Основными проблемами, представляющими наибольшее препятствие для ведения бизнеса, являются затрудненный доступ к финансам и инфраструктуре, налогообложение, высокая конкуренция, низкий спрос на продукцию и услуги, дефицит кадров, недостаточность государственной поддержки.

Кроме того, сдерживающим фактором для развития МСП является существенный разрыв между регионами в условиях ведения бизнеса, пробелы в законодательстве, недостаточная эффективность мер государственной поддержки МСП.

Наличие отдельных проблем связано с тем, что во внешней и внутренней среде сохраняется ряд ограничений, препятствующих росту бизнеса. Прежде всего, это связано с непростой макроэкономической ситуацией, в том числе с волатильностью цены на нефть и курса тенге, усилением конкуренции на внешних рынках, политикой торговых партнеров и сокращением спроса в связи со снижением покупательской способности населения. Так, нестабильность валютного курса оказывает значительное влияние на деятельность предпринимателей. Несовершенство налогового администрирования, пробелы в государственном регулировании предпринимательской деятельности являются одними из причин неформальной деловой активности.

Согласно данным КС МНЭ РК доля ненаблюдаемой экономики (ННЭ) за 2018 год составила 27,02% в объеме ВВП, в том числе незаконной – 1,83% (рис. 2). За период 2000-2018 годы эта доля колебалась в пределах 18,8-28,8% и в среднем за период составила 23,1%.

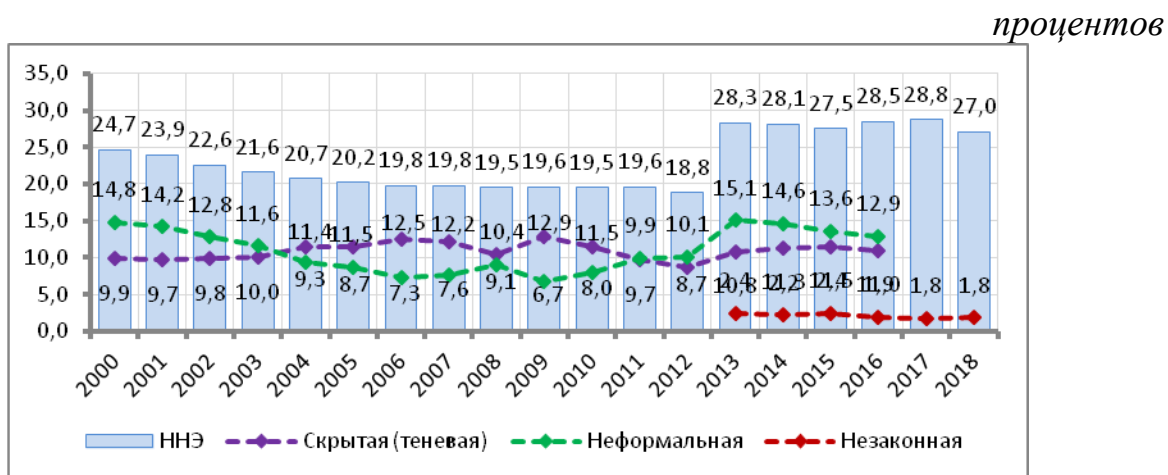


Рисунок 2. Динамика доли ННЭ в ВВП Казахстана за 2000-2018 годы

За 2018 год наибольшие доли ННЭ наблюдались в городах Алматы и Астана – 6,67% и 3,25% соответственно, Атырауской области – 2,44%, наименьшие – 0,59% в Кызылординской области, 0,69% – СКО и 0,76% – ЗКО.

Несмотря на антикоррупционные усилия государства, проблема коррупции остается актуальной для МСП. Этому, в том числе, способствует нестабильность и непредсказуемость законодательства. Новшества в законодательство вводятся без должного анализа их регуляторного воздействия.

Остается актуальной проблема административного давления, особенно на местном уровне, которая связана с проверками, затягиванием выдачи разрешений на земельные участки и подключение к коммунальным сетям, сложностями по изменению назначения помещений с жилого на нежилое и др.

Бизнес также ограничивает бюрократическая волокита, в частности при обращении за господдержкой (длительное рассмотрение документов, сложные процедуры подачи документов, высокие издержки, связанные с подготовкой отчетности по полученным мерам поддержки).

В качестве барьеров для роста МСП выступают недостаток знаний, компетенций и навыков у самих предпринимателей, иждивенческие настроения бизнеса в ожидании господдержки и нежелание «вынужденных» предпринимателей развиваться.

Кроме того, отсутствие действенной институциональной системы и четко налаженной межведомственной координации по вопросам развития МСП также негативно отражается на развитие данного сектора в республике. Пассивность местных исполнительных органов в развитии МСП на их территории связана с тем, что оценка деятельности акиматов не зависит от уровня и результатов развития бизнеса в регионах. Как отмечали опрошенные эксперты, в целом отсутствует системный подход к развитию МСП, а также не выстроена вертикаль управления, в лице госоргана, который был бы заинтересован в развитии бизнеса. В этой связи, должны создаваться инклюзивные условия для развития МСП и устанавливаться, в том числе, качественные показатели их роста.

Вклад МСП в валовой внутренний продукт (ВВП) страны является одним из важнейших критериев, характеризующих роль субъектов малого и среднего предпринимательства в экономике.

Доля МСП в валовой внутренний продукт Казахстана с 2005 года колебалась, достигнув того же значения в 16,7% в 2013 году, что и в 2008 году. Вслед за этим вклад МСП в ВВП быстро увеличивался и в 2018 году достиг 28,4%.

Таким образом, в настоящее время вклад МСП в ВВП РК составляет чуть более 28%, и для его роста до 50% к 2050 году необходимо решение вышеобозначенных проблем посредством проведения государством политики, направленной на макроэкономическую стабильность, развитие образования,

борьбу с теневой экономикой и коррупцией, модернизацию и повышение доступности инфраструктуры, а также реализации проактивной торговой политики, что в конечном итоге положительно скажется на улучшении предпринимательского климата в стране. Устранение барьеров, препятствующих развитию МСП, даст толчок дальнейшему его развитию. Необходимо продолжить работу по повышению финансовой и цифровой грамотности предпринимателей, повышать доступность кредитных ресурсов, что возможно при использовании альтернативных источников финансирования и выработке системных мер

#### Список литературы

1. [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
2. Бурибаева Г. , Сарсекеев Ф. , Керимбеков А., Амреев Т. «Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах». Алматы, 2019 г., выпуск № 11., стр. 124
3. <https://www.transparency.org/>
4. <https://www.doingbusiness.org/>
5. <http://theglobaleconomy.com/>
6. <https://www.globalinnovationindex.org/Home>

УДК 332.1

Мынбатырова К.Б.  
Магистрант 1 курс  
специальность «Экономика»  
Научный руководитель:  
к.э.н. Бактымбет Ә.С.  
КазУЭФМТ

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

#### **Аннотация**

В данной статье анализируется экономический потенциал Республики Казахстан, изучаются предпосылки экономического потенциала РК, экспортные возможности, экономическое стратегическое стремление страны и перспективы развития экономики Казахстана в будущем.

Сегодня Казахстан имеет важное значение для мировых энергетических рынков, поскольку обладает значительными запасами нефти и природного газа. Имея такие достаточные экспортные возможности, Казахстан может стать одним из крупнейших мировых производителей и экспортеров нефти в следующем десятилетии. Но стратегическое стремление Казахстана-стать современной, диверсифицированной экономикой с высокой добавленной стоимостью и высокотехнологичной составляющей, хорошо интегрированной в мировую экономику. Такая перспектива развития экономики Казахстана тесно связана с дальнейшей интеграцией в международные экономические отношения, использованием уникальных запасов энергетических и минеральных ресурсов, широкими возможностями экспорта промышленной и сельскохозяйственной продукции, оптимальным использованием транзитного потенциала страны, а также с наличием высококвалифицированных специалистов в различных сферах.

Изучая предпосылки экономического потенциала РК можем заметить, что уже в советский период Казахстан был аграрным, сырьевым поставщиком бывшей советской экономики, где главную роль играла военная промышленность [1]. Главным экономическим содержанием более чем 10-летней независимости стал переход от централизованного командного планирования к рыночной системе. За эти годы Казахстан добился значительного прогресса в реализации сложных политических, экономических и социальных реформ, направленных на создание демократического государства с рыночной экономикой. Хотя в течение переходного периода страна не испытывала политических потрясений, она столкнулась с многочисленными экономическими, социальными и экологическими проблемами.

Первые несколько лет независимости Казахстана характеризовались экономическим спадом (в основном из-за дестабилизирующей силы распада Советского Союза). К 1995 году реальный ВВП снизился до 61,4% от уровня 1990 года. Это ухудшение экономической ситуации превысило потери, понесенные во время Великой Депрессии 1930-х г. Широкомасштабная инфляция, наблюдавшаяся в начале 1990-х годов, достигла пика в годовом исчислении до 3000% в середине девяностых годов. Дабы решить эту проблему, с 1992 года Казахстан активно проводит программу экономических реформ, направленную на создание свободной рыночной экономики путем приватизации государственных предприятий и дерегулирования, и сегодня, можно сказать, РК в целом считается более продвинутым в этом отношении, чем большинство других стран СНГ [2].

Если рассматривать экономический потенциал Казахстана в разрезе международной экономики, то уже в 2001 и 2002 годах ЕС и США признали Казахстан первой страной в СНГ с рыночной экономикой. В октябре 2002 года

международное рейтинговое агентство Moody's повысило рейтинг Казахстана на две ступени до Вaa3, тем самым Казахстан стал первой страной в СНГ, достигшей инвестиционного уровня. Standard & Poor's в 2004 году повысило суверенный рейтинг до BBB / Stable / A-3. В октябре 2004 года агентство Fitch повысило рейтинг Казахстана в национальной валюте до BBB/Stable. В январе 2005 года Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) повысила рейтинг экспортных рисков Казахстана, переместив его с 5-й на 4-ю группу рисков [3]. А из количества и разнообразия минеральных ресурсов Казахстан входит в число самых богатых стран мира. В настоящее время сравнительная международная конкурентная способность обладает топливно-энергетическими ресурсами Казахстана (нефть, газ, уголь), а также запасами черных (железа, хромитовых руд, стали и ферросплавов) и цветных металлов (медь, алюминий, цинк и свинец).

Как мы видим, уже в начале XXI века Казахстан добился впечатляющего экономического роста, чему способствовало увеличение экспорта нефти, а также смелые экономические реформы, разумная налогово-бюджетная политика и экономические инициативы, начатые в первые годы независимости. Это привело к стабильному уровню инфляции, профициту бюджета, твердой валюте и снижению уровня безработицы. А основной движущей силой экономического роста Казахстана стали иностранные инвестиции, главным образом в бурно развивающуюся нефтяную и газовую промышленность страны (вгоды обретения независимости от советской власти Казахстан получил более 30 млрд. долл. США прямых иностранных инвестиций).

На сегодняшний день Казахстан остается одним из самых успешных реформаторов в СНГ. Хотя его рекорд менее силен по сравнению с более развитыми странами с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы, Казахстан все же имеет самую сильную банковскую систему в Центральной Азии и СНГ. Согласно этому, основными целями текущей структурной экономической политики являются диверсификация и укрепление нефтяного сектора. Создаются ряд агентств развития, исследовательских центров и институтов развития, и правительство положительно рассматривает возможность создания технопарков и научных парков для поддержки диверсификации отраслей с более высокой добавленной стоимостью. Однако есть определенные препятствия.

За годы независимости Казахстана в структуре экономики имеет место приоритет добывающих отраслей, а в экспорте-специализация на сырье. Главной проблемой такой экономической политики Казахстана является преодоление сырьевой направленности экономики, стимулирование роста современного перерабатывающего производства. В последние годы в этом направлении постепенно реализуются соответствующие меры в сфере экономики. Другой вид сырьевой проблемы-высокая концентрация вследствие чрезмерной

монополизации промышленного производства (в настоящее время в экономике страны действует свыше 16 тысяч предприятий, из которых 1,6% (это 250 крупных предприятий) выпускает более 77% продукции Казахстана) [4]. Поэтому для осуществления структурных экономических преобразований прямые иностранные инвестиции необходимо направить не в горнодобывающую и нефтегазовую отрасли, а и в базовые и трудоемкие отрасли промышленности, ориентированные на внутренний рынок. В результате такого экономического потенциала интеграция Казахстана в мировую экономику будет иметь большое значение.

Однако, кардинальное преобразование экономики на основе рыночных отношений сопровождается обширными экономическими сдвигами и кризисами и требует больших усилий со стороны общества. В переходный период реализация различных поспешных, недостаточно обоснованных мер неизбежно приведет к опасным негативным последствиям, что свидетельствует опыт стран, попавших на рыночный путь развития. Кроме того, итоги прошлых лет не дают оснований для создания оптимистических выводов.

Цели и направления, которые были озвучены в свое время, реализуются слишком противоречивыми, очевидно, имеет место слух социально-экономического кризиса. Это связано с тем, что сущность экономической реформы, объективные возможности и пределы социально-экономического реформирования в свое время не до конца осознаются. Поэтому, очевидно, что экономическая реформа РК нуждается в единой системе кардинальных мер, основанных на принципах общественной состязательности, соблюдения позитивных достижений и тенденций прошлого, безопасности государства и обеспечения прав и особенностей всех групп населения.

Да, направление экономических реформ, проводимых правительством стратегически целесообразно, но анализ состояния экономических реформ в Казахстане и их ход, в тактическом отношении, свидетельствует о неэффективности используемых правительством методов, моделей и этапов перехода к рыночным отношениям. Поэтому пришло время отказаться от решения социально-экономических задач методом расправления, начать системную работу с целью выработки тактических задач в соответствии со стратегией осуществления социально-экономических реформ. Настала пора разработать и реализовать модель социально-экономического развития Республики Казахстан в соответствии со своими особенностями, менталитетом нации с учетом мирового опыта.

Тут стоит отметить, что малые и средние предпринимательства являются важнейшим фактором стабилизации экономики РК. Потому что именно торговля играет важную роль в развитии страны, а национальная экономика может повысить рентабельность за счет роста экспорта на рынки Европы, КНР и ЦА. Поэтому это требует проведения дополнительных системных реформ,

таких как совершенствование транспортной логистики, развитие обрабатывающей промышленности, стимулирование малого и среднего бизнеса, расширение рынка сбыта, упрощение бизнес-процедур. В связи с этим необходимо создать эффективные программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, а также научиться внедрять передовые зарубежные опыты в развитие предпринимательства. Благо, работа в этом направлении уже постепенно ведется в Казахстане.

Так, после введения государственной программы поддержки и развития предпринимательства «Дорожная карта бизнеса 2020» доля малого и среднего бизнеса в ВВП выросла с 24,9% в 2015 году до 28,4% в 2018 году. В результате объем выпуска продукции увеличился на 10 трлн тенге до 23,4 трлн тенге, было сохранено более 342 тыс. рабочих мест и создано более 94 тыс. новых. Эффективно реализуется и государственная программа индустриально-инновационного развития Казахстана. Эффект от программы уже заметен: создано более 24 новых видов обрабатывающей промышленности, внедрено 1360 промышленных проектов, конкурентоспособно экспортировано более 50 новых видов продукции, создано около 137 тыс. новых рабочих мест, а производство высокорентабельных товаров привлекло внимание иностранных инвесторов, объем инвестиций которых достиг 34,2 млрд долларов США [5].

Анализируя результаты этих двух государственных программ, можно отметить, что степень их влияния на экономику существенно занижена. Это связано с тем, что основная доходная часть расходуется на поддержку технологических моментов и устранение последствий кризиса. Чтобы решить эту проблему, а также для повышения эффективности государственных программ и стимулирования экономического роста необходимо привлекать дополнительные средства. Это значит, что в Казахстане должен образоваться эффективный институт, способный привлечь приток капитала. И им вполне может стать международный финансовый центр «Астана», так как в МФЦА уже зарегистрировано более 300 компаний из 30 стран мира [6]. Таким образом, экономика Казахстана может получить дополнительные денежные потоки через процедуру приватизации государственных активов, стимулирование роста малого и среднего бизнеса, развитие бизнес-моделей, расширение географии сотрудничества как для предпринимателей, так и для страны в целом.

В то же время реализация приоритетных экономических направлений и эффективное использование экономического потенциала РК должны быть обеспечены и в рамках существующих программных документов, таких как ДКБ-2020, Производительность труда-2020, Инвестор-2020, Экспортер, Занятость-2020 и т.д. (рисунок 1).



Рисунок 1 - Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства «Карта индустриализации» [7]

Согласно программе, в 2020-2021 годах планируется запустить 8 проектов на общую сумму 169,1 млрд тенге с созданием около 600 постоянных рабочих мест [7]. На реализацию таких госпроектов в основном должны влиять такие факторы, как высокая конкуренция с иностранными компаниями, стартовый оборотный капитал и заказы, длительность процедур финансирования со стороны институтов развития, длительность срока окупаемости проекта и др. Стоит отметить, что реализация проектов «Карты индустриализации» будет направлена на развитие обрабатывающих производств. А это отличная возможность для осуществления структурных экономических преобразований. То есть будут развиты не только горнодобывающие и нефтегазовые отрасли, а и базовые и трудоемкие отрасли промышленности, ориентированные на внутренний рынок. Как уже было отмечено, в результате такого экономического потенциала интеграция Казахстана в мировую экономику будет иметь большое значение. Кроме того, в отраслях ориентация должна быть сделана именно на создание реалистичного отставания с долгосрочным эффектом на базе различных информационных технологий.

Сегодня мнения экспертов о потенциале экономики страны сильно разнятся. Однако вполне логично ожидать, что эти оценки, скорее всего, изменятся в течение года. Многое будет зависеть от продолжительности и эффективности борьбы с пандемией Covid-19, как в Казахстане, так и за его

пределами, и в частности с ключевыми торговыми партнерами. На данный момент масштабы кризиса еще не определены, распространение Covid-19 все еще набирает обороты - число инфицированных людей в мире превысило 4,5 миллиона человек [8].

Результаты изучения общих закономерностей, теоретико-методологических и организационных вопросов экономического потенциала и его отраслей позволяют сделать следующие выводы. Законодательная и исполнительная деятельность экономического сектора РК должна быть ориентирована на следующие направления: приватизация средств производства и развитие рыночных отношений посредством развития малого и среднего бизнеса; иностранные инвестиции должны использоваться и в базовых, трудоемких и перерабатывающих отраслях промышленности. Общегосударственный подход к стратегическому планированию развития экономического потенциала отраслево-регионального сектора еще находится на крайне низком уровне и новые методические обеспечения находятся в разработке. Однако эта очень важная сфера требует создания своей научно-теоретической, методологической, организационной базы.

### Список литературы

1. Ишимбаев Т.А. Государственное регулирование перехода к рыночным отношениям. // Известия НАН РК. Серия «Общественные науки» — Алма-Ата, 1993. №2.
2. Казахстан 1991-2001 годы: Информационно-аналитический сборник. Агентства РК по статистике. - Алматы: Экономика, 2001.
3. Государственное регулирование экономики / Под общ. ред. д.э.н. проф. В.И.Кушлина и д.э.н., проф. Н.А. Волгина. — М.: Экономика, 2005.
4. Жуманбаева Т.К. Основы экономики: учебное пособие для студентов всех технических специальностей // Министерство образования и науки Республики Казахстан, Карагандинский государственный технический университет, кафедра «экономика и менеджмент предприятия» - Караганда : КарГТУ, 2018. - 82 стр.
5. По итогам 2018 года доля МСБ в ВВП составила 28,3% — МНЭ об итогах реализации ДКБ-2020 // Ссылка: <https://www.zakon.kz/4970565-po-itogam-2018-goda-dolya-msb-v-vvp.html>
6. Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) // Ссылка: <https://aifc.kz/ru/>
7. Эффект реализации Карты индустриализации // Ссылка: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31099865](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31099865)

8. Количество заразившихся COVID-19 в мире превысило 4,5 млн человек // Ссылка: <https://www.mlyn.by/2020/05/kolichestvo-zarazivshih-sya-covid-19-v-mire-prevysilo-4-5-mln-chelovek/>

УДК 338.054.23

Нуркей А.А., докторант  
2 курса, специальность  
«Экономика»,  
Кошербаева А.Б.,  
д.э.н., доцент  
Академия государственного  
управления при Президенте РК

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА В АНТИКОРРУПЦИОННОМ ПРАВЕ**

### **Аннотация**

Объем и содержание правовых инструментов, используемых для борьбы с коррупцией, отличаются друг от друга в разных странах. Антикоррупционное законодательство часто обеспечивает всеобъемлющую правовую базу, которая выходит за рамки положений, криминализирующих активные и пассивные формы взяточничества. В данной статье Обзор законодательных путей борьбы с коррупцией на международной арене.

Одним из основополагающих принципов создания эффективной системы государственной власти является принцип создания эффективной системы противодействия коррупции. Система госуправления должна трансформироваться: от реактивности к проактивности, от удовлетворенности настоящим к вопрошанию касательно будущего. Это требует изменений в подходах, ценностях и культуре. В Послании Главы государства К. Токаева народу Казахстана «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» отмечается о важности системной борьбы с коррупцией. Подчеркивается необходимость восстановления такого важного инструмента как антикоррупционная экспертиза проектов нормативных правовых актов центральных и местных органов с участием экспертов и общественности [1]. При этом системность предполагает соблюдение принципа правовой законности, тесной связи с обществом и

институтами гражданского общества, а также повышение значимости средств массовой информации.

В современном Казахстане ведется активная борьба с проявлениями коррупции на всех уровнях государственного управления, в частном бизнесе, в некоммерческой и общественной деятельности.

Мировой опыт показывает, что полностью избавиться от коррупции не удастся ни в одной стране, но существенно снизить ее проявления вполне возможно. Во многих развитых и развивающихся странах мира уровень коррупции был сопоставим с казахстанским, но им удавалось его снизить, и добиться того, чтобы это явление не становилось непреодолимым препятствием для модернизации страны, развития экономики и социума.

Системная работа по противодействию коррупции не возможна без правового поля. Именно это стало предметом нашего исследования в данной статье. Поскольку любые другие форматы работы по противодействию коррупции, априори, не возможны без эффективных правовых инструментов. В этой связи будет рассмотрен международный опыт их применения.

Объем и содержание правовых инструментов, используемых для борьбы с коррупцией, отличаются друг от друга в разных странах. Они обычно содержат определение различных форм коррупции, которые признаны незаконными, предусматривают санкции и наказания, определяют конкретные правила доказывания для расследования и судебного преследования по обвинениям в коррупции. Некоторые антикоррупционные законы также предусматривают создание специальных антикоррупционных органов.

Появляющаяся передовая практика в этой области включает запрещение как активных, так и пассивных форм коррупции как в частном, так и в государственном секторах, охватывая преступления, совершенные как внутри страны, так и за ее пределами, и вводя адекватные уголовные процедуры, регулирующие выявление, расследование и судебное преследование по делам. Антикоррупционное законодательство часто обеспечивает всеобъемлющую правовую базу, которая выходит за рамки положений, криминализирующих активные и пассивные формы взяточничества для освещения таких вопросов как доступ к информации, конфликт интересов, защита осведомителей, закупки, правила отмывания денег и свобода выражения мнений.

В Азии элементы передовой практики в антикоррупционном законодательстве были разработаны в Гонконге, Сингапуре и, в определенной степени, в Малайзии. Южная Африка представляет еще один пример антикоррупционного законодательства за пределами Азии, которое часто упоминается в качестве справочного материала во всем мире[2]. Следует отметить, что этот опыт не обязательно может быть воспроизведен, и что следует проявлять большую осторожность при рассмотрении того, какие элементы международной передовой практики могут быть применимы.

Обязательным условием эффективного правоприменения является обеспечение наличия правовой и институциональной структуры для предотвращения и наказания коррупционных правонарушений. Существует несколько правовых инструментов, которые могут использоваться для наказания за коррупционные правонарушения.

Большинство стран приняли законодательство, запрещающее коррупционную деятельность, в том числе: активный и пассивный подкуп, и определили составные элементы преступления. Такие страны, как Сингапур, Гонконг и Китай, распространили криминализацию активного и пассивного подкупа на члены парламентов [3]. Сфера применения уголовных положений в разных странах различается в отношении политической коррупции и подкупа иностранных должностных лиц, что не охватывается всеми законами. Только несколько стран в том числе Австралия, Япония, Корея и Сингапур криминализируют активный подкуп иностранных должностных лиц [3].

Во многих странах криминализовано незаконное обогащение, которое в широком смысле определяется как богатство, пропорциональное вознаграждению государственного служащего. Такие страны, как Индия, Малайзия, Пакистан, Непал и Филиппины, переложили бремя доказывания на обвиняемых. Несмотря на то, что положения о борьбе с отмыванием денег также существуют - или разрабатываются - в большинстве стран, только несколько стран предусматривают коррупцию в качестве основного преступления. Гонконг, Китай, Индонезия и Сингапур требуют, чтобы финансовые посредники проявляли бдительность и создали механизмы отчетности, налагающие на финансовые организации обязательство объявлять о подозрительных операциях [4]. Некоторые страны распространили криминализацию отмывания денег на юридических лиц, таких как банки. Тем не менее, штрафы как правило, считаются слишком низкими, чтобы служить сдерживающим фактором, учитывая уровень благосостояния некоторых из этих субъектов.

Все страны наказывают коррупционные преступления штрафами и / или тюремным заключением. В большинстве стран денежные санкции ограничены лимитом, который часто определяется в зависимости от суммы, выплачиваемой в качестве взятки. В дополнение к санкциям в отношении штрафов и тюремного заключения в некоторых странах (острова Фиджи, Южная Корея, Малайзия и Пакистан) были приняты правила, запрещающие правонарушителям занимать должности на государственной службе. Ответственность юридических лиц за коррупцию не была определена во всех странах. Только такие страны, как Австралия, Япония и Южная Корея, несут юридическую ответственность перед юридическими лицами или налагают гражданскую и административную ответственность путем наложения санкций в дополнение (а не при условии) к возможному осуждению физического лица, совершившего преступление [5].

Гражданские и административные санкции в отношении юридических лиц могут включать отстранение от участия в торгах по государственным контрактам.

Правовые инструменты, криминализирующие коррупцию в некоторых странах (например, в Гонконге, Китае, Индонезии, Малайзии и Сингапуре), также включают положения, разрешающие (или требующие) конфискацию незаконно полученных активов и доходов от коррупции. Полномочия по замораживанию активов на этапе расследования дополняют эти положения в большинстве стран [5].

Во многих странах положения гражданского и уголовного права регулируют коррупционные правонарушения путем включения определения коррупции и положений о незаконного обогащения. Как правило, они состоят из списка методов и поведения, которые признаны незаконными и предусматривают адекватные санкции, которые также должны служить сдерживающим фактором для потенциальных коррупционеров. Определения преступлений в идеале должны охватывать весь спектр коррупционных действий, включая взяточничество, кумовство, конфликт интересов или фаворитизм при заключении контрактов или предоставлении государственных пособий. Например, в качестве индикатора для оценки эффективности законов о борьбе с коррупцией в «Оценке воздействия коррупции» [2] предлагается, чтобы уголовное законодательство предусматривало как минимум шесть основных преступлений, в том числе:

- подкуп государственных служащих (в том числе судей и министров);
- вымогательство или принятие подарков государственными служащими;
- злоупотребление публичной позицией в личных целях;
- владение государственным служащим необъяснимых богатств (или жить за пределами официальной зарплаты);
- Секретные комиссии, сделанные сотруднику или агенту (или покрывающие коррупцию в частном секторе);
- Взятки и подарки избирателям.

Поскольку преступники находят более новаторские способы обогащения и обходят закон, некоторые страны предпочитают устанавливать общий стандарт, широко криминализующий «злоупотребление государственными должностями в личных целях» [6]. Однако на практике такие широкие положения оставляют место для технических дискуссий и усмотрения при толковании закона и могут быть легко использованы/применены избирательно политическими соперниками для устранения или дискредитации политических противников, особенно в странах, где правоприменительные институты слабы. Помимо запрещения различных форм коррупции, уголовное законодательство должно также включать адекватные уголовные процедуры, регулирующие выявление, расследование и судебное преследование по делам.

Сдерживание посредством эффективного правоприменения в отношении коррупции также имеет важное значение для прекращения циклов безнаказанности, и многие страны приняли антикоррупционные законы в качестве первого и необходимого шага в борьбе с коррупцией. Режим эффективных правовых санкций не только важен для наказания коррумпированных лиц, но и усиливает профилактические меры, поскольку перспектива эффективного правоприменения может препятствовать потенциальным преступникам заниматься коррупцией.

Результатом системной работы по противодействию коррупции являются показатели места Казахстана в Индексе верховенства закона [7], публикуемого Всемирным проектом правосудия. Данный индекс характеризует уровень развития правовой среды в странах мира по 8 показателям: отсутствие коррупции, порядок и безопасность, ограничение власти государства, открытость правительства, правоприменение, фундаментальные права гражданское и уголовное правосудие.

По итогам 2019 года Казахстан набрал 0,52 балла и занял 62 место среди 128 стран мира, поднявшись на 4 позиции по сравнению с результатами 2018 года. Это один из лучших показателей среди стран постсоветского пространства. Выше Казахстана в рейтинге расположились только Эстония (10) и Грузия (42), ниже находятся Беларусь (68), Украина (72), Россия (94) и Узбекистан (92). Наряду с этим Казахстан занимает четвертое место среди своей региональной группы, в которую входят 14 стран Восточной Европы и Центральной Азии, опережая такие страны как Украина, Россия, Узбекистан, Турция и др.

Одним из ключевых факторов в достижении таких результатов является улучшение показателя по индикатору «Гражданское правосудие» на 0,02 балла (0,62) по сравнению с 2018 годом. При этом Казахстан по данному показателю занимает первое место среди своей региональной группы. Данный показатель складывается на основании оценки таких факторов как:

- допустимость и доступность применения правовых норм;
- не дискриминация;
- не коррумпированность;
- отсутствие вмешательства государства;
- отсутствие не обоснованной задержки;
- эффективное правоприменение;
- беспристрастное и эффективное судейство.

Таблица 1 - Место Казахстана в Индексе верховенства закона

Индикаторы	баллы	Изменение по сравнению с прошлым годом	Рейтинг внутри региона	Глобальный рейтинг
Ограничение власти государства	0,42	-0,01	9/14	102/128
Отсутствие коррупции	0,49	0,02	3/14	57/128
Открытое правительство	0,46	-0,01	11/14	81/128
Фундаментальные права	0,46	-0,01	11/14	100/128
Порядок и безопасность	0,78	0,00	8/14	39/128
Правоприменение	0,51	0,00	3/14	65/128
Гражданское правосудие	0,62	0,02	1/14	40/128
Уголовное правосудие	0,46	0,02	5/14	58/128
<b>Общий индекс</b>	<b>0,52</b>	<b>0,00</b>	<b>4/14</b>	<b>62/128</b>

Источник: составлено на основе источника [7]

При дальнейшем совершенствовании правовой системы страны особая роль должна быть уделена предупреждению коррупционных правонарушений в исполнительной и судебной власти, повышению эффективности расследований и увеличению скорости рассмотрения дел.

Достижение данного результата возможно только при наличии эффективной системы правоприменения, во многом зависящей от набора правовых инструментов противодействия коррупции. При обеспечении такого качества Казахстан сможет войти в клуб развитых стран мира. Ведь достижение этой стратегической цели позволит Казахстану также подняться в Индексе восприятия коррупции (ИВК) TransparencyInternational.

Согласно рейтингу ИВК, Казахстан по итогам 2019 года набрал 34 балла, заняв 113-место среди 180 стран [8].

По сравнению с 2018 годом Казахстану удалось улучшить свой индекс на 11 позиций, что свидетельствует о позитивной динамике страны в противодействии коррупции.

Во многом улучшение связано с проводимой политикой государства и работой Агентства РК по противодействию коррупции совместно с государственными органами и общественностью.

В Индексе восприятия коррупции наша страна опередила Россию, Украину, Азербайджан, Мексика, Иран и др. страны.

В региональном разрезе Казахстан, по-прежнему, остается лидером среди стран Центральной Азии. И это также свидетельствует об эффективности внедряемых правовых инструментов.

## Список литературы

1. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» от 2 сентября 2019 года  
[//https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses\\_of\\_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana](https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana)
2. Комиссия по борьбе с коррупцией и гражданским правам Республики Корея, «Оценка воздействия коррупции», документ рабочей группы УНП ООН, 22 - 24 августа 2011
3. Н. Йорк, М.В. Ларик, «Пример оценки воздействия: мониторинг Коррупция в Индонезии», Отдел оценки Международного развития, 2006
4. М. Бак, «Коррупция, связи и прозрачность: лучший экран означает лучшую сцену?», Общественный выбор, вып.107, №1-2, 2011, с. 87-96
5. И. Колстад, А. Виг, «Является ли прозрачность ключом к сокращению коррупции в богатых ресурсами странах?», Мировое развитие, том 37, 2009 г., с. 521-532
6. П. Мауро, "Коррупция и рост", Ежеквартальный журнал экономики, вып. 110, п.3, 1995, с. 681-712.
7. World Justice Project Rule of Law Index 2020 [//https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/WJP-ROLI-2020-Online\\_0.pdf](https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/WJP-ROLI-2020-Online_0.pdf)
8. CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2019  
[//https://www.transparency.org/whatwedo/publication/corruption\\_perceptions\\_index\\_2019](https://www.transparency.org/whatwedo/publication/corruption_perceptions_index_2019)

УДК: 338.18

Рахимбекова А. Е., доктор PhD, и.о. доцента  
Волкова А. А., магистрант специальности  
«Экономика», КазУЭФМТ

### **ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ**

#### **Аннотация**

Актуальность: Вопрос привлечения инвестиций в экономику актуален в каждой стране мира, так как сегодня устойчивое развитие экономики любой страны невозможно без активного участия в международных экономических отношениях. Поэтому одной из актуальных тем является комплекс мер,

проводимых и направленных на создание благоприятного инвестиционного климата и увеличение объема иностранных инвестиций.

В кейнсианской модели главным фактором стимулирования совокупного спроса выступают инвестиции. В экономическом анализе термин «инвестиции» означает использование сбережений для создания новых производственных мощностей и других физических (реальных) активов.

В состав инвестиций входят все затраты на приобретение машин и оборудования, осуществление строительно-монтажных работ, изменение запасов. Вложение средств в ценные бумаги, такие, как акции и облигации, называется финансовыми или портфельными инвестициями. В отличие от физических инвестиций, которые создают новые активы и тем самым увеличивают производственные мощности страны, финансовые инвестиции только перераспределяют права собственности на существующие активы от одного субъекта к другому. Именно поэтому экономисты связывают инвестиции с вложением капитала в приобретение физических активов и запасов. Важно и то, что осуществление инвестиций непосредственно связано с товарным рынком, тогда как купля-продажа ценных бумаг - с фондовым рынком.

Поскольку инвестиции – это один из компонентов совокупных расходов, то по сравнению со сбережениями они влияют на объем эффективного спроса прямо противоположным образом: если сбережения сокращают спрос, то инвестиции его увеличивают. Поэтому кейнсианцы исходят из возможности компенсирования падающей склонности к потреблению наращиванием инвестиционных расходов.

Иностранные инвестиции играют особую роль в экономике Казахстана, являясь не только источником капитализации, но и новых технологий и методов администрирования. Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономике Казахстана является объективно необходимым процессом.

Но, как правило, конкуренция между странами за иностранные инвестиции и изменения в мировой экономике требуют принятия динамичной рамочной концепции инвестиционной политики, так как объём привлеченных иностранных инвестиций, их качество и эффективность во многом определяются инвестиционным климатом. От него зависит то, какие капиталы придут в страну, насколько гармонично иностранные средства «впишутся» в структуру экономики, как эффективно смогут государство, регионы и предприятия использовать выгоды иностранного инвестирования, и, наконец, каков будет результат осуществляемых проектов.

Казахстан старательно проводит интенсивную работу по созданию и улучшению, благоприятного инвестиционного климата страны. Специальные

экономические и индустриальные зоны, институты развития, финансовые организации, правовая основа дали старт новому импульсу для развития национальной экономики.

Так же инвестиционная привлекательность страны напрямую зависит от созданной инфраструктуры поддержки отечественных и иностранных инвесторов. Проводимая в республике политика по упрощению процедур ведения бизнеса и регистрации инвесторов позволила Казахстану поднять свою позицию в ежегодном рейтинге Всемирного банка. Так, в отчёте Doing Business за 2019 год позиция Казахстана улучшилась с 36-го до 28-го (из 190 стран мира), при этом по категории «Регистрация предприятий» позиция поднялась на 5 строк, достигнув 36-го места.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику регионов осуществляется через создание благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционный климат регионов - это общие для всех или большинства инвесторов, действующих на той или иной территории, возможности и условия для ведения предпринимательства и достижения его целей. Представление об инвестиционном климате регионов напрямую связано с оценкой их инвестиционного потенциала, который складывается из суммы объективных предпосылок для инвестиций, зависящей как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от их основных экономических характеристик.

Сегодня перечень основных мер государственной поддержки иностранных и отечественных инвестиций в Республике Казахстан включает: инвестиционные преференции (инвестиционные налоговые преференции, освобождение от обложения таможенными пошлинами, государственные натурные гранты) установленные инвестиционным и налоговым законодательством; софинансирование проектов через государственные институты развития; предоставление права членства крупным инвесторам в Совете иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан (косвенная мера поддержки), заседания которого проводятся 2 раза в год под личным председательством Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева.

В Казахстане создана вся необходимая правовая база для осуществления инвестиционной деятельности. В 2003 году был принят Закон «Об инвестициях», который в полной мере регламентирует правовые и экономические основы стимулирования инвестиций. Данный закон, по оценкам международных экспертов, является одним из лучших законов в области инвестиций среди стран с переходной экономикой.

Законом гарантирована полная защита прав, инвесторов и стабильность заключенных контрактов, а также очень четко регламентирована работа государственных органов в отношении инвесторов (свободное движение капитала, репатриация капитала, свобода использования прибыли, право частной собственности на землю, в том числе и для иностранных компаний).

Важно отметить, что меры государственной поддержки инвестиций распространяются в равной степени, как на отечественных, так и на иностранных инвесторов.

В республике создана вся необходимая законодательная база для защиты интеллектуальной собственности. Законодательно закреплён институт по охране прав интеллектуальной собственности. Приняты основополагающие законы, обеспечивающие охрану прав авторов - Гражданский, Уголовный кодексы, Кодекс об административных правонарушениях, Закон «Об авторском праве и смежных правах».

Валовой приток прямых инвестиций от иностранных прямых инвесторов в Казахстан включает:

- увеличение инструментов участия в капитале: приобретение нерезидентами у резидентов не менее 10% голосующих акций или долей участия в казахстанских предприятиях, приобретение нерезидентами у резидентов недвижимости в Казахстане;

- реинвестированный доход: доля иностранных прямых инвесторов в нераспределённой прибыли (убытке) казахстанских предприятий;

- увеличение долговых инструментов, поступление средств как в денежной, так и в иных формах (в виде товаров, работ, услуг, нематериальных активов, покупки ценных бумаг и т.д.) от иностранных прямых инвесторов без учёта погашения.

При этом не весь валовой приток иностранных прямых инвестиций в разрезе регионов направляется на финансирование проектов в регионе. Так, при приобретении нерезидентом акционерного капитала ранее созданного юридического лица (так называемые сделки слияния и поглощения), средства получает продавец соответствующей доли, который может находиться в другом регионе Казахстана, отличном от региона приобретаемого нерезидентом объекта инвестирования. Т.е. инвестиции со стороны нерезидента – прямого инвестора могут не сопровождаться инвестициями в регион объекта инвестирования.

Кроме того, получаемые совместными и иностранными предприятиями внешние займы от иностранных прямых инвесторов также могут быть использованы ими для финансирования хозяйственной деятельности в других (отличных от места их юридической дислокации) регионах Казахстана или даже деятельности за рубежом (на инвестиции в зарубежные аффилированные организации или кредитование неаффилированных нерезидентов).

Исходя из того что, для привлечения инвестиций были разработаны специальные программы по упрощению инвестиционных вкладов, а так же экспорта и импорта продукции мы можем рассмотреть как изменился валовой приток прямых иностранных инвестиций за последние 3 года.

Таблица 1-Валовой приток прямых инвестиций в Казахстан от иностранных прямых инвесторов в разрезе регионов Казахстана, за 2017-2019гг, млн.долл.США.

Наименование области	2017	2018	2019	Темп роста %
Акмолинская область	75,0	1 158,6	114,9	153,2
Актюбинская область	1 935,4	141,6	726,5	37,5
Алматинская область	171,1	13,5	224,5	131,2
Алматы	4 002,5	5 425,6	5 298,9	132,4
Нур-Султан	586,6	2 360,4	724,9	123,6
Атырауская область	7 818,3	4 079,1	10 474,3	134
Восточно-Казахстанская область	2 927,6	194,3	2 451,5	83,7
Жамбылская область	87,4	322,4	82,2	94,1
Западно-Казахстанская область	1 221,7	868,4	1 443,8	118,2
Карагандинская область	461,8	134,6	419,7	90,9
Костанайская область	-175,2	89,4	293,1	-167,3
Кызылординская область	127,6	6 913,9	85,0	66,6
Мангистауская область	666,2	618,7	728,6	109,4
Павлодарская область	593,3	326,7	747,7	126
Северо-Казахстанская область	18,0	1 319,6	8,4	46,7
Туркестанская область	148,7	156,1	145,2	97,6
Шымкент	294,2	139,7	145,4	49,4
Всего	20 960	24 263	24 115	115,1

Источник: Национальный банк РК

Из таблицы видно, что наибольшая доля притока прямых инвестиций приходится на: Акмолинскую область, Алматинскую область, Алматы, Нур-Султан, Атырауская область, ЗКО и Мангистаускую область. По большей части это связано с тем, что: Акмолинская и Алматинская области являются крупными административными центрами Казахстана с городами республиканского значения - Алматы и Нур-Султан и составляет в среднем 134% прироста инвестиций за последние 3 года.

Касательно Западно-Казахстанской, Павлодарской, Атырауской и Мангистауской областей, то здесь приток инвестиций приходится именно на

горнодобывающую отрасль, электроэнергетику, нефтепереработку и нефтедобычу и составляет в среднем 122% прироста инвестиций за последние 3 года.

Так же мы можем наблюдать, что темп роста Костанайской области стал отрицательным так как инвестиции в сельское хозяйство и трудоемкие отрасли стали ограниченными.

На Рисунке 1 наглядно представлен темп роста по притоку инвестиций в регионы Казахстана.



Рисунок 1 - Темп роста валового притока прямых инвестиций в Казахстан от иностранных прямых инвесторов в разрезе регионов Казахстана, за 2017-2019гг.

Иностранные инвестиции играют особую роль в экономике Казахстана, являясь не только источником капитализации, но и новых технологий и методов администрирования. Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономике Казахстана является объективно необходимым процессом. Одной из приоритетных задач государственной политики Казахстана является поддержание благоприятного инвестиционного климата в

стране и дальнейшее стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в экономику.

Принятые законодательные акты и организационные мероприятия способствовали укреплению инвестиционной привлекательности страны и, соответственно, притоку иностранных инвестиций в Казахстанскую экономику. Как результат Казахстан первым среди стран СНГ получил международный рейтинг инвестиционного класса.

На сегодняшний день уже было проделано достаточно работы для того, чтобы укрепить свое место в мировой позиции по притоку иностранного капитала в страну. Из Таблицы 1 видно, что за последние 3 года (с 2017 по 2019гг.) уровень инвестиций вырос, а темп его прироста в среднем составил 134% по сравнению с предыдущими годами. Но, наиболее привлекательными для инвесторов остаются только лишь три из отраслей, это горное дело, электроэнергетика, нефтедобыча и нефтепереработка.

Так же наиболее привлекательными остаются и областные центры Казахстана, близь городов республиканского значения, на это влияет множество факторов, но основополагающим является то, что в данных городах происходит увеличения капиталоборота. Объем инвестиций в основной капитал стал ежегодно увеличиваться, что благоприятно сказалось на экономики страны. Всемирный банк включил Казахстан в двадцатку наиболее привлекательных в инвестиционном отношении стран мира.

#### Список литературы

1. Ивашковский С. Н. Макроэкономика: Учебник. 2-ое изд. 2002.-472с
2. \$250 млрд иностранных инвестиций привлек Казахстан за последние 10 лет.[Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://forbes.kz/news/2019/07/30/newsid\\_204748](https://forbes.kz/news/2019/07/30/newsid_204748)
3. Инвестиционный климат Казахстана. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kazinvest.kz/web/invest-klimat-kazahstana>
4. Валовой приток прямых инвестиций в Казахстан от иностранных прямых инвесторов в разрезе регионов Казахстана, за 2017-2019гг. [Электронный ресурс]– Режим доступа: <https://nationalbank.kz/?docid=680&switch=rus>
5. Шарп, Уильям Ф. Инвестиции / Шарп, Уильям Ф., Дж. Гордон. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 761 с.
6. Ивасенко, А. Г. Инвестиции. Источники и методы финансирования / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. - М.: Омега-Л, 2017. - 264 с.
7. Юрий, Корчагин Инвестиции: теория и практика / Корчагин Юрий. - М.: Феникс, 2017. - 284 с.

Саркытбаева Ж. С., магистрант 1 курса  
специальности «Финансы»

Научный руководитель:  
Есенгельдин Б.С., д.э.н., профессор,  
КазУЭФМТ

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В современных рыночных условиях перед промышленными предприятиями все острее встает проблема эффективного управления доходами, так как перспективы развития предприятия все больше зависят от данных показателей и факторов, влияющих на их изменение, а также степени управленческого воздействия. В статье проведен анализ основных финансовых инструментов управления доходами, определены их основные достоинства, а также выявлены возможности их использования в практике управления доходами предприятия.

В условиях рынка основной целью любого предприятия является получение максимальной прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

Доход, прежде всего, выполняет функцию меры эффективности общественного производства, поскольку он определяет конечный результат финансово-хозяйственной деятельности субъекта экономики. В любой рыночной экономике вложение капитала в предприятие сопровождается определенной оценкой эффективности его функционирования. В противном случае вообще пропадает стимул этого экономического действия. Во все времена доход являлся признаком компетентного управления находившимися в распоряжении компании людскими, материальными, финансовыми и другими ресурсами. В конечном счете, финансовые результаты (валовой доход) деятельности предприятий является основой валового внутреннего продукта государства и отражает эффективность функционирования экономики страны.

Важнейшей системой оценки эффективности деятельности хозяйствующих субъектов выступает: анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов предприятия. Доход в деятельности предприятия выступает основным

источником интенсивного и инновационного развития организации, модернизации ее материально-технической базы, повышения качества социальных стандартов. Достоверно оценить результат деятельности хозяйствующего субъекта можно только по данным финансового анализа. Именно от полноты и достоверности полученной руководством информации зависит принятие их решений. В связи с этим, руководство предприятия выдвигает жесткие требования к качеству ведения учета и анализа доходов и расходов, а также выявления факторов, влияющих на их изменения.

Четкая классификация доходов и расходов предприятия является базой обоснованного определения чистого результата деятельности за определенный период. Помимо этого, классификация необходима для:

- определения, из какого источника получена основная часть доходов и прибыли отчетного периода;
- разделения производственной себестоимости продукции и непроизводственных расходов, в том числе расходов по управлению и реализации, а также расходов по финансовой деятельности;
- разделения постоянных и переменных расходов в целях управленческого и финансового анализа.

В материальном производстве структура факторов управления расходами многообразна. Выделяют производственно-технические, экономические, социальные, а также факторы правового и политического характера, которые между собой взаимосвязаны. В связи с разнообразием факторов также разнопланова и природа механизмов управления расходами. Для оценки и управления факторами, которые оказывают влияние на управление расходами предприятия, нужен реальный механизм управления, направляющий на достижение конкретных целей путем воздействия на конкретные факторы.

Следовательно, моделирование такого механизма является актуальным решением для управления расходами предприятия в современных рыночных условиях. Предприятие может рассчитывать на устойчивое финансовое положение при достаточном объеме финансовых ресурсов и их рациональном использовании. Перед ним стоит задача максимизации собственных финансовых ресурсов, увеличения эффективности их использования для укрепления финансового состояния субъекта хозяйствования в целом.

По мнению отечественных экономистов [1; 2] решение о снижении расходов может приниматься тогда, когда продукция уже спроектирована и сдана в производство. Японская модель управления расходами, включающая кайзен-костинг, таргет-костинг и функцию поддержки достигнутой себестоимости, способствует избежанию таких ошибок еще на этапе разработки продукта в отличие от российской практики. Так как основой для каждой из систем является выход на целевую себестоимость для таргет-костинга – при проектировании продукции, а для кайзен-костинга – при производстве

продукции, система кайзен-костинга применяется в японской модели управления расходами в комплексе с таргет-костингом. Решение о запуске производства принимается в том случае, когда при проектировании между целевой и планируемой себестоимостью разница будет составлять не более 10%, при том, что она будет сведена на убыток при производстве продукции методом кайзен-костинга [3].

Основная кайзен-задача – минимизация и исключение этой разницы. Некоторые ученые [4] выделяют в основе стратегического управления расходами промышленного предприятия три направления стратегического менеджмента, среди которых концепции ценностей, стратегического позиционирования и затратнообразующих факторов. Другие же, наоборот, считают вышеизложенные концепции как самостоятельные механизмы управления расходами предприятия. Следует использовать несколько инструментов в комплексе, в зависимости от их одновременного функционирования, так как в зарубежной практике управления расходами и доходами ни один из механизмов не применяется в чистом виде.

Для управления доходами предприятия необходимо учесть следующие показатели доходов и прибыли[5, 6]:

- чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) - это валовая выручка от реализации за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, возвращенных товаров и ценовых скидок. Именно этот показатель является реальной базой для последующего расчета показателей прибыли и оценки рентабельности предприятия;

- валовая прибыль от реализации - чистая выручка от реализации за вычетом производственных расходов на реализованную продукцию. Этот показатель позволяет анализировать эффективность производственной деятельности предприятия;

- прибыль (убыток) от основной деятельности (операционная прибыль или операционный убыток) - валовая прибыль от реализации за вычетом расходов по управлению и расходов по сбыту. Этот показатель отражает влияние расходов по управлению и сбыту на финансовый результат реализации;

- прибыль от финансовой деятельности - сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности. Этот показатель необходим, для того чтобы отделить прибыль от производственно-хозяйственной деятельности предприятия от таких источников прибыли, как получение процентов и дивидендов предприятием, операции с иностранной валютой и др.

- прибыль от обычной хозяйственной деятельности - сумма прибылей от основной хозяйственной деятельности и прибылей от финансовой деятельности;

- чрезвычайные прибыли;

- прибыль (убыток) до уплаты налога. Этот показатель является точкой перехода от бухгалтерской прибыли к налогооблагаемой прибыли. Бухгалтерская (или отчетная) прибыль - это прибыль, рассчитанная в соответствии с требованиями бухгалтерского учета. Таким образом, налогооблагаемая прибыль - это бухгалтерская прибыль, пересчитанная согласно налоговым требованиям;

- чистая прибыль (чистый убыток) - прибыль после уплаты налога. В условиях рыночной экономики это важнейший показатель деятельности предприятия. Именно он находится в центре внимания управляющих предприятия и финансовых рынков. От его динамики зависит само существование предприятия, рабочие места для его работников, выплата дивидендов в акционерной компании.

Таким образом, доход в современных условиях имеет следующие особенности:

Во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно. Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей;

Во-вторых, доход обладает стимулирующей функцией. Его содержание состоит в том, что он одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, доход является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

## Список литературы

1. Валиуллин И. И. Соотношение понятий «расходы по обычным видам деятельности» и «операционные расходы» в российской и международной

практике учета // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. – № 3-13 (24). – С. 31–33.

2. Жулега И. А. Методология анализа финансового состояния предприятия. – СПб. : ГУАП, 2014.

3. Куделя Е. С. Понятие и классификация доходов и расходов для целей бухгалтерского учета и расчета налога на прибыль организаций // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. – № 3-11 (24). – С. 82–85.

4. Мальцева Н. А. Проблема разграничений понятий «затраты», «издержки», «расходы» // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. – № 9. – С. 140–143.

5. Никитин С., Глазова Е., Никитин А. Прибыль: теоретические и практические подходы // Мировая экономика и международные отношения, 2002, №5, С.20-27.

6. Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года №50// <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1300008328>

УДК 330.342.146

Саткенов М. Б., магистрант 1 курса  
специальности «Экономика».  
Научный руководитель:  
Бактымбет С.С., к.э.н., ассоц. профессор,  
КазУЭФМТ

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы нормативно-правового регулирования государственно-частного партнерства в Республике Казахстан. В законопроектах даны понятия ГЧП, частного и государственного партнеров, объекта ГЧП, провозглашены принципы и признаки ГЧП, распределены полномочия между государственными органами; сформулированы права и обязанности субъектов ГЧП, раскрыты процедуры по выбору частного партнера, определен порядок проведения прямых переговоров и иные вопросы.

В Республике Казахстан Главой государства неоднократно отмечается о необходимости дальнейшего расширения государственно-частного партнерства. Рассматривая нормативно-правовой аспект, следует отметить, что законодательство Республики Казахстан о государственно-частном партнерстве представлено отдельными нормативными правовыми актами или их элементами. На законодательном уровне регулируется один из видов государственно-частного партнерства – концессия. В Законе Республики Казахстан «О концессиях» содержатся общие положения о концессиях, положения о государственном регулировании в области концессии, порядок передачи объектов в концессию, положения о договоре концессии.

Отдельные положения в области государственно-частного партнерства содержатся в Законах Республики Казахстан «О недрах и недропользовании», «О проектном финансировании и секьюритизации». Кроме этого, в настоящее время разработан законопроект «О государственно-частном партнерстве».

Предлагаемым законопроектом даны понятия ГЧП, частного и государственного партнеров, объекта ГЧП, провозглашены принципы и признаки ГЧП, распределены полномочия между государственными органами; сформулированы права и обязанности субъектов ГЧП, раскрыты процедуры по выбору частного партнера, определен порядок проведения прямых переговоров и иные вопросы.

В целом принятие законопроекта отвечает потребностям правового регулирования новой и инновационной для Республики Казахстан сферы. Предполагается, что новый закон будет служить не только системообразующим отраслевым законодательным актом в сфере ГЧП, но и создаст предпосылки для расширения и свободного развития ключевых отраслей экономики в нашей стране.

В то же время имеются некоторые аспекты формирования законодательной базы, нуждающиеся в совершенствовании.

Выводы: к примеру, законопроектом подробно урегулированы процедуры по выбору частного партнера. Но в настоящее время в Республике Казахстан конкурсный отбор по выбору концессионера уже урегулирован действующим Законом РК «О концессиях». В этой связи подробное регулирование конкурсных процедур по отбору пока еще не существующих проектов ГЧП может фактически привести к излишней загруженности законодательной базы.

Одна из причин подхода законодателя к разработке проекта закона в принадлежности правовой системы Республики Казахстан к романо-германской правовой семье, где преобладает стремление к охвату всего массива правоотношений и попытке предусмотреть все возможные аспекты, которые могут возникнуть впоследствии. Однако такое «планирование» часто не оправдывается, ведь теория не всегда подтверждается практикой и рано или поздно все равно встанет вопрос о пересмотре принятых норм.

В отличие от стран континентального права, в англосаксонской правовой системе политико-правовое и экономическое развитие общества базируется на урегулировании узких сфер правоотношений. То есть правовые нормы принимаются по мере возникновения прецедентов и регулируют только возникшие проблемные вопросы. Например, в Великобритании и Австралии реализация проектов ГЧП не потребовала изменений законодательства.

Как отмечает Европейская экономическая комиссия ООН, во многих странах юридические процедуры являются неадекватными и слишком сложными, а также не обеспечивают достаточную защиту интересов и стимулов для инвесторов, участвующих в ГЧП. Согласно рекомендациям ООН по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП, нормативно-правовая база ГЧП не должна быть сковывающей, а позволяющей сторонам сосредоточиться на результате посредством учреждения достаточно широких рамок для формирования и реализации согласованных проектов. Слишком объемное законодательство не улучшает процесс создания и управления ГЧП, а лишь сдерживает активность потенциальных инвесторов.

Подробная регламентация процедурных вопросов ГЧП на уровне законодательного акта неизбежно приведет к скорой необходимости внесения поправок в него, так как невозможно будет наперед просчитать все потенциальные «вызовы».

Решением проблемы могло бы стать возведение на уровень законодательного акта только общих и концептуальных вопросов, дающих четкое и однозначное представление о модели ГЧП в Республике Казахстан. В свою очередь вопросы конкретного характера, связанные с подробным регулированием сферы ГЧП, можно отнести к компетенции Правительства, либо (в соответствии с реформой по разграничению компетенции уполномоченных органов) к ведению центрального уполномоченного органа.

Справедливости ради стоит отметить, что в некоторых случаях подробное регулирование процедурных вопросов на законодательном уровне более чем оправдано. Например, в Законе «О государственных закупках», или в том же Законе «О концессиях». Однако этот принцип применим только в случае с уже существующими, хорошо развитыми и распространенными сферами общественных правоотношений. В тех случаях, когда нужно осваивать новые направления общественного развития, применение такого принципа неэффективно.

Отнесение вопросов ГЧП, требующих детального разрешения, на подзаконный уровень приведет к «гибкости» законодательства, позволит более оперативно разрешать возникающие вопросы. Кроме того, применение такого подхода сократит административную нагрузку на заинтересованные государственные органы и Парламент, позволит сосредоточиться на качестве предлагаемых новелл. Возможно, гораздо важнее совершенствовать в едином

законопроекте гарантии прав и законных интересов частных партнеров, механизмы популяризации ГЧП проектов среди бизнес-сообщества, нежели углубляться в нем в процедурные вопросы.

При этом специализированные вопросы отдельных видов ГЧП, их особенности, целесообразно оставить на законодательном уровне. Так, законопроектом справедливо отмечено, что особенности правового регулирования государственно-частного партнерства в отдельных отраслях (сферах) экономики устанавливаются законодательными актами Республики Казахстан (статья 2 законопроекта).

Также указывается, что при реализации отдельных видов контрактного государственно-частного партнерства, в части, неурегулированной будущим законом, будут применяться положения соответствующих законов Республики Казахстан... (пункт 3 статьи 5).

В пользу данного подхода говорит и международный опыт Франции. Даже несмотря на отсутствие в этой стране единого закона, регулирующего все известные формы государственно-частного партнерства, Франция сегодня лидирует по масштабам использования государственно-частного партнерства. Каждой форме государственно-частного партнерства посвящены свои нормативные правовые акты, преимущественно административные и гражданско-правовые.

Поскольку сегодня Казахстан перенимает и успешно реализует весь передовой мировой опыт, представляется целесообразным указать в законопроекте только основные понятия сферы ГЧП, принципы и признаки ГЧП, гарантии прав и законных интересов частных партнеров и т.п. (по аналогии с принципами прецедентного права). В этом случае будущий закон станет отражением концептуального видения механизма ГЧП в Казахстане, четко покажет будущим инвесторам (как отечественным, так и иностранным) в чем их выгода от участия в проекте ГЧП и повысит привлекательность рынка ГЧП для них.

Одновременно предлагается положения об определении частного партнера, проведении прямых переговоров, содержании договора о ГЧП, иные вопросы, требующие детальной регламентации, оставить в пределах регулирования подзаконных актов.

Сформировавшаяся на сегодняшний день процедура принятия подзаконных нормативных правовых актов позволяет подвергать их проекты многократной проверке, согласованиям, экспертизе и общественному контролю, что обеспечивает принятие качественных, объективных подзаконных нормативных правовых актов, с учетом замечаний и предложений всех заинтересованных сторон.

Таким образом, упрощение и практичность законодательства окажет положительное влияние на инвестиционный климат сферы ГЧП и обеспечит

соответствие отечественного законодательства международной практике эффективного управления в сфере ГЧП. В настоящее время государственно-частное партнерство в Республике Казахстан получает законодательную основу, что открывает новые возможности для развития экономики страны. В законопроект включены положения с учетом лучшего международного опыта, в то же время существует необходимость в дальнейшем совершенствовании подходов к разработке законопроекта.

#### Список литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 29 января 2010 года «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана»
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 14 декабря 2012 г. «Новый политический курс состоявшегося государства», сии Парламента четвертого созыва. Астана, 01.09.2010г.,
3. Выступление Президента Казахстана Н.Назарбаева на 27-м пленарном заседании Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан, «План нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ» и др.
4. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства//Организация объединенных наций. – Нью-Йорк и Женева, 2008. – 113 с.
5. Гладов А.В., Исупов А.М. и др. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы//URL: <http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2008web7/econ/2/GladovIsupov.pdf>.
6. Материалы XVIII международной научно-практической конференции «Современные концепции научных исследований». Евразийский союз ученых. – 2015. - № 9 (18). - Часть 2. – С. 135-137.

УДК 316.022.

Сейдахмет І.О. «Саясаттану» мамандығы  
2 курс магистрант, МПол-61 тобы  
Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ  
доценті, әл.ғ.к. Валитова З.Х.

**Жастардың саяси әлеуметтенуі аясындағы отандық және шет елдік  
ғалымдардың тәжірибесі**

## Аннотация

Жастардың саяси әлеуметтенуі аясындағы ғалымдар тәжірибесі. Жастар саясатын зерттеу барысындағы туындайтын мәселелер.

Саяси әлеуметтену феномені қазір арнайы зерттеу тақырыбына айнала бастауда (оны соңғы отыз жыл ішінде батыстық әлеуметтанушылар зерттеген) және осы уақытқа дейін біздің зерттеушілер эмпирикалық тексеруді, әрі қарай дамуды және нақтылануды қажет ететін жалпы гипотезалар мен схемаларды ұсына алады.

Саяси әлеуметтену процестерін зерттеуге арналған кейбір еңбектерінде адам қоршаған әлеуметтік ортаға тәуелсіз, дербес бірлік ретінде зерттеледі. Саяси әлеуметтенуге тек макро, мезо ғана емес, сонымен қатар микроорта әсер етеді деген социологияның тұжырымы ескерілмейді. Бұл тұрғыдан алғанда П. Бергердің ойынша бұл өзін-өзі сәйкестендіруді зерттеу арқылы адамның басқа адамдарсыз тұлға бола алмайтындығын дәлелдейтін, қоғамсыз жеке басын иелене алмайтындығы.

Жеке тұлға әлеуметтік басқару жүйелері аясында қоғамда өз орнын табады және олардың әрқайсысында өзін-өзі сәйкестендіруді құруға арналған өз аппараттары бар. Әрбір әлеуметтік құрылым өзіне жұмыс істеуі үшін қажет адамдарды жинайды. Осылайша, «қалыптасудың» әлеуметтену тетіктері арқылы қоғам өмір сүруге қажетті кадрларды шығарады. Батыс социологтары саяси әлеуметтенуді талдауға берік тұжырымдамалық негіз бола алатын үлгіні әзірлемеген, жалпы қабылданған теория да, осы процестің негізгі компоненттері мен сатылары, олардың бағыныштылығы туралы бірыңғай идея да жоқ деп жазған Ф. Гринштейн [1, 176.].

Дж.Алмонд саяси әлеуметтенуді «саяси мәдениетке (жеке адамды) енгізу» ретінде сипаттайтыны белгілі. Оның айтуынша, демократиялық саяси жүйеде азамат саясатқа деген қызығушылығымен, саяси пікірталастарға, сайлауға қатысумен, саясатта белгілі бір білімнің болуымен, құзіреттілік, мемлекеттік қызметке әсер ету үшін қажет нәрсенің бәрі. Тұтастай алғанда, бұл қасиеттерді «белсенділік. Қатысу, ұтымдылық» деп сипаттауға болады, алайда зерттеліп отырған мәселенің бұл жағы әлеуметтанулық әдебиетте толық көрініс таба алмады. Г.Хаймен, Д.Истон, Р.Хессом секілді ғалымдар зерттеуі бойынша кеңейтілген эмпирикалық материалдарды талдау негізінде алынған нәтижелерге сәйкес, саяси әлеуметтену мектепке дейінгі жаста басталады. 60-шы жылдары жүргізген зерттеулерінде Д.Истон мен Р.Хессом атап өткендей, «кемелдену кезеңіне өткен саяси жүйенің мүшесінің шынайы қалыптасу кезеңі - үш пен он үш жыл арасындағы аралық. Біздің білуімізше, зерттеліп отырған мәселенің осы мәселелеріне аз көңіл бөлінген[2, 98 б.].

Диссертация тақырыбының бағытын ескере отырып, батыстық зерттеушілердің ғылыми зерттеулерінің құндылығы, біріншіден, олар саяси мәдениетті тек экономикалық детерминизм тұрғысынан ғана емес, саясаттың түпкі призмасы арқылы да ұсынады. Тақырыпты ашудағы қажетті еңбектер тізімін келесі батыс әлеуметтанушылары құрады: Т.Парсонс, М.Вебер, Г.Мид, Дж. Морено, Г.Спенсер, Э.Дюркгейм, Ш.Авинери, Г.Айзекс, Ц.Борзеа, З.Бжезинский, А.Беннисген, Дж. Брейли, Г.Бруннер, И.Гампель, Д.Горовити, С.Диксон, Ф.Капоторти, Э.Кисс, Р.Клем, П.Сорокин, Р.Конквест, У.Коннор, Дж.Комарофф, А.Литхарт, К.Нагенгаст, З.Обренович, М.Олкотт, К.Оффе, Р.Пайпс, Т.Раковска-Хармстоун, Дж. Ротшильд, А.Симт, Ф.Фукуяма, П.Хенци, Э.Хобсбаум, К. Янг, Зиммель, Парето және т.б. [3, 112б.].

Американдық авторлардың еңбектеріне сүйенсек, олардың көпшілігі үшін «адамның он бес жасқа толған кезде саяси әлеуметтену тәжірибесі бітпейтіні», «саяси тәжірибе алғашқы әлеуметтенуге қарамай кейінгі іс-әрекетті анықтайды», бұл саяси сананың көптеген маңызды өлшемдері жеке адамда кристалданатыны анық. Социологиялық әдебиеттерде бұл проблемалар жеткіліксіз қамтылған. Айта кету керек, саяси әлеуметтену адам ересектерге жеткен кезде аяқталмайды. Бұл процесс іс жүзінде шексіз және ол өмір бойы жалғасады. Зерттеліп жатқан мәселенің осы жағы мамандардың одан әрі қажырлы еңбегін талап етеді.

Кеңестік және посткеңестік ғылыми мектептерде саяси әлеуметтену бойынша жұмыстардың көптігіне қарамастан, диссертация тақырыбы бойынша іргелі жұмыстар өте аз. Таңдалған мәселенің кейбір аспектілері ТМД елдерінің, негізінен Ресей Федерациясының жеке ғалымдарының еңбектерінде көрінеді. Олардың ішінде туындыларды атап өту керек: Ю.В. Арутюняна, Э.А. Баграмова, Г. Бакиевой, Л.Ф. Болтенковой, Ю.В. Бромляя, А.Г. Здравомыслова, В.Н.Ипанова, М.В. Иордина Т.Г. Исламшиой, В.И. Козлова, В.С. Кондратьева, В.В. Коротеевой, Н.Г. Маликовой, Т.И. Заславской, А.Г. Осипова, В. Печенева, А. Празаускаса, В.В. Разуваева, Л.Л.Рыбаковского, Г.У. Солдатовой, А.А. Сусоколова, Т.В.Таболной, Э.В. Талевосяна, В.А. Тишкова, Р.А. Тузмухамелова, Н.Н. Чебоксарова, А. Чичановского, В.Д. Шуверовой, А.Б.Элебаевой, В.А. Ядова және т.б. Демек, саяси әлеуметтену процесі тек қоғамдағы қатынастардың сипатына, оның саяси мәдениетінің деңгейіне, «сол сәттің ерекшелігіне» ғана емес, сонымен бірге әлеуметтенетін субъектінің психикалық ерекшеліктеріне де байланысты екендігін растайтын көптеген еңбектер бар. Өкінішке орай, бұл жұмыстардың авторлары республикадан тыс жерде орналасқан.

Адамның саяси әлеуметтенуі туралы орыс тұжырымдамалары бірқатар қызықты көзқарастармен ұсынылған, олар бірқатар жемісті идеяларды ұсынды. Олардың ішінде жұмысы ерекше орын алатын Ф.М. Бурлацкого, А.А. Галкина, Э.Я. Баталова, Е.Б. Шестопала, Г.Г. Дилигенского, К.С. Гаджиева, Ж.Т

Тощенко, Н. Кейзерова және т.б. зерттеушілер. Олардың еңбектерінде қазіргі жағдайда жеке тұлғаның саяси әлеуметтенуінің сипаты мен ерекшелігі талданады. Олар тұлғаның саяси әлеуметтенуін зерттеудің әртүрлі тәсілдерін ұсынады, олардың болуы, ең алдымен, зерттелетін объектінің күрделілігі мен әмбебаптығымен анықталады. Саяси әлеуметтенудің психологиялық механизмдерінің проблемаларын Г.Г. Дилиген зерттеген [4, 58 б.].

Жеке тұлғаны әлеуметтендірудің кейбір аспектілері В.В. Москаленко (мәдениет және қызмет әлеуметтенудің факторлары ретінде), К. У. Биекенов (экономикалық менеджердің саяси әлеуметтену мәселелері), Н.А. Аитова (нарықтық экономика жағдайындағы тұлғаны әлеуметтендіру), Ф.М. Пузикова (тұлғаны әлеуметтендіру мәселелері) еңбектерінде жарық көрді [5, 476.].

Бірқатар ғылыми мәселелерді шешу тақырыбын ашу үшін жеке тұлғаның саяси мәдениетін қалыптастыру мәселелеріне арналған еңбектер де маңызды болды. Қазақстанда саяси мәдениетті зерттеуге мамандандырылған жеткілікті беделді және тәуелсіз ғалымдар тобы қалыптасты.

Қоғамдық ғылымда, саяси мәдениеттің мәселелерін зерттеген ғалымдар арасында Қазақстандық зерттеушілер қатары: К.У.Биекенова, Т.Т.Мустафина, М.М. Лужнкова, Г.Я. Козлова, М.Ш. Губайлуллина.

Саяси мәдениет пен мінез-құлқындағы аумақтық айырмашылықтар М.М.Тажин мен М.Тәжімбетовтің еңбектерінде қарастырылған.

Жаңа саяси құндылықтар мен әлеуметтік ортадағы бағдарлау тәсілдерін өмірге әкелген нарықтық қатынастарға көшу әлеуметтік келесі ғалымдардың еңбектерінде белсенді түсіндіріледі: Г.Г.Ақмамбетов, М.С.Аженов, Ж.М. Аблильдин, С.З.Зиманов, Б.Г. Аяганов, Е.М.Арынов, К.К. Габдуллина, С.З.Нарматов, А.А. Икенов, А.Н. Нысанбаев, Л.А. Байдельдинов, Д. К.Кшибеков, Л.Я. Гуревич, М.Б. Татимов, Е.Ж. Бабакумаров [6, 43 б.].

Ғылыми зерттеулердің қазіргі деңгейі адамның саяси әлеуметтенуін оның жеке саяси бостандығын тарихи тұрғыдан түсінуінің қажетті шарты ретінде бағалауға мүмкіндік береді.

Жеке тұлға туылған кезде әлеуметтену жағдайына түседі. Оның бастапқы әлеуметтенуі - бұл оның бүкіл қоғамда көрінуі және тәуелсіз әлеуметтік рөлге қол жетімділігі, әсіресе Парсонстың пікірінше, жаңа туған болу да белгілі бір әлеуметтік рөлге ие. Әлеуметтенудің екінші деңгейі - адамның туғаннан өліміне дейін әлеуметтік бақылау.

Әлеуметтенудің негізгі агенттері (оның ішінде саяси) отбасы, мектеп, құрдастар және әртүрлі мекемелер мен мекемелер болып табылады. Бастапқы әлеуметтену адамның тікелей ортасына жатады және ең алдымен отбасы мен достарын қосады, ал екінші деңгей делдалдық немесе формалды ортаға жатады.

Кез келген саяси жүйе саяси әлеуметтенудің саяси механизмдеріне қатысудың өзіндік ерекше әдістерін дамытады. Жеке тұлғаның саяси институттармен өзара әрекеттесуінің нәтижесінде саяси сана мен адамның

мінез-құлқы саяси (мемлекеттік құрылымның сипаты мен типі, режимі, саяси институттар, партиялар, ұйымдар, қозғалыстар) және саяси емес факторлардың (отбасы, құрдастар топтары, мектеп, жұмыс, т.б.) әсерінен қалыптасады. шіркеу, БАҚ).

Саяси әлеуметтенудің тетіктері адамның өзара іс-қимылының бірнеше деңгейінде және саяси жүйеде жұмыс істейді. Осылайша, қоғам мен үлкен топтар деңгейінде жұмыссыздық, сайлаушылардың паракорлығы, зорлық-зомбылық, терроризм және басқа да макросоциалды факторлар адамға әсер етеді. Соғыс, экологиялық апат, басқа да жаһандық проблемалар қазіргі уақытта қоғам, ұлт деңгейінде әрекет ететін саяси әлеуметтенудің дәстүрлі макро-факторларын толықтырады. Әлеуметтік-психологиялық деңгейде саяси мақсаттар мен құндылықтарды жеке тұлғалардың үлкен және кіші топтары таратады. Бұл деңгейдегі саяси әлеуметтенудің тетіктерінің ішіндегі ең маңыздыларының бірі - инфекция, сыртқы, бір немесе басқа саяси тұтас тұлғаны сәйкестендіру, саяси оқу, еліктеу. Жеке деңгейде саяси әлеуметтенудің тетіктері - бұл саясаттағы жеке адамның әмірі мен санасын басқаратын қажеттіліктер, мотивтер, құндылық бағдарлары, көзқарастар.

Отбасылық және отбасылық емес бастапқы саяси әлеуметтену - бұл саяси сананы қалыптастыру процесінің бастапқы сатысы ғана. Жеке өмірге әлеуметтік белсенді тұлға ретінде ену, жеке тұлға көптеген әсерге ұшырайды. Саяси сананың қалыптасуына институционалды ұйымдардың ықпалы артып келеді. Халықтың үлкен санаттарын қамтитын ұйымдардың әсер ету механизмі бейресми әлеуметтік құрылымға тән әсер ету механизмінен айтарлықтай ерекшеленеді. Ресми ұйымда ішкі құрылым өте күрделі. Ресми емес топтың ішінде қарым-қатынас пен өзара әрекеттесу өте жекелендірілген, бейресми, әсіресе шағын топ әлсіз бөлінген.

Оның үстіне, әр қатысушы екіншісінің әрекеті мен әрекетін жеке-жеке түсіндіре алады. Ұйымда байланыстырудың және өзара әрекеттесудің жаңа формалары делдалды құрылымдалған импульстарды қолдану арқылы пайда болады. Бұл мағынада идеология үлкен маңызға ие. Оның рөлі қоғамдық, оның ішінде саяси сананың тек материалдық факторлардың ғана емес, сонымен бірге сана дамуының заңдылықтарының, әртүрлі әлеуметтік топтардың көзқарастарының өзара әсерінің әсерінен қалыптасатындығымен анықталған шешуші дәрежеде болады.

Кез-келген адамда бастапқы әлеуметтену кезеңінде алынған және психикалық құрылымдар қандай-да бір жолмен саяси таңдауға қатысады. Бірақ олар нақты тарихи, әлеуметтік, мәдени, жеке жағдайларға (жағдайларға) байланысты, мүлде басқа саяси бағыттардың негізін құра алатын немесе толығымен талап етілмейтін бастапқы «шикізат» ретінде ғана қатысады.

Тиісінше, жеке тұлғаның саяси әлеуметтенуінің қазіргі тұжырымдамаларын да екі негізгі топқа топтастыруға болады:

а) адам қазіргі саяси жүйеге бейімделетін кезде «бейімделу». Сонымен қатар, тұлғаның бейімделуі белсенді де, енжар да болуы мүмкін;

б) «белсенділік», әсіресе саяси әлеуметтену процесінде жеке адамның және саяси жүйенің белсенділігін ерекше атап көрсетеді.

Қоғамдық құбылыс бола отырып, саяси мәдениет ең алдымен жеке тұлға деңгейінде жүзеге асырылады. Бұл саяси мәдениеттерді зерттеудегі микро және макро деңгейлердің өзара байланысы мәселесіне, сондай-ақ олардың арасындағы қатынастар мен өзара әрекеттестікке ерекше назар аударады. Автордың зерттеулері саяси мәдениеттің жеке тұлғаның саяси әлеуметтенуіне әсері үш арна арқылы жүзеге асатынын көрсетеді. Біріншіден, тікелей, тұрақты мінез-құлық үлгілерін үйрету (еліктеу) арқылы жеке тұлғаның жалпы әлеуметтенуіне жағымды реакциялар.

Екіншіден, жинақтау арқылы, содан кейін жеке қабылдаудағы «орташа» айырмашылықтарды тегістеуге мүмкіндік беретін жеке және әлеуметтік тәжірибені саналы түрде салыстыру. Үшіншіден, сырттан келетін идеологиялық импульстарды пайдалану және кейбір жағдайларда саяси жүйенің мүдделері үшін әрекет ету, ал басқаларында оларға қайшы келу.

Американдық және батыстық әлеуметтанудың классикасын зерттеу әлемдік тәжірибе көрсеткендей, егер қоғамда қабылданған белгілі бір мөлшерде саяси білім, құндылықтар мен көзқарастарды дамыту мүмкін болмаса, ешқандай жүйе интеграция мен тұрақтылықтың жеткілікті деңгейіне жете алмайды. Кез-келген адамға кәсіби мәдениетіне қарамай, саяси мәдениет қажет, өйткені оларға ие болмай, адам басқарылатын нысанға айналуы мүмкін.

Саяси әлеуметтену тұлғаның саяси қатынастардың субъектісі ретінде қалыптасуының барлық процесін қамтиды. Оның аралық және түпкілікті нәтижесі - тұлғаның қалыптасқан саяси қатынастар мен қоғамдық-саяси қызметке шығармашылық бейімделуінің сапалық сипаттамасы ретінде белгілі бір саяси мәдениеттің жағдайын қалыптастыру. Сонымен қатар, әлеуметтену процесі оның барлық бағыттары мен түрлерінде адамның өзі де, жалпы қоғамның саяси мәдениетіне де тікелей әсер ететіндігін атап өткен жөн.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Липсет С. Политический человек: социальные основания политики. М.: Мысль, 2016. 612 с.
2. Горшков М. К., Шереги Ф. Э. Молодежь России: социологический портрет. М.: ЦСПиМ, 2010. 592 с.

3. Стегний В.Н., Курбатова Л.Н. Социальный портрет студенчества в условиях трансформации российского общества: моногр. – Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2009. – 384 с.

4. Беляева Е.В. Нравственные ценности эпохи постмодерна // Философия и социальные науки. – 2010. – № 1. – С. 60–64.

5. Абаттарова Р.Б., Садыков Т.С. Воспитание культуры межнационального общения студентов: теория и практика. А., 1999г. – 117с.

6. Арыстанбекова А.Х. Объединенные нации и Казахстан. А. Дайк-Пресс, 2002. – 254с.

УДК 338.314

Токенов Э. Е., магистрант 2 курса  
специальности «Финансы»  
Научный руководитель:  
Мусина А.А. д.э.н., профессор,  
КазУЭФМТ

## **СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА**

### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются вопросы формирования и структуры капитала предприятий. Проанализированы основные источники и концепции формирования капитала, а также определены факторы, влияющие на формирование оптимальной структуры капитала.

Основной целью формирования капитала предприятия выступает потребность в его инвестировании в необходимые ресурсы производства с позиции обеспечения эффективного их использования. Поскольку предприятия корпоративного сектора играют ведущую роль в системе общественного производства в большинстве стран мира, формирование и развитие акционерного капитала становится приоритетным направлением развития национального производства и вывода его на уровень развитых стран.

При этом уровень эффективности хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется целенаправленным формированием капитала, а также способностью руководителей выбрать эффективную стратегию его формирования. При отсутствии разработанной стратегии формирования капитала предприятия управленческие решения, принимаемые

руководством предприятия, могут привести к снижению эффективности деятельности компании, поскольку будут носить разноплановый характер.

Разработанная стратегия формирования капитала позволяет предварительно оценить и проанализировать инвестиционную деятельность предприятия, подготовить к кардинальным инновационным изменениям и возможностям экономического развития организации. В рамках этой стратегии должны обеспечиваться наиболее выгодные условия финансирования деятельности предприятия, полностью покрываться потребности предприятия в финансовых ресурсах, формироваться рациональная структура капитала, которая бы учитывала компромисс между требованиями доходности и финансовой устойчивости.

Исследованием теоретических и практических основ формирования капитала занимались Бланк И.А., Абдукаримов И.Т., Сапарова Б.С., Акименко Н.В., Поповенко Н.С., Мендалиева С.И., Арустамов Э.А., Жуйриков К.К., Раимов С.Р., Басовский Л.Е., Кузнецов С.И., Толпегина О.А. и др. Однако данная проблема требует дальнейшей разработки, учитывая, что управление формированием капитала, как сложный процесс не получил в научных трудах одинаково полного освещения. Кроме того, большинство вопросов относительно процесса формирования капитала современных предприятий носит дискуссионный характер.

Целью данной статьи является рассмотрение теоретических аспектов формирования капитала предприятий в целом.

Прежде всего, необходимо отметить, что формирование капитала предприятия представляет собой совокупность процессов планирования, поиска, накопления и своевременного вовлечения в оборот первичных основных факторов производства, оптимальной (целевой) структуры и состава в количестве, необходимом и достаточном для получения максимальной прибыли или других выгод.

И. Бланк под формированием капитала понимает процесс определения будущей потребности в капитале для финансирования необходимых предприятию активов, формирования схем финансирования оборотных и внеоборотных активов, разработки системы мероприятий по привлечению различных форм капитала из предусматриваемых источников [1].

Процесс формирования капитала предприятия составляет совокупность связанных и согласованных методов и средств привлечения производственных ресурсов в хозяйственный оборот, которые используются (методы и средства) органами управления и экономическими службами предприятия в процессе формирования капитала. Этот процесс должен обеспечивать осуществление следующих функций: планирование, выбор и привлечение ресурсов в оборот, распределение ресурсов по составляющим выбранной стратегии предприятия и контроль формирования капитала.

Формирования капитала предприятия начинается с разработки последовательности этого процесса на основании изучения потребностей рынка, определяется экономическая политика и стратегия предприятия. Далее осуществляется оценка экономического потенциала предприятия, то есть определяются возможности производства, персонала, менеджмента и маркетинга. Оценивается предпринимательский потенциал или возможности основных средств, финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсов. Разрабатывается целевой бизнес-план, в котором рассчитываются необходимые ресурсы для формирования капитала, план доходов, выбора, обоснования и привлечения источников[2].

Формирование капитала предприятия может осуществляться в форме авансирования, инвестирования, кредитования, субсидирования и спонсирования.

Основной целью формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизации его структуры с позиций обеспечения условий эффективного его использования. Таким образом, с учетом этой цели процесс формирования капитала предприятия базируется на определенных принципах (таблица 1) [3].

Таблица 1 - Принципы разработки стратегии формирования капитала предприятия

Основные принципы формирования капитала предприятия	Обоснование принципов
1. Учет перспектив развития хозяйственной деятельности предприятия	Процесс формирования объема и структуры капитала подчинен задачам, которые обеспечивают его хозяйственную деятельность не только на начальной стадии функционирования предприятия, но и в ближайшей перспективе.
2. Обеспечение соответствия объема привлекаемого капитала к объему активов предприятия, формирующихся	Общая потребность в капитале предприятия основывается на его потребности в оборотных и внеоборотных активах. Для определения общей потребности в капитале для создания нового предприятия используют, как правило, два основных метода: Прямой метод расчета базируется на определении необходимой суммы активов, которые позволяют новому предприятию начать хозяйственную деятельность. Косвенный метод расчета общей потребности в капитале основывается на использовании показателя

	“капиталоемкость продукции”.
3. Обеспечение оптимальности структуры капитала с позиций эффективного функционирования	Структура капитала влияет на уровень рентабельности активов и собственного капитала, то есть на уровень экономической и финансовой рентабельности предприятия; определяет систему коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности, т. е. уровень основных финансовых рисков, а также формирует соотношение степени прибыльности и риска в процессе развития предприятия.
4. Обеспечение минимизации затрат по формированию капитала из различных источников	Такая минимизация осуществляется в процессе управления стоимостью капитала
5. Обеспечение высокоэффективного использования капитала в процессе хозяйственной деятельности	Реализация данного принципа обеспечивается путем максимизации показателя рентабельности собственного капитала по принятому для предприятия уровню финансового риска

Главной задачей формирования капитала является обеспечение эффективности процесса формирования капитала путем использования преимуществ акционерной формы хозяйствования. Для реализации основного преимущества акционерного общества, которая заключается в возможности увеличивать собственный капитал за счет эмиссии и размещения акций, и на основании этого дополнительно привлекать в оборот заемные средства, не снижая финансовой устойчивости, на первый план выходят оценка и формирование инвестиционной привлекательности корпорации [4].

Способность предприятия привлекать средства за счет частичных и, как следствие, долговых инструментов зависит от соответствия интересов инвесторов и финансово-экономических возможностей и предложений корпорации, а также от распространенности информации о них. В таких условиях решение задачи привлечения средств инвесторов для формирования капитала должно конкретизироваться в формировании инвестиционной привлекательности акций и облигаций предприятия с позиций как стратегического, так и портфельного инвесторов.

Формирование капитала, а также характер влияния этого процесса на финансово-экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия зависит от состояния и динамики развития факторов внешней и внутренней среды предприятия. Общая оценка факторов, влияющих на формирование капитала предприятия, приведена в таблице 2 [5].

Таблица 2 - Оценка факторов, влияющих на формирование капитала предприятий Казахстана

Источники формирования капитала	Группы факторов	Внешние факторы	Внутренние факторы
Внутренние	Финансово-экономические	Цены на ресурсы	Прибыль
		Цены на основные фонды	Возможность привлечения дополнительных ресурсов
			Фактические и проектные размеры финансовых ресурсов
			Отраслевые особенности деятельности
		Цены на продукцию	Финансовые резервы
	Физический и моральный износ основных фондов		
	Корпоративных отношений	Стабильность налогового законодательства	Состав участников
			Стратегические цели
		Платежеспособный спрос	Мотивы владельцев
		Конкуренция на рынке	Эффективность управления
Внешние	Общие макроэкономические	Государственное регулирование	Потенциал предприятия
			Структура формируемого капитала
		Состояние экономики	Конкурентоспособность
		Состояние развития фондового рынка	Эффективность использования капитала

	Сегментарного воздействия	Финансово-экономическое состояние потребителей	Привлекательность акций
		Уровень развития рынкадолгосрочно го кредитования	Привлекательность облигаций
		Государственная поддержка	Привлекательность предприятия

При решении вопроса относительно стратегии формирования структуры капитала и источников его финансирования возможны два основных направления: смешанное финансирование (формирование капитала за счет собственных и привлеченных средств в разных пропорциях) и полное самофинансирование только за счет собственных ресурсов.

При выборе любой схемы необходимо учитывать преимущества и недостатки различных источников финансирования, исходя непосредственно с текущей финансовой позиции конкретного предприятия. Общеизвестными являются такие преимущества и недостатки:

- собственный капитал: его преимуществами признается простота привлечения, высокая способность генерирования прибыли во всех сферах деятельности, обеспечение финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, снижение риска банкротства, а недостатками - высокая стоимость (теоретически), невозможность обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности предприятия над экономической (теоретически), ограниченность объема привлечения финансовых ресурсов для расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия на отдельных стадиях жизненного цикла, ограниченность объема привлечения, а следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка на отдельных этапах его цикла;

- заемный капитал: его преимуществами признаются относительно широкие возможности привлечения обеспечение роста финансового потенциала предприятия, ниже, в сравнении с собственным капиталом, стоимость способность генерировать прирост финансовой рентабельности, а недостатками - риск снижения финансовой устойчивости, зависимости и потери платежеспособности, высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка, активы, которые сформированы

за счет заемного капитала, создают меньшую норму прибыли, сложность процедуры привлечения и др.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость. Его коэффициент автономии равен единице, но ограничивает темпы своего развития, потому что не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал. Предприятие, которое использует заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал развития и возможности прироста финансовой рентабельности, но при этом существенно увеличивается финансовый риск и угроза банкротства.

В этой связи разработка стратегии формирования капитала предприятия должна осуществляться по следующим основным критериям:

- ориентация на пропорциональное соотношение собственного и заемного капитала;

- оптимизация структуры капитала по критерию максимизации прибыли и минимизации рисков. После определения типа системы и принятия совокупности источников формирования капитала осуществляется расчет оптимальной их структуры [6].

Таким образом, возможности использования различных источников формирования капитала в значительной степени влияют на эффективность управления его структурой. Сегодня большинство отечественных промышленных предприятий не имеет возможности использовать внутренние источники для формирования дополнительного капитала в необходимом объеме. Привлечение дополнительного капитала связано с использованием внешних источников его формирования.

Современный уровень использования капитала большинства казахстанских предприятий характеризуется низкой эффективностью использования основных средств, ростом их физического и морального износа; резким сокращением доли денежных средств в составе оборотных активов; значительным увеличением доли краткосрочной кредиторской задолженности в общей структуре источников формирования капитала при увеличении срока ее оборачиваемости, что является препятствием для восстановления производственных мощностей, освоение новой продукции и услуг.

Недостаток собственных средств для формирования капитала привел к росту кредиторской задолженности, в том числе просроченной, в результате чего существенно сократились возможности привлечения средств из внешних источников для обновления технико-технологической базы предприятий и выпуска новой продукции.

Причинами возникновения и развития неблагоприятных условий для формирования капитала отечественных предприятий является негативное

влияние внешних (девальвация национальной валюты, ухудшение инвестиционного климата, повышение конкуренции со стороны иностранных производителей) и внутренних (ухудшение финансового состояния, непривлекательна для стратегических инвесторов структура собственности; низкий уровень прозрачности деятельности высшего руководства корпораций) факторов. В этих условиях большое значение приобретает разработка стратегии формирования капитала предприятия, ориентированной на выявление внутренних резервов корпорации, и максимальное использование возможностей фондового рынка и рынка кредитных ресурсов.

### Список литературы

- 1 Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Киев: Эльга: Ника – центр, 2015.– 527 с.
- 2 Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: учеб. пособие/Б. Сапарова под общ. ред. У. Баймуратова. – Алматы: Экономика, 2012. - 848 с.
- 3 Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – Учебное пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2010. – 278с.
- 4 Жуйриков К.К., Раимов С.Р. Корпоративные финансы. Учебник. - Алматы: Алматинская академия экономики и статистики, 2012. - 512 с.
- 5 Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Под ред. Теплова Т.В.– М.: ГУ ВШЭ, 2013. – 422 с.
- 6 Кошкарбаев К.У. Финансовые ресурсы корпорации: теория, практика и менеджмент/ Алматы, ТОО «Издательство LEM», 2012. - 182 с.

УДК 336.7(045)

Тайлак А.Ж. студентка  
специальности «Финансы»  
Научный руководитель: к.э.н. Алина Г.Б.  
КазУЭФМТ

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В ЭПОХУ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

### Аннотация

На сегодняшний день во всем мире все финансовые учреждения и банки переходят на использования цифровых технологий. В настоящее время в

Казахстане стремительно развивается дистанционное банковское обслуживание клиентов. Это услуги интернет-банкинга, мобильных банковских приложений, посредством которых можно удаленно проводить платежи, оплачивать услуги и иметь доступ к другим востребованным услугам банков.

Цифровые технологии являются частью стратегии банка по построению полностью удаленного и моментального обслуживания, при котором клиентам не нужно будет ходить в отделения. На сегодняшний день около 80% операций проводятся в цифровых каналах.

На сегодняшний день, банковский сектор начал активно использовать современные цифровые технологии. Благодаря цифровым технологиям в банковской сфере происходит быстрое и доступное получение финансовых услуг, а также доступность и легкость их применения.

К нам в страну технология пришла быстро вместе с развитием карточного бизнеса и на сегодняшний день, если человек забывает карточку, то не чувствую дискомфорта, потому что у нас в ходу альтернативные – цифровые способы оплаты. Таким образом, главный тренд современного времени – это онлайн. Но не просто онлайн-платежи, а кредитование.

Банки стали стремиться стать цифровыми. Много уделяют внимания развитию мобильных интерфейсов, развития удаленных каналов обслуживания клиентов. Можно обратить внимание на такие банки Казахстана как: АО «Альфа банк», АО «Altyn Bank» и АО «Каспийский банк».

На торжественной церемонии награждения «GlobalFinance», который проходил в Дубай в 2018 году, «AltynBank» был признан лучшим цифровым банком Казахстана. АО , «Altyn Bank» был выделен сильной стратегией обслуживания и привлечения клиентов в цифровом банке, широким выбором и функциональностью цифровой продукцией, ростом базы пользователей, отличным дизайном, а также удобством в использовании мобильного приложения и сайта. За последние годы клиентская база АО «Altyn Bank» увеличилось в 5 раз. AltynBank – единственный банк, который полностью удаленно идентифицирует клиента.

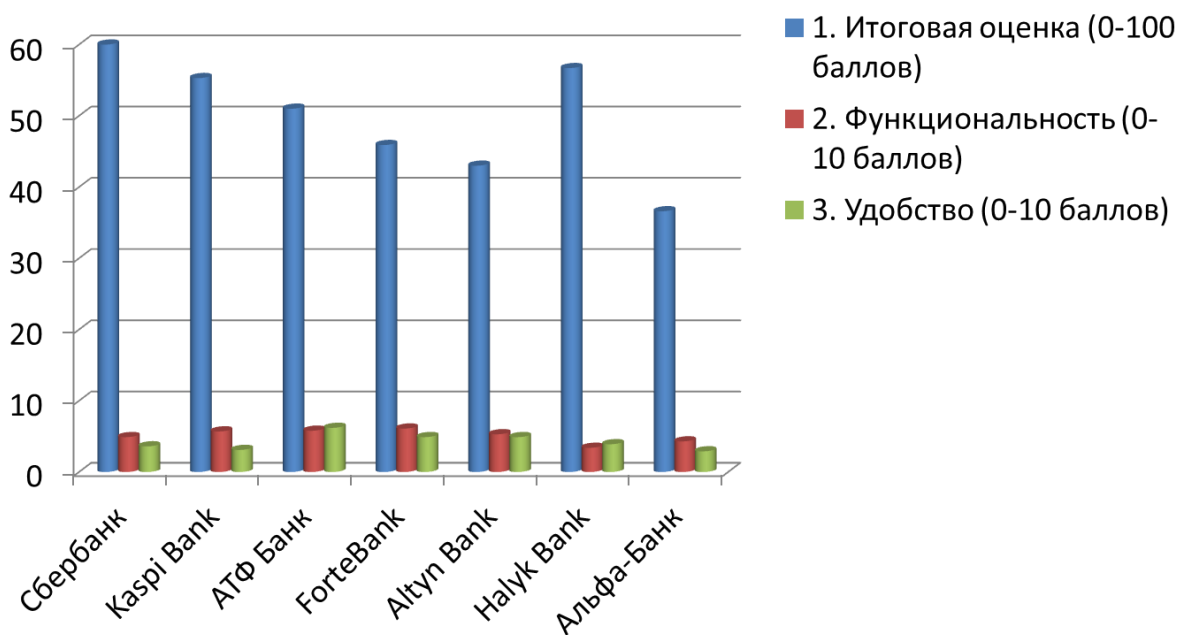
В рамках ежегодной премии «Asia money Best Bank Awards» в 2019 году, в номинации «Лучший цифровой банк» был признан АО «Альфа-Банк». Эксперты «Asiamoney» подчеркнули функциональные и удобные мобильные приложения Альфа-Банка. Выиграть в номинации «Лучший цифровой банк» позволил ряд уникальных сервисов, такие как:

«Моментальное открытие счета» Для регистрации клиенту необходимо только удостоверения личности, а остальные документы банк получает из государственной базы данных автоматически. 2. «Онлайн-кредит». Клиент может оформить заем до 3 000 000 тенге на срок до 12 месяцев. Предварительное одобрение кредита происходит за 30 секунд. 3. «Сверхбыстрые международные переводы» SWIFTgpi, которые позволяют

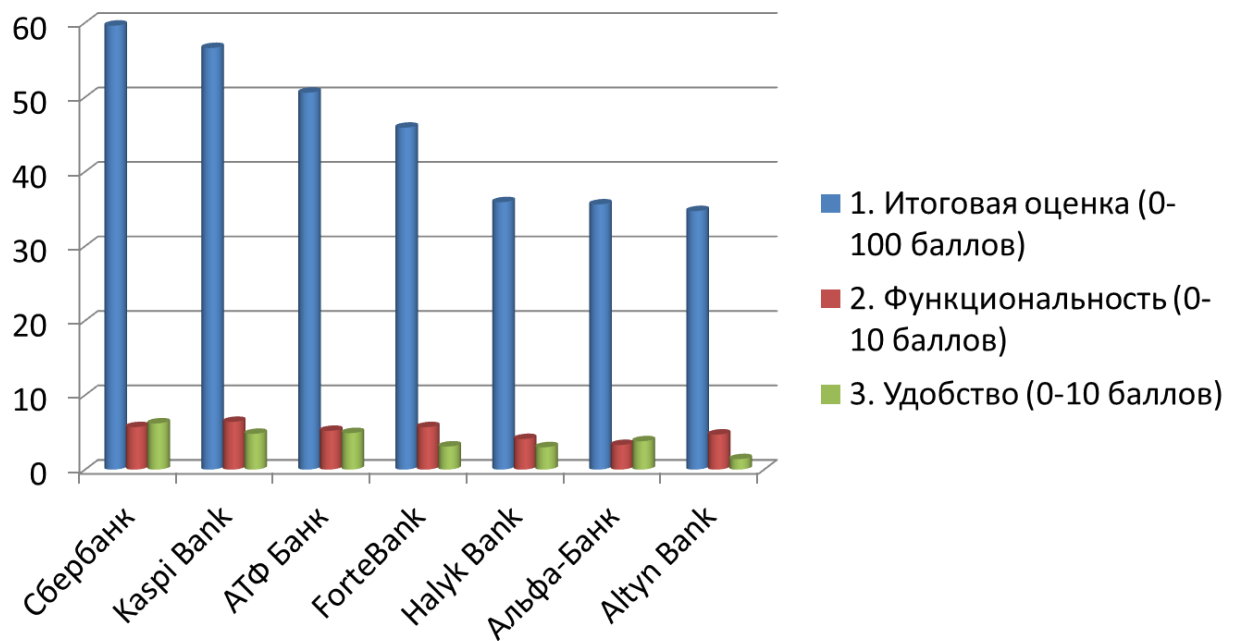
отправлять деньги в любую точку мира за считанные минуты, плюсом является то, что можно видеть в реальном времени статус перевода и комиссии банков-корреспондентов.

В рамках технологического саммита K-Tech Technology Summit 2018, ведущие эксперты IT-отрасли назвали платформу Kaspi.kz лучшим digital-сервисом в Казахстане. «Kaspi Bank» используют современные технологии, которые существуют на рынке. В первую очередь, они создают сервисы на основе потребностей клиентов и лучшего мирового опыта. Такой подход показывает отличный результат. мобильное приложение Kaspi.kz занимает сейчас первое место в категории „Финансы“ в PlayMarket и AppleStore и одним из самых популярных приложений в стране. Приложением Kaspi.kz уже пользуются около 2 000 000 казахстанцев, совершая платежи без комиссий, управляя личными финансами онлайн и покупая различные товары в кредит и рассрочку, не выходя из дома.

Лучшие мобильные приложения для android:



Лучшие мобильные приложения для iphone:



Переводы и платежи. Переводы в мобильном банке стали удобнее. При переводе на карту клиент может сканировать реквизиты через камеру или распознать их через NFC. При переводе по номеру телефона можно выбрать контакт из адресной книги. Но в Казахстане переводы в другой банк по номеру телефона доступны лишь в нескольких банках, такие как: HalykBank, KaspiBank и Евразийский банк.

Во всех мобильных банках появилась возможность упрощенного входа. Вход по отпечатку пальца реализован во всех мобильных банках. В мобильные приложения Kaspi Bank и ForteBank интегрированы товарные маркетплейсы, где клиент может дистанционно купить практически всё, что угодно. Kaspi Bank - разрешает оплату картой банка, предлагает рассрочку и потребительский кредит. ForteBank – разрешает оплату любой картой и предлагает клиентам рассрочку.

За цифровым банкингом будущее, банки стремятся обеспечить своих клиентов удобным, высокотехнологичным и быстрым сервисом, для того, чтобы люди могли контролировать и управлять своими финансами в любое время из любой точки мира.

#### Список литературы

1. Новиков А. Трансформация digital-стратегии // Банковское обозрение. 2016. № 5. С. 66-68.
2. Самчетова Н.В. Инновационный формат банковского обслуживания: планшет в руках клиента // Банковские услуги. 2015. № 3. С. 29-32.

3. Егорин М. Национальный банк информирует, разъясняет, комментирует. Цифровые финансы: быстрее, дешевле, эффективнее. //Казахстанская правда. - 14 августа 2018. - С. 5.

УДК 334. (574)

Токсанова А.Н., д.э.н., профессор  
Галиева А.Х., д.э.н., доцент  
Байбусинова Г.К., докторант  
КазУЭФМТ

## **ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

### **Аннотация**

На современном этапе развития Казахстан решает широкий круг задач, связанных с повышением конкурентоспособности национальной экономики, в том числе реструктуризация экономики, развитие инфраструктуры и институтов рынка, а также преодоление таких недостатков, как несовершенство отраслевой и технологической структуры; слабая внутренняя интегрированность, низкая эффективность производительных сил. Все это оценки справедливы и в отношении развития инновационного предпринимательства, социально-экономическая роль которого велика как в странах с устоявшейся рыночной экономикой, так и в тех, что только недавно пошли по этому пути.

Формирование инновационного предпринимательства, как особого сектора народного хозяйства - одно из важнейших направлений преобразования казахстанской экономики на современном этапе. Без инновационного бизнеса невозможно создание эффективной многоукладной экономики в Казахстане, формирование широкого и устойчивого среднего слоя собственников и предпринимателей, определяющих стабильность общества.

Инновационный бизнес является одной из основных движущих сил социально-экономического развития современного общества. Его развитие способствует становлению рыночных отношений и формированию среднего класса. За счет присущей инновационному бизнесу гибкости, мобильности и адаптивности к изменчивым рыночным условиям могут быть решены проблемы социальной стабильности, обеспечения занятости и насыщения потребительского рынка.

Инновационная деятельность должна присутствовать на любом производственном предприятии. Это объясняется тем, что без современных технологий, увеличения ассортимента и повышения качества выпускаемой продукции предприятие не сможет повысить свою конкурентоспособность на рынках. Более того, для поддержания конкурентоспособности необходимо, чтобы инновационная деятельность стала постоянным процессом, а не разовым мероприятием [1].

Однако инновационная деятельность пока еще не стала основой социально-экономического развития страны: в отечественной экономике не наблюдается ни существенных технологических прорывов, ни признаков интенсивного массового освоения результатов исследований и разработок. Низкая инновационная активность характерна для всех видов экономической деятельности, а также для всех типов инноваций.

Таблица 1 - Количество организаций (предприятий) осуществлявших НИОКР (единиц) [16].

	2014	2015	2016	2017	2018
Республика Казахстан	345	341	392	390	383
Акмолинская	9	12	11	11	9
Актюбинская	16	13	14	14	14
Алматинская	7	10	13	11	10
Атырауская	9	8	9	10	11
Западно-Казахстанская	15	9	9	7	8
Жамбылская	8	9	11	11	11
Карагандинская	26	23	31	32	33
Костанайская	14	13	13	14	13
Кызылординская	7	6	6	8	10
Мангистауская	7	7	7	5	7
Южно-Казахстанская	11	15	17	19	19
Павлодарская	11	10	11	9	10
Северо-Казахстанская	3	3	3	4	5
Восточно-Казахстанская	34	29	30	30	35
г.Нур-Султан	49	52	59	53	55

г.Алматы	119	122	148	152	133
----------	-----	-----	-----	-----	-----

Основной проблемой является в целом низкий спрос на инновации в казахстанской экономике, а также его неэффективная структура – избыточный перевес в сторону закупки готового оборудования в ущерб собственных новых разработок. Однако не надо забывать, что есть также причины, по которым не осуществлялась инновационная деятельность на предприятиях (Таблица 2) [17].

Таблица 2 - Причины отказа от инновационной деятельности предприятий

	Недостаток финансовых средств	Недостаток финансовых средств из внешних источников финансирования	Инновационные затраты слишком высоки	Нехватка компетентного персонала	Отсутствие информации о технологиях
1	2	3	4	5	6
Республика Казахстан	9 345	776	883	626	273
Акмолинская	462	7	62	30	11
Актюбинская	455	4	29	22	29
Алматинская	517	31	79	8	7
Атырауская	230	67	8	21	58
Западно-Казахстанская	270	14	109	12	5
Жамбылская	282	26	41	25	16
Карагандинская	783	17	111	22	2
Костанайская	428	21	55	37	11
Кызылординская	194	7	14	187	-
Мангистауская	88	6	11	5	3
Южно-Казахстанская	776	10	45	14	43
Павлодарская	467	14	46	32	2
Северо-Казахстанская	362	13	38	8	15
Восточно-Казахстанская	559	45	93	30	13
г.Нур-Султан	372	31	57	40	13
г.Алматы	3 100	463	85	133	45

Как видно из таблицы 3, самой главной причиной отказа от инновационной деятельности и прекращения внедрения инноваций является недостаток финансовых средств - 9345 единиц, в разрезе областей лидирует Алматинская, Карагандинская и Акмолинская области. В большей степени на отказ от инновационной деятельности, респонденты указывают на отсутствие спроса на инновации, также на неопределенность спроса на инновационные товары или услуги (Таблица 3) [17].

Проанализировав данные, можно отметить следующие негативные тенденции развития инновационной деятельности, которые повлияли на развитие инновационного развития в Республике Казахстан:

1. Сокращение доли инновационной продукции в ВВП.

2. Низкие темпы увеличения доли инновационно- активных предприятий от общего количества предприятий, что обуславливает высокий уровень пассивности в области инноваций.

3. Сокращение инновационно - активными предприятиями объема оказанных научно-технических услуг. Количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений предприятий, как и списочная численность работников в них, в течение последних лет практически неизменны.

4. Большие различия по затратам предприятий на технологические инновации, вызвавшие неравномерное развитие инновационной деятельности по регионам республики.

Таблица 3 - Причины, влияющие в большей степени на отказ от инновационной деятельности предприятий

	Отсутствие информации о рынках	Сложность в поиске партнеров для инноваций	Доминирование существующих предприятий на рынке	Неопределенность спроса на инновационные товары или услуги	Нет необходимости вследствие более ранних инноваций	Нет необходимости из-за отсутствия спроса на инновации
Республика Казахстан	160	245	180	1 094	1 675	8 198
Акмолинская	13	16	8	30	90	365
Актюбинская	1	11	14	50	126	296
Алматинская	25	13	4	89	84	391

Атырауская	14	6	13	56	77	446
ЗКО	5	6	-	50	46	168
Жамбылская	8	14	14	32	11	206
Карагандинская	6	13	15	128	132	535
Костанайская	2	8	3	53	102	552
Кызылординская	1	8	7	21	1	205
Мангистауская	5	4	3	35	16	747
ЮКО	8	32	7	94	149	819
Павлодарская	3	11	9	65	72	355
СКО	-	5	7	38	48	270
ВКО	9	18	16	117	97	829
г.Нур-Султан	52	23	17	113	483	1 050
г.Алматы	8	57	43	123	141	964

Опыт реализации государственной инновационной политики показал, что в Казахстане развитие инноваций зависит от 2 факторов:

Во-первых, инновации нельзя развивать сами по себе, они должны быть привязаны к индустриализации страны в целом, при этом должна создаваться критическая масса людей, воспринимающих инновации, а значит и структура занятости в целом должна в корне поменяться - больше должно быть инженеров, технологов. Создание инновационной экономики невозможно без сильной конкурентоспособной индустриальной базы, развитой промышленности, которая является и заказчиком, и потребителем инноваций - то есть «трамплином инноваций».

Во-вторых, государство не может только на себе нести груз развития инноваций. Здесь значительная доля ответственности также лежит на бизнесе. Это комплексная задача, которая включает в себя доступность необходимых бизнесу кадров, популяризацию инновационной деятельности, изменение формата общения между бизнесом и государством.

Необходимо выделить следующие ключевые направления развития инновационной политики Казахстана на ближайшие 10 лет:

Первое направление - развитие инновационных кластеров, в том числе Назарбаев Университет и Парк инновационных технологий. Назарбаев Университет, являясь генератором новых знаний и инновационных идей, фактически заложит основу будущей казахстанской науки в новых отраслях.

Второе направление – усиление роли регионов, где будет проводиться работа по координации инновационной политики на региональном уровне.

Успех инновационной политики невозможен вне контекста развития регионов и именно поэтому они должны стать «точками инновационного роста». Одной из мер государственной поддержки развития таких перспективных технологий будет разработка целевых технологических программ, которые будут реализовываться бизнесом с привлечением науки и финансовой поддержки государства.

С целью выявления роли государственной поддержки в развитии инновационного предпринимательства нами было проведено анкетирование субъектов предпринимательства. Проводился социологический опрос предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере среднего и малого бизнеса. С целью исследования проблем функционирования и развития инновационного предпринимательства в регионе, а также оценки эффективности его государственной поддержки проведен анкетный опрос собственников и руководителей малых и средних предприятий (300 человек).

Опрос проводился методом анкетирования директоров и владельцев малых и средних предприятий, собеседований с руководителями общественных объединений предпринимателей и объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса области.

Согласно, проведенного опроса наибольшая часть респондентов на вопрос о краткой информации о предприятии указало, что более 65% респондентов являются представителями предприятий с численностью до 50 человек, от 50-250 человек -19%, свыше 250 человек -16%. Наибольшая доля респондентов работают в сфере сельского хозяйства, сфере услуг и в других отраслях экономики (Рисунок 1).

На вопрос является ли продукция (услуги) Вашего предприятия инновационной - большая часть респондентов ответила отрицательно – 99%, лишь 1% респондентов на данный вопрос ответило утвердительно (Рисунок1).

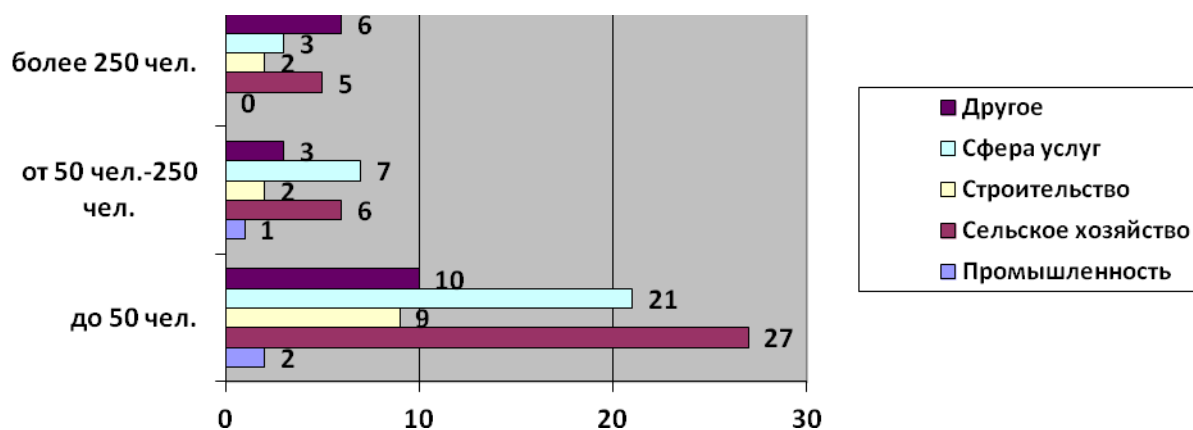


Рисунок 1. Характеристика предприятий по численности работников и сфере деятельности

На вопрос о доле иностранного капитала в компании большая часть респондентов 294 человека или 98% респондентов - указало об его отсутствии в капитале предприятия и использовании только собственных средств 96% и государственного участия -2%.

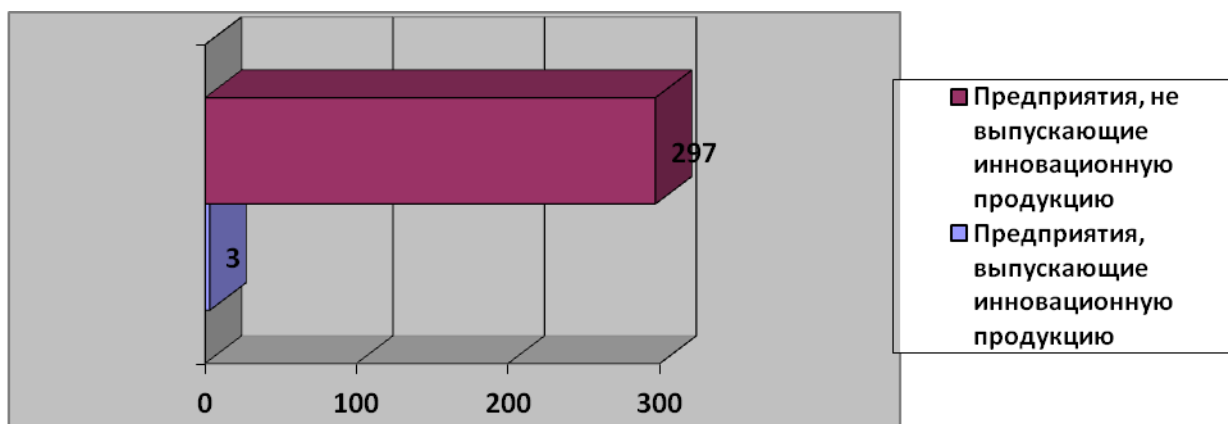
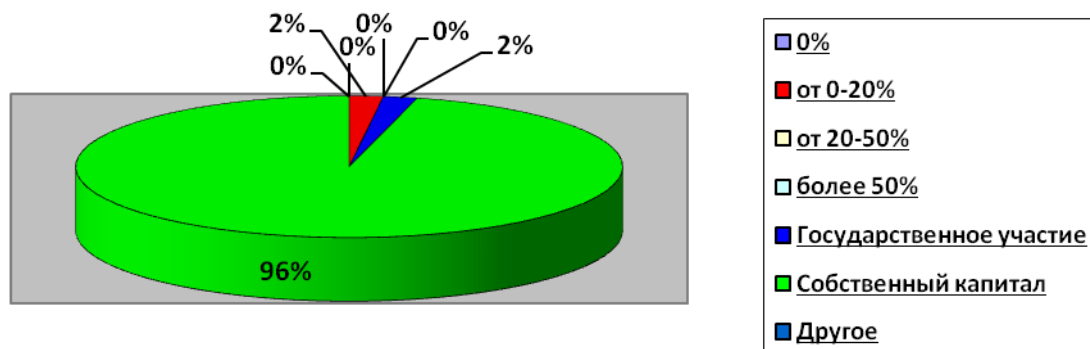


Рисунок 2. Количество предприятий - респондентов, выпускающих инновационную продукцию

Лишь 6 человек или 2% респондентов подтвердило участие иностранного капитала в объеме от 0-20% (Рисунок 3). На следующий вопрос о рынке реализации продукции (оказании услуг) респонденты ответили следующим образом. 80% респондентов реализуют свою продукцию (оказывают услуги) на территории Республики Казахстан, среди них по месту расположения предприятия - 75%, по всем регионам Казахстана -5%. 20% респондентов реализуют свою продукцию, как в Республике Казахстан, так и в зарубежные страны, причем в страны Таможенного союза -17% всех опрошенных предпринимателей, в страны СНГ -3% предприятий.

Доля иностранного капитала в компании



Р

исунок 3. Участие иностранного капитала в уставном капитале предприятий-респондентов

На вопрос, какие государственные программы вам известны - предприниматели ответили следующим образом: о дорожной карте бизнеса слышали, но не участвовали в ней – 93% респондентов; не слышало о данной государственной программе более 5%; о программе «Производительность 2020» не слышали 59% опрошенных, 41% респондентов слышали но не участвовали; более 97% опрошенных не слышали о программе по развитию казахстанского содержания; агробизнесе 2020- 83%; программе развития моногородов РК на 2012-2020 годы – 97%. Более 94% респондентов слышали о государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития, о дорожной карте занятости -95% всех опрошенных осведомлены о существовании данной программы.

Таким образом, сочетание межгосударственных инновационных программ, национальных целевых инновационных программ, программ технологического развития, а также отдельных инновационных проектов создаст условия как для насыщения конкурентоспособной продукцией внутреннего рынка, так и откроет выходы к мировым рынкам, причем, внутренние потребности страны при этом будут удовлетворены.

В данном исследовании предлагаются следующие методы стимулирования инновационной деятельности:

- оказание финансовой поддержки инновационных проектов в форме бюджетных кредитов, субвенций и субсидий;
- внедрение системы компенсирования снижения процентной ставки по кредитам для субъектов малого инновационного предпринимательства, выданным кредитно-финансовыми организациями, в целях привлечения дополнительных внебюджетных ресурсов;
- неформальное финансирование («партнерский кредит»), так как одним из основных факторов, ограничивающих возможности малых предприятий

получить банковский кредит, является присущая малому бизнесу специфическая структура активов;

- использование механизма финансовой аренды (лизинга) для ускоренного обновления и модернизации основных средств, повышения качества и объема выпускаемой продукции.

Внедрение данных механизмов позволит существенно стимулировать инновационную деятельность в Республике Казахстан, так как будут задействованы как внешние, так и внутренние источники роста предприятий и их заинтересованность в применении инноваций.

### **Список литературы**

1. Чернова А. С. Сущность инновационной активности предприятий // Молодой ученый. – 2015. – №1. – С. 311-312. – URL: <https://moluch.ru/archive/81/14627/> (дата обращения: 25.11.2018).
2. Chesbrough H. Open Innovation: The new Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press. 2003.
3. Hamel G. Management innovation // Journal on Leadership Excellence, Volume 24, Issue 1, p. 5, 2007.
4. Knoke B. State of the Art about the Collection and discussion of requirements for Systematic Business Innovation and definition of KPIs // BIVEE, 2015.
5. Martinez M.T. Innovative enterprise – organisation, evolution and control. International Journal of Production Economics, Vol. 74, N. 1-3. 2001.

УДК 330.111

Токсанова А.Н., д.э.н., профессор  
Галиева А.Х., д.э.н., профессор  
Абдыманапова А.Д., магистрантка  
специальности «Экономика», 2 курс,  
КазУЭФМТ

## **СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА**

### **Аннотация**

В данной статье рассматривается сущность инновационного предпринимательства и его характеристика, перспективные пути по выводу

мирового сообщества на траекторию устойчивого инновационного развития. Рассматривается зарубежный опыт инновационного предпринимательства и основные факторы, необходимые для формирования инновационной деятельности.

Современная мировая экономика осуществляет перестройку своих основных компонентов и нуждается в улучшении показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности. В условиях преобразования ресурсной экономики в экономику знаний, природные ресурсы, как конкурентное преимущество утрачивают свою значимость, в то время как развитая инфраструктура, высококвалифицированная рабочая сила и специализированные эффективные поддерживающие институты становятся все более и более весомыми. Новый экономический тренд мирового развития ориентирован на инновационную стратегию, предполагающую интенсивное проведение научных исследований, разработку новейших технологий, выход на мировые рынки и развертывание международной интеграции в научно-производственной сфере.

Сегодня общепринято, что именно инновации содействуют достижению более высокой производительности, прибыли и завоеванию широкого поля на мировом рынке. В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный процесс, воплощающийся в создании новых продуктов и технологий [1].

В Казахстане термин «инновация» стал активно использоваться как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение».

Законом Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» делается чёткое разграничение в указанных выше понятиях: «Инновация - результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции (работы, услуги), нового или усовершенствованного технологического процесса, а также организационно-технические, финансово-экономические и другие решения в различных сферах общественных отношений, оказывающие прогрессивное влияние на различные области производства и сферы управления обществом» [2].

В свою очередь, инновационная деятельность - деятельность, направленная на внедрение новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом, результаты которой используются для экономического роста и конкурентоспособности [3]. По мнению Ильенковой С.Д., инновационная деятельность включает в себя научно-техническую, организационную, финансовую и коммерческую деятельности [4].

Впервые теоретическая концепция предпринимательства была описана в работах Ричарда Кантиллона (Richard Cantillon) в 1725-1730 годах. В течение последующих 250 лет теория предпринимательства развивалась в трудах различных ученых и экономистов, которые постепенно приходили к мнению, что предпринимательство - это нечто большее, чем просто склонность человека к риску и инновациям, и означает, в конечном итоге, создание нового предприятия.

Изначально термин “предпринимательство” ассоциировался со словом риск, а сам предприниматель с человеком, который берет на себя определенный риск и ответственность при производстве и реализации товаров. Так, например, Кантиллон в 1725 году связывал предпринимательство с принятием на себя риска, при этом он различал предпринимателей, который вкладывают капиталы и тех, кто использует собственный труд и собственные ресурсы. Он определял предпринимателя, как человека, который сам создает себе рабочее место. Когда человека не удовлетворяет работа за определенную плату, за получение вознаграждения, он начинает искать пути для реализации своих собственных идей и, в конечном итоге, он становится предпринимателем. Главная отличительная черта предпринимателей, по мнению Кантиллона, заключается в том, что предприниматели работают в условиях неопределенности [5].

Особое значение для понимания сущности предпринимательства имеет точка зрения американских экономистов К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю, которые выделили четыре взаимосвязанные функции предпринимателя:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов – земли, капитала и труда – в единый процесс производства товаров и услуг;
- предприниматель берет на себя разработку и принятие основных решений в процессе ведения бизнеса, т.е. тех операций, которые и определяют курс деятельности предприятия, направления развития бизнеса:
- предприниматель – это новатор, лицо, стремящееся производить новые продукты (услуги), разрабатывать новые производственные технологии или вводить новые формы организации и развития бизнеса:
- предприниматель берет на себя риск, возникающий при осуществлении предпринимательской деятельности, так как получение прибыли для предпринимателя не гарантировано, вознаграждением за затраченное время, усилия и способности могут быть как прибыль, так и убытки. При этом предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными денежными средствами [6].

Вопросы инновационного предпринимательства впервые поднял австро-американский экономист Й.Шумпетер (1883-1950), родоначальник современной инновационной теории предпринимательства и инновационного менеджмента, трактовавшему инновации как источник развития экономических систем, как

изменение ("новые комбинации") использования существующих производительных сил для решения разноплановых коммерческих задач.

Поддержка инновационной деятельности в зарубежных странах обычно осуществляется в соответствии с национальными средне- и долгосрочными стратегиями развития науки, технологий и инноваций, определяющими приоритетные направления, объемы и механизмы государственного финансирования данной сферы. В частности, развернутыми стратегиями располагают США, Япония, Германия, Великобритания, Китай, Бразилия и Индия, то есть страны, которые либо уже являются признанными лидерами в области инноваций, либо активно претендуют на эту роль.

Государственный сектор в экономически развитых странах, хотя и остается важным источником, занимает второстепенное место в финансировании и проведении инновационных разработок. Так, во Франции государственная поддержка находится на уровне 42%, в Германии – 37, США – 36, Японии – 21%. Доля государственного сектора в выполнении НИОКР еще более низкая, чем в их финансировании, и составляет по промышленно развитым странам 10–21% от общего объема проводимых научных инновационных проектов.

Состояние инновационного предпринимательства является важнейшим индикатором развития общества и экономики в любом государстве. В развитых странах инновационная политика является составной частью государственной социально-экономической политики. Учитывая актуальность и важность инноваций для социально-экономического развития, вопросы активизации и инвестиционной деятельности определены как важнейшие приоритеты экономического развития Республики Казахстан.

На современном этапе в экономике любого государства можно выделить сырьевую, технологическую и инновационную модели развития. При сырьевой модели развития государство делает ставку на экспорт природного сырья, что является бесперспективным и может, со временем, привести экономику страны к застою и стагнации. Необходимость формирования инновационной деятельности обусловлена:

- усилением интенсивных факторов развития производства, которые способствуют применению научно-технического прогресса во всех сферах экономической деятельности;
- определяющей ролью науки в повышении эффективности разработки и внедрения новой техники;
- необходимостью существенного сокращения сроков создания, освоения новой техники, повышением технического уровня производства;
- необходимостью развития массового творчества изобретателей и рационализаторов;
- объективной необходимостью ускоренного внедрения новой техники и технологии и т.д.

С учетом зарубежного опыта, к числу основных характеристик инновационной экономики могут быть отнесены: устойчивая экономическая динамика показателей валового внутреннего продукта, валового национального продукта и др.; социальная ориентация экономики на устойчивый рост реальных доходов населения и стандартов потребления, повышение уровня обеспечения социально незащищенных слоев населения и др.; рост уровня образования; последовательная модернизация, высокая доля инновационных предприятий (свыше 60-80%) и инновационной продукции, инициация новых технологий и рынков, др.

В Казахстане инновационное предпринимательство включает: предприятия; многоуровневую инновационную инфраструктуру, определяющую комплекс взаимосвязанных производственных, консалтинговых, образовательных и информационных структур, обслуживающих и обеспечивающих условия для реализации инновационной деятельности.

Рассмотрим перспективные пути по выводу мирового сообщества на траекторию устойчивого развития:

- на мегауровне: построение глобальной инновационной системы (научного пространства) с доминирующей ролью инфокоммуникационных технологий, внешних трансферов инноваций, рынков инноваций и интеллектуальной собственности;

- на макроуровне: создание национальных инновационных систем, обеспечивающих эффективность научной, творческой, интеллектуальной и инновационной деятельности, переход от экстенсивного мобилизационного (ресурсного) к интенсивному инновационному типу развития;

- на мезоуровне: формирование отраслевых и региональных инновационных комплексов на базе кластерного подхода, развитие наукоемких производств, превращение инноваций в материальную основу повышения эффективности производства, качества и конкурентоспособности продукции, снижения издержек;

- на микроуровне: становление инновационно активных предприятий, возрастание роли человеческого фактора и инновационности как имманентного свойства хозяйствующих субъектов.

Таким образом, в настоящее время состояние инновационного предпринимательства является ключевым фактором обеспечения устойчивого развития, повышающим динамизм социально-экономических систем и хозяйствующих субъектов, укрепляющим безопасность государств. Сегодня долгосрочное устойчивое развитие экономики ассоциируется, прежде всего, с масштабным переходом к инновационной экономике. Развитые страны Запады концентрируют более 90% мирового научного потенциала и контролируют 80% глобального рынка высоких технологий.

Следует отметить, что в основе всех видов инновационного предпринимательства лежит создание и освоение новых видов продукции (товаров, услуг) т.е. изготовление, создание вещей, ценностей, благ, понимаемое в самом широком смысле слова. Главной и определяющей частью такого предпринимательства является создание и производство научно-технической продукции, товаров, работ, информации, интеллектуальных ценностей, подлежащих последующей реализации покупателям, потребителям.

Для успешной реализации указанных приоритетных направлений в разрезе генерирования, тиражирования и использования достижений НТП требуется активная государственная поддержка, построенная на новой инновационной модели научно-технической политики, конверсии наукоемкой промышленности и стимулирования инноваций, развертывании целевых научных и научно-технических программ по масштабному обеспечению подъема отечественной науки, системы образования, бизнеса в целом.

#### Список литературы

1. Бездудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия инновация и его классификация // Инновации. – 1998. - №2.
2. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» (с изменениями по состоянию на 29.09.2014 г.)
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб: Питер, 2001. – 304с
4. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов Под.ред. проф. С.Д. Ильенковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
5. Ronstadt C. Robert. Entrepreneurship. Text, Cases and Notes. (Massachusetts: Lord Publishing, 1984)
6. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс. — М., 1996
7. Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года. Астана, 2013.
8. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. - М.: Наука, 2002.-244 с.
9. Казахстан в Отчете о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, 2019

Токсанова А.Н., д.э.н., профессор  
Галиева А.Х., д.э.н., профессор  
Абдыманапова А.Д., магистрантка  
специальности «Экономика», 2 курс,  
КазУЭФМТ

## **МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются методы государственной поддержки инновационного предпринимательства. К прямым методам государственного регулирования инновационного процесса относят: административно-ведомственный, программно-целевой и прямые субсидии. К косвенным методам относят либерализацию налогового бремени: уменьшение налога на прирост инновационных затрат; «налоговые каникулы»; снижение ставок налога на прибыль и другие

Систему государственной поддержки инновационного бизнеса следует рассматривать как множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность. Функции отдельных элементов системы вытекают из основной ее цели и задач. Основная цель состоит в создании наиболее благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства.

К основным инструментам регулирования, в свою очередь, относятся несколько составляющих:

1) прямое государственное стимулирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) путем распределения бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов (госзаказ, гранты, кредитование) между различными сферами научных исследований и разработок в соответствии с системой государственных научных приоритетов;

2) косвенное государственное стимулирование науки и освоения ее достижений в государственном и частном секторах экономики с помощью налоговой, амортизационной, патентной, таможенной политики, а также путем поддержки МСИП.

Согласно одному из существующих подходов выделяются такие принципы государственной поддержки МСБ, как протекционизм; программно-целевой характер; дифференцированность; обусловленная гарантированность

поддержки и ответственность госорганов; учет динамичности и противоречивости процесса становления слоя инновационных предпринимателей; ориентированность системы поддержки инновационного бизнеса на регулирование внешней среды предпринимательства, на внутренние функциональные области инновационных предприятий и на самоорганизацию соответствующей системы институтов.

Однако этот перечень, по нашему мнению, необходимо дополнить следующими принципами:

- оптимизация государственной поддержки;
- постоянное совершенствование форм государственной поддержки и способов ее реализации;
- рациональность предоставления государственной поддержки.

Заслуживает внимания рассматривать в системе господдержки МСИП 3 подсистемы: программно-целевой блок, организационно-правовой и функционально-ресурсный [1].

Программно-целевой блок системы господдержки включает в себя цели, принципы, методы, концепции и программы поддержки инновационного предпринимательства. Организационно-правовой блок включает в себя специализированные органы государственного управления и органы государственной и негосударственной поддержки инновационного предпринимательства, а также его законодательную и нормативно-правовую базу. Данный блок охватывает такие подсистемы обеспечения поддержки инновационного бизнеса, которые выполняют следующие функции: законодательного и нормативно-правового обеспечения; содействия инновационному бизнесу в осуществлении внешнеэкономической деятельности (ВЭД); интеграционного взаимодействия крупного и малого бизнеса и т. д.

Функционально-ресурсный блок оказывает регулирующее воздействие на процесс становления предпринимательства как на макроуровне (внешняя среда), так и на микроуровне (внутренняя среда).

Национальная инновационная система, создающая условия по вовлечению национальных экономик в единую систему мирового хозяйства, как правило, включает:

- нормативно-законодательную базу, регулирующую различные аспекты инновационной деятельности;
- инвестиционно-финансовый блок по поддержке инноваций на каждом этапе жизненного цикла;
- информационное обеспечение инновационной деятельности, включая создание актуализированных баз данных проектов и программ;
- подготовку кадров по различным аспектам инновационной деятельности и технологическому менеджменту;

- формирование экспертного сообщества, предоставляющего различные услуги в области технологий и менеджмента;
- просветительскую деятельность по формированию инновационно - ориентированного общества.

Зарубежный опыт показывает, что в вопросах научно-технического развития нельзя полностью полагаться на автоматизм рынка. Использование нововведений не может быть лишь частной проблемой того или иного предприятия или региона; она во все большей степени приобретает общественный характер. С учетом этого, а также особенностей современной экономики, основным элементом системы управления инновационного развития следует считать научно-техническую политику государства. Государственная поддержка в различных формах - прямой и косвенной - имеет принципиально важное значение для развития инновационной сферы.

К прямым методам государственного регулирования инновационного процесса относят: административно-ведомственный, программно-целевой и прямые субсидии. Административно-ведомственная форма проявляется в виде прямого дотационного финансирования, осуществляемого в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью непосредственного содействия инновациям. При административно-ведомственном методе средства выделяются государственным учреждениям или лабораториям с относительно стабильным штатом сотрудников для возмещения произведенных в соответствии с планом расходов. Например, в Германии на этот вид финансирования приходится около 40% государственных ассигнований.

Программно-целевая форма государственного, регулирования инноваций предполагает контрактное финансирование инноваций посредством осуществления государственных целевых программ на базе кооперации промышленных предприятий и университетов. При программно-целевом методе средства выделяются под конкретное задание. В этом случае между финансирующим органом (государственным ведомством) и исполнителем (обычно компанией) заключается контракт.

Так, в США около 70% государственных расходов на НИОКР реализуется на базе контрактного финансирования. Причем контракты заключаются под детально проработанную и многократно проверенную проектную документацию и закрепляются юридически согласованным письменным заявлением договаривающихся сторон об их задачах, обязательствах и ответственности. В контракте также определяется четкий порядок расходования средств, выполнения отдельных работ, отчетности и возмещения издержек их исполнителей.

К прямым методам относится также финансирование НИОКР и инновационных проектов из бюджетных средств, защита прав участников инновационной деятельности, создание государственной патентно-

лицензионной системы, формирование государственной инновационной инфраструктуры и рынка инноваций, подготовка квалифицированных кадров, а также моральная поддержка инновационной деятельности (награждение выдающихся ученых и новаторов государственными наградами, присвоение почетных званий и т.д.). К субсидиям относятся гранты различных форм и модификаций, например, в США – годовой малый грант на предварительные краткосрочные проекты; грант малым колледжам, чтобы они могли достичь уровня, конкурентоспособного для получения обычных исследовательских субсидий; гранты на развитие научной карьеры и другие.

К косвенным методам относят либерализацию налогового бремени: уменьшение налога на прирост инновационных затрат; «налоговые каникулы» в течение нескольких лет на прибыль, полученную от инноваций; снижение ставок налога на прибыль, направленную на выполняемые по заказу и совместные НИОКР; уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму оборудования, передаваемых НИИ, вузам, а также такие нефинансовые меры как консультирование, обучение, ценообразование, маркетинг, перспективное планирование деятельности, менеджмент, заключение контрактов, сбор данных и обработка информации.

В промышленно развитых странах используются следующие виды налоговых льгот, с помощью которых государство активизирует и стимулирует инновационную деятельность, в первую очередь, малого предпринимательства:

- «налоговые каникулы» в течение нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов или направляемую на развитие;

- снижение ставок налога на прибыль, направленную на выполняемые по заказу и совместные с государственными предприятиями НИОКР;

- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, "ноу-хау" и других нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности;

- отсрочка налоговых платежей из прибыли в части затрат на инновационные и другие цели.

Льготный режим налогообложения является одним из наиболее распространенных видов государственной помощи инновационным предприятиям. Данный вид поддержки находит применение в большом количестве стран, таких как Великобритания, Германия, Греция, Индия, Ирландия, Испания, КНР, Норвегия, Польша, Франция.

Так, во Франции практикуется временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение на 50% для мелких и средних фирм в первые 5 лет их работы. В Великобритании вновь создаваемые инновационные предприятия облагаются налогом на прибыль размером всего лишь в 1%. Интересным опытом представляется также одна из нефинансовых мер

поддержки венчурных предприятий, реализуемая в США: бесплатное предоставление инновационным фирмам лицензий на коммерческое использование изобретений, запатентованных в ходе исследований, проведенных на средства федерального бюджета и являющихся объектами промышленной собственности государства. Косвенная поддержка инновационной деятельности может также осуществляться за счет государственной поддержки финансового лизинга (выделение средства для выкупа машин и оборудования у производителя с последующей их передачей юридическим и физическим лицам во временное пользование за установленную плату) и франчайзинга (право на создание инновационных предприятий, предоставляемое на определенный период и зафиксированное в договоре). Действенной мерой является государственное страхование венчурного предпринимательства, которое позволяет создать необходимую инвестиционную базу для поддержки малого и среднего инновационного бизнеса.

Резюмируя, следует отметить, что во всем мире государственная инновационная политика направлена на создание благоприятного климата для инновационных процессов и является связующим звеном между сферой научно-технической деятельности и производством.

#### Список литературы

1. Гамидуллаев Р. Б. Разработка методики оценки эффективности государственной поддержки малого инновационного предпринимательства в РФ // Журнал «Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского», Выпуск № 28, 2012
2. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 г. от 1.08.2014 г. №874.-11 с.
3. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.09.2014 г.)
4. Закон РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». - Астана. - Акорда, 2012. - 27 с.
5. Инновационное развитие Республики Казахстан // г. Астана: ИП «Булатов А.Ж.», 2017, 308 стр.

Укматов У.Б., магистрант  
специальности «Экономика»  
Научный руководитель:  
Бактымбет С.С., к.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МИГРАЦИИ: РАБОЧАЯ СИЛА И РЫНОК ТРУДА**

### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются экономические теории миграции: рабочая сила и рынок труда. На основе исследования функционального развития миграции выявлены факторы, влияющие на миграционную подвижность рабочей силы. На современном этапе в Казахстане преобладающим фактором, как для эмиграции, так и для иммиграции рабочей силы является экономический фактор.

Считается, что рынок труда и миграция находятся в определенном взаимодействии. С одной стороны, насыщенность рынка труда, его география, соотношение спроса и предложения на отдельные виды труда – одни из важнейших факторов миграции населения. С другой – мигранты трудоспособного возраста принимают участие в формировании производственного потенциала территорий.

Влияние миграции на рынок труда проявляется в том, что миграционные потоки вносят заметные изменения в трудовой потенциал населения региона. В половозрастной структуре мигрантов Казахстана около 2/3 трудоспособного возраста. Казахстанский рынок труда характеризуется в настоящее время своеобразной отраслевой структурой занятости (повышена доля занятых в сельском хозяйстве – 37 %), различием в состоянии и механизмах функционирования районных рынков труда, существенной разницей между спросом и предложением рабочей силы, массовой неполной занятостью и скрытой безработицей. В этих условиях мигранты обостряют конкуренцию за рабочие места на рынке труда края и часто имеют более лучшие шансы на получение работы, чем местные жители, так как их уровень образования и квалификация иногда бывает значительно выше.

Проблематика миграции на территории Казахстана имеет актуальное значение на протяжении длительного периода. Военно-казачья и крестьянская колонизации Казахстана (XVIII - начало XIX вв.), как известно, положили начало миграциям европейских этнических групп на территорию республики. Первоначально это были казачьи миграции, которые в XIX в. дополнились крестьянскими переселениями. Параллельно в этот же период шло формирование татарской, немецкой, польской диаспор, а также некоторых автохтонных народов Центрально-Азиатского региона, например, уйгур и дунган. Позже столыпинская аграрная реформа повлекла за собой массовое переселение восточнославянского и немецкого крестьянства. В советский период Казахстан также пережил несколько мощных волн активизации миграций.

Первая волна - 1920-1930 гг. Это депортации репрессированных народов (насильственные переселения людей по этническому признаку) и так называемые оргнаборы восточноевропейского населения России на промышленные предприятия республики.

Вторая волна была вызвана эвакуацией населения во время Великой Отечественной войны. Сюда же примыкают перемещенные спецпереселенцы.

Третья волна миграций на территорию республики произошла в результате освоения целинных и залежных земель, а также программы промышленного строительства в Казахстане.

В течение XX века местоположение столицы Казахстана менялось четыре раза. В 1920 году ею был г. Оренбург. Затем, 9 февраля 1925 г., когда Казахстан был одной из автономных республик СССР, ЦИК Казахской АССР перевел столицу из Оренбурга в Ак-Мечеть. 15-19 апреля 1925 года на съезде Советов Казахстана г. Ак-Мечеть был переименован в г. Кызыл-Орду.

Однако через четыре года, в 1929 г., столица республики была перенесена на юго-восток страны, в г. Алма-Ату. После приобретения независимости и на основании Указа Президента Республики Казахстан столица государства была в 1997 г. перенесена к северу, в г. Акмолу. Следует отметить, что город имел за время своего существования четыре имени: до 1961 года он именовался г. Акмолинском, с 1961 по 1992 гг., - Целиноградом, с 1992 по 1998 гг., - Акмолой. В 1998 году г. Акмола был переименован в г. Астану.

Рост населения г. Акмолинска был связан в 30-40-е годы с насильственным переселением до и во время Второй мировой войны политических заключенных, немцев, евреев и других жителей СССР, попавших под сталинские репрессии; затем этот рост был связан с освоением в 50-е годы целины и промышленным и жилищным строительством в 60-70-е годы. С 1939 по 1963 годы численность населения города увеличилась с 32,0 тыс. до 138, 7 тысяч человек, то есть более чем в четыре раза.

Говоря об истории развития г. Астаны, нельзя не вспомнить о трагических судьбах жертв сталинских репрессий 30-40-х годов. В 30-е годы город Акмолинск по существу стал местом ссылки политических заключенных, попавших под каток сталинских репрессий.

Особо значимым моментом для миграции людей в г. Астану были освоение в 50-е годы целины и последовавшее за этим в 60-70-е годы жилищное и городское строительство. В 50-е годы в СССР остро ощущалась нехватка продовольствия. «Населению продавалось хлебопродуктов все меньше и меньше, сократился их ассортимент, имелись перебои в снабжении хлебом населения даже в крупных городах». В целях решения данной проблемы на Пленумах ЦК КПСС было решено расширить посевные хлебные угодья за счет освоения целинных земель в Ряде регионов СССР, в частности в Северном Казахстане. Для их освоения огромные миграционные потоки людей, называемых первоцелинниками, прибывали в г. Акмолинск и близлежащие Регионы из различных республик бывшего Советского Союза.

По определению А. Маршалла, труд - это «всякое умственное и физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достижения какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы».

Считается, что на макроуровне миграция является результатом несбалансированности географического распределения труда и капитала. Это отражает неравенство в заработной плате и уровне жизни, и миграция поэтому генерируется избытком предложения и неудовлетворенным спросом. Мигранты будут перемещаться туда, где работа, заработная плата и другие экономические факторы более привлекательны.

Переход к новому типу экономики в Казахстане сопровождается привнесением рыночных отношений в сферу занятости - в ней формируется рынок труда. Рынок труда как составная часть рыночной экономики представляет собой систему общественных отношений с согласованными интересами работодателей и наемной рабочей силы.

Рынку труда свойственны следующие характеристики. Рынок труда - это: во-первых, совокупность экономических отношений между спросом и предложением рабочей силы; во-вторых, - место пересечения различных экономических и социальных интересов и функций; в-третьих, с позиций предприятий, - поле взаимоотношений отдельного предприятия и его сотрудников (т. е. потенциальных или фактических работников, но думающих о переходе на новое место работы в пределах фирмы).

Прежде чем рассматривать сущность и структуру рынка труда, необходимо обратиться к дискуссии о том, что на рынке труда продается и покупается: «рабочая сила» или «труд»?

Сторонники марксистской теории рыночных отношений утверждают, что на рынке труда продается рабочая сила, т. е. способность к труду, которую и эксплуатирует работодатель.

Современная экономическая теория доказывает, что на рынке труда продается и покупается именно труд, что заработная плата есть плата за труд (и называется это оплатой труда).

Эволюция развития истории учений миграционных процессов систематизирована автором и представлена в таблице 1.

В современной экономической науке миграционные процессы изучаются на трех уровнях: микро..., макро... и мезо.... На микроуровне изучаются индивидуальные и личностные характеристики мигрантов, их побудительные мотивы. На макроуровне исследуются совокупность причин миграции и объективные предпосылки.

В зависимости от различных критериев миграция классифицируется по следующему ряду признаков. В зависимости от характера пересекаемых границ внешняя и внутренняя миграция населения; по временным признакам постоянная (безвозвратная), временная, сезонная, маятниковая; по причинам - экономические, социальные, политические, военные, демографические, экологические, психологические, этнические и прочие причины; по формам реализации общественно-организованная и неорганизованная; в зависимости от того, принимается перемещение людей по их собственному решению или от него - добровольная и принудительная (вынужденная).

Международные мигранты подразделяются на пять основных категорий: иммигранты и не иммигранты; работники-мигранты по контракту; нелегальные иммигранты; лица, просящие убежища; беженцы.

Таблица 1 - Эволюция развития истории учений миграционных процессов

Экономисты	Основные подходы и принципы (модели)
В.Льюис(1954г)	Модель «роста на базе неограниченного предложения». Согласно основным положениям данной теории современные секторы экономики, включающие промышленность, городское строительство, сферу услуг могут расширяться за счет традиционного сельскохозяйственного сектора, в котором производительность и потребность в труде низка и ограничена (двухсекторная модель развития).
К.Ли,Р.Харриса ,М.Тапиноса (1960 г.) М. Гордон(1960г)	Конкретизированы движущие мотивы миграции и установлены качественные зависимости между отдельными факторами и интенсивностью миграционных потоков. Исследованы процессы интеграции и ассимиляции мигрантов в странах-реципиентах
М.Годаро (1960-1970гг.)	Разработана схема принятия решения о миграции мигранта. Мигрант сопоставляет возможности рынка рабочей силы в городских и сельских районах, чтобы получить максимум выгоды от миграции. Её ожидаемый размер определяется разницей в оценке сельской и промышленной работы, а также степенью вероятности получения в городе работы.

Сторонники неоклассического подхода	Утверждали, что каждый человек получает и потребляет предельный продукт своего труда, и считали, что эмиграция приводит к росту благосостояния принимающей страны, причем экономическое развитие государства, из которого происходит эмиграция, остается прежним или, во всяком случае, не ухудшается.
Неокейнсианцы	Признавали возможность ухудшения в результате миграции экономического положения страны, экспортирующей рабочую силу, особенно если эмигрируют высококвалифицированные работники. В этой связи широко обсуждалась идея введения налога на «утечку мозгов», доходы от которого предлагалось передавать в распоряжение ООН и использовать на нужды развития. А также считали, что на макроуровне миграция является результатом несбалансированности географического распределения труда и капитала. Это отражает неравенство в заработной плате и уровне жизни, и миграция поэтому генерируется избытком предложения и неудовлетворенным спросом. Мигранты будут перемещаться туда, где работа, заработная плата и другие экономические факторы более привлекательны
М. Пуаре и др. Экономисты (конец 1970-хг.)	Разработанная теория связала иммиграцию со структурными потребностями современных промышленных стран. Она расположила акценты на мотивы миграции в странах происхождения миграции. Постоянная потребность на иммиграцию труда это прямое следствие промышленно развитых государств и лежит в основе наличия у них сегментированного двойственного рынка труда.
Сассен и Портес(1980гг.)	Считали, что международная миграция является следствием глобализации и рыночного влияния. Влияние современных высокоразвитых капиталистических стран создало мобильный труд, который может двигаться повсюду в поисках лучших возможностей. Этот процесс основывается на специфике деловой активности современных транснациональных корпораций и росте влияния во многих странах прямых иностранных инвестиций Он вносит значительные изменения в экономику отсталых стран, особенно тех, в которых происходят аграрные реформы и исчезновение фермерского класса.
Дж.Саймон (1989 г)	Утверждал, что «семьи иммигрантов - отличный объект для инвестиций американцев», что вопреки распространенному мнению приток иммигрантов не связан с обострением конкуренции на рынке труда и ростом безработицы среди коренного населения, а стимулирует создание новых рабочих мест. Иммиграция существенно не влияет на средний уровень заработной платы и дифференциацию доходов. Считал необходимым существенно увеличить американскую квоту
Д.Массей (1990 гт.)	Теория миграционных сетей. То есть миграция рассматривается как паутина, в которой, чем больше радиус сети, тем большее количество мигрантов участвует в миграционных процессах, посредством взаимодействия межличностных отношений между членами семей, друзьями, соотечественниками и т.д.

Примечание - Разработано автором.

На основе исследования функционального развития миграции нами

выявлены следующие факторы, влияющие на миграционную подвижность рабочей силы. Наиболее доминирующим фактором в Республике Казахстан в период 1991-2000 гг. являлся этнический фактор (эмиграция), который отрицательно повлиял на демографическую ситуацию в Казахстане в целом. Начиная с 2002-2006 гг. этот же фактор приобрел обратную тенденцию (иммиграция). Но если рассматривать этот фактор с позиции качественных характеристик, а не количественных характеристик, то проведенный анализ показал, что шел отток экономически активного высококвалифицированного населения, имеющего высшее образование, а в притоке преобладали специалисты с общим средним и средним специальным образованием. На сегодняшний день в нашей республике преобладающим фактором, как для эмиграции, так и для иммиграции рабочей силы является экономический фактор.

Таким образом, в мировой экономике (и Казахстан не является исключением) миграция рабочей силы имеет длительную историю, которая в каждой стране не смотря на наличие общих закономерностей приобретает различные черты, оказывающие влияние на развитие экономики страны.

#### Список литературы

1. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс. Теория фирмы // Вехи экономической мысли.- Спб., 2005. - Вып. 2- С. 301.
2. Enright, M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // Word Link. – 2002. - №5. - P. 24-25.
3. Дэниелс Д. Дж., Радеба Х. Ли. Международный бизнес. – М.: Дело, 2004. – 275 с.

**Момбекова Ш.М., Укубасова Г.С.**

### **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС**

Наверное, самым известным и признанным документом, провозглашающим общие принципы и подходы к политике МСП следует считать «Сначала думай о маленьких: Акт малого бизнеса для Европы» [17]. Принятый в 2008 г. он определяет следующие десять основных принципов.

Ниже приведен перечень этих принципов, многие из которых представляются актуальными для Казахстана:

1. Создавать среду, в которой могут процветать предприниматели и семейный бизнес, а предпринимательство вознаграждается.

– Включение основ предпринимательства в школьную программу.

– Обмен опытом между предпринимателями, особенно молодыми.

– Обеспечение благоприятных условий (налоговые, а также консультационную и информационную поддержку) для продажи бизнесов потенциальным новым покупателям.

2. Добиться, чтобы честные предприниматели, которые столкнулись с банкротством, быстро получали второй шанс.

3. Разрабатывать правила в соответствии с принципом «Сначала думай о маленьких», то есть, при разработке законодательства принимать во внимание особенности малого бизнеса, чтобы не допускать фактической его дискриминации из-за непропорционального роста нагрузки именно на малый бизнес (например, в результате увеличения фиксированных затрат). Для этого рекомендуется, кроме обычного анализа регуляторного воздействия в соответствующих случаях делать дополнительный, так называемый МСП-тест (SME test) для оценки влияния регулирования на малый бизнес. Также рекомендуется при введении в действие новых НПА тщательно обсуждать их со стейкхолдерами и предупреждать не менее чем за 8 недель до вступления в силу, а для малого бизнеса предусматривать, в случае необходимости, дополнительные меры по адаптации.

4. Сделать государственную администрацию более чувствительной к потребностям МСП, прежде всего в вопросах административных процедур и регуляторной политики, электронного правительства, «единых окон» и т.д.

5. Адаптировать инструменты государственной политики к потребностям МСП: облегчить участие МСП в государственных закупках (в частности, путем дробления лотов, где это возможно, и обеспечения доступа к субконтрактам) и лучше использовать возможности государственной помощи для МСП (здесь имеется в виду, прежде всего, доступ к информации о таких программах).

6. Облегчить доступ МСП к финансам (в частности, рисковому финансированию и микрокредитам) и создать правовую и деловую среду, способствующую своевременным платежам в коммерческих операциях.

7. Помочь МСП извлечь больше пользы из возможностей, предлагаемых ЕС (в случае Казахстана – ЕАЭС).

8. Содействовать повышению квалификации МСП и всем формам инноваций. Сюда входит поддержка исследований (как внутри фирм, так и доступа МСП к результатам государственных научно-исследовательских организаций), коммерциализации интеллектуальной собственности, доступа МСП к международным исследовательским программам.

9. Позволить МСП превратить экологические проблемы в возможности.

10. Поощрять и поддерживать МСП, чтобы они могли извлекать выгоду из роста внешних рынков – иными словами, экспортировать за пределы ЕС и стран-партнеров (в случае Казахстана – за пределы ЕАЭС). Для этого необходимо создавать команды по поддержке торговли на ключевых экспортных рынках, с заданием информировать МСП о барьерах на этих рынках и подсказывать возможности для их легального преодоления, а также искать возможности для открытия этих рынков для казахских МСП. В частности, нужно искать возможности для открытия рынков государственных закупок (обычно – на взаимной основе).

Этот Акт и его основные принципы были взяты на вооружение не только в ЕС, но и в других европейских странах – ассоциированных членах ЕС, в частности в Норвегии, Украине, Молдове и балканских странах. В Украине особенно полезным оказался на практике МСП-тест (точнее, «М-тест», с фокусом именно на малый и микробизнес – поскольку средний в гораздо меньшей степени страдает от соответствующих регуляций), позволивший остановить принятие огромного числа регуляций, непропорционально обременительных для малого бизнеса. Согласно общей методике, предлагаемой Еврокомиссией, такой М-тест включает:

- оценку количества малого бизнеса, который окажется под воздействием регуляции;
- результаты консультаций с МСП и представляющими их организациями;
- собственно измерение эффекта (анализ выгод и затрат), и
- смягчающие меры, если таковые возможны.

Интересна также организационная сторона: Еврокомиссия назначает специальных посланников по делам МСП (SME envoys) в самой ЕК и странах–членах ЕС. В их обязанности которых входит следить за имплементацией Акта для малого бизнеса, особенно принципа «Сначала думай о маленьких», а также проводить консультации с местными ассоциациями МСП и представлять интересы МСП от их имени в переговорах с другими правительственными ведомствами или региональными/ местными властями. Такую должность можно совместить с обязанностями бизнес-омбудсмена, уже существующего в Казахстане, если усилить его региональными представительствами. Это необходимо, чтобы полнее охватить многочисленный малый и микробизнес, особенно учитывая большую территорию Казахстана и относительно слабо развитую инфраструктуру: малый бизнес часто не имеет возможности добраться до столицы со своими проблемами. Либо такими «посланниками» могут стать региональные представительства Агентства по развитию МСП.

Большинство стран мира также имеет специальные режимы налогообложения для микробизнеса, во многих странах они распространяются и на малый бизнес, либо для него имеются отдельные опции. Это следует считать

хорошей практикой, поскольку таким образом, во-первых, учитываются особенности микробизнеса (отсутствие формальных процедур, в том числе, часто – учета; легкость ухода «в тень»; малый масштаб – соответственно, непропорционально высокий вес фиксированных затрат), во-вторых, обеспечивается компромиссная детенизация и сокращаются возможности для уклонения – со стороны бизнеса, и коррупции – со стороны налоговых органов. Однако, в отличие от Казахстана, «патент» для микробизнеса и индивидуального предпринимательства обычно оплачивается в фиксированном объеме, а его владельцы ограничены в праве продавать свои услуги юридическим лицам. Для малых предприятий во многих странах действуют упрощенные правила учета и льготы в виде ускоренной амортизации основных средств – с целью облегчить быстро растущим малым предприятиям рост за счет самоинвестирования.

Наиболее адекватным методом оценки эффективности этих мер следует считать не столько рейтинг Doing Business, как это часто делают, сколько ежегодные обследования стоимости ведения бизнеса. Рейтинг Doing Business создан для межстрановых сравнений, и это накладывает серьезные ограничения на его представительность, поскольку ради сопоставимости его создателям пришлось ограничиться только теми процедурами и регуляциями – например, выдачей разрешений на строительство – которые существуют во всех представленных в нем странах. В отличие от этого, методологии оценки стоимости ведения бизнеса, такие, как, например, применяемые в Канаде [18], адаптированы к национальным особенностям, поэтому они позволяют получить объективную и полноценную картину, отражающую совокупное влияние экономических и регуляторных политик на МСП, с возможностью выделить отдельные компоненты. В помощь национальным правительствам, ОЭСР опубликовало руководство по разработке соответствующих национальных инструментов OECD Regulatory Compliance Cost Assessment Guidance [19]. Регулярное проведение таких обследований позволяет обеспечить обратную связь реализации политики дерегулирования и формулировать задачи по созданию благоприятной правовой среды для МСП в терминах снижения суммарной стоимости ведения бизнеса.

Норвегия – страна с высоким доходом на душу населения, и, при этом, по-скандинавски зарегулированным рынком труда, высокими социальными гарантиями и, соответственно, налогами. В таких условиях вынужденное предпринимательство практически отсутствует, однако количество МСП в Норвегии и число занятых даже несколько больше, чем в среднем по ЕС [21]. Это объясняется, прежде всего, низкой плотностью населения – «традиционные» микро и малые предприятия обслуживают соседей в небольших населенных пунктах. Но их продуктивность существенно выше: в Норвегии МСП создают 64% ВВП (по сравнению с 58% в среднем по ЕС), при

этом микро-предприятия создают почти вдвое больше добавленной стоимости, чем в среднем по ЕС. Это объясняется их традиционно высокой культурой менеджмента, а также дороговизной рабочей силы, которая делает выгодной использование современных технологий. Однако, с другой стороны, это означает, что традиционные МСП не имеют большого резерва продуктивности, следовательно, особенное внимание уделяется развитию инновационных МСП.

Правительство Малайзии поставило перед собой амбициозную задачу – стать в один ряд с самыми высокообразованными странами мира, притягательным местом для талантов, и, базируясь на этом, сделать основой экономики инновационное предпринимательство. С этой целью, в стране открыты филиалы ряда ведущих мировых университетов, высшее образование освобождено от налогов, субсидируется государством, и ориентировано на подготовку, в том числе, предпринимательских навыков. Для того, чтобы выпускники школ могли учиться на английском и других мировых языках, на которых ведется преподавание, часть средних школ «многоязычные», т.е. предусматривают усиленное изучение иностранных языков. Также, между школой и университетом есть специальный переходный этап образования. Это способствовало увеличению доли МСП в ВВП с 32% в 2010 году до 38% в 2018 году.

Сингапур делает ставку на свою роль международного инновационного хаба, приглашая к себе, с одной стороны, инвесторов (пользуясь своей позицией международного финансового центра), а, с другой – инноваторов. С этой целью, в частности, ежегодно проводятся многочисленные крупномасштабные форумы, такие как Singapore Week of Innovation and Technology (SWITCH), Singapore FinTech Festival (SFF), Smart Nation Innovations Week и другие, где профессионалы в сферах венчурного финансирования, прикладных R&D разработок, инновационные предприниматели могут встретиться и найти точки соприкосновения. Тем, кто сможет договориться, Сингапур, благодаря своим низким налогам и британскому праву, а также прекрасной инфраструктуре, в том числе транспортной, может предложить очень конкурентоспособные условия для развития бизнеса.

Инновации, которые рождаются вне крупных корпораций, сталкиваются с рядом «недостатков рынка», среди которых информационная асимметрия и неопределенность (невозможность оценить риск), с которыми правительство борется как через снижение транзакционных издержек в отношениях стартапов с инвесторами, так и путем прямой помощи.

Налаживание коммуникаций в треугольнике исследователь/изобретатель – предприниматель – инвестор (иногда к ним причисляют также четвертую сторону – консультантов, менторов и тренеров) считается самой действенной формой поддержки с точки зрения соотношения затрат и результатов, а также относительно низкой уязвимости для коррупции. В частности, с этой целью

создаются территориальные площадки в форме «кластеров», научных парков, специальных экономических зон, и т.д., проводятся ярмарки по типу упомянутых выше сингапурских, и организуются виртуальные площадки – специальные порталы.

Правительства всех стран, успешных в инновационном предпринимательстве, всячески содействуют упрощению и удешевлению трансфера технологий, результатов исследований и прочих знаний из исследовательских организаций и учебных заведений, финансируемых, в значительной степени, правительством, в предпринимательский сектор. Например, в Норвегии за это отвечает программа Forny2020. В частности, такой трансфер обеспечивается через студенческое предпринимательство и создание при университетах многочисленных стартапов, в том числе на основе частно-государственного партнерства, если университет или исследовательский институт принадлежат государству. При этом исследовательское учреждение получает оговоренный процент (роялти) от дохода успешных стартапов, что позволяет развивать исследования дальше. Наиболее знаменитые примеры таких университетов – Стенфордский в США и Технион в Израиле.

Однако, в силу упомянутых выше объективных причин, частное финансирование может недостаточно эффективно покрывать потребности стартапов. Поэтому, Норвегия в утвержденном в 2016 году Правительственном плане по развитию предпринимательства «Хорошие идеи – будущие рабочие места» предусмотрела выделение средств на грантовую и кредитную поддержку инноваций и других предпринимательских начинаний, обещающих быстрый рост, на всех этапах их развития. На эти цели предусмотрено направить часть поступлений от продажи нефти и природного газа. На начальной стадии, где бизнес финансируется только за счет инвестиций, правительство в лице фонда Innovation Norway предлагает грантовое финансирование, оплату исследований и разработок, а также помощь потенциальным частным инвесторам (бизнес-ангелам) в оценке перспектив такого бизнеса. Правительство также способствует формированию сообщества бизнес-ангелов, с целью повысить их компетентность и, соответственно, инвестиционные возможности, и готово софинансировать самые многообещающие проекты. На стадии готового продукта, когда стартап начинает получать первые поступления от продаж, к финансированию подключаются венчурные фонды, как частные, так и правительственные, которые могут работать сами по себе или на основе софинансирования.

Подобную роль могут выполнять и специализированные банки, ориентированные на кредитование МСП. Специализация здесь необходима потому, что для универсального банка малый бизнес нередко оказывается недостаточно привлекательным клиентом. Банки в меньшей степени ориентированы на поддержку специфических направлений, зато оперируют

гораздо большими средствами: например, совокупные активы Business Development Bank of Canada (BDC) составляют на 2019 г. \$30.6 миллиарда, и он имеет около 60 тыс. клиентов [22], в то время, как Canada Small Business Financing Program (CSBFP) выдала только чуть больше 6 тыс. кредитов на общую сумму \$1.32 миллиарда [23]. В то же время, BDC предоставляет своим клиентам не совсем традиционные для банковского учреждения сервисы, такие как венчурное финансирование и консультирование; и даже заботится о защите предпринимателей от эмоциональных перегрузок. Такая разница в объемах связана с тем, что МСП-банкинг – это самодостаточный, хотя и не высокодоходный бизнес, и он, в отличие от программ поддержки и микрокредитования, не требует постоянной подпитки бюджетными средствами.

Еще одним хорошим примером специализированного банка является ProCredit Bank – коммерческий банк, ориентированный на развитие МСП. ProCredit Bank с 2001 г. успешно работает с МСП в развивающихся странах и странах с формирующейся рыночной экономикой, таких как балканские, а также Молдове, Украине и Грузии. В рамках своей стратегии сотрудничества с МСП банк стремится содействовать созданию рабочих мест, укреплению потенциала для инноваций и повышению экологической и социальной осведомленности. В этой связи банк придает особое значение поддержке местного производства, особенно в сельском хозяйстве. Клиенты ценят ProCredit Bank как равноправного партнера, который понимает их потребности и уникальные проблемы, с которыми они сталкиваются. Банк поощряет клиентов инвестировать в энергоэффективность, возобновляемые источники энергии и экологически чистые технологии.

ProCredit Holding, в который структурно входит ProCredit Bank, представляет собой государственно-частное партнерство. В число его акционеров входят Zeitinger Invest, ProCredit Staff Invest (инвестиционный фонд сотрудников Zeitinger Invest и ProCredit), а также голландский фонд DOEN (зеленые, социальные и творческие проекты), Пенсионный фонд США TIAA-CREF, KfW (немецкий банк развития) и IFC (инвестиционное подразделение развития частного сектора Всемирного банка).

Аналогичным образом работают системы государственной инвестиционной поддержки МСП и инноваций в других странах, а также программа ЕС Horizon 2020, которая она помогает инновационным МСП как напрямую, так и через национальные программы. Однако, эта политика далеко не всегда бывает успешной: например, в Украине созданный в конце 1990-х годов ГосИноФонд, ориентированный на поддержку инноваций в промышленности, показал полную неэффективность (скорее всего, замешанную на коррупции) и был упразднен, так же, как и ГосФонд поддержки предпринимательства. В России как АО «Роснано», так и проект «Сколково» привели к крупным коррупционным скандалам и также пока не показали

эффективности. За пределами стран протестантской и конфуцианской культуры примеры успешной работы подобных структур если и есть, то крайне редки. Например, в ЕС, несмотря на значительные усилия и выделение средств на поддержку инновационных МСП, их активность снижается [24].

Это связано с тем, что инновации – очень тонкая сфера экономики, где для оценки перспектив инвестиций, с одной стороны, необходимы глубокие и широкие знания предметной области, а с другой – даже при этом, формальные критерии для анализа крайне ограничены, многое решает интуиция. И риск вложений все равно остается очень большим, что порождает либо возможности для коррупции (поскольку пространство для дискреции исполнителя огромно, а потерянные деньги налогоплательщиков легко списать на объективно обусловленную неудачу); либо, если чиновник поставлен в жесткие рамки и строго отвечает за расходование средств, а предприниматель вынужден подтверждать свои благие намерения, способность их воплотить, а также эффективность расходов множеством документов, система плохо выполняет возложенную на нее задачу финансировать рискованные начинания.

воспроизвести уникальное качество сингапурской бюрократии, соответственно, инфраструктура государственной поддержки стартапов вряд ли сможет стать настолько же эффективной. Преимуществами могут стать относительная дешевизна жизни и рабочей силы, а также более чем вдвое меньшее полетное время до европейских авиационных хабов.

Также интересным для изучения представляется опыт Канады, где правительство на условиях со-финансирования спонсирует привлечение талантов для работы в сфере прикладных исследований и разработок (R&D), от студентов до докторов наук. Вместо прямого государственного финансирования прикладной науки правительство направляет эти средства на оплату работы по сути тех же специалистов, но в частных компаниях, что приносит большую отдачу. При этом важно правильно выстроить систему защиты от злоупотреблений, однако это задача одного порядка с созданием и поддержанием системы эффективного фондирования прикладной науки по советскому образцу. Важно, что такой механизм может быть использован также для привлечения талантов из-за рубежа, в частности стран ЕАЭС.

### **Список использованной литературы и источников**

1. [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
2. Бурибаева Г., Сарсекеев Ф., Керимбеков А., Амреев Т. «Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах». Алматы, 2019 г., выпуск № 11., стр. 124
3. Study on the assessment of the effectiveness of the EU SME policies 2007-2015. European Economic and Social Committee, 20 April 2017 <https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-02-17-762-en-n.p>

## Содержание

<b>Астапович О. Г, Шмарловская Г.А.</b> НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК КАК ИНСТРУМЕНТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	5
<b>Альжан М.И.</b> К ВОПРОСУ О МЕРИТОКРАТИИ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	11
<b>Аймұрза А.М.</b> ШАРУАШЫЛЫҚ СУБЪЕКТІЛЕРДІҢ ТАБЫСЫН ӨСІРУ МЕН РЕНТАБЕЛЬДІЛІН ЖОҒАРЫЛАТУ ФАКТОРЛАРЫ.....	15
<b>Абыхан М.Н, Аймурзина Б.Т.</b> УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	20
<b>Бактымбет Ә.С,Бахшалиев У.З.</b> ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	24
<b>Бактымбет Ә.С, Хасанов Н.С.</b> ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ.....	29
<b>Бактымбет Ә.С, Базикенов М.Б.</b> HUMAN CAPITAL AND ITS IMPORTANCE FOR KAZAKHSTAN'S ECONOMY.....	37
<b>Бактымбет А.С, Укубасова Г.С. Бактымбет С.С.</b> ANALYSIS OF THE POTENTIAL OF LABOR RESOURCES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.....	52
<b>Бактымбет С.С, Балкембаева А.С.</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	61
<b>Бактымбет С.С. Тулебаев Ж.М.</b> ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА.....	66
<b>Бактымбет Ә.С, Тусупбаева К.Ж.</b> ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ.....	73
<b>Бактымбет Ә.С, Тусупбаева К.Ж.</b> ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	77

<b>Байбусинова Г.К, Токсанова А.Н, Галиева А.Х.</b> МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ХЛЕБОБУЛОЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	84
<b>Битебаева А, Есенгельдин Б.С.</b> РОЛЬ БАНКОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КАЗАХСТАНЕ.....	88
<b>Батырова Г. Б, Валитова З.Х</b> ВЛИЯНИЕ СМИ И ИНТЕРНЕТА НА ПРОЦЕСС ПОЛИТИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ШКОЛЬНИКОВ.....	93
<b>Бердигожинов Т.С., Токсанова А.Н.</b> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ С ОСОБЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ В КАЗАХСТАНЕ.....	101
<b>Бейсембаева А. Д., Бақтымбет С.С.</b> РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	107
<b>Дарбаев Е.А, Бақтымбет С.С.</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТЕХНОПАРКОВ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ.....	113
<b>Дәуір Ә.М. Абдугалина С.Е.</b> МЕКТЕП ЖАСЫНДАҒЫ БАЛАЛАРҒА ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚТЫ БОЛДЫРМАУДЫҢ АЛДЫН АЛУ.....	120
<b>Жалмухамбетова А.Х, Токсанова А.Н.</b> РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	125
<b>Issabayeva A, BakirbekovaA.</b> FACTORS INFLUENCING THE CORPORATE CULTURE OF THE BANK (SB JSC “SBERBANK” EXAMPLE).....	132
<b>Камар Т Б, Берстембаева Р.К.</b> КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ.....	137
<b>Калыбеккызы К.</b> СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ КОРПОРАЦИИ КАК ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ.....	142
<b>Каратаева Г, Галиева А.Х.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНДУСТРИАЛЬНО- ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.....	153
<b>Кабденов Д.А, Валитова З.Х.</b>	

НАТО ҰЙЫМЫ ӘЛЕУЕТІНІҢ АРТУЫ НЕМЕСЕ «БІР МЕМЛЕКЕТ» АЛЬЯНСЫ.....	158
<b>Каипов Н. Р, Есенгельдин Б.С</b> РОЛЬ БАНКОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА.....	163
<b>Каппель В.В., Токсанова А.Н.</b> ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ.....	168
<b>Кожаяғалиев А.О.</b> ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....	172
<b>Койчубаева К.А, Галиева А.Х.</b> ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА.....	177
<b>Көшкінбай Д. М, Оспанов Е. Ж.</b> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	184
<b>Құрметұлы Н., Токсанова А.Н.</b> РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ.....	188
<b>Муканова М.А.</b> ЕЛДЕРДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК – ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНА ПАНДЕМИЯНЫҢ ӘСЕРІ.....	195
<b>Мусина А.А.</b> ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТЫ В КАЗАХСТАНЕ: ОСОБЕННОСТИ И УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ.....	200
<b>Масимханова Н.К. Раимбеков.Ж.С</b> ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КАК АСПЕКТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА.....	208
<b>Момбекова Ш.М., Раимбеков.Ж.С</b> АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	214
<b>Мынбатырова К.Б.Бактымбет А.С.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	223
<b>Нуркей А.А, Кошербаева А.Б.</b> МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА В АНТИКОРРУПЦИОННОМ ПРАВЕ.....	230
<b>Рахимбекова А. Е, Волкова А. А.</b> ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	236

<b>Саркытбаева Ж. С, Есенгельдин Б.С.</b> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	243
<b>Саткенов М. Б, Бактымбет С.С.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	247
<b>Сейдахмет І.О, Валитова З.Х.</b> ЖАСТАРДЫҢ САЯСИ ӘЛЕУМЕТТЕНУІ АЯСЫНДАҒЫ ОТАНДЫҚ ЖӘНЕ ШЕТ ЕЛДІК ҒАЛЫМДАРДЫҢ ТӘЖІРИБЕСІ.....	251
<b>Токенов Ә. Е, Мусина А.А.</b> СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА.....	257
<b>Тайлак А.Ж, Алина Г.Б.</b> БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В ЭПОХУ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	264
<b>Токсанова А.Н, Галиева А.Х, Байбусинова Г.К.,</b> ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	268
<b>Токсанова А.Н., Галиева А.Х., Абдыманапова А.Д.</b> СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА.....	276
<b>Токсанова А.Н, Галиева А.Х, Абдыманапова А, Д.</b> МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	282
<b>Укматов У.Б, Бактымбет С.С.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МИГРАЦИИ: РАБОЧАЯ СИЛА И РЫНОК ТРУДА.....	287
<b>Момбекова Ш.М., Укубасова Г.С.</b> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС.....	292