

**MATERIALS  
OF THE XVIII INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND  
PRACTICAL CONFERENCE**

**TRENDS OF MODERN SCIENCE -  
2022**

May 30 - June 7 , 2022

**Volume 3**

SHEFFIELD  
SCIENCE AND EDUCATION LTD  
2022

SCIENCE AND EDUCATION LTD

Registered in ENGLAND & WALES Registered Number: 08878342  
OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE,  
SHEFFIELD, S YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the XVIII International scientific and practical Conference  
Trends of modern science - 2022 , May 30 - June 7 , 2022: Sheffield. Science  
and education LTD -100 p.

**Date signed for printing ,**  
For students, research workers.  
Price 3 euro

ISSN 2312-2773

© Authors , 2022

© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2022

## ECONOMIC SCIENCE

### The economy of the enterprise

**Жакешова А.П., Досмуратова Э.Е., Абдыхалыкова Б.М.**

*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

#### **ТҰРҒЫН ҮЙ НАРЫҒЫНЫҢ ЖӘНЕ ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС СЕКТОРЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Құрылыс секторында нарықтық қатынастарды жүзеге асырудың өзінің ерекшеліктері бар, бір жағынан жерге байланысы, салыстырмалы ұзақ мерзім, капиталды салымдардың үлкен шығындары және т.б. болса, екінші жағынан – құрылыс қызметінің спецификалық түріне байланысты болады. Бұл дегеніміз, тұрғын үй құрылысындағы құрылыс-монтажды жұмыстар көбінесе аймақтық (жергілікті) нарықтарда қызмет етеді, ал өндістік құрылыста (әсіресе, мұнай өндірісінде, транспорт, энергетика және т.б.) қызмет ететіндер аймақтық территорияда да, республика бойынша да жұмыс істейді. Сонымен қатар, экономиканың халық шаруашылығының дағдарыстық жағдайымен байланысты құрылыс нарығының өзінің күрделі қиындықтары бар [1].

Құрылыс секторы – ашық ұйымдық-шаруашылық жүйе: тауарлы-ақша қатынастары жағдайында нарық субъектілері (инвесторлар, тапсырыс берушілер, мердігерлер, жобалық ұйымдар, құрылыс материалдар өндірісінің кәсіпорындары және т.б.) ортақ экономикалық мүдделерін жүзеге асырады.

Құрылыс нарығы жүйе ретінде келісілерді қосады:

- а) құрылыс нарығының субъектілері (элементтер);
- б) нарық қатынастарының объектілері;
- в) құрылыс сектор нарығының инфрақұрылымын;
- г) нарықтық механизм;
- д) мемлекеттік реттеу, басқару және нарықтың өзін-өзі реттеуі.

Құрылыс нарығының субъектілеріне (элементтеріне) келесілер кіреді: инвесторлар, тапсырыс берушілер, мердігерлер, жобалық ұйымдар, ғылыми-зерттеу институттары, құрылыс материалдар, бұйымдар мен жабдықтар

өндірісінің кәсіпорындары және технологиялық, энергетикалық пен басқа жабдықтар өндіруші кәсіпорындар.

Нарық қатынастарының объектілеріне: құрылыс өнімдері (ғимараттар, объектілер және олардың комплекстері); құрылыс машиналары, транспорттық құралдар, технологиялық, энергетикалық пен басқа жабдықтар; материалдар, бұйымдар мен конструкциялар; капитал; жұмыс күші; информация және т.б. Нарық механизмінің қозғаушы күші сұраныс пен ұсыныс болып табылады.

Мемлекет құрылыс нарығының субъектілерінің институтционалды байланыстарын және олардың инфрақұрылымын ережелер мен нормалар, заң, салық міндеттері, субвенциялар, антимонополиялы шаралар, амортизациялық аударымдар арқылы бекітеді және реттейді [2].

Мердігерлік жұмыстар нарығын жандандыру үшін қажет:

мемлекеттік инвестициялар шығындарын бақылауды күшейту. Бұл негізгі принциптерге сүйену керек: бюджеттік инвестициялардың инновациялармен сәйкес келуі; басымды объектілерді инвестициялау;

инвестициялардың орнын толтыруын қамтамасыз ету; мемлекеттік объектілерді уақытысында берудің экономикалық мүдделері;

құрылыс секторында салық жүйесін қайта қарастыру;

кәсіпорын мүлігі құрамында аяқталмаған құрылыс үшін салық ставкасын жоғарлату;

кәсіпорын мен ұйымдардың амортизациялық аударымдарын кеңінен тарту, сонымен қатар капиталды салымдар қаржыландырудың басқа көздерін тарту;

заңды және жеке тұлғалардың қымбат жылжымайтын мүліктерін инвестициялық айналымға тиімді қосу.

Жоғарыда айтылғандардан құрылыс секторын дағдарыс жағдайынан алып шығатын, келесідей маңызды іс-шаралар жүйесін құрастыруға болады: ұлттық экономкада нақты құрылымдық реформаға өту, теріс құрылымдық өзгерістерге бағытталған селективті инвестициялық саясатты жүзеге асыру.

Тұрғын үй нарығының ерекшеліктері. Тұрғын үй нарығы нарық жүйесінің құраушы бөлігі болып табылады. Тұрғын үй нарығын түсінудің екі бағыты бар: функционалды және жүйелі. Бірінші бағыт бойынша тұрғын үй нарығы жылжымайтын мүлік нарығының бөлігі болып табылады. Көптеген зерттеушілер (батыс та, отандық та) өз жұмыстарында жылжымайтын мүлік нарығы деп

тұрғын-үй нарығын атап көрсетеді. Себебі тұрғын үй нарығы жылжымайтын мүлік нарығының сұраныс пен ұсыныс өзгерістерінің тенденцияларын көрсетеді. Экономиканың нақты секторымен тығыз байланыста болуымен байланысты, тұрғын үй нарығының сұраныс пен ұсыныс параметрлерінің өзгеруі, экономиканың басқа салаларына да әсерін тигізеді (жаңа тұрғын-үй құрылысының мөлшерінің өзгеру есебінен, құрылыс материалдарын және жабдықтарды өндіру, банк несиелерінің пайыз қойылымының өзгеруі). Сондықтан тұрғын үй нарығының жиынтық сұранысы мен жиынтық ұсынысына әсер ету арқылы, жалпы ұлттық экономиканың жағдайына әсер тигізуге болады деп болжауға болады [3].

1 Белсенді өсу: Белсенді өсім фазасы кезінде бос үй аудандарын табу қиынға соғады, жаңа құрылыс ізімен жалға беру төлемдері тез өсе бастайды, ал бағалар жоғарлауы жалғаса береді. Құрылыс белсенді өсе береді, бірақ бос үй аудандар пайызы қалыпты немесе төмен деңгейде.

2 Ұсыныс артықшылығы: Нарық жоғарлау фазасында қандай да бір сәтте аса толып кетеді. Құрылыс фирмалары және кредиторлар оны сезбеу де мүмкін. Олар жаңа құрылысқа қаржы салуды жалғастыра береді. Немесе сыртқы әсер ықпал ету мүмкін (жағымсыз салық заңы, жалпы экономикадағы басылым және т.б.). Бұл фаза кезінде бағалар бір қалыпты төмендей бастайды, сату белсенділігі баяулайды, ал бос үй аудандар пайызы өсе бастайды.

3 Басылым: Бұл фаза кезінде баға мен жалға беру төлемінің төмен деңгейіне қарамастан сату белсенділігі өте төмен болады. Жаңа құрылыс жүргізілмейді [4].

4 Атап кету қажет, тұрғын үй нарығының дамуындағы циклдар экономиканың басқа салаларының циклдарымен уақыт бойынша сәйкес келмейді.

Ұлттық экономикамен салыстырғанда, Ресейдің тұрғын үй нарығы дағдарыс нәтижелерін ұзағырақ сезді. Бірақ бұл жағдайда тұрғын үй нарығы дағдарыстың басты себебі болмады.

Нарық цикл фазасын анықтаумен қатар, нарықтың даму қарқынын және тербелісін талдау және есептеу ерекше маңызға ие.

Тұрғын үй нарығының тербелісі- бұл бір-екі күннен бірнеше айға созылатын бағалардың және жалға беру ставкаларының қысқа мерзімдік өзгеруі. Тұрғын үй нарығының тербелісі сұраныс пен ұсыныстың әрекеттесуінің нәтижесі болып

табылмайды. Ол нарыққа сырттан әсер ететін күштердің себебі болып табылады [5].

Тұрғын үй нарығының қарқыны- бұл сұраныстың қарқыны немесе ұзақ мерзімдік қозғалысы. Қарқын (тенденция) жиі демографиялық көріністің өзгерісінің нәтижесі болып табылады. Қарқын өте баяу өтеді; қысқа мерзімде тұрғын үй сұранысына әсері аз, ал ұзақ мерзімде сұранысқа ықпалы мол болу мүмкін.

#### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

- 1 «Нұрлы жер» тұрғын үй құрылыс бағдарламасы. Қазақстан Республикасының Үкіметінің 31 желтоқсан 2016 жылғы №922 Қаулысы.
- 2 «Нұрлы жол» инфрақұрылымды дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламас № 957.
- 3 Қ.Н.Бекетова «Қазақстанның тұрғын-үй рыногы:қазіргі жағдайы мен даму мүмкіндіктері», Алматы қаласы, ҚазҰУ хабаршысы .Экономика сериясы.№2(60)2017 ж.
- 4 Думан Анаш «Тұрғын үй бағдарламасы балдық жүйемен жүзеге асырылады», «Алматы ақшамы» газеті №89(4027), 2018 жыл.
- 5 «Тұрғын үй құрылысы және тұрғын үй рыногын реттеудің шетелдік тәжірибесі» // Вестник университета международного бизнеса, Алматы қаласы, 2018, - № 4(10)

**Ниязбекова Р.К., Аширбаева С.Б., Болтабоев М.А.**

*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

## **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТОҚЫМА ӨНЕРКӘСІБІНІҢ ӨНДІРІСТІК ӘЛЕУЕТІН ТАЛДАУ**

Тоқыма өнеркәсібі - ауыл шаруашылығы шикізатын, орман шаруашылығы мен балық аулау өнімдерін, тау жыныстары мен минералдарды тоқыма мен немесе қайта тоқыма мен айналысатын кез келген елдің ұлттық экономикасының стратегиялық маңызды буындарының бірі.

Тоқыма өнеркәсібі дамуының тиімділігінен республика халқы мен табысының хал – ахуалы тәуелді және тоқыма өнеркәсібі салаларында жалпы ұлттық өнімнің жартысына жуығы жасалынды, сонымен бірге тоқыма өнеркәсібінің материалдық өндіріс саласы ретіндегі басыңқы рөлі – оның халық шаруашылығының басқа салаларын индустрияландырудың шешуші факторы екендігіне байланысты тоқыма өнеркәсіп секторының дамуының маңызы жоғары. Бүгінгі күні тоқыма өнеркәсіптің басты міндеті импорт алмастырушы және экспортқа бағытталған өнім өндірісінің көлемін арттыру, толық қуатын қамтамасыз ету болып табылады. Бұл қазіргі уақытта кез келген кәсіпорынның өмір сүруі мен оның нарықтығы тұрақтылығы бәсекеге қабілеттілік деңгейімен байланысты. Бәсекеге қабілеттілік деңгейінің жоғары болуы бірінші кезекте өнім сапасымен анықталады. Бәсекелестік экономиканың қозғаушы күші, ол өндірушіні тұтыну үшін күресуге, өнім сапасын жақсартуға, өндіріс пен өткізуді арттыруға, өндіріс шығындарын қысқартуға алып келеді. Сондай-ақ бәсекелестік тек қана тұрақтандыру факторы ғана емес кәсіпорынның өмір сүру шарты болып табылады [1].

Республикамыздың әлеуметтік экономикалық жағдайы облысымыздың өнеркәсіп потенциалы дамуының деңгейімен анықталады. Тоқыма өнеркәсібі саласын одан әрі дамытудың басты міндеті тек қана өндірісті тұрақтандыру мен өсіру емес, сондай – ақ оның қайта құрылуы бәсекеге қабілеттілігін арттыру, шығарылатын өнімнің сапасын жақсарту, оның экспорттық әлеуетінің жоғарылауы болып табылады [2].

Тоқыма өнеркәсібінің салалық құрылымы елдің индустриалды дамуының деңгейін, сондай-ақ экономикалық тәуелсіздік деңгейін сипаттайды. Қазақстанның өнеркәсіптік әлеуеті өте жоғары. Бірақ, объективті және субъективті себептерге қарай, республиканың өнеркәсіп құрылымы өзгерген. Осы күнге дейін кен өндіруші салалардың үлесі жоғары, өнеркәсіптің тоқыма ші салаларының көптеген түрлері жоқтың қасы. Сонымен қатар негізгі өндірістік қорлардың физикалық және моралді тозу үдерісі әрі қарай жалғасуда [3].

Қазақстан Республикасының экономикалық қызмет түрлерінің жалпы жіктеуішіне сәйкес тоқыма өнеркәсібіне мыналар жатады:

- тамақ және жеңіл өнеркәсіп ;
- негізгі фармацевтикалық өнімдер мен препараттар өндірісі;
- ағаш бұйымдарын, қағаз және қағаз өнімдерін өндіру;
- кокс және мұнай тоқыма өнімдерін өндіру;
- химия өнеркәсібі өнімдерін өндіру;
- резеңке және пластмасса бұйымдарын өндіру;
- металлургия өндірісі және өзге де металл емес минералдық өнімдер өндірісі, сондай-ақ дайын металл бұйымдары өндірісі және машина жасау.

Дамыған тоқыма ші өнеркәсіп дәстүрлі түрде мемлекеттің технологиялық қуатын көрсетеді және бүгінгі күні дамыған елдерде бұл сектор жұмыспен қамту мен жұмыс орындарының ауқымды өсуінің көзі болып табылмайды, бірақ дамушы елдерде ол дамудың негізгі құралдарының бірі болып табылады.

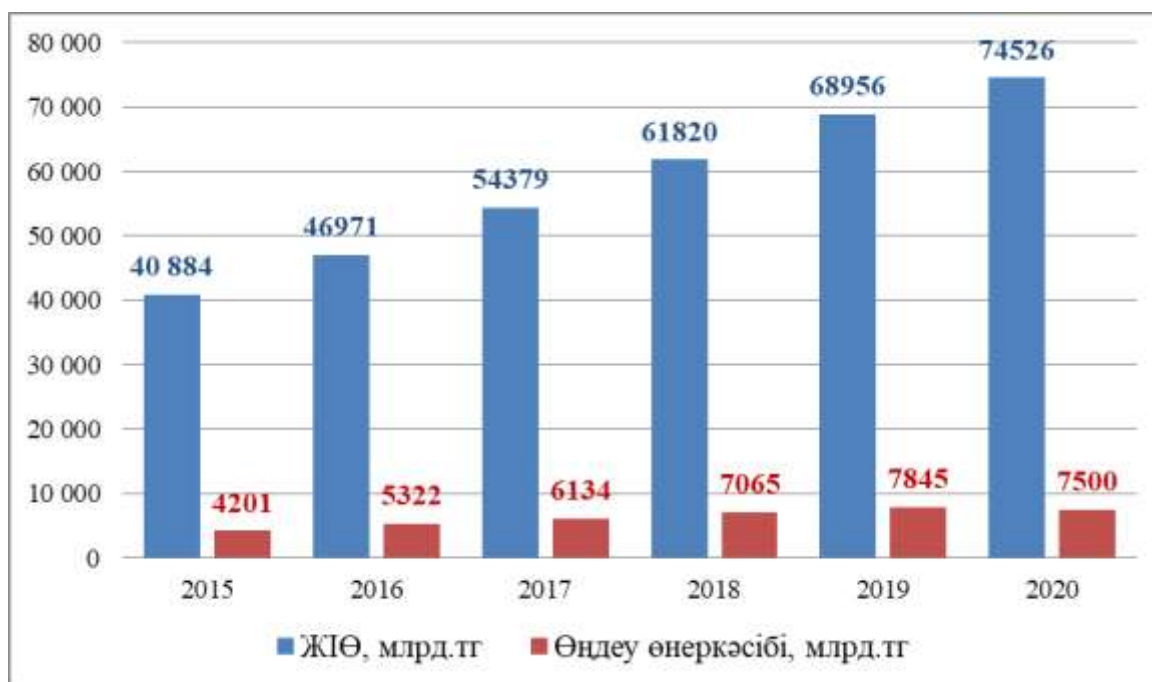
2010-2020 жылдары индустриялық жобаларды іске асыру тоқыма ші өнеркәсіптің құрылымын өзгертуге мүмкіндік берді, ол металлургия мен тамақ өнеркәсібінің дәстүрлі күшті салаларынан басқа, тоқыма ші өнеркәсіптің жаңа 24 секторымен толықтырылды, олардың ішінде авиағарыш саласы, теміржол машинасын жасау, автомобиль жасау, коммуникациялық жабдықтар, электрондық бөлшектер, талшықты-оптикалық кабель, негізгі фармацевтикалық өнімдер өндірісі және басқалары бар[4].

Тоқыма өнеркәсібі өндірісінің соңғы бес жылдағы негізгі көрсеткіштерінің динамикасы:

- тоқыма өнеркәсіп өндірісі көлемінің іс жүзінде өсуі кезінде ЖІӨ-нің жалпы көлеміндегі Тоқыма ші өнеркәсіптің үлесі болмашы ғана өсті;



- тоқыма өнеркәсіптің тіркелген кәсіпорындарының жалпы санындағы тоқыма өнеркәсіптің жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарының үлесі іс жүзінде өзгерген жоқ;
- Қазақстанның ЕАЭО елдерімен өзара сауда көлемінің өсу үрдісі сақталуда;
- тоқыма өнеркәсіп кәсіпорындарының негізгі капиталына инвестициялардың өсуі негізінен металлургия және мұнай тоқыма салаларының есебінен жүреді (сурет 1).



Сурет

1- Қазақстан Республикасының ЖІӨ-дегі тоқыма өнеркәсібінің үлесі

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің (бұдан әрі – Қазақстан Республикасы Статистика комитеті) деректеріне сәйкес 2015-2019 жылдары Қазақстанның ЖІӨ-нің нақты өсімі 68,7% - ды құрады, бұл ретте ЖІӨ-дегі тоқыма өнеркәсібінің үлесі 10,3% - дан 11,4% - ға дейін аздап ұлғайды. 2020 жылғы 1 сәуірдегі жағдай бойынша ЖІӨ-нің жалпы көлеміндегі тоқыма өнеркәсібінің үлесі 2020 жылғы бірінші тоқсанда 1,6 базистік тармаққа өсу кезінде 13% - ды құрады[5].

Қазақстан Республикасының статистикасы бойынша 2015-2019 жылдардағы өнеркәсіптік өнім өндірісінің жалпы көлемі, сондай-ақ тоқыма ші өнеркәсіп өндірісінің көлемі іс жүзінде екі есе өсті. Бұл ретте 2015-2019 жылдары

өнеркәсіп өндірісінің жалпы көлеміндегі тоқыма өнеркәсібінің үлесі тұрақты болды және көрсетілген кезеңде өсуге шағын үрдіспен 40% шегінде болды.

**Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

- 1 ҚР Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы «Қазақстан – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ», 17 қаңтар 2014ж.
- 2 Рахметов Б.А., Кембаева Р.С., Калманова Н.М. Экономиканы болжау және жоспарлау. Оқу құралы.-Шымкент, 2012
- 3 Сүндетұлы Ж., Көмекбаева Ж. Әлеуметтік-экономикалық дамуды болжау және жоспарлау. Оқу құралы.-Алматы: «Ғылым», 2012
- 4 Дюсебаев А. Макроэкономические условия развития казахстанской промышленности // Промышленность Казахстана: идеи, технологии, результат. - 2012. - № 2. – С. 37-42.
- 5 Канатчинова А.К., Оспанов Х.А. Модернизация структуры производства промышленности Республики Казахстан. – Алматы: Ғылым, 1999.– С.129.

**Тулеметова А.С., Аширбаева С.Б., Наурызбекова Г.Б.**

*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

## **ҚР АӨК ӘЛЕУЕТІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ**

Аграрлық өнеркәсіптік кешеннің әлеуетін бағалау кезінде табиғи және аймақтық жағдайларды, сондай-ақ мемлекеттің рөлін ескеру маңызды. Қазақстан Республикасында елдің азық-түлік қауіпсіздігі мәселесін шешу үшін жеткілікті жер мен еңбек ресурстары бар.

Республика әлемдегі ауыл шаруашылығы шикізатын өндіретін негізгі 25 елдің бірі болып табылады, сарапшылардың бағалауы бойынша елдің ресурстары азық-түлікті оның халқы тұтынғаннан 3 есе көп өндіруге мүмкіндік береді.

Ауылдық жерлерде ел халқының 41,3% - ы тұрады, алайда елдің ЖІӨ-дегі ауыл шаруашылығының үлесі мардымсыз және 4,4% - ды құрайды, бұл экономиканың басқа салаларымен және дамыған елдермен салыстырғанда еңбек өнімділігі мен тиімділігінің төмендігін көрсетеді [1].

Зерттеу ресурстардың болуы аграрлық өнеркәсіптік өндірістің экономикалық даму тұрақтылығының кепілі болып табылмайтынын, аграрлық салада әлемдік экономикамен интеграцияның әлсіздігін, өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылым дамымағандығын көрсетеді. Қазақстан өткізу нарықтарында бәсекелестік күреске жеткілікті дайын емес.

Ауылшаруашылық тауар өндірушілерінің әлеуетін арттырудың теориялық ережелерін зерттеу салыстырмалы талдау мен жалпылау арқылы жүзеге асырылды. Логикалық әдіс осы құбылыстар мен үдерістердің даму ерекшеліктері мен сапалық сипаттамаларын анықтауда қолданылады.

Тәжірибелік материалдарды жинау және өңдеу үшін эмпирикалық зерттеу әдістері қолданылды: бағалау, статистикалық-экономикалық талдау әдістері,

компьютерлік бағдарламаларды қолдана отырып, экономика-математикалық модельдеу.

Нәтижелер мен олардың талқылануы. Саланың қаржылық жағдайын сауықтандыру, өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығында субсидиялауды қоса алғанда, АШТӨ үшін тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің қолжетімділігін арттыру, сондай-ақ ветеринариялық, фитосанитариялық қауіпсіздік және сумен қамтамасыз ету саласында АӨК субъектілерін мемлекеттік қамтамасыз етуді дамыту, жер қатынастарын мемлекеттік реттеудің, техникалық реттеудің және мемлекеттік бақылау мен қадағалау жүйесінің тиімділігін арттыру мақсатында АӨК-ні мемлекеттік қолдау бойынша бірқатар жүйелі шаралар талап етіледі [2].

Өсімдік шаруашылығы саласындағы стратегия, ең алдымен, өндірісті әртараптандыруды, дақылдарды өсірудің ғылыми негізделген ылғал ресурстарын үнемдейтін технологияларына көшу арқылы ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру көлемін ұлғайтуды, ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерді ұтымды пайдалануды қамтамасыз етуді, жаңа және қазір пайдаланылмайтын жерлерді ауыл шаруашылығы айналымына тартуды, салық салу жүйесін жетілдіруді қажет етеді.

Бұдан басқа, жемшөп өндірісін дамыту, тозған жайылымдық жерлерді қалпына келтіру және суландыру жөнінде шаралар әзірлеу талап етіледі [3].

Ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу саласында өндірісті техникалық және технологиялық қайта жарақтандыру, сондай-ақ азық-түлік тауарларының ассортиментін кеңейту және ЕАЭО бойынша негізгі сауда әріптестерімен бәсекелестікке тең жағдай жасау үшін халықаралық сапа стандарттарына көшу өзекті болып қалып отыр. Техникалық реттеу, сауда, бәсекелестікті қорғау, ақпарат, кеден және шекара қызметтері мәселелерінде мемлекеттік органдардың стратегиялық құжаттарына түзетулер жүргізу қажет. Қазақстан ЕАЭО қатысушысы және жекелеген әлемдік нарықтарда елеулі рөл атқаратын ел ретінде экономикалық интеграция үдерістеріне тартылған.

Дегенмен, елдің бәсекелестік артықшылықтарын пайдалану әлі де әлсіз және отандық өндірушілердің тауарларын экспортқа шығару үрдісі сақталуда.

Талдау республиканың ауыл шаруашылығы мен қайта өңдеу өнеркәсібінің ашықтығы жеткіліксіз дәрежеде екендігін көрсетті (экспорттық квота тиісінше 14 және 19%-ды құрайды), яғни отандық өнім көбінесе отандық нарыққа, сыртқы тауар ағындары негізінен үшінші елдерге бағытталған, дегенмен ЕАЭО шеңберінде өзара саудадағы экспорт құны өсуде (2015-2020 жылдары ол 3 есе өсті).

Жалпы алғанда, ЕАЭО шеңберінде дамып келе жатқан интеграциялық үдерістер едәуір икемді, көбінесе отандық аграрлық өнеркәсіптік өндірісті дамыту деңгейімен, оның бәсекеге қабілеттілігімен анықталады.

Тамақ және қайта өңдеу өнеркәсібінің отандық өнімінің ішкі нарығын ұлғайту және кеңейту мақсатында қызығушылық білдіретін уәкілетті органдармен ынтымақтастықта ішкі нарықты импорттық тауардың жасырын демпингінен қорғау, сауда-саттық инфрақұрылымын дамыту, отандық өнімді сыртқы нарықтарға ілгерілету жөніндегі шараларды дайындау қажет. Аралас салаларды дамыту, ақпараттық-түсіндіру жұмыстарын жүргізу де өзекті болып отыр; техникалық реттеу саласындағы заңнаманың сақталуына бақылауды күшейту және отандық тамақ өнімдерін мүдделі сатып алу бөлігінде заңнама талаптарының орындалуын қамтамасыз ету [4].

Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының қаржылық тұрақсыздығын болдырмау және олардың қысқаруына жол бермеу үшін осы кәсіпорындарды қаржылық сауықтыруды жүзеге асыру қажет. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, тұтынылатын тамақ өнімдерінің 80%-ын жеке ауыл шаруашылығы секторы жүргізуі керек, сондықтан төтенше жағдайда қолда бар қорлар елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін жеткіліксіз болып табылады.

Қазақстан бүгінде сыртқы нарыққа негізінен шикізат түріндегі ауыл шаруашылығы өнімін жеткізетін, ал қосылған құны жоғары дайын өнімді көбірек алатын ел болып қалуда.

Жалпы, республиканың сауда теңгеріміндегі азық-түлік импорты экспорттан 11,2 млрд. АҚШ долларына артық болып отыр. Ішкі тұтытудағы импорт үлесінің максималды мүмкін шегі рұқсат етілген ең жоғары шектен асады: қант – 29,3%, шырындар – 32,2%, консервіленген қызанақ – 51,7%, консервіленген жемістер мен көкөністер - 90%-дан астам және консервіленген ет-48,3%. 2019 жылы республикадағы өсімдік майы импортының үлесі – 40%, қант – 31, балық және балық өнімдері – 75, жемістер мен жидектер-47 құрады (1 кесте).

Есептеулер бойынша, 2019 жылы өз меншігіндегі ет өндірісі есебінен халықтың жан басына шаққанда тұтынылғаны 72,6%, жемістер мен жидектер – 21,75%, қант – 40,7% құрап отыр. Жалпы республикада тұтынудың ғылыми негізделген стандарттары бойынша өндірілген өнімге деген жалпы сұраныс деңгейі: ет – 64,1%, сүт – 71,7%, жұмыртқа – 91,3%, өсімдік майы – 185,8%, көкөністер – 138%, қант – 52%.

1 кесте – Республика бойынша тұтынудың жалпы көлеміндегі өнімдерінің импорты, 2019ж.

Тамақ өнімдері	Импорттық тамақ өнімдерін тұтыну (нақты), мың т	Өнімдерді жалпы тұтытудағы импорттық өнімдер (үлес салмағы), %
Етке қайта есептегендегі ет және ет өнімдері (о.і. құс)	267,0	16,8
Балық және балық өнімдері	5,0	75,0
Сүт және сүт өнімдері (сүтке қайта есептегенде)	546,0	10,6
Жұмыртқа және жұмыртқа өнімдері (млн дана)	14,0	0,05
Өсімдік майы және құрамында майы бар өнімдер	188,0	40,3
Жемістер және бақша дақылдары	439,0	11,1
Картоп	18,0	2,2
Жемістер, жидектер және оларды қайта өңдеу өнімдері	819,0	47,0
Қант	184,0	31,0
Ескерту: ҚР АШМ мәліметтері негізінде автормен есептелген		

Қазақстан басқа елдерден үлкен көлемде жемістер, сүт және сүт өнімдерін импорттайтынын талдау көрсетіп отыр. Сондықтан жақын аралықта осы тамақ өнімдерінің өндірісін арттыру қажет. Елде өндірілмейтін кейбір өнімдер мүмкін шектен аспайтын көлемде басқа елдерден импортталуы мүмкін.

Қазақстанның ішкі және сыртқы нарықтарда ауыл шаруашылығы, оның ішінде мал шаруашылығы өнімдерін өндіру бойынша жағдайды өзгерту үшін ресурстық мүмкіндіктері бар. Саланың өсуі АӨК қайта өңдеу саласын дамытуға мультипликативтік әсер етеді, ал бұл Қазақстан аумағында мал шаруашылығы өнімінің қосылған құн тізбегінің артуын білдіреді. Тек жоғары дамыған аграрлық өнеркәсіптік өндіріс тамақ және жеңіл өнеркәсіпте инновациялық өндірістік қуаттар жасау, республиканың азық - түлік қауіпсіздігін қолдау үшін негіз болады.

#### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

1 Қ. Тоқаев «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Жолдауы, 02.09.2019 ж.

2 Захаров. Ю. Проблемы развития АПК//Экономист-2009г , № 1 стр.34-68

3 Байзақов С., Райхан Н. Қазақстан экономикасын кластерлер көтереді.  
//Ақиқат. № 1, 2005. 15 – 22 беттер.

4 Байзақов С., Райхан Н. Қазақстан экономикасын кластерлер көтереді.  
//Ақиқат. № 2, 2005. 19 – 28 беттер.

Тулеметова А.С., Аширбаева С.Б., Наурызбекова Г.Б.

*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

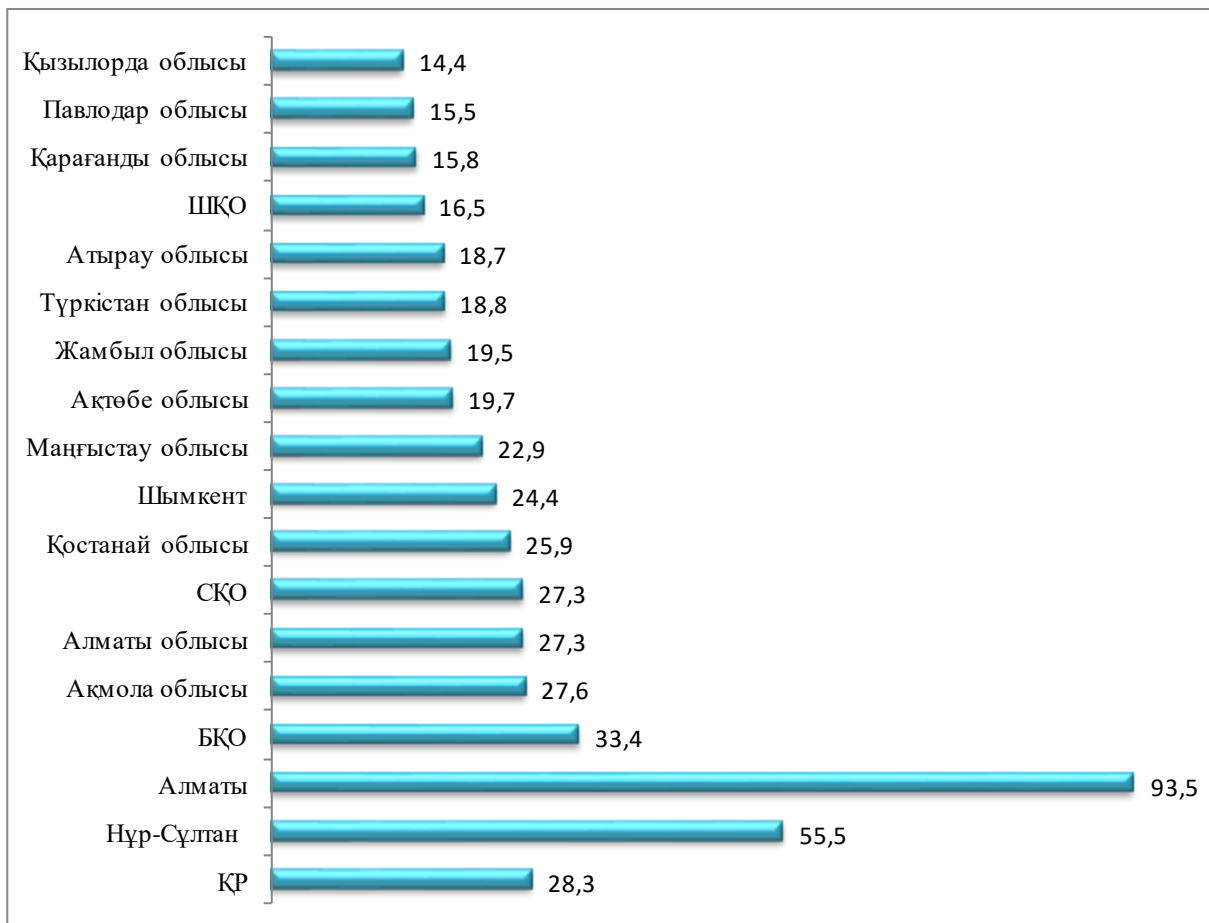
## **ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ЖАЛПЫ СИПАТТАМАСЫ ЖӘНЕ НЕГІЗГІ ДАМУ КӨРСЕТКІШТЕРІ**

2018 жылы 19 маусымда Қазақстан Республикасының Президенті «Қазақстан Республикасының әкімшілік-территориялық жағдайының кейбір мәселелері туралы» жарлыққа қол қойды. Қазақстан Республикасының әкімшілік-территориялық құралымындағы өзгерістерге байланысты Оңтүстік Қазақстан облысы Түркістан облысына өзгерді, әкімшілік орталығы болып Түркістан қаласы бекітілді. Ал Шымкент қаласы республикалық мәндегі қалаға айналды. ҚР ҰЭМ Статистика комитетінің алдын ала деректері бойынша Түркістан облысының жалпы өңірлік өнімі 1,65 трлн теңгені құрады, бұл көрсеткіш өңірге ЖІӨ-де 2,8% үлесті қамтамасыз етті. 2019 жылдың қорытындысы бойынша Түркістан облысы шағын және орта кәсіпкерліктің жалпы өңірлік өнімдегі үлесі көрсеткіші бойынша 12-орын алды, 1-суретті қараңыз.

2020 жыл 1 қаңтарда Түркістан облысында жұмыс істейтін шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны 130,8 мың бірлікті құрады. Шағын және орта кәсіпкерлік құрылымында шаруа (фермерлік) қожалықтар 52,7% көрсеткішпен (69,0 мың бірлік) басым. Кейін 54,7 мың бірлікпен жеке кәсіпкерлер тұр, бұл 41,8%-ға тең көрсеткіш. Заңды тұлғалар – 5,5% (7,1 мың бірлік), 5-суретті қараңыз. Шағын және орта кәсіпкерліктің Қазақстан жалпы ішкі өнімдегі үлесі бойынша Түркістан облысы 2,7%-бен 14-орын алды. ҚР Қаржы министрлі Мемлекеттік кірістер департаменті мәліметтеріне сәйкес Түркістан облысының 2018 жыл қаңтар-желтоқсандағы сыртқы сауда айналымы 340,6 млн АҚШ долларын құраған. Түркістан облысының тауарлар экспорты



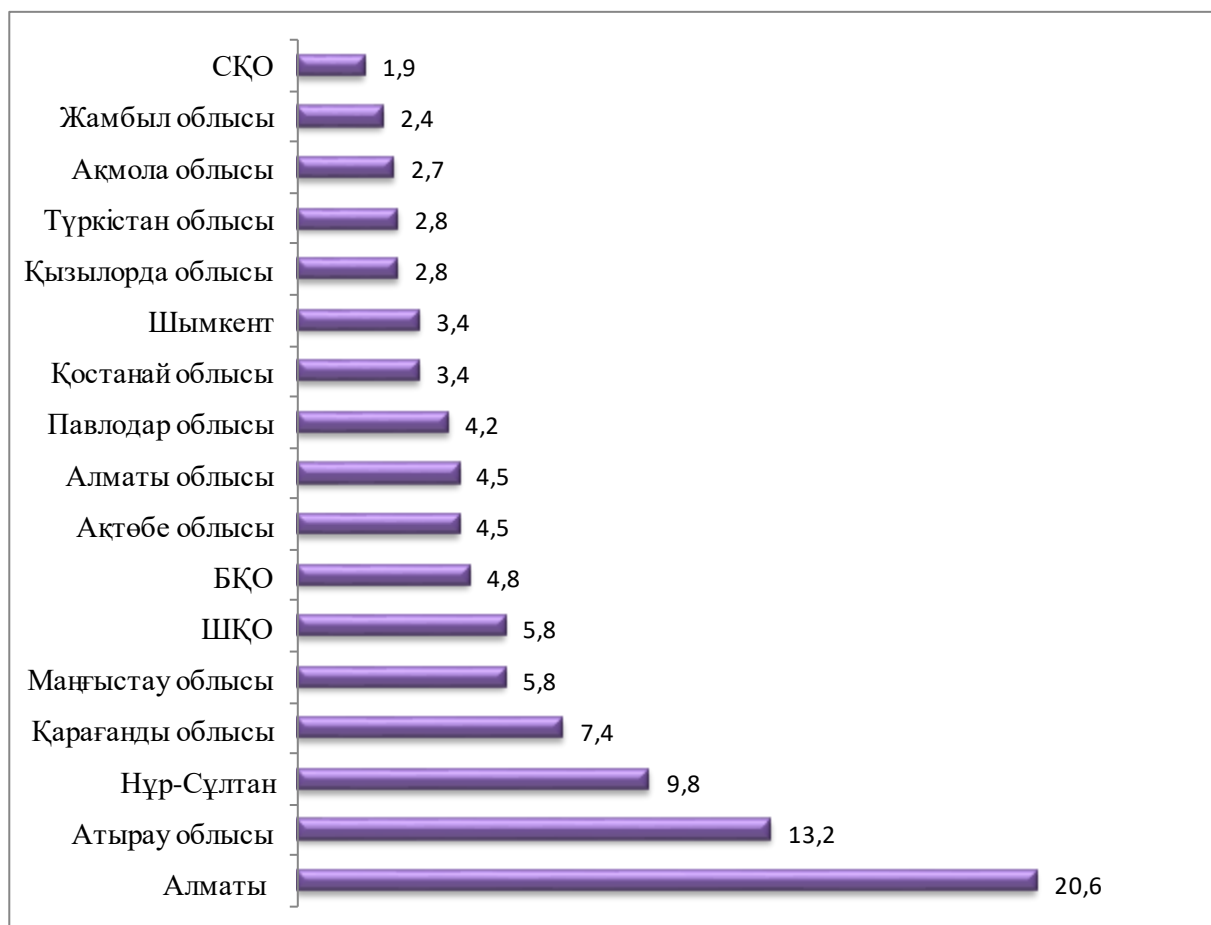
2019 жыл қаңтар-желтоқсанда – 213,0 млн АҚШ долларын құрады, тауарлар импорты – 127,6 млн АҚШ долларын құрады, 1 кестені қараңыз.



*Дереккөз: ҚР Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитеті*

1-сурет. 2019 жылдың қорытындысы бойынша «Қазақстан өңірлері арасында шағын және орта кәсіпкерліктің ЖӨӨ-дегі жалпы қосылған құн үлесі» көрсеткіші бойынша Түркістан облысының орны, %.

2018-2020 жылдарға кәсіпкерлікті қолдау картасы шеңберінде Түркістан облысы бойынша 29,6 млрд теңгеге 4 инвестициялық жобаны жүзеге асыру жоспарланған. Жобаларды жүзеге асыру кезеңінде 700-ден астам жаңа жұмыс орнын құру көзделген.



Дереккөз: ҚР Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитеті

2-сурет. 2019 жылы Қазақстанның жалпы ішкі өнімінде шағын және орта кәсіпкерлік үлесі бойынша Түркістан облысының өңірлер рейтингіндегі орны, %.

1-кесте. 2019 жыл қаңтар-желтоқсанда Түркістан облысының барлық елдермен жүргізген экспорт пен импортының тауарлық құрылымы

Тауар номенклатурасы	ЭКСПОРТ		ИМПОРТ	
	Құны, мың АҚШ доллары	Өңір экспорты көлеміндегі үлес, %	Құны, мың АҚШ доллары	Өңір импорты көлеміндегі үлес, %
Мал және өсімдіктен өндірілген өнімдер	60755,12	28,5	74639,78	58,5
Минералды өнімдер	72776,04	34,2	302,92	0,2
Химия және химия өнеркәсібімен байланысты салаларыдң өнімі	53056,94	24,9	11027,91	8,6
Былғары шикізаты, елтірі және олардан жасалған бұйымдар	0	0,0	9,97	0,0

Ағаш, орман материалдары және целлюлоза-қағаз өнімдері	2303,77	1,1	1098,22	0,9
Текстиль және текстиль бұйымдары	19373,90	9,1	7567,80	5,9
Аяқ киім, бас киімдер және галантерея тауарлары	0	0,0	656,59	0,5
Құрылыс материалдары	3,42	0,0	318,73	0,2
Металл және металл бұйымдары	3145,56	1,5	3622,13	2,8
Машиналар, жабдық, көлік құралдары, құрылғылар және аппараттар	1581,04	0,7	26319,18	20,6
Басқа да тауарлар	18,64	0,0	2048,47	1,6

### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы - «Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. 14.12.2016ж.

2 Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы. Утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423. -URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000423>

3 Сельское, лесное и рыбное хозяйство Туркестанской области. 2015-2019. Статистический сборник. / Под ред. Абилдабекова А.А. – Туркестан, 2020. - 135 с.

Тулеметова А.С, Аширбаева С.Б., Берденов Е.С.  
*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ И Г.ШЫМКЕНТЕ**

МСП в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество ВВП. Мировая практика убедительно свидетельствует, что в даже странах с развитой рыночной экономикой малое предпринимательство оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг МСП в отдельных странах занимают ведущую роль [1].

Большую роль играет малый и средний бизнес в развитии регионов. Туркестанская (ранее Южно-Казахстанская) область и г. Шымкент являются одним из густо населенных регионов Казахстана. Здесь проживает около 15% населения Казахстана.

В настоящее время в Туркестанской области наблюдаются позитивные тенденции развития экономики. Почти треть экономически активного населения юга занята сегодня в отраслях малого бизнеса. Показатели, характеризующие сферу малого предпринимательства региона, свидетельствуют об увеличении размеров бизнеса, обусловленных оживлением производства, ростом реальных денежных доходов населения, усилением мер государственной поддержки, что в свою очередь привело к повышению инвестиционной активности, изменению экономической конъюнктуры и росту других составляющих бизнес-климата.

ВРП города Шымкент по данным Комитета по статистике МНЭ РК оценен на уровне 2,0 трлн. тенге, что обеспечило региону долю в ВВП 3,4%. ВРП Туркестанской области оценен на уровне 1,65 трлн. тенге, что обеспечило

региону долю в ВВП 2,8%. По итогам 2018 года города Шымкент занял 8 место по показателю доли МСП в ВРП (24,4%), а Туркестанская область – 12 место (18,8%) (рисунок 1) [2].

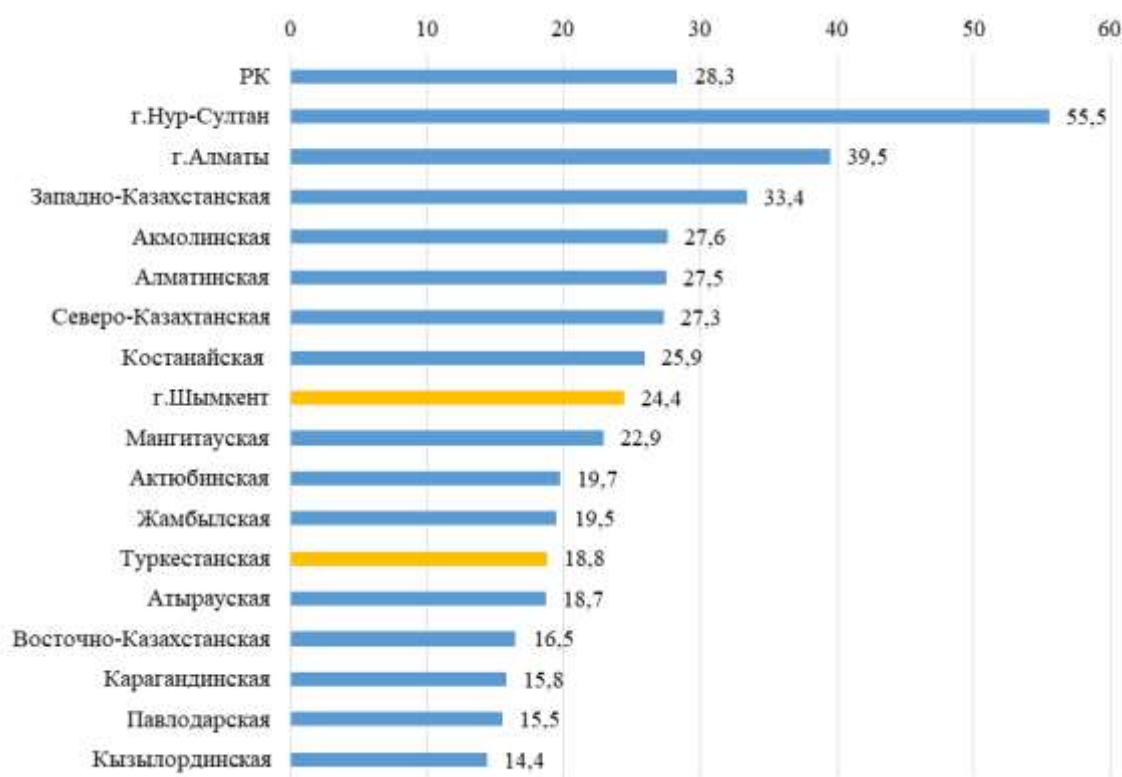


Рисунок 1 – Позиция г. Шымкент и Туркестанской области по показателю «Доля ВДС МСП в ВРП регионов Казахстана» по итогам 2018 года, %

Количество действующих субъектов МСП в Туркестанской области на 1 января 2019 года составило 130,8 тыс. единиц. В структуре МСП крестьянские (фермерские) хозяйства занимают лидирующую позицию с долей 52,7% (69,0 тыс. единиц). Затем следуют индивидуальные предприниматели с численностью 54,7 тыс. единиц, что составляет 41,8%. Юридические лица – 5,5% (7,1 тыс. единиц), что объясняется преобладанием развития сельского хозяйства в области.

Количество действующих субъектов МСП в городе Шымкент на 1 января 2019 года составило 58,0 тыс. единиц. В структуре МСП индивидуальные предприниматели занимают наибольшую долю 75,2% (43,7 тыс. единиц), затем

следует юридические лица 21,2% (12,3 тыс. единиц), на долю крестьянских (фермерских) хозяйств приходится 3,6% (2,1 тыс. единиц),

Наибольшее количество зарегистрированных и действующих малых и средних предприятий (таблица 1) представлено в г.Шымкенте - более 50-58% от числа субъектов МСБ по области. Кроме этого, по показателю количество действующих малых предприятий лидируют г.Туркестан, Сарыагашский, Сайрамский и Казыгуртский районы [3,4]. Количество зарегистрированных и действующих малых предприятий увеличивается как по Туркестанской области, так и по городу Шымкенту.

Таблица 1 – Количество зарегистрированных и действующих малых и средних предприятий по г. Шымкенту и Туркестанской области

Районы, города региона	Всего					из них действующие				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
ЮКО	28 944	29 435	31137	33686	-	15 270	15 842	17200	19930	-
г.Шымкент	18 029	17 924	19089	20795	21241	9 126	9 002	9815	11346	13345
Туркестанская область	-	-	-	-	13460	-	-	-	-	9589
г.Туркестан	823	875	950	1 069	1 029	597	623	694	849	857
Арысская г.а.	623	660	662	686	705	363	360	326	441	493
Кентауская г.а.	357	407	421	428	685	229	254	270	292	539
Байдибекский район	445	490	507	536	553	280	351	382	410	432
Жетысайский район					1 183					702
Келесский район					503					364
Казыгуртский район	656	724	753	834	900	431	529	532	645	716
Мактааралский район	1 557	1 559	1 668	1 755	636	647	793	855	989	398
Ордабасинский район	929	987	1 011	1 068	1 057	444	473	562	659	707
Отырарский район	674	682	698	731	740	368	377	482	529	593
Сайрамский район	1 086	1 164	1 193	1 294	1 382	565	637	697	812	911
Сарыагашский район	1 635	1 659	1 812	1 945	1 482	861	1 007	1 084	1 250	1 007
Сузакский район	320	379	401	449	459	188	239	235	294	323
Толембийский район	751	795	821	869	903	525	527	560	606	657
Тюлькубасский район	592	625	646	686	711	383	422	427	494	560
Шардаринский район	467	505	505	541	532	263	248	279	314	330

Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей по Туркестанской области и по г. Шымкенту за 2014-2018 гг. сокращается, вместе с тем увеличивается численность действующих индивидуальных предпринимателей, что связано с введением в 2015 году упрощенной процедуры закрытия бизнеса. Около 60% индивидуальных предпринимателей представлено по городу Шымкенту. Наибольший удельный вес по числу индивидуальных предпринимателей занимают город Туркестан, Сайрамский и Сарыагашский районы, наименьший удельный вес – Байдибекский, Мактаральский и Отырарский районы [5].

Субъектами малого и среднего предпринимательства Туркестанской области в 2018 году произведено продукции на сумму 495,3 млрд. тенге. Наибольший удельный вес произведенной продукции приходится на малые предприятия – 40,9% (202,8 млрд. тенге), затем следуют крестьянские (фермерские) хозяйства – 38,3% (189,6 млрд. тенге), на третьем месте - индивидуальные предприниматели – 10,8% (53,5 млрд. тенге)

Субъектами малого и среднего предпринимательства города Шымкент в 2018 году произведено продукции на сумму 781,9 млрд. тенге. Наибольший удельный вес произведенной продукции приходится на малые предприятия – 59,9% (468,5 млрд. тенге), на втором месте средние предприятия с показателем 25,8% (202,0 млрд. тенге). Лидирующую позицию по объему выпуска продукции в разрезе видов экономической деятельности занимает обрабатывающая промышленность, выпуск продукции которой по итогам 2018 года составил 234,3 млрд. тенге (30,0%). Вторым по значимости видом экономической деятельности субъектов МСП города Шымкент является оптовая и розничная торговля, объем выпуска продукции составляет 174,9 млрд. тенге (22,4%). На третьем месте расположилось строительство, выпуск продукции которого в 2018 году составил 156,1 млрд. тенге (20,0%).

Доля МСП в общей занятости города Шымкента составляет 37,1%, что составляет 143,2 тыс. человек. Юридическими лицами малого и среднего

предпринимательства трудоустроено 81,5 тыс. человек, что составляет 56,9% от численности занятых в МСП по г. Шымкент (МП – 45,3% и СП 11,6%).

Индивидуальными предпринимателями трудоустроено 41,5% или 59,4 тыс. человек. Крестьянскими (фермерскими) хозяйствами – 1,6 % или 2,3 тыс. человек.

Основными проблемами МСП являются низкий уровень кредитования в начальной стадии становления МСП, наличие административных барьеров для развития малого и среднего предпринимательства.

#### **Список использованной литературы:**

1 Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Утвержден указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010г №922. Карта индустриализации Казахстана на 2010-2014 годы. Казахстанская правда, 6 мая, 2010 г.

2 Закон РК «О частном предпринимательстве». – Казахстанская правда, 03.12.2015.

3 Предпринимательский кодекс Республики Казахстан. Кодекс РК от 29 октября 2015 года № 375.

4 Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан. Статистический сборник.2011-2015 гг. /Под ред. Н.С.Айдапкелова. -Астана: Комитет по статистике МНЭ РК,2016. -84 с.

5 Оперативные статистические данные //www.stat.gov/kz



**Бакытбекова Д. М., магистрант**

**Донцов С. С., к.т.н., профессор**

*Торайгыров университет, Республика Казахстан*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

На современном этапе развития экономики Казахстана одной из ключевых движущих сил является инновационная деятельность предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ).

Предпринимательство вообще следует рассматривать как важнейший фактор ускорения рыночных преобразований социально-экономического развития современного социума. За счет мобильности, гибкости, инновационного подхода предприятия МСБ способны легче приспосабливаться к изменениям потребительского спроса и находить свою рыночную нишу, оперативно осваивая производство новой продукции [1].

Современные изменения и развитие экономической структуры общества обусловлены научно-техническим прогрессом, темпы которого все более ускоряются. В этих условиях важнейшей составляющей успешной деятельности предприятия является наличие эффективного инновационного механизма, соединяющего научную идею, практическую разработку и внедрение результата в производство [2].

Роль инноваций в современном мире значительно возросла. Экономика передовых стран сегодня строится на сочетании нового и традиционного типа организации хозяйствования.

Инновационное развитие повышает конкурентоспособность как отдельных производств, так и национальной экономики в целом. Прогресс экономических систем в настоящее время все больше определяется передовыми инновационными технологиями. Глобальный характер распространения инноваций, охватывающих практически все сферы развития экономики, вызывает глубокие качественные изменения в организационно-управленческой структуре любого предприятия, отрасли, региона и всего государства.

Термин «инновация» происходит от латинского «novatio», что означает «обновление» (или «изменение») и приставки «in», что также в переводе с латинского подразумевает «внедрение изменений» [3].

Инновации являются качественными ступенями развития производственных сил и повышения эффективности производства. Инновационная деятельность осуществляется с целью внедрения научно-технического прогресса в производство и социальную сферу.

Основные компоненты инновации структурно могут быть представлены в следующем виде (рисунок 1).



Рисунок 1 – Свойства и компоненты инновации [4]

Из данных рисунка 1 следует, что основными компонентами инноваций являются коммерческое использование, техническое изобретение и теоретическая концепция. В состав свойств инноваций входят коммерческая реализуемость, практическая применимость и научно-техническая новизна.

Раскрывая взаимосвязь между свойствами и компонентами инновационной деятельности, можно отметить, что теоретическое понятие новой идеи как отправной точки или начала инновационной деятельности обязательно должно обладать научно-технической новизной.

Неудивительно, что в последнее время возникла острая необходимость насыщения рынка труда специалистами, способными продвигать результаты

научных исследований и разработок на рынок научной продукции.

Систематизация поступающих инновационных идей является начальным этапом инновационного процесса. Накопление идей возможных инноваций и их систематизация постоянно осуществляются в процессе текущей маркетинговой, исследовательской и иной деятельности предприятия.

Стратегическая инновационная позиция или эффективность инновационной идеи, внедряемой на предприятии определяется при совместном рассмотрении его внутренней и внешней среды, то есть инновационного потенциала и инновационного климата. Оценка инновационной позиции происходит с помощью различных матриц.

SWOT-анализ представляет собой один из самых популярных и перспективных методов анализа в настоящее время. Его применяют для обоснования стратегических решений, но также он используется при составлении и разработке бизнес-планов инновационных проектов [5].

В практике оценки инновационной деятельности предприятия используется и PEST-анализ. Он предназначен для выявления политических (Political), экономических (Economical), социальных (Social) и технологических (Technological) факторов внешней среды, которые оказывают влияние на деятельность компании [6].

В условиях модернизации экономики нашей страны, нашедших отражение в Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на период до 2024 года, необходимо создание организационно-экономической основы для формирования инноваций и соответствующего интеллектуального потенциала.

Парадигма конкурентных приоритетов базируется на четырех показателях: инновациях, качестве, сервисе и скорости осуществления инноваций. Кроме того, инновационные процессы в Республике Казахстан обладают следующими особенностями: закупка казахстанскими предприятиями инновационных технологий и новейшего импортного оборудования у зарубежных бизнес-партнеров; незначительный удельный вес реализовывающих технологические новшества предприятий (8-10 %) относительно показателей зарубежных стран (65% – Германия, 50% – Швеция); слабый уровень инициирования активной предпринимательской деятельности в

сфере внедрения новаций; неудовлетворительная степень субсидирования научных исследований по внедрению инноваций; недостаточный объем вложений средств в технологические новшества. Инновационный процесс этого типа продемонстрирован на рисунке 2.



Рисунок 2 – Инновационный процесс как процесс преобразования [7]

В современной литературе инновационный процесс анализируется с различных точек зрения [8]. В широком смысле инновационный процесс может быть представлен в виде схемы реорганизации входных ресурсов, информации, подразделений и т. д. в производственные ресурсы, новые продукты, услуги и технологии.

Первый этап (далее 1G от англ. First Generation) инновационного процесса включает в себя фундаментальные научные открытия, прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, последующую инженерно-производственную деятельность, маркетинговые исследования и появление на рынке нового продукта, услуги или процесса.

Новая модель получила название "рыночная привлекательность" (от англ. Вытягивание рынка) и обусловила переход ко второму этапу линейного инновационного процесса 2G.

Третий этап инновационного процесса характеризуется нелинейностью,

когда равнозначно важными являются как рыночные, так и научно-технические факторы.

В современных условиях развития инновационных процессов главным источником инновационных идей являются новые потребности и сфера научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (далее – НИОКР), что соответствует третьей модели Ротвелла.

Еще одной важной особенностью этой модели является выявление пяти взаимосвязанных цепочек инновационного процесса, описывающих различные источники инноваций и связанные с ними потоки знаний на всех этапах инновационного процесса.

Для четвёртого этапа инновационного процесса характерно использование так называемых кросс-функциональных групп. Приоритетным направлением деятельности многих зарубежных компаний является изучение предпочтений потребителей, анализ их спроса на ранних стадиях разработки продукта и участие в формировании этого спроса на более поздних стадиях. Такая схема характерна для японских компаний.

Пятый этап инновационного процесса Rothwell - это усовершенствование интегрированной модели 4G, которая включает в себя более тесную коммуникацию между взаимодействующими компаниями.

Воронкообразная модель – это совокупность фундаментальных действий, характерных для успешного инновационного процесса, характер которых определяется тем, как организация идентифицирует, выбирает и рассматривает каждый проект.

Кроме того, существует несколько направлений принятия стратегических решений в области развития инновационных технологий и инновационных направлений производственной деятельности. Например, в ряде исследований используется метод "стадия-воронка", предложенный Р. Г. Купером на основе эмпирических исследований [9].

Результатом создания открытой системы управления инновациями и знаниями должно стать так называемое "инновационное поле", которое

способствует инновациям и привлекает идеи, созданные другими компаниями. Это позволит коммерциализировать инновации, которые формируются, но пока не используются в производстве и не обеспечивают дополнительный коммерческий результат инновационной деятельности Корпорации.

Необходимо отметить ряд существенных аспектов системы базисных принципов, средств и способов реализации корпоративной системы по управлению инновационными процессами:

- основу принятия решений по построению корпоративной системы в управлении инновационными процессами составляет вопрос о распределении ресурсов и усилий между увеличением потенциала и его применением, между производством и воспроизводством, между настоящим и будущим;

- система управления экономическими системами включает в себе требование по обеспечению бескризисного функционирования экономических систем с одной стороны, а с другой – в основе экономической системы должна лежать некая структурная неустойчивость, выражающаяся в её неспособности препятствовать потенциальным изменениям;

- в практике продвижения и оптимизации корпоративных систем управления в настоящее время особо острым является вопрос о системе показателей (метрик), которые должны адекватно отражать результативность инновационной деятельности корпораций;

- в качестве метрик управления корпоративной инновационной системой (КИС) предлагается использовать как общепринятые показатели анализа эффективности проекта, так и другие аспекты инновационного развития, включающие широкий перечень показателей: от стоимостных показателей до показателей человеческих ресурсов.

Итак, инновация – конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого эффекта. Под новшеством также понимается оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшество может оформляться в виде открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений [10].

Резюмируя вышеизложенное, подчеркнем, что за последние 50 лет инновационный процесс значительно эволюционировал и сегодня имеет сложный многоаспектный характер. Во-первых, как параллельно-последовательное осуществление научно-исследовательской, научно-технической, инновационной, производственной деятельности и маркетинга. Во-вторых, как временные этапы жизненного цикла нововведения от возникновения идеи до её разработки и распространения. В-третьих, как процесс финансирования и инвестирования разработки и распространения нового вида продукта или услуги. В этом случае он выступает в качестве частного случая широко распространенного в хозяйственной практике инвестиционного проекта.

Современная концепция инновационного менеджмента охватывает объекты НИОКР, маркетинга, предпринимательских структур. Их работа направлена на создание инноваций для целей материального производства. В результате этого происходит создание и перераспределение национального дохода, а также осуществляется процесс перехода интеллектуальной собственности в сферу материального производства.

#### Литература:

1. Муканова А. Основные тенденции инновационного (научно-технического) развития Казахстана // Транзитная экономика. – № 5-6. – 2019. – С. 42-47.
2. Оспанов Б. Инновации как направление государственной стратегии развития в Республике Казахстан // Саясат. – №2. – 2020. – С. 17-21.
3. Кузнецов Б. Т. Управление инвестициями / Б. Т. Кузнецов. – М. : Благовест-В, 2016. – 196 с.
4. Афонин И. В. Инновационный менеджмент [Текст] / И. В. Афонин – М.: Гардарики, 2015. – 224 с.
5. Забелин П. В. Моисеева Н. К. Основы стратегического управления. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 2017. – С. 112.
6. Мильгром Д. А. Оценка конкурентоспособности экономических технологий // Аль Пари. – 2018. – № 4. – С.12.

7. Инвестиционная деятельность в Республике Казахстан : Стат. сборник / Под ред. Смаилова А. – Алматы : Агентство по статистике, 2019. – 351 с.
8. Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент [Текст] / А. М. Мухамедьяров. – М. : Термика, 2017. – 128 с.
9. Зелль А. Бизнес-план : инвестиции и инвестирование, планирование и оценка проектов / пер. с нем. : А. В. Игнатов, Е. В. Станиславчик. – М. : Экономика, 2017. – 239 с.
10. Александрова Т. В., Шилова Е. В. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Т. В. Александрова, Е. В. Шилова; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Электрон. дан. – Пермь, 2019. – Ч. 2. – 2,07 Мб; 169 с. – URL: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/shilova-innovacionnyj-menedzhment-ch2.pdf>. [дата обращения 28.03.2022].



**Өміртаева Жансая Өміртайқызы**  
**Сисен Сұлтан Серікұлы**  
**Сергей Ақниет**

*Фин-18-1 п/я оқу тобының білім алушылары*

**Ғылыми жетекшісі: Бисенова Роза Аяшевна**

*«Қаржы, есеп және аудит» кафедрасының аға оқытушысы, экономика және бизнес магистрі*

*Қорқыт Ата атындағы Қызылорда университеті, Қазақстан Республикасы*

## **КОМПАНИЯДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ МЕН ОНЫ ОҢТАЙЛАНДЫРУ ЖОЛДАРЫ**

Компания нарық жағдайында қаржыны қазіргі заманғы басқару әдістерін пайдаланбай орнықты жұмыс істей алмайды. Компания ішінде қаржыны жоспарлау мен бақылауды жетілдіру қаржы менеджментінің тиімділігін арттырудың негізгі бағытының бірі болып табылады. Отандық және шетелдік практикалық тәжірибе қаржыны микродеңгейде жетілдіру мәселесі өзінің өзектілігін жоғалтпағанын растайды. Жоспарлау алдын ала болжанбайтын нарықтық қарым–қатынас жағдайында компанияның қызметін тұрақтандырады.

Компанияның қызметін жоспарлаудың бір-бірімен тығыз байланысты әрі өзара себепкер болатын аспектісі бар:

- жалпы экономикалық – компания теориясының көзқарасынан;
- басқарушылық – менеджменттің компания қызметін болжауға және осы болжамды өзінің даму мақсатында пайдалану ептілігін көрсететін қызметі ретінде.

Жоспарлау компанияның ішінде жасалатын сауда мәмілесі бойынша, мысалы, сатып алушы мен жеткізушіні іздестіруге, мәміленің мәні жөнінде келіссөз жүргізуге, кеңесшінің қызметін төлеуге жұмсалатын трансакциялық артық шығынды жоюға септігін тигізеді.

Жоспарлау арқылы:

1. Компания дамудың қандай деңгейінде (оның экономикалық әлеуеті қандай) және оның қаржы-экономикалық қызметінің нәтижесі қандай?

2. Компанияның мақсатына қаржыны қоса алғанда қандай ресурстың көмегімен қол жеткізуге болады деген сұрақтарға жауап алуға болады [1].



Сурет 1. Қаржы жоспарының жасалу шеңбері

Ескерту- сурет авторлармен құрастырылған

1-сурет бойынша компаниядағы қаржы жоспарының жасалу шеңберінің дайындығы көрсетілген. Мұнда басты есептеменің үш құжат негізге алынады, олар компанияның бухгалтерлік балансы, табыстар мен шығыстар туралы және ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есебі.

Ұзақ мерзімді және жедел жоспар жүйесі негізінде жоспарланған жұмыс ұйымдастырылады, қызметкерлер ынталандырылады, нәтиже бақыланады және ол жоспарлы көрсеткіштің көмегімен бағаланады. Компания кәсіпкерлік тәуекелді толықтай жоюға дәрменсіз, алайда жан-жақты болжаудың көмегімен оның жағымсыз салдарын төмендете алады.

Жоспарлаудың артықшылықтары мынада:

- жоспарлау өзгермелі нарықтық жағдайында қолайлы мүмкіндікті пайдалануды қамтамасыз етеді;
- жоспарлау нәтижесінде туындайтын көптеген мәселе анықталады;

- жоспарлау басқарушылық қызметті ынталандырады;
- компанияның құрылымдық бөлімшелері арасындағы іс-әрекетті айқын үйлестіру қамтамасыз етіледі;
- басшылық қажетті ақпаратпен қамтамасыз етіледі;
- ресурс оңтайлы бөлінеді.

Компанияның қаржы жоспарын (бюджетті) әзірлеуі оның ақша шаруашылығын тұрақтандыру жөніндегі іс-шаралар жүйесінде маңызды орын

Қаржы жоспары – бұл ағымдағы (бір жылға дейін) және ұзақ мерзімді (бір жылдан асатын) кезеңде ақшалай қаражаттың түсуі мен оның жұмсалғанын көрсететін қорытып жинақталған жоспарлау құжаты. Аталмыш жоспар келешектегі ақша түсімінің сапалы болжамын алу үшін қажет. Осы жоспарлау құжатында ағымдағы және күрделі бюджет, сондай-ақ қаржы ресурсының бір-екі жылға арналған болжамы жасалады.

Р.Брейлидің және С.Майерстің анықтамасы бойынша қаржыны жоспарлауға:

- кәсіпорынның қолында бар инвестициялық мүмкіндігі мен ағымдағы қаржыландырудың мүмкіндігін талдау;
- қабылданатын шешімнің салдарын болжау;
- бірқатар ықтимал шешім қатарынан түпкілікті жоспарға енгізу үшін оның нұсқасын таңдауды негіздеу;
- кәсіпорын қол жеткізген нәтиженің қаржы жоспарында межелеген параметрге сәйкестігін бағалау кіреді [1].

Қаржылық жоспарлау бір жағынан мүмкін қателіктердің алдын алу ниетімен байланысты қаржылық қызмет, ал екінші жағынан пайда табу үшін барлық мүмкіндіктерді пайдалану (заң аясында).

Қаржылық жоспарлау-бұл дамуды қамтамасыз ету жөніндегі іс-шаралар жүйесін әзірлеу үдерісі, сонымен бірге алдағы кезеңде компанияның қажетті қаржы ресурстарын және қаржы қызметінің тиімділігін арттыру. [2]

Қаржылық жоспарлаудың негізгі мақсаттары:

- өсімін молайту үдерісін қажетті қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету;
- жедел, ағымдағы және стратегиялық жоспарларды бөле отырып, қаржылық жоспарлар жүйесін әзірлеу;
- ішкі және сыртқы қаржыландыру көлемі мен құрылымын есептеу, резервтерді анықтау және қосымша қаржыландыру көлемін анықтау;
- компанияның кірістері мен шығыстарының болжамы.

Қаржыны жоспарлау модельдері дивиденд, инвестиция, компанияны қаржыландыру көзі мен әдісі жөніндегі шешімдердің өзара байланысын анықтау арқылы нақтыланған болжам жасауға арналған.

Қаржылық жоспарлаудың негізгі міндеттері:

- сауда үдерісін қажетті қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету;
- бюджетпен, банктермен, жеткізушілермен және басқа да контрагенттермен қаржылық қатынастарды қалыптастыру;
- неғұрлым тиімді қаржылық инвестициялардың бағыттарын анықтау;
- қаржы – шаруашылық қызметтің кірістілігін арттыру;
- ақша қаражатының қалыптасуы мен жұмсалуды бақылау. [4]

Қаржыны жоспарлау міндетіне:

- 1) экономикалық, құқықтық, есептік және нарықтық ақпаратты, сондай-ақ кәсіпорынның қаржы инвестициялық саясаты жөніндегі мәліметті пайдалану;
- 2) дивиденд, қаржыландыру және инвестиция жөніндегі шешімдердің өзара байланысын талдау және бағалау;
- 3) жағымсыз жағдайдың ықпал етуіне жол бермеу мақсатында, басқарушылық шешімнің салдарын болжау, сондай-ақ жедел және ұзақ мерзімді шешімдердің өзара байланысын айқын білу;
- 4) қабылданған қаржы және инвестициялық жоспардың шеңберінде орындалатын шешімді таңдау;
- 5) қаржы жоспарында белгіленген шешім мен мақсаттың орындалған

нәтижесін салыстырып бағалау кіреді.

Мәселелерді болдырмау үшін оларды жоспарлау жүйесінде анықтау қажет; оларға қандай құралдармен әсер ету керектігін анықтаймыз. Компаниядағы қаржылық жоспарлауды оңтайландыру үшін мамандар бірқатар факторлар анықтады:

- жоспарларды, мәселелерді, іс-әрекеттерді жариялау үшін мерзімді жоспарлар мен бес минуттық жоспарларды ұйымдастыру арқылы мақсаттар мен мақсаттардың бұрмалануын болдырмау. Жоғары басшылық үшін бөлім басшыларымен байланыс орнату өте маңызды, сондықтан олар өз кезегінде бұрмаланбаған ақпаратты өз қызметкерлеріне жібереді;

- жоспарлы көрсеткіштер бойынша ақпарат берудің нақты мерзімдері көрсетілетін құжат айналымы жүйесін әзірлеу және бекіту;

- ұйымдастырушылық, ақпараттық, техникалық және бағдарламалық қамтамасыз ету арқылы жоспарды әзірлеу үдерістерін автоматтандыру. Компанияның ақпараттық базасын жетілдіру маңызды аспект болып табылады;

- бөлімшелер мен бөлімдер арасындағы іс-қимыл тәртібінің стандарттарын бекіту. Әркім қандай ақпаратпен жұмыс істейтінін білуі және одан қандай нәтиже алғысы келетінін түсінуі үшін;

- ақпаратпен жұмыс істеу және оны өндеудің келесі кезеңіне беру бойынша белгілі бір іс-қимылдарды бөлімге бекіту;

- жоспарлау үдерісін жеке бөліктерге бөлу;

- өз міндеттерін нақты орындау және басқа бөлімшелермен толық үйлестіру үшін ынталандыру жүйесі арқылы бөлімдердің қызығушылығын арттыру. Қаржылық жоспарлаудың тиімді моделі - жоспарланған көрсеткіштер нақты көрсеткіштерге сәйкес келеді.

Компаниядағы қаржылық жоспарлау жеткілікті дәрежеде дамыған, бұл мамандарға кәсіпорынның одан әрі өмір сүруі үшін жеткілікті пайда алу үшін ақшалай қаражатты жұмсау бағыттарын тез үйлестіруге және азайтуға мүмкіндік берді, бірақ жоспарланған көрсеткіштер нақты көрсеткіштерге тең болған кезде

қаржылық жоспарлаудың тиімді үлгісін жақындау үшін компания қажет:

- нақты уақытта туындаған мәселелерді табу және оларды жою үшін технологиялық және ақпараттық базаны жетілдіру;

- туындаған мәселелер бойынша ұтымды шешімдерді дұрыс өңдеу және қабылдау үшін мамандардың біліктілігін арттыру;

- негізгі сатып алушыларды жоғалтқан кезде жаңаларын іздеуге күш салу үшін сату тобын кеңейту;

- қаржылық жоспарларды жасау кезінде қызметкерлердің қызметін мониторингілеу үшін құжат айналымы жүйесі негізінде жоспарлаудың барлық кезеңінде үйлестіру және бақылау;

- өз міндеттерін нақты орындау және басқа бөлімшелермен толық үйлестіру үшін ынталандыру жүйесі арқылы бөлімдердің қызығушылығын арттыру. Осылайша, қаржылық жоспарлау кез-келген компания қызметінің өте маңызды аспектісі болып табылады, өйткені оның көмегімен компания барлық ақша мен материалдық ағындарды бақылауды жүзеге асырып қана қоймай, мүмкін дағдарыстық жағдайлардан шығу жолдарын да бағалай алады.

### **ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ**

1. Бондаренко Т. Г., Солтаханов А. У. Необходимость финансового планирования в условиях современной экономики // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2017. – №02-1. – С. 164–167.

2. Ефимова К. В., Асатулова Ю. М. Проблемы финансового планирования на российских предприятиях и пути их решения // Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. – 2016. – С. 113–116.

3. Ефремова А. К., Асатулова Ю. М. Стратегическое планирование на предприятии в период финансовоэкономического кризиса // Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. – 2016. – С. 116–119.

4. Игнатенко М. С. Финансовое планирование на предприятии // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2016. – №5. – С. 101–104.

## Regional economy

Өміртай Кәмшат

### ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫ ЭКОНОМИКАСЫНА ИНВЕСТИЦИЯ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ТЕТІКТЕРІ

**Аннотация:** Бұл мақалада Түркістан облысы экономикасының инвестициялық тартымдылығы қарастырылды. Инвестициялар экономикалық өсуге және басқа да макроэкономикалық көрсеткіштерге тікелей әсер етеді, олардың артуы әртүрлі салалардың дамуына, ірі компаниялардың құрылуына және жұмыс орындарының өсуіне ықпал етеді. Инвестициялар экономиканы қайта құрылымдау мен әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешудің катализаторы ретінде инвестициялық ресурстарды қалыптастыру экономикалық өсудің негізі ретінде анықталады. Мақаланың мақсаты – Түркістан облысының инвестициялық тартымдылығын бағалау және инвестициялық жобалардың әлеуметтік- экономикалық әсерін талдау. Мақаланың өзектілігі- инвестициялық тартымдылықты қамтамасыз ету аймақтық экономиканың басым бағыты ретінде анықталуы.

**Кілт сөздер:** ШОБ, аймақ, инвестиция, инвестициялық тартымдылық, кәсіпорын, іскерлік орта, инвестициялық белсенділік, аймақтық жобалар.

Инвестициялық тартымдылықты қамтамасыз ету ұлттық экономиканың басым бағыты болып табылады. Инвестициялар экономиканы қайта құрылымдау мен әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешудің катализаторы ретінде инвестициялық ресурстарды қалыптастыру экономикалық өсудің негізі ретінде анықталады. Президент Қасым-Жомарт Кемелұлы Тоқаев «Жаңа Қазақстан» атты концепциясының экономикалық саясатының негізі өзегі ретінде белсенді инвестициялық қызмет пен қолайлы инвестициялық климатты атап өткен болатын.

Инвестициялар экономикалық өсуге және басқа да макроэкономикалық көрсеткіштерге тікелей әсер етеді, олардың артуы әртүрлі салалардың дамуына, ірі компаниялардың құрылуына және жұмыс орындарының өсуіне ықпал етеді. Экономикалық үдерістердің дамуы циклдік сипатқа ие, яғни әрбір экономикалық өсу құлдыраумен қатар жүре отырып, қайта өрлеу мен жаңа өсу фазаларына жол береді. Жаһандық дағдарыстардың орын алуы әлемдегі ең ірі индекстердің жылдам құлдырауымен бірге инвесторларды тәуекелдерді барынша азайтуға және дамушы елдердің инвестициялық тартымдылықты тиімді басқару жүйесін дамыту қажеттігін көрсетті. Инвестициялық процестер құрылымы мен жұмыс істеу тетіктерінің күрделілігімен ерекшеленеді, процеске қатысушылар әртүрлі меншік және қызмет нысандарындағы кәсіпорындар, мекемелер болып табылады. Бұл процестің барлық құрамдас бөліктерін зерттеуге кешенді көзқарас қажет. Инвестициялық тартымдылық – белгілі бір мемлекет немесе территорияның кәсіпкерлік қызметтерді жүргізу кезіндегі мүмкіндіктері және бизнес операциялар жүзеге асырылатын аймақтың ерекшеліктері мен әлеуеттерінің нәтижесі болып табылатын артықшылықтардың жиынтығы.

Аймақтық жүйенің инвестициялық климаты екі негізгі құрамдас бөлікпен сипатталады: инвестициялық тартымдылық және аймақтық инвестициялық белсенділік көрсеткіштері. Аймақтың инвестициялық белсенділігі – бұл аймақтық экономика субъектілерінің нақты және қаржылық капиталына инвестиция тартудың қарқындылығы. Инвестициялық тартымдылық өз кезегінде инвестициялық тәуекел және инвестициялық әлеуеттен құралады. Инвестициялық әлеует – бұл аймақтың өндірістік факторлармен, табиғи ресурстармен, еңбек ресурстарымен, инфрақұрылыммен, сонымен қатар, халықтың тұтыну сұранысын және инвестицияның көлеміне әсер ететін басқа да көрсеткіштердің жиынтығынан құралған сандық сипаттама. Инвестициялық тәуекел – белгілі бір объектіге салынған инвестицияның жоғалуына әкелетін қауіптердің болу ықтималдылығы. Жалпы, инвестициялық тәуекел инвестициялық шешімдермен қатар жүреді. Инвестициялық әлеуетке қарағанда,



инвестициялық тәуекел экономикалық, саяси, экологиялық және қылмыстық факторларға байланысты өзгеретін құбылмалы сапалық көрсеткіш. Тәуекелдер инвесторға аймақтағы мәселердің масштабы мен табыстылық деңгейін анықтауға әсер етеді.

Өңірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуын басқарудың бір бағыты аймақ экономикасының коммерциялық секторындағы инвестициялық қызметті реттеу болып табылады. Бұл бағыттың маңыздылығы коммерциялық инвестициялық жобалармен жасалатын бюджеттік-әлеуметтік әсерден туындайды. Қаржылық тапшылық жағдайында аймақтық және билік органдары бюджеттердің күрделі шығындарын басқару мүмкіндіктері шектеулі және өзекті мәселелерді шешуге назар аударуға мәжбүр. Бұл жағдайда ең алдымен аймақтарда жеке инвесторларды тарту міндеті тұрады. Мемлекеттің немесе аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуы үшін инвестициялық операциялардың тиімділігін сақтандырудың негізгі мәні инвестициялық процестерлі реттеудің тиісті механизмін анықтау болып табылады. Бұл осы саланың дамуына барынша әсер ететін инвестициялық ағындардың қалыптасуына ықпал етеді. Инвестициялық процесті басқарудың жалпы ұлттық механизмі, жеке кәсіпкерлік және оның құрамына кіретін экономикалық механизмдер халық шаруашылығының экономикалық механизмімен анықталады.

Дамыған елдер экономикалық даму мен әлеуметтік стандарттарды сәйкестендіруге бағытталған өте белсенді аймақтық инвестициялық саясатпен сипатталады. Аймақтық мәселелерді шешуге арналған ұлттық шаралар Батыстық елдерінде бір-біріне өте ұқсас. Мәселен, Францияда және Ирландияда ипотекалық және басқа да жеңілдіктер беру арқылы инвестициялық климатты жақсарту, қаржылық көмек көрсету сияқты қолдау шараларын жүзеге асырады. Жапонияда инвестициялық саясатта аймақтық органдардың ролі өте үлкен. Жапондық жүйенің еуропалық елдерден айырмашылығы, ірі және жеке өнеркәсіптік салаларды несиелендіруге қатысатын банктердің басым бөлігі

муниципалды банктердің болуы. Батыс Еуропа елдерінде аймақтық бағытты қамтитын көптеген мемлекеттік инвестициялық бағдарламалар жүйесі бар. Бесжылдық бағдарламада бағдарламаның әр жылы қаралып, сандар нақтыланып, келесі жылға жылжып отырады. Бағдарламалық-мақсатты әдісті қолдану инвестициялық саясаттың басымдықтарын, аймақтарды әлеуметтік-экономикалық дамыту үшін инвестициялау жөніндегі шаралар кешенін іске асыруға мүмкіндік береді. .

Түркістан облысы Қазақстанның оңтүстігінде орналасқан, 14 аудан және 3 қаладан тұратын әкімшілік- аймақтық бөліністен тұрады.. Түркістан облысы 2018 жылдың 19 маусымында Оңтүстік Қазақстан облысы атауының өзгеру нәтижесінде қалыптасты. Облыс орталығы Шымкент қаласынан Түркістан қаласына ауысты. 2022 жыл 1 ақпандағы мәлімет бойынша облыста халық саны – 2078,2 мың адам.

Қазіргі таңда Түркістан облысы инвестициялық белсенділік бойынша республикалық рейтингте көш бастап тұрған облыстардың бірі. Аймақтық дамудың негізгі бағыттарына шағын және орта бизнесті дамыту, инвестициялық тартымдылықты арттыру, экспортты ұлғайту және инновациялық инфрақұрылымды жақсарту болып табылады. Инвестициялық процестерге басты назар аударылудың бірнеше себептері бар. Біріншіден, ірі магистралды жолдардың болуы. Мәселен, «Батыс Еуропа- Батыс Қытай» автомагистралі, Түркістан-Сібір және Орынбор-Ташкент магистралі, Шанхай мен Пекиннен бастау алып, Стамбул және Анкараны байланыстыратын трансазиаттық магистралдар. Халықаралық жол тораптары логистикалық байланысты арттырып, инвесторларды тартуға мүмкіндік береді. Екіншіден, агроөнеркәсіп кешені мен туризмді дамытудың мүмкіншіліктерінің болуы. Үшіншіден, арнайы экономикалық аймақтар мен индустриалды зоналардың болуы. 4 субаймақтан тұратын «TURKISTAN» арнайы экономикалық аймағы – шағын және орта бизнесті, туристік әлеуетті арттыруға арналған жоба. Инвестициялық қолайлы ортаны жасауға байланысты әлеуетті инвесторлар үшін 2043 жылға дейін

кедендік салықтар, корпоративтік салықтар, жер салығы сияқты мемлекеттік бюджетке қайтарымсыз аударылатын төлемдерден босату сияқты жеңілдіктер қарастырылған. Түркістан индустриалды зонасы 2019 жылы құрылды. Индустриалды зона құрылыс қарқыны, аймақтың өндірістік әлеуеті, энергетикалық стратегия, яғни негізгі 3 бағыт бойынша жұмыс жасайды.

Түркістан облысының инвестициялық ахуалын талдау үшін 2016-2021 жылдар аралығындағы негізгі капиталға салынған инвестицияның өзгеруін қарастырайық.

1 – кесте. Негізгі капиталға салынған инвестициялардың қаржыландыру көздері

млн, теңге

	2016	2017	2018	2019	2020
Негізгі капиталға салынған инвестиция					
Соның ішінде қаржыландыру көздері бойынша:					
	222 461	271 216	314 114	443 503	705 722
Республикалық бюджет	25 128	38 441	30 688	122 397	128 522
Жергілікті бюджет	51 411	48 806	67 058	74 999	159 244
Жеке қаражаты	79 866	127 202	180 583	190 791	289 989
Банк кредиттері	4 024	4 012	16 014	12 949	10 858
Басқа да қарыз қаражаттар	62 032	52 755	19 771	42 366	117 108

2016-2020 жж аралығындағы Түркістан облысының негізгі капиталға салынған инвестицияларының өсу динамикасын анықтайтын болсақ, 2017 жылы – 48 755 млн. теңгеге, 2018 жылы – 42 898 млн. теңгеге артқан. Ал, 2019 жылы инвестициялар 129 389 млн.теңгеге, 2020 ж. – 262 219 млн.теңгеге артып, оң динамиканы көрсеткен. 5 жыл ішінде негізгі капиталға салынған инвестициялардың көрсеткіштері жылдар бойына өскенін байқауға болады.

Негізгі капиталға салынған инвестициялардың басым бөлігінің өнеркәсіп саласына тиесілі екенін байқаймыз. Мәселен, 2016 жылы барлық инвестициялардың 38,9%-ын құрады. Сәйкесінше, 2017 жылы – 40,6%-ды, 2018 жылы – 36,6%-ды, 2019 жылы – 34,4%-ды, 2020 жылы – 25,9%-ды құрады. Бірақ, соңғы жылдары өнеркәсіп саласының үлесінің төмендеуі байқалады. Бұл ретте көлік және қоймалау, жылжымайтын мүлік операциялары және ойын-сауық, демалыс салаларына инвестициялардың салыну үлесі артып келеді. Мәселен, өнер, ойын-сауық және демалыс саласының инвестициялары 2019 жылдан 2020 жылға 8055 млн.тг-ден 125 459 млн.тг-ге артқан.

Туризм саласына инвестициялардың үлесінің артуының айқын көрінісі ретінде Түркістан облысында туризмді дамытудың тұжырымдамасы және Түркістан облысының әлеуметтік-экономикалық дамуының 2021-2025 жылдарға арналған кешенді жоспарын айтуға болады. Соған сәйкес, туризм өңірді дамытудың негізгі бағыттарының бірі болып табылады. Сонымен қатар, 2021 жылдың 10 сәуірінде Түркістан қаласында Орталық Азиядағы ең ірі көпфункционалды, 88 млн теңге инвестиция тартылған «Керуен-Сарай» туристік кешенінің ашылу салтанаты өтті. Мұнда 4 мыңнан астам тұрақты жұмыс орны ашылды.

2020 жылы жеке инвесторлар есебінен 154 миллиард теңгенің 37 жобасы іске қосылып, 3800 жұмыс орны ашылды. Биыл 3900 жұмыс орнын құрумен 260,5 млрд теңгені құрайтын 54 инвестициялық жобаны жүзеге асыру жоспарлануда. 2020 жылы өңірде жұмыс істеп тұрған шағын және орта бизнес субъектілерінің саны 141 мыңға жетіп, соңғы 2,5 жылда бұл көрсеткіш 14 мыңға өсті. Бұл салада 218 мың адам жұмыспен қамтылып, 555 миллиард теңгенің өнімі өндірілді. Өткен кезеңмен салыстырғанда көрсеткіш 15,6%-ға өсті. Шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі 21 пайызды құрады (2020 жылдың 9 айында). «Қарапайым заттардың экономикасы» бағдарламасы аясында қаржы институттары 29 млрд теңгенің 287 жобасын мақұлдады.

Қорытындылай келе, инвестициялық климат үшін қолайлы жағдайларды арттыру және жаңа инвесторларды тарту бойынша мемлекеттік органдар жұмысының негізгі қағидаты ашықтық, адалдық және қолжетімділік екенін атап өту қажет.

#### **Пайдаланған әдебиеттер тізімі:**

1. Инвестиция саласы [Электронды ресурс] // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/>
2. <https://www.gov.kz/memleket/entities/ontustik?lang=kk> Түркістан облысы әкімдігінің сайты
3. <https://turkestan.invest.gov.kz/ru/> Turkistan Kazakh Invest
4. <https://strategy2050.kz>
5. Поддержка малого бизнеса во время пандемии COVID-19. Абыкаев Н.А., Бочаров В.В. Региональное управление. Зарубежный опыт. М., 2013. С. 71.
6. Григорьев Л. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы// Вопросы экономики. 2011. №4. С.12-18

## Macroeconomics

Салға Тоқтар  
Кенжебеков К.К. [kkapalbek@bk.ru](mailto:kkapalbek@bk.ru)

*Алматинский университет энергетики и связи имени Г. Даукеева*

### БАЛҚАШ ПРОБЛЕМАСЫ

Балқаш – Қазақстанның оңтүстік-шығысындағы тұйық көл. Аумағы жөнінен Каспий, Арал теңіздерінен кейінгі үшінші орында. Көлді зерттеу 17 ғасырда басталды. Орыс картографы және тарихшысы Семен Ремезов 1695 жылы «Бүкіл Сібір жері мен қалаларының сызбалары» («Чертежи всех сибирских городов и земель») атты атласында Балқашты «Теңіз» деген атаумен көрсеткен. 18 ғасырдың басында көлде геодезиялық өлшеу жұмыстары жүргізілді. 1920 жылдан бастап Балқаш көлін кешенді зерттеу басталды, көптеген экспедициялар ұйымдастырылды. Балқаш көлі алабындағы табиғи ресурстарды (әсіресе, су қорларын) тиімсіз пайдаланудың нәтижесінде Қазақстанның оңтүстік-шығыс аймағында 20 ғасырдың аяғында қалыптасқан табиғи, әлеуметтік және экономикалық жағдай. Оны негізгі 2 себеп тудырды. 1) Қапшағай су электр стансасының салынуына байланысты (1970) Іле өзені арнасының бөгелуі. 2) Балқаш алабын тиімсіз игеруден 1970-1985 жылдары көлге құятын өзендер суының көлемі азайып кетті.

Оған дейін Балқаш көлінің экологиялық тепе-теңдігін көлге құятын өзендер суы мен көл айдынынан буланған ылғал мөлшерінің тұрақтылығы қамтамасыз ететін.

1970 –1985 жылдардағы Балқаш көліне құятын өзендер суының жалпы ағымы 14,9 км<sup>3</sup>-ден 11,8 км<sup>3</sup>-ге кеміді. Көл алабынан алынатын су мөлшері жылына 7,0 – 8,0 км<sup>3</sup>-ге дейін өсті, оның 6,5 км<sup>3</sup> суы егін суғаруға, Қапшағай және басқа да бөгендерді толтыруға жұмсалды. Булануға кететін шығыны жылына 2,0 км<sup>3</sup>-ге жетті. Осы себептерден 1970 жылдан су деңгейі күрт төмендеді. Қапшағай су электр стансасынан төмен қарай өзен тасындылары (судағы қатты заттар) тоқтап, олар толығымен Қапшағай бөгенінде шөгетін болды. 1986 жылдың аяғында Балқаш көліне құятын Іле өзенінің тармақтарынан Шұбарқұнан, Иір, Базарбай және Қалғаніле ғана қалды. Су шығымының 90%-ы

тек Иір тармағымен қосылған Қоғалы тармағына жинақталып, бір арнаға айналды. Кезінде суы арнасына сыймай жататын Жиделі тармағы шөгіндіге тола бастады. Балқаштың батыс бөлігіне Іле (жер бетімен келетін судың 78,2%-ын береді), шығыс бөлігіне Қаратал (15,1%), Лепсі (5,4%), Ақсу (0,43%) өзендері құяды. Солтүстіктен ағатын Аягөз, Бақанас, Тоқырауын, Жәмші, Мойынты, т.б. өзендер әдетте көлге жетпей сарқылады. Көлдің оңтүстік жағалауындағы балықтардың уылдырық шашу аймағы түгелдей жойылып, атыраудағы 15 көл жүйелерінен тек 4 – 5-еуі ғана қалды.

Осының салдарынан жыл сайын ауланатын балық мөлшері 17 – 18 мың тоннадан 10 – 11 мың тоннаға дейін төмендеп, балық сапасы да нашарлады. Мысалы, бұрын негізінен сазан ауланатын болса, кейін ауланатын балықтың 90%-ын табан, жайын, көксерке, т.б. құрады. Ал аты әйгілі көкбас, Балқаш қарабалығы 1970 жылдан бері кездеспейтін болды. 1980 жылдан бастап көлдегі балықтар судағы пестицидтер мөлшерінің көбеюінен жаппай фибриалды саркома (қатерлі ісік жаралары) кеселімен ауыра бастады. Көл суының минералдығы күрт өсті. Балқаш металлургия кәсіпорындарының өндіріс қалдықтарының әсерінен суда ауыр металдар (мыс, мырыш, қорғасын, кадмий, т.б.) мен күкірт оксидтерінің мөлшері көбейді. Өлкеде табиғи, әлеуметтік және экономикалық жағдайы асқына түсті Балқаш алабынан атмосфераға түсетін әртүрлі газдардың көлемі жылына 250 мың тоннаға жетті. Бұл газдар көл бетінен буланған ылғалмен қосылып, жерге қайтадан қышқыл жаңбыр болып жауады. 1970 – 90 жылдары Қазақстан Ғылым академиясының институттары, Қазақ балық шаруашылығы ғылыми-зерттеу институты, Қазақ гидрометеорология ғылыми-зерттеу институты, бірнеше жобалау институттары, т.б. айналысты. 1999 жылы «Балқаш көлін құтқару, оның бүгіні мен болашаға» атты халықаралық дейгейде экологиялық форум өтті. Онда Балқаш көлін құтқару мәселелері қаралып, нақты шешімдер қабылданды.

Оның негіздері:

Іле өзені бойындағы өндіріс орындарында суды тиімді пайдалануды реттеу. Қапшағай суқоймасынан Балқашқа жіберілетін судың үлесін тұрақтандыру. Алқада және Шарын массивтеріндегі күріш алқаптарын азайту.

Жер асты суларын пайдалануды жүзеге асыру.

Суармалы жерлердің көлемін шектеу.

Балқаш көлін құтқару-бүгінгі күннің талабы. Арал мен Балқаш сияқты су экожүйелерінен айырылу Қазақстанды ғана емес Еуразияны да бұрын-соңды болмаған экологиялық апаттың ошағына айналдыруы мүмкін. Сондықтан әрбір табиғи экожүйені көздің қарашығындай сақтау мен қорғау-адам баласының парызы.

Қолданған әдебиеттер тізімі:

1. Әбдәкімов А. Қазақстан тарихы. Астана, 1999.
2. Әбілев А., Евдокимов В. Казахстан в древности. Қарағанды, 1991.
3. Әбдіразақов Т.Ә. Экономические последствия присоединения Казахстана к России. Қарағанды: ҚарМУ, 1992.



## Banks and the banking system

**к.э.н. Айдосова Б.Х.**  
**Тыныштық Л.М., Самидин Е.М., Сырғабай Д.М.,**  
**обучающиеся группы Фин-18-1п/я**  
*Кызылординский университет имени Коркыт Ата*

### ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

В постоянно изменяющихся экономических условиях банки вынуждены искать нововведения, чтобы усилить свои конкурентные позиции и получить дополнительную прибыль.

Таблица 1

Изменение природы банковских инноваций

Признаки инноваций	Фокус инноваций	Движущая сила инноваций	Приоритеты в инновациях	Способы реализации инноваций	Уникальность инновации
Признаки осуществляемых инноваций	Инновации и продуктов и услуг	Разработки и технология	Научные исследования и разработки	Закрото и внутри организации	Новая технология
Признаки будущих инноваций	Более широкий перечень, включающий и инновации бизнес-моделей	Клиенты и технологии	Руководители и сотрудники	Открыто и совместными усилиями	Технология и бизнес-интеграция
Примечание – составлена автором на основе литературы [1, с.51]					

Природа современных банковских инноваций постоянно меняется. В недавнем прошлом коммерческие банки в основном внедряли продуктовые

инновации, которые позволяли банку на короткое время занять конкурентные позиции. Сегодня банки в целях улучшения финансовых показателей особое внимание уделяют инновациям бизнес-моделей и IT-технологиям (таблица 1).

Для развития инновационной деятельности банки используют различные варианты организационной структуры. В их структуре может функционировать отдельное автономное подразделение, относящееся к мидл-офису и непосредственно подчиняющееся инновационному топ-менеджеру. Либо в банке формируются подразделения, функциональной задачей которых является осуществление маркетинговых исследований, стратегического менеджмента с целью создания и внедрения инновационных продуктов.

Кроме того, зарубежные банки создают в своей структуре внутренние венчурные подразделения, задачей которых является реализация отдельных инновационных проектов, проведение экспериментов:

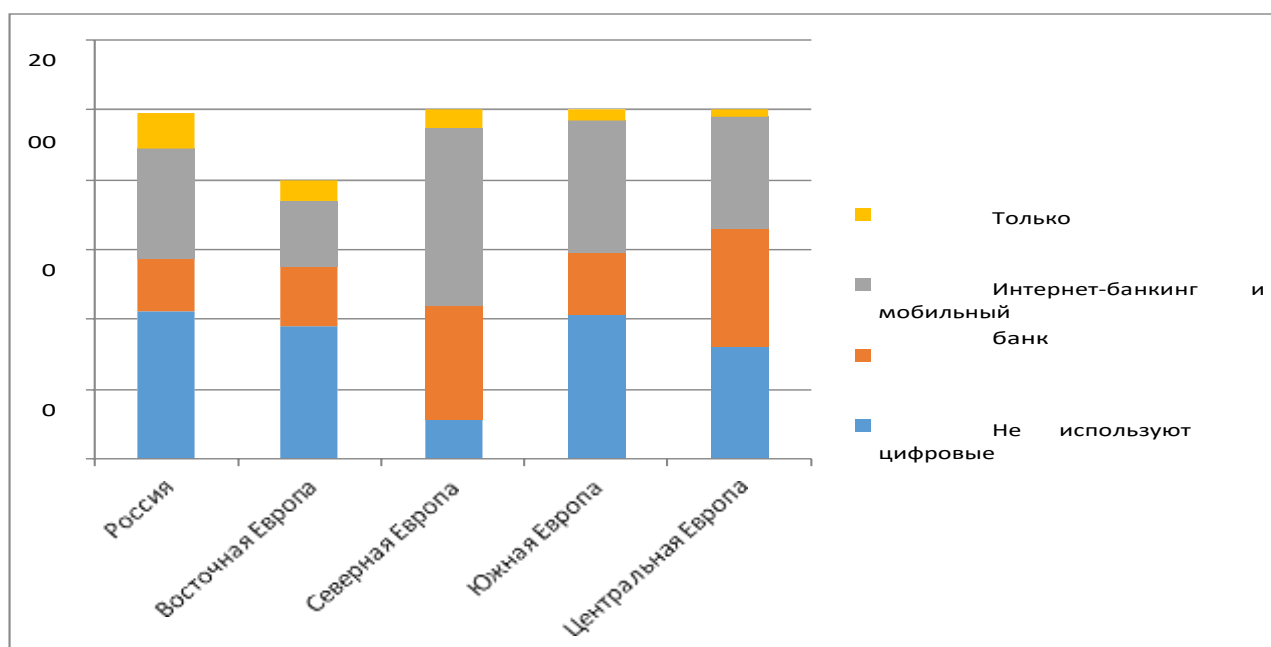
- команда инноваций и развития Bank of America;
- инновационные офисы банков Citi group, Bank of New York Mellon, британского банка Barclays;
- команда прикладных инноваций в Royal Bank of Canada,
- центр инноваций и технологий BNP Paribas.

В частности, команда инноваций и развития Bank of America из 200 новых идей 40 протестировало на практике, из которых 36 идей было внедрено в деятельность банка, 20 идей были рекомендованы для внедрения в филиалы банка [2, с.119].

Инновационные стратегии, предложенные персоналом банка и предполагающие внедрение процессных инноваций, хотя и несут большие затраты, однако способствуют улучшению качества работы и увеличению производительности труда. Например, сотрудники банка США PNC Financial Services Group в рамках этой стратегии предложили 2,4 тыс. идей с минимальными рисками, после реализации которых расходы банка сократились на 400 млн. долларов [3, с. 208].

Анализ мирового рынка банковской деятельности позволяет сделать вывод о нарастании конкуренции между традиционными банками, необанками и финтех-компаниями. Это общая тенденция, характерная для банков. Согласно проведенному McKinsey анализу (рисунок 1), мобильные приложения российских банков имеют в два раза больше функций, чем их европейские аналоги, во многом из-за того, что российские банки формировали свои компетенции уже в цифровую эпоху, тем самым делая Россию одним из лидеров цифрового банкинга с 2018 года.

Трансформация структуры банков коснется и в части front и back офисов, что подтверждает аналитическое агентство PwC, прогнозирует в течение последующих десяти лет в США сокращение каждого третьего подразделения банка, а в Скандинавских странах каждого второго подразделения [4] Центральный Банк РФ прогнозирует сокращение к 2025 году количества подразделений банков на 40-50% [5].



**Рисунок 1. Проникновение цифровых каналов в банковскую деятельность российских и европейских банков, % опрошенных<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> П Р И М Е Ч А Н И Е – использован рисунок из [6]

Процессы глобализации, интеграции и либерализации финансовой сферы, которые приводят к росту слияний и поглощений, расширяют формы интеграции банков, их кооперацию с небанковскими финансово-кредитными организациями и способствуют развитию совместных проектов с IT-компаниями.

Инновационные технологии в финансовом секторе, направленные на развития банковских услуг, повышают эффективность самой услуги за счет формируемых преимуществ. Использование цифровых технологий приводит к усилению конкуренции посредством удешевления и упрощения предоставляемых продуктов и услуг на данном рынке. Это обусловлено тем, что в период до цифровизации рост доходов был обусловлен масштабированием банковского бизнеса. В цифровой экономике происходит сочетание низких затрат основанных с предельно простой и масштабируемой технологичностью IT-платформ. Данное обстоятельство дает возможность наиболее успешным банкам в сжатые сроки добиваться существенного роста в своем бизнесе. Постоянно растет количество полностью цифровых банков, не имеющих офисов и даже банкоматов. Эти банки сосредоточены на анализе данных о клиентах и их предпочтениях в использовании цифровых технологий (таблица 2).

Таблица 2

Ведущие цифровые банки мира по размеру клиентской базы

№	Банк	Страна	Количество клиентов (млн.)
1.	ING Diba	Германия	8,5
2.	Capital One360	США	7,8
3.	USAA Bank	США	7
4.	FNBO Direct	США	6
5.	Rakuten Bank	Япония	5
6.	Tinkoff Bank	Россия	5
7.	TIAA Direct	США	3,9
8.	Discover Bank	США	3,5
9.	Alior Bank	Польша	3
10.	DKB AG	Германия	3

П Р И М Е Ч А Н И Е – использована таблица из [7]

Рост конкурентоспособности российских коммерческих банков определяется следующими факторами:

- значительное уменьшение времени жизни продуктовых линеек и предлагаемых услуг;

- финансовый рынок управляется быстроменяющимся покупательским спросом, насыщенной альтернативой в ее много вариантности;

- скорость разработки и внедрения является практически основным фактором, позволяющим остаться в тренде банковского бизнеса;

- возрастание технологичности, соответствующей передовым инновациям в мировой финансовой сфере;

- смещение удара, основанного на индустриальном типе национальных экономик в зону ответственности граждан, то есть экономику, основанную на предпринимательских новациях, очищающей устаревшую платформу мировой экономики под цифровую глобальную экономику, основанную на научно-практических передовых знаниях [8, 36-39 с.].

Для успешной реализации инновационных стратегий банки, прежде всего, должны провести анализ и оценку внешних условий и своих внутренних возможностей, создать соответствующие структурные подразделения, функциональное назначение которых заключается в поиске и внедрении новых инновационных идей, разработки механизма оценки и контроля эффективности инновационного процесса и, тем самым, повышения инновационной культуры банковского персонала.

#### Литература:

1. Горчакова М. Е. Дистанционное банковское обслуживание: учеб. пособие. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. - 65 с.

2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 1018 с.

3. Уткин Э.А., Морозова Г.И., Морозова Н.И. Инновационный менеджмент / Э.А. Уткин, Г.И. Морозова, Н.И. Морозова. - М.: Инфра-М., 2018. – 410 с.
4. Global FinTech Report, PwC, 2017.  
<https://www.pwc.com/jg/en/publications/pwc-globalfintech-report-2017.pdf>.
5. Черкасова Н. Банк будущего: без офисов, сотрудников и без клиентов?  
<https://bankir.ru/publikacii/20180903/bank-budushchego-bez-ofisov-sotrudnikov-i-bez-klientov-10009577/>
6. Цифровая Россия: Новая реальность. McKinsey Innovation Practice. Июль 2017
7. Беспалова О.В., Хохлова М.М. Развитие банковского сектора РФ в условиях цифровизации экономики // Научный журнал «Экономика. Социология. Право», 2019, №2(14). <http://profit-brgu.ru/wp-content/numbers/2019-N2/2019-N2-03.pdf>
8. Трысячный В. И. Особенности содержания и структурирования категории «инновация» / В. И. Трысячный, С. П. Григориadis // Terra Economicus. 2013. Том 1. № 3. Ч. 2. С. 36–39.

**Жақанша Нұрлыхан Талғатұлы**  
**Қуандық Бекзат Ғалымжанұлы**  
**Шыңғысбай Ерсұлтан Нұрланұлы**

*Фин-18-5 оқу тобының білім алушылары*

**Ғылыми жетекшісі: Бекешева Дана Айтбаевна**

*«Қаржы, есеп және аудит» кафедрасының аға оқытушысы, экономика  
ғылымдарының кандидаты*

*Қорқыт Ата атындағы Қызылорда университеті, Қазақстан Республикасы*

## **ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ШАҒЫН БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІН НЕСИЕЛЕУДІҢ ТИІМДІ ЖОЛДАРЫ**

Қазіргі уақытта Қазақстанның банк жүйесінде экономиканы, оның ішінде шағын бизнесті дамытудың маңызды факторы болып табылатын жылдам трансформация үдерісі жүріп жатыр. Осыған байланысты екінші деңгейлі банктің салыстырмалы түрде қысқа мерзімде жеткілікті мөлшерде ақша ресурстарын тарта алатын, негізгі қарызды өтей алатын және банкке несие бойынша пайыздар түрінде заңды сыйақы төлей алатын сенімді және тиімді қарыз алушылардың тұрақты шеңберін құру мәселесі ерекше өзекті болып отыр. маңыздылығы. Осылайша, екінші деңгейлі банктің сапалы несие қоржынын қалыптастырудың әдіснамалық және практикалық маңыздылығына байланысты, әр шаруашылық жүргізуші субъект үшін жеке-жеке несие стратегиясын қалыптастыру арқылы барлық банктер үшін несие стратегиясын іске асырудың әмбебап рәсімін әзірлеу мәселесі ерекше өзекті болып табылады.

Бүгінгі таңда елдің қазіргі экономикасы екінші деңгейлі банктердің белсенді несиелік қызметін пайдалану маңызды. Осыған қарамастан, әлемдік қаржы дағдарысы өңірдегі екінші деңгейдегі банктерді несиелеудің ағымдағы жай-күйіне елеулі түзетулер енгізуді жалғастыруда. Бұл үдерістің нәтижесі ұзақ мерзімді несие бағдарламаларының қысқаруы, несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің жоғарылауы және өтімділіктің жетіспеушілігін жеңуге айтарлықтай мемлекеттік көмекке қарамастан «қаржылық шектеулердің» пайда

болуы болып табылады. Мұның бәрі банктік несиелеу тетігінің тиімділігін арттыру үшін қажетті өзгерістер енгізу арқылы қазақстандық банктердің несиелік қызметін (оның ішінде реттеуші банктерді) жетілдіру бойынша байыпты және мақсатты жұмысты талап етеді.

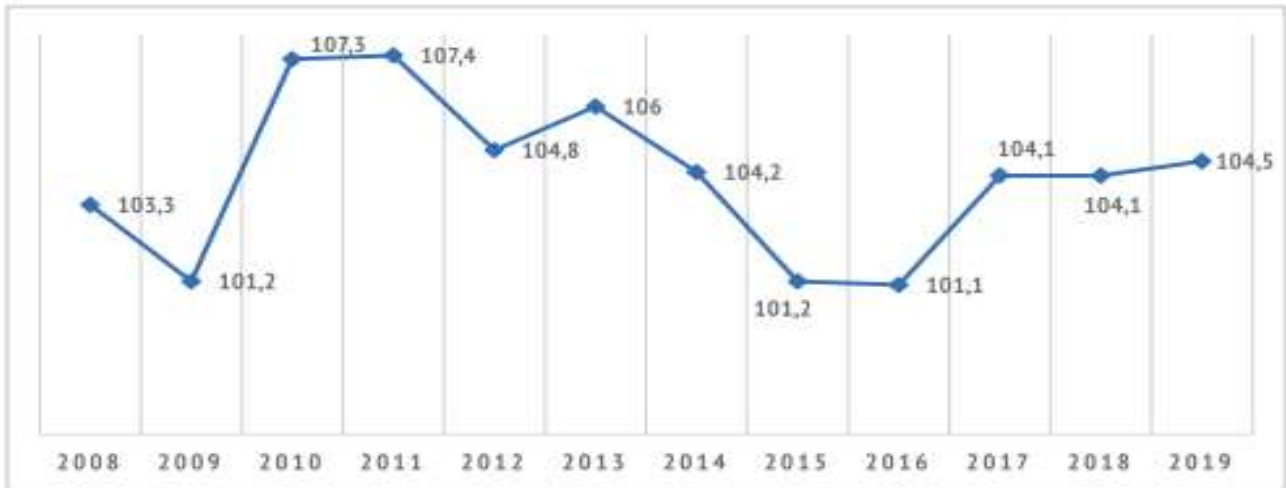
Мемлекет басшысы Қ.Тоқаев Қазақстан халқына Жолдауында тиімді шағын және орта бизнес қалалар мен ауылдарды дамыту үшін берік негіз болып табылатынын, мұның еліміздің әлеуметтік-экономикалық және саяси өмірінде маңызды рөл атқаратынын атап өтті. Сондықтан шағын және орта бизнесті дамыту елдегі басты басымдықтардың бірі болып табылады. 2019 жылы экономикадағы шағын және орта бизнестің үлесі 30,8% - ды құрады. Өткен жылы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері 31,2 трлн теңгенің өнімін өндірді. Республикада 3,4 миллион адам шағын және орта бизнес саласында жұмыс істейді. Іскерлік ахуалды жақсарту бойынша қабылданған реформалар Қазақстанға «Doing Business» рейтингінде 25-орынға көтерілуге мүмкіндік берді. Кәсіпкерлікті қолдау және дамыту мақсатында тұрақты негізде іскерлік ахуалды жақсарту бойынша шаралар қабылдануда. 2020 жылғы 1 қаңтардан бастап шағын кәсіпкерлік субъектілеріне, оның ішінде микрокәсіпорындарға бару арқылы тексерулер, профилактикалық бақылау және қадағалау жүргізуге үш жыл мерзімге мораторий күшіне енді.



Сурет 1- Қазақстан Республикасы бойынша тіркелген шағын және орта бизнес субъектілерінің саны (ШОБ) саны (2020 жылдың 1-ші қаңтары бойынша) Ескерту-[5] сайтынан алынған



Орта мерзімді перспективада кәсіпкерлікті дамытудың «жаңа күн тәртібі» әзірленеді және шағын және орта бизнесті дамытудың одан әрі бағыты Қазақстанның 2025 жылға дейінгі жаңа стратегиялық жоспарында көзделетін болады [5].



Сурет 2-2008-2019 жылдар кезеңіндегі Қазақстанның ЖІӨ өсу серпіні

Ескерту-[5,7] негізінде алынған

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің жедел деректері бойынша 2018 жылмен салыстырғанда 0,4 пайыздық тармаққа ұлғайып, 2019 жылы Қазақстанның ЖІӨ өсімі 4,5%-ды құрады, 2-суретті қараңыз. Жоғары инвестициялық және тұтынушылық сұраныс, сондай-ақ экономиканың базалық секторларындағы өндірістік белсенділік экономиканы қалпына келтірудің негізгі факторларына айналды.

Банк жүйесінің тиімділігі көбінесе кәсіпорындардың, ұйымдардың және халықтың қажетті банктік қызметтермен қамтамасыз етілуімен және олардың сапасымен, несие ұйымдарын ел аумағында ұтымды орналастырумен анықталады. Осыған байланысты несиелік ұйымдар қызметінің қалыптасқан өңірлік статистикасы негізінде тиімді банк қызметінің негізгі құрамдас бөлігі ретінде корпоративтік клиенттерге несие беру үдерістерінің жай-күйін бағалаудың өткір қажеттілігі туындайды.

Кепілсіз бизнес несиесін алу өте қиын. Сонымен қатар, әдетте, банктер

мұндай ұсыныстар үшін өте жоғары пайыздық мөлшерлемелерді белгілейді. Мұндай несиенің кемшіліктері аз мөлшерде де, қысқа мерзімде де болады.

Несие беруші үшін кепілдендірілген несие аз тәуекелді өнім болып табылады, сондықтан банк үлкен соманы және қарыз алушыға ыңғайлы мерзімді мақұлдауы мүмкін. Клиент ақшаның үлкен сомасы үшін қаржы мекемесі жеке және заңды тұлғалардың кепілін және кепілгерлігін беруді ғана талап ете алмайтындығына дайын болуы керек.

Кесте 1- Шағын және орта бизнесті несиелендіретін Қазақстандық екінші деңгейлі банктер

Банктер	Қамтамасыз ету	Сомасы	Пайыздық ставкалары
Қазақстан халық банкі	Қазақстанда жылжымайтын мүлік; Заңды және жеке тұлғалардың мүлкі; Бизнес иесінің кепілдігі; ҚҰБ депозиті.	Жеке есеп айырысу	Жылдық 7-ден 16% - ға дейі
АТФбанк	жоқ	5 миллион АҚШ долларына дейін	Жеке есеп айырысу
Қазақстан Зират Интернешнл	Қамтамасыз етусіз немесе заңды тұлғаның меншігінде.	90 миллион теңгеге дейін	Жылдық 9-дан 15,6% - ға дейін
ForteBank	Бағдарламалық жасақтамасы бар немесе онсыз бағдарламаларды қарастыруға болады.	100 миллион теңгеге дейін	Жылдық 8,5% бастап
Нұрбанк	Жылжымайтын мүлік; Жылжымалы мүлік;	1 миллиард теңгеге дейін	Жылдық 10,5-тен 17,7% - ға дейін

	Заңды тұлғаға ашылған Депозит.		
БанкЦентрКредит	Тұрғын және тұрғын емес үй-жайлар	50 миллион теңгеге дейін	Жеке мөлшерлеме
Жусанбанк (ЦеснаБанк)	Заңды тұлғаға берілген Депозит; Жылжымайтын мүлік және автокөлік; Үшінші тұлғалардың кепілдіктері мен кепілдемелері.	Несие алудың жеке шарттары	
Ескерту- [8] негізінде алынған			

1-кесте бойынша осы берілген банктердің несиелендіру тәртіптеріне тоқталамыз.

Қазақстан халық банкі айналым қаражатын толықтыруға 1 айдан 7 жылға дейін несие береді. Несие теңгемен, Ресей рублімен, сондай-ақ доллармен немесе евромен ала аласыз. Бұл бағдарлама нарықта 2 жылдан астам уақыт жұмыс істейтін адамдар үшін қол жетімді. Бұл үшін:

- Ашық құқық бұзушылықтардың болмауы;
- Сот талқылаулары мен компанияға қойылатын талаптар туралы ақпараттың болмауы;
- Соңғы үш айда несие алуға өтініш жоқ.

Классикалық несиені де, несие желісін де ала аласыз. Егер клиент қарызды мерзімінен бұрын жабқысы келсе, ешқандай шектеулер немесе айыппұлдар болмайды.

Егер бизнес маусымдық болса, онда сіз кәсіпорынның ерекшелігін ескере отырып, жеке өтеу кестесін орната аласыз.

АТФ бизнесмендерге кепілсіз овердрафт ашуды ұсынады. Несие беру

валютасы АҚШ долларымен, теңгемен және евромен жүзеге асырылады. Бір реттік овердрафт жағдайында несие мерзімі 30 күнді құрайды, егер овердрафт желісі мақұлданса, ол алты ай ішінде төленеді.

Овердрафт алу үшін заңды тұлғаның немесе жеке кәсіпкердің есеп айырысу шоты АТФ-да өтініш бергенге дейін кемінде 6 ай бұрын болуы тиіс.

Овердрафтқа өтініш бере аласыз немесе банктің ресми сайтында тегін ауызша кеңес ала аласыз. Банк несиесі теңгемен немесе АҚШ долларымен алуды ұсынады, оны алу шарттары таңдалған валютаға байланысты болады. Мерзімінен бұрын өтеу кез келген уақытта қолжетімді және ешқандай айыппұлдар мен алымдар қолданылмайды. Сондай-ақ, сомаға ешқандай шектеулер жоқ.

KZI сайтында несие калькуляторы бар, онда олар несие құнын алдын ала есептей алады. Ақшаны алуға өтінімді KZ I офисінен бере аласыз.

Forte Bank 11 мемлекеттік несиелеу бағдарламасын, 10 бағдарламаны банктің өз қаражаты есебінен және ЕҚДБ бағдарламасын таңдауды ұсынады. Банктің корпоративтік клиенттері, сондай-ақ орта және шағын бизнестің кез келген басқа иелері, сондай-ақ жеке кәсіпкерлер өтініш бере алады.

Кәсіпкер жеңілдікті кезең алу мүмкіндігіне ие болады, жеңілдікті кезең кредиттік бағдарламаға және компанияның төлем қабілеттілігіне байланысты белгіленеді. Банк өтінішті 20 жұмыс күні ішінде қарауы мүмкін.

Несиелеу формалары клиент жұмысының ерекшелігіне байланысты жеке таңдалады.

Нұрбанк заңды тұлғаларға, жеке кәсіпкерлерге және фермерлерге несие беруді ұсынады. Бұл ақшаны айналымды толтыру, компанияның негізгі қорларын толтыру және қайта құру немесе инвестициялау үшін пайдалана алады.

Несие валютасы: теңге және АҚШ доллары. Сіз таңдаған валютаға байланысты пайыздық мөлшерлеме өзгереді. Клиент классикалық банктік несиені, сондай-ақ жаңартылатын және жаңартылмайтын несие желісін ала алады.

Клиент сонымен қатар 6 немесе 12 айлық жеңілдік кезеңін ала алады.

Жеңілдік кезеңі несие мақсатына байланысты.

БК шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлер үшін экспресс-кредитті тікелей ресми сайттан ресімдеуді ұсынады <https://www.bcc.kz/product/bystryy-malyu/> немесе банк кеңсесіне хабарласу арқылы.

Өнім "fast small" деп аталады оның ерекшелігі-компания оны алу үшін қаржылық тексерулерден өтпейді. Несиені тез және оңай ала аласыз. Несиенің максималды мерзімі-3 жыл, бірақ егер жедел несие айналым қаражатын толықтыру мақсатында берілсе, 1 жылдан аспайды.

Несие валютасы:

- теңге;
- АҚШ Доллары.

Жүгінетін заңды тұлғалар мен ЖК өтініш бергенге дейін кемінде жарты жыл бұрын тіркелуі тиіс.

Цесна Банкі.TSB-де несиені теңгемен, евромен және АҚШ долларымен алуға болады. Мақсатқа байланысты бірнеше несие бағдарламалары ұсынылады:

- Несиені қайта қаржыландыруға;
- Негізгі құралдарды сатып алу;
- Инвестицияларды қайта қаржыландыру;
- Айналымды толықтыру;
- Жылжымайтын мүлік сатып алу;
- Жылжымайтын мүлікті салу немесе жөндеу.

Қарызды жұмыс істеп тұрған кәсіпкерлер де, өз бизнесін ашқысы келетіндер де ала алады. Кез-келген TSB кеңселерінен кеңес алып, несие ала аласыз [7].

«Бизнестің жол картасы-2025» бағдарламасы аясында Мемлекет басшысының тапсырмасы бойынша жаңа бағыт іске қосылады. Бұл шағын және шағын бизнеске шағын несие беру. Бизнестің осы санаты үшін субсидиялар есебінен кредиттер 6% мөлшерлеме бойынша берілетін болады. Несиелер айналым қаражатын толықтыруға 5 млн теңгеге дейін, өндірістік қажеттіліктерге 20 млн теңгеге дейін беріледі. Қызмет түрлері бойынша шектеулер болмайды.

Қазақстанда шағын және орта бизнесін жүргізіп жүргендер үшін 7 банкте ұсынылған үздік несиелерді таңдау артық етпейді. Көбінесе кәсіпкерге бизнесті немесе инвестицияларды кеңейту үшін ақша керек, оны қайдан алуға болады, оны қалай қайтаруға болатыны туралы нақты ақпар берілді.

### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Государственная программа «Дорожная карта бизнеса-2020, <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000522>
2. Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства РК на 2017-2021 годы, <http://adilet.zan.kz/rus/docs/>
3. Закон РК «О защите и поддержке частного предпринимательства в Республике Казахстан»;
4. Официальный сайт Министерства национальной экономики РК, [www.  
http://economy.gov.kz](http://economy.gov.kz)
5. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан//[stat.gov.kz](http://stat.gov.kz)
6. <https://atameken.kz/uploads/content/files/Отчет>
7. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан в 2019 году
8. <https://goodcreditonline.com/7-kreditov-dlya-malogo-biznesa-v-kazaxstane/>

**Сейіт Р., Алишев М., Ният М.**

*Фин-18-5 тобының білім алушылары*

**Макенова А.А.**

*«Қаржы, есеп және аудит» кафедрасының аға оқытушысы, экономика  
ғылымдарының кандидаты*

*Қорқыт Ата атындағы Қызылорда университеті, Қазақстан Республикасы*

## **БАНКТИҢ ДЕПОЗИТТІК САЯСАТЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ**

Нарықтық қайта құру жағдайында жинақ бизнесін ұйымдастыруды жетілдіру Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуының басым бағыттарының біріне айналды. Мәселенің өзектілігі жинақ ісі банктік кәсіпкерліктің дәстүрлі саласы бола отырып, банк саласының кірістерін ұлғайтуға ғана емес, сонымен қатар ұлттық экономиканың дамуымен байланысты жеке және корпоративтік клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталғандығымен байланысты.

Осыған байланысты, Қазақстанның екінші деңгейлі банктерінің алдында тұрған бірқатар негізгі міндеттерді шешу үшін оны пайдалану үшін дамыған шет елдерде тартылған қаражатты қалыптастыру тәжірибесін зерттеу ерекше маңызды.

Тарихи тұрғыдан алғанда, шет елдердің екінші деңгейлі банктері қаражатының негізгі көзі жеке тұлғалардың депозиттері болып табылады. Жинақ шоттары салыстырмалы түрде қарапайым кірісті ұсынса да, салыстырмалы түрде шектеулі қаражат иелері үшін маңызды өтімділік пен қауіпсіздік ерекшеліктеріне ие.

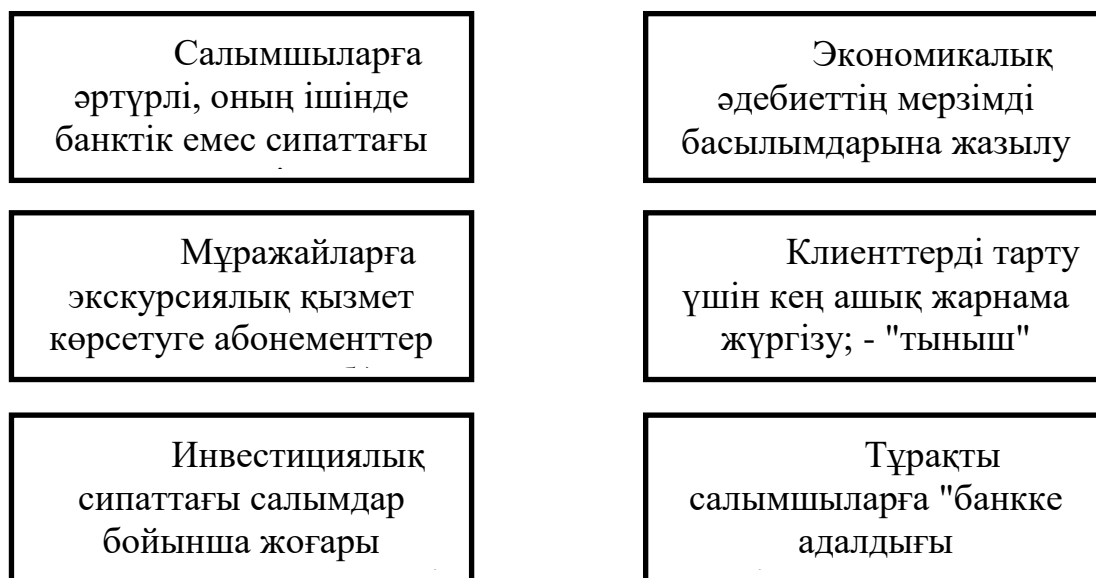
Шетелдік банктер, әдетте, депозиттік бағдарламалар бойынша ең төменгі және ең жоғары пайыздық мөлшерлемелерді белгілейді. Клиентке, оның жарнасына және т.б. байланысты белгілі бір клиент үшін нақты пайыздық мөлшерлеме белгіленеді. Отандық тәжірибеде бұл аспект жоқ. Әрбір депозиттік

өнім бойынша нақты пайыздық мөлшерлеме белгіленеді, оны белгілі бір клиентке өзгерту мүмкін емес. Бұдан әрі депозиттік операциялардың отандық тәжірибесінде қолданылмайтын шетелдік банктердің ұсыныстарын қарау қажет.

Дамыған елдерде индекстелетін депозиттер қолданылады, бұл депозиттік операциялар, соның нәтижесінде салымшы 1,5%-дан 2,5%-ға дейінгі мөлшерде салымдардан кепілді кіріс алады. Салымшының депозитінен қалған пайда қор және валюта нарығындағы жағдайға байланысты болады.

Қор және валюта нарығында оң өзгерістер болған кезде индекстелетін депозиттік өнімді таңдау кезінде салымшының депозит бойынша пайдасы салымдар сомасының 15%-ына жетуі мүмкін. Бұл депозиттік өнім биржадағы ойынға өте ұқсас және салымшы әрқашан депозиттен минималды кіріс алатындығымен ерекшеленеді, ал биржада ойнаған кезде кез-келген кірісті алуға кепілдік жоқ [1].

Шетелдік банктерде депозиттік операцияларды дамыту мақсатында клиенттердің қаражатын тартудың мынадай құралдары қолданылады (сурет.1):



Сурет 1. Салымшыларды тарту үшін шетелдік банктер қолданатын құралдар

Дерек көзі: Масленников В. В. Зарубежные банковские системы. – М.: Элит, 2020. – 391 с



Шет елдерде халықпен жұмыс істеу кезінде жинақ жарналары кең таралған. Бірақ олардың өзіндік ерекшеліктері бар. Мысалы, Францияда талап етілетін депозиттер қолданылады.

Олар "А" типті жинақ кітапшаларындағы жарналарды, атап айтқанда ұлттық жинақ кассасындағы жарналарды және пайыздарды мемлекет анықтайтын "өзара несие" Банкінің көк кітаптарындағы депозиттерді қамтиды. Төлем әр 15 күн сайын төленеді.

Табысы төмен халықты қолдау үшін халықтық жинақ кітапшасына шоттар ашу жүзеге асырылады. Бұл кітаптың иесі келесі артықшылықтарға ие:

- жоғары пайыз;
- инфляция қарқыны бойынша пайызды теңестіру мақсатында сыйлықақы, егер банктегі жарна 6 айдан астам сақталса;
- салық салудан босату [2].

Сонымен қатар, Францияда несие-жинақ шоттары мен жоспарлар сияқты жинақ жарналарының түрлері қолданылады. Жинақ жоспары - бұл жеке тұлға мен жинақ мекемесі арасында жасалуы мүмкін келісім-шарт [3]. Егер мұндай келісім жасалса, онда салымшы салық жеңілдіктерін алады, бірақ егер келісім бұзылса, жеңілдіктер жойылады. Осылайша, Халықтық Жинақ жоспарына қол қойған тұлға кем дегенде сегіз жыл бойы өз жинақтарын банктегі шотта ұстауға немесе оларды өмірді сақтандыруға жіберуге міндеттенеді; жарна бір рет немесе бірнеше рет жасалуы мүмкін. Кредиттік-жинақ шоттары бойынша бастапқы немесе алдыңғы жинақтау кезеңінде клиент өз шотына ақша енгізеді. Қажет болса, ол шоттан ақша ала алады, бірақ оған белгіленген мерзімге дейін қол тигізбеу керек, әйтпесе ол айтарлықтай шығындарға ұшырауы мүмкін. Мерзім басталған кезде салымшы есептелген пайыздармен бірге бүкіл соманы ала алады, сонымен бір мезгілде оған өз банкінен нысаналы несие алу мүмкіндігі беріледі. Кейбір банктер қосымша несие беруді де қолданады.

Жинақ шоттарына мыналар кіреді:

- тұрғын үй сатып алуға арналған жинақ шоты;
- кәсіпорын құруға арналған жинақ кітапшасы;
- тұрғын үй сатып алу үшін жинақ жоспары.

Егер адам тұрғын үйді сатып алғысы немесе жаңартқысы келсе, онда ол сатып алу үшін жинақ шотын немесе жинақ жоспарын қолдана алады. Егер біз өз кәсіпорнымызды құру туралы айтатын болсақ, онда шоттардың екінші түрі орынды. Барлық үш түрі бойынша мемлекет тарапынан салықтық жеңілдіктер мен сыйлықақылар түрінде көмек қарастырылған, бірақ бұл қатаң мемлекеттік реттеу үшін өтемақы болып табылады. Жинақтау кезеңі 2 жылдан 5 жылға дейін. Францияда мерзімді депозиттер салыстырмалы түрде сирек пайдаланылады, сондықтан мерзімсіз жарналар тарапынан үлкен бәсекелестік бар (салық проценттерін босату арқылы).

Германияда жинақ жарналарына алдын ала хабарлау мерзімі белгіленген депозиттік жарналардың өзін жатқызуға болады.

Клиент үшін банк алдын ала ескертусіз ақшаны ала алатын белгілі бір соманы белгілейді. Бірақ егер қажетті сома белгіленген лимиттен асып кетсе, онда айыппұл салу қаупі бар алдын ала хабарлаудың үш айлық мерзімі осы сомадан асып түседі. Бұл жарналардың шамамен 75%-ы жинақ кассаларында және кооперативті немесе өзара несие кассаларында болады және Халықтық Жинақ деп атауға болатын түрге жатады [4]. Сонымен қатар, Германияда мерзімді депозиттер кеңінен қолданылады. Зейнеткерлікке шыққан кездегі мерзімді жарналар ерекше бағаланады. Төрт жылдан аз және төрт жылдан асатын депозиттер бар.

Ұлыбританияда депозиттік жарналарға банктер мен құрылыс қоғамдарындағы бөлшек ағымдағы жарналар жауап береді. Бұл төлемдер жүзеге асырылатын мерзімді депозиттер де, талап етілгенге дейінгі жарналар да болуы мүмкін және сонымен бірге олар чектер мен аударымдарды қолдану арқылы өзгеруі мүмкін. Ұлыбританиядағы мерзімді депозиттердің басты айырмашылығы-оларды чектер немесе аударымдар арқылы алуға болады.

Алайда, ақша қаражаттарының салыстырмалы түрде еркін қозғалысы бар кейбір мерзімді депозиттер жинақ жарналары ретінде жіктеледі.

Италияда талап етілетін жарналар, сертификаттар мен бон қоспағанда, депозиттік жарналар бар. Олардың екі түрі бар – еркін және байланысты. Еркін депозиттер бойынша пайыз өте төмен, шот ашылған күні шамамен 3%. Банк шығындары осы пайыздан алынып, салымшыға өте төмен таза пайызды қалдыратындығын ескеру қажет. Байланысты депозиттер бойынша мөлшерлемелер еркін талқыланады, ал жарналарға салық салынады, өйткені олар салымшыға жеткілікті жақсы пайда әкеледі. Талап етілетін жарналар жоғарыда сипатталғаннан мүлдем өзгеше емес, олардың жалғыз артықшылығы – оларға салық салынбайды. Айналымда банктердің депозиттік жарналары ғана емес, сонымен қатар пошта басқармасының кітаптары мен жинақ бондары бар.

Испанияда, Италияда сияқты, мерзімсіз алу депозиттері таратылды. Халықтан жарналар ашатын және қабылдайтын негізгі мекеме жинақ кассасы болып табылады. Соңғы уақытта мерзімсіз жарналар сыйақысын кеңейту үрдісі байқалады. Испанияның мерзімді депозиттері француз және неміс тілдеріне өте ұқсас, бірақ мұнда салық жүйесі анағұрлым адал [5].

Нидерландыда кез келген уақытта алу мүмкіндігі бар жинақ депозиттері (олар бойынша мөлшерлемелер мерзімді жарналар бойынша мөлшерлемелерден едәуір төмен) қолданылады. Ең типтік өтімдерге жатады. Бұл айналым мерзімі 6 айдан аз (ең жоғары айналым) депозиттердің бөлігі. Бұл санатқа жинақтау негізі кірмейді, ол әрдайым тұрақты болып қалады. Нидерландыда мерзімді депозиттер монетарлық депозиттерге жатады, егер олардың жеделдігі 2 жылдан төмен болса. Бұл депозиттерді жергілікті басқарудағы қысқа мерзімді депозиттерге жатқызуға болады.

Зерттеу қорытындысында Қазақстан нарығындағы дамыған елдердің екінші деңгейлі банктерінің тәжірибесін корпоративтік клиенттер мен жеке тұлғаларға ұсынылатын банктік салымдар мен депозиттік қызметтерді одан әрі дамыту үшін пайдалану қажет екенін атап өткен жөн. Қазақстандық банктердің тәжірибесі

үшін шетелдік банктердің клиенттердің адалдық бағдарламаларын қолданудағы тәжірибесін қолдану банк пен клиенттер арасында ұзақ мерзімді және сенімді қарым-қатынас орнатуға мүмкіндік береді, осылайша банктің қызметін өз қызметін жүзеге асыру үшін өтімділіктің қажетті деңгейімен қамтамасыз етеді.

Қазіргі уақытта экономиканың қаржы секторында екінші деңгейлі банктердің қызметін дамытуға ерекше көңіл бөлінеді, өйткені банктер біріншіден ірі салық төлеушілер болып табылады, екіншіден, барлық елдердің тұрғындары өз қызметтерін белсенді пайдаланады. Әрбір мемлекет ел халқы сапалы және қауіпсіз қызмет алуы үшін банктердің қызметін барынша бақылауға тырысады. Қазір екінші деңгейлі банктер көптеген қызметтерді ұсынады, бірақ несиелі және депозиттік қызметтер ең танымал болып табылады.

#### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

1. Жукова О. Н. Процентная политика коммерческих банков за рубежом / О. Н. Жукова // Финансы. – 2020. – № 1. – С. 37 – 44.
2. Ануреев С. В. Политика зарубежных банков по формированию ресурсов / С. В. Ануреев // Бизнес и банки. – 2018. – №16.– С. 10 – 20.
3. Бородин А. М. Депозитная политика в зарубежных банках / А. М. Бородин // Экономика и жизнь. – 2018. – №29. – С.22 – 28.
4. Бородин А. М. Об основных направлениях развития депозитных операций в развитых странах / А. М. Бородин // Финансист. – 2020.–№6. – С. 38 – 44.
5. Верников А. Т. Стратегии развития депозитных операций иностранных банков / А. Т. Верников // Вопросы экономики. – 2018. – №12. – С. 68 – 84.

## Foreign economic activity

**Залесский Борис Леонидович**

*Белорусский государственный университет*

### **ОТ ОПТИМИЗАЦИИ – К ИНВЕСТИЦИЯМ И ЭКСПОРТУ**

В декабре 2021 года в Республике Беларусь были одобрены поправки в закон “О свободных экономических зонах” (СЭЗ), которыми предусматривалась передача полномочий по изменению границ этих преференциальных участков земли от главы государства к правительству. Цель данных нововведений – «сократить время от идеи до начала реализации новых инвестиционных проектов на территориях, которые считаются точками роста в регионах» [1, с. 141]. Опираясь на это решение, белорусское правительство в апреле 2022 года скорректировало территорию СЭЗ “Гродноинвест”, дополнив ее площадями, представляющими собой зоны повышенного спроса для инвесторов, и исключив участки, не являющиеся перспективными.

Напомним, что в 2018 году данная СЭЗ уже меняла свои контуры. Тогда в ее границы впервые были включены территории Свислочи, расширены индустриальные парки в Сморгони и Гродненском районе. Это позволило с той поры привлечь в СЭЗ более одного миллиарда долларов иностранных инвестиций. На этот раз коррективы были внесены в участки, расположенные в Гродненском, Свислочском и Сморгонском районах, а также в городах Лиде, Новогрудке, Сморгони, Слониме и Гродно, что должно «улучшить условия для привлечения инвестиций в регионы, задействовать новые промышленные площадки с инвестиционной емкостью до \$60 млн, обеспечить возможность дальнейшей эффективной реализации инвестиционных проектов действующих резидентов СЭЗ на сумму более \$120 млн» [2].

Заметим, что в 2021 году резиденты СЭЗ “Гродноинвест” и без того серьезно нарастили и промышленное производство, и экспортные поставки в

страны ближнего и дальнего зарубежья, а также привлекли рекордный объем прямых иностранных инвестиций. В цифрах это выглядит так: внешнеторговый оборот резидентов увеличился более чем на 40 процентов и превысил два миллиарда долларов. «Драйвером роста стал экспорт белорусской продукции. Его объем составил \$1,4 млрд с темпом роста 146% к уровню 2020 года. Положительное сальдо внешнеторгового оборота составило \$721 млн, что на \$283 млн больше по сравнению с 2020-м» [3]. География поставок – 63 страны. При этом существенно возрос экспорт в Данию, Швецию, Австрию, Италию, Великобританию, Нидерланды, Германию, США. Но ключевыми рынками сбыта оставались Россия, Польша и Украина. Львиная доля в объеме отгруженной продукции – более 70 процентов – пришлось на изделия из дерева и бумаги, мебель, продукты питания и продукцию сельскохозяйственного назначения. Кроме того, нарастили свой экспорт и производители оптической аппаратуры, химических продуктов и металлических изделий. В основе этих успешных результатов деятельности резидентов СЭЗ, безусловно, лежит их активная инвестиционная политика. В 2021 году они смогли привлечь 160 миллионов долларов иностранных инвестиций. Ключевыми инвесторами стали Австрия, Кипр, Польша и Нидерланды. А всего инвестиционные векторы СЭЗ насчитывают уже 15 стран. Больше всего инвестиций при этом было вложено в производства, размещенные в индустриальных парках в Сморгони, Свислочи и Гродно. Важно и то, что в 2021 году новыми резидентами стали четыре компании с инвестициями из Португалии и Беларуси.

Положительная динамика экспорта и привлечения иностранных инвестиций сохраняется здесь и в 2022 году. В частности, за январь-март этого года отсюда «экспортировано свыше 70% реализованной продукции, что на 4 процентных пункта больше по сравнению с 1-м кварталом 2021 года. География экспорта превысила 60 стран» [4]. Что касается иностранных инвестиций, то в первом квартале 2022 года их поступило в СЭЗ почти 135 миллионов долларов из 12 стран, в том числе из Нидерландов, Кипра, Австрии, Великобритании,

Польши, Объединенных Арабских Эмиратов. «Основной объем инвестиций пришелся на компании в индустриальном парке СЭЗ “Гродноинвест” в Сморгонском районе, где успешно действуют мировые производители. Более \$16 млн привлечено резидентами СЭЗ, расположенными в Гродно» [5]. Говоря о новых резидентах, следует сказать, что в 2022 году здесь уже зарегистрирована компания “Юнионвэй”, которая реализует проект по строительству контейнерного терминала в районе железнодорожной грузовой станции “Свислочь”. Этот терминал будет «специализироваться на перегрузке контейнеров с колеи 1520 мм на колею 1435 мм и обратно в зависимости от направления перевозки. Современное оборудование позволит дополнительно организовать перегрузку контейнеров на автомобильный транспорт и хранение контейнеров как под открытым небом, так и внутри складских помещений» [6]. Инвестиции в проект составят более 23 миллионов долларов. Здесь планируется создать 70 новых рабочих мест. Строительство первой очереди начнется уже в 2022 году, а в 2025 терминал должен начать оказывать услуги. Подписан также меморандум о намерениях по развитию транспортно-логистического терминала в Гродненской области стоимостью около ста миллионов долларов с арабской компанией BRIKOIL TRANS-F.Z.E.

Продолжает оставаться актуальным для СЭЗ и польский вектор взаимодействия. Об этом свидетельствует тот факт, что «в 2021 году товарооборот между резидентами СЭЗ и польскими компаниями составил более \$266 млн, что на 147% больше по сравнению с 2020 годом. За период деятельности СЭЗ с 2002 года из Польши привлечено \$140 млн инвестиций» [7]. Успешно работают здесь предприятия с польским капиталом в сфере промышленности строительных материалов, деревообработки, химического производства. А в апреле 2022 года администрация СЭЗ подписала соглашение о сотрудничестве с польской компанией i4-Mobile Sp. z o.o., которое будет способствовать эффективному взаимодействию сторон.

## Литература

1. Залесский, Б. Время конкретных решений. Хроника международного сотрудничества / Б. Залесский. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2022. – 244 с.
2. Правительство скорректировало границы СЭЗ “Гродноинвест” [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/pravitelstvo-skorrektirovalo-granitsy-sez-grodnoinvest-496079-2022/>
3. Экспорт СЭЗ “Гродноинвест” за прошлый год вырос в 1,5 раза [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/eksport-sez-grodnoinvest-za-proshlyj-god-vyros-v-15-raza-494540-2022/>
4. Резиденты СЭЗ “Гродноинвест” за январь-март уплатили свыше Br61 млн налогов и иных сборов [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/rezidenty-sez-grodnoinvest-za-janvar-mart-uplatili-svyshe-br61-mln-nalogov-i-inyh-sborov-501549-2022/>
5. В СЭЗ “Гродноинвест” за январь-март поступило более \$134 млн иностранных инвестиций [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/v-sez-grodnoinvest-za-janvar-mart-postupilo-bolee-134-mln-inostrannyh-investitsij-501557-2022/>
6. Новый резидент СЭЗ “Гродноинвест” построит в Свислочи контейнерный терминал [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/novyj-rezident-sez-grodnoinvest-postroit-v-svislochi-kontejnernyj-terminal-492911-2022/>
7. СЭЗ “Гродноинвест” расширяет сотрудничество с польскими компаниями [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/sez-grodnoinvest-rasshirjaet-sotrudnichesvto-s-polskimi-kompanijami-497707-2022/>



## Financial relations

студент группы ф-20-2 Урванцев Д.И., PhD старший преподаватель  
кафедры «Финансы» Тынгишева А.М.

*Карагандинский университет Казпотребсоюза*

### **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В КАЗАХСТАНЕ**

Первые акционерные общества появились еще в XVI веке, в период первого накопления капитала. Как неконфликтные явления они распространились в эпоху докапитализма. Но их массовое создание началось в последней трети XIX века, в тех отраслях, где нужно было тратить особенно много капитала, а оборот капитала был медленным (тяжелая промышленность, строительство железных дорог и так далее).

В XX веке акционерные общества (корпорации ) занимали доминирующее положение в экономике развитых капиталистических стран. Например, в 2019 году на их долю приходилось более 90 процентов валового дохода предприятий.

Деятельность акционерных обществ регулируется Законом Республики Казахстан Об акционерных обществах. Настоящий закон определяет правовое положение, порядок создания, деятельности, реорганизации, организации и порядок ликвидации, права и обязанности акционеров, а также меры по защите их прав и интересов; акционерные определяет компетенцию, порядок создания и функционирования органов общества, полномочия, порядок избрания и ответственность его должностных лиц. Законодательство Республики Казахстан Об акционерных обществах основывается на Конституции Республики Казахстан и регулируется Гражданским Кодексом, иными нормативными актами Республики Казахстан. Положения закона применяются с оговоркой особенностей, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан. Если международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан, установлены иные правила, чем настоящий закон, применяются международные правила.

В статье 14 Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах» указаны права и обязанности акционеров акционерного общества. В частности:

1. Акционер общества имеет право:

1) участвовать в управлении обществом в порядке, предусмотренном настоящим Законом и уставом общества;

2) получать дивиденды;

3) получать информацию о деятельности общества, в том числе знакомиться с финансовой отчетностью общества, в порядке, определенном общим собранием акционеров или уставом общества;

4) получать выписки от реестродержателя или номинального держателя, подтверждающие его право собственности на ценные бумаги;

5) оспаривать в судебном порядке принятые органами общества решения;

6) обращаться в государственные органы для защиты своих прав и законных интересов в случае совершения органами общества действий, нарушающих нормы законодательства и устава общества;

7) обращаться в общество с письменными запросами о его деятельности и получать мотивированные ответы в течение тридцати дней с даты поступления запроса в общество;

8) на часть имущества, оставшегося после ликвидации общества.

2. Акционер, владеющий пятью и более процентами голосующих акций общества, также имеет право:

1) созывать внеочередные общие собрания акционеров общества;

2) предлагать кандидатуры в органы общества;

3) получать копию списка акционеров общества в порядке, определенном общим собранием акционеров общества.

Положения устава общества, иных документов и решений органов общества, ограничивающие указанные права акционеров, недействительны.

Акционеры могут иметь и другие права, предусмотренные настоящим Законом, иными законодательными актами и уставом общества.

3. Акционер общества обязан:

1) оплачивать акции в порядке, предусмотренном учредительными документами общества и настоящим Законом;

2) извещать общество о намерении заключения крупной сделки по продаже принадлежащих ему акций;

3) в течение десяти дней извещать реестродержателя или номинального держателя акций, принадлежащих данному акционеру, об изменении сведений, необходимых для ведения реестра держателей акций общества;

4) не разглашать сведения о деятельности общества, являющиеся коммерческой тайной.

4. Другие обязанности не могут быть возложены обществом на его акционера.

На рынке ценных бумаг, особенно на фондовой бирже, акции одного предприятия могут иметь разные цены (курсы) одновременно, несмотря на то, что фактический фонд компании развивается без каких-либо потрясений.

Как правило, акционерное общество «проводит политику, создающую условия для роста скрытых резервов». По окончании сборов в резерве акционерная компания снижает дивиденды. Это первый признак разорения акционерного общества. Владельцы акций начинают избавляться от акций, которые приносят небольшие дивиденды. Это приводит к снижению номинальной стоимости курса акций. Если акционерное общество прекратит свою деятельность, то держатели акций полностью потеряют вложенные в акционерное общество средства, а акция превратится в никому не нужную бумагу.

При нормальном функционировании акционерного общества держатель акции получает от своей акции дивиденды в соответствии с работой общества. Например, доход на 50 тенге акций составляет 6 тенге. Поэтому, если одна акция составляет 6 тенге дивидендов, то акционер получает 12% годовых. При создании общества первые акции продаются по номинальной стоимости. Впоследствии они продаются по очень высокому курсу.

В настоящее время работают только около 5000 АО, которые смогли адаптироваться к жестким законам рыночной экономики. Но какова ситуация функционирования этих обществ, соответствует ли она изначально предъявляемым к ней требованиям: ориентирует эмиссию ценных бумаг на рынок ценных бумаг и учитывает рыночные механизмы?

Таким образом, в развитии акционерных обществ в Республике Казахстан можно выделить следующие основные проблемы:

непонимание проблем акционерных отношений большинством простого населения;

во многих обществах акция не является акцией;

множественность долей акционерных обществ;

несостоявшаяся эмиссия акций открытыми акционерными обществами;

Противоречия в юридической базе.

Пути решения ряда таких проблем:

Упорядочение юридической базы.

Подготовка специалистов со знанием акционерного дела / финансисты, брокеры и диллеры, финансовые менеджеры и т.д./.

Необходимо распространять, максимально соблюдая социальный принцип действия. Строгий контроль за расходованием акционерного капитала, предоставляя вкладчикам информацию о состоянии общества после создания акционерного общества.

### Литература

1. Каминка А.И. Акционерные компании. Т.1. -С.-Пб.:2012.
2. Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях. -М.:2018.
3. Метелева Ю.А. Правовые положения акционера в АО-е.-М.:2019.

**Жалғасбаев І.К., Байғабыл Е. Ж., Манасыпов Б.Б.**

*Фин18-3 оқу тобының білім алушылары*

**Ғылыми жетекшісі: Жунусова Эльмира Жолдыбаевна**

*«Қаржы, есеп және аудит» кафедрасының аға оқытушысы, экономика ғылымдарының кандидаты*

*Қорқыт Ата атындағы Қызылорда университеті, Қазақстан Республикасы*

## **ШАҒЫН БИЗНЕС КӘСІПОРЫНЫНДА ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ЖОЛДАРЫ**

Қазақстанда әртүрлі ұйымдық-құқықтық нысандары бар шағын және орта кәсіпорындардың көп санының дамуы қаржылық есептің күрделенуіне және қаржылық жұмыс көлемінің ұлғаюына әкелді. Қазіргі жағдайда кез-келген кәсіпорынның қызметін басқару жүйесінде ең қиын сәттердің бірі-қаржыны басқару болып табылады.

Фирманың қаржысын дұрыс немесе уақтылы басқармау ұйымның қаржылық тұрақтылығының жоғалуына әкелуі мүмкін, бұл біртіндеп банкроттыққа әкеледі. Ұйымның қаржы ағындарын басқарудағы басты мәселе-компанияның ақша ағындарының қозғалысын болжау, сонымен қатар оның кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына әсерін бағалау.

Жұмыс істеп тұрған кәсіпорынның тұрақтылығы, ең алдымен, жүргізілетін қаржылық талдаудың дамуы мен тереңдеуімен анықталады. Дұрыс жүргізілген қаржылық талдау түпкілікті мақсатқа – максималды пайда алуға қолайлы экономикалық жағдайды болжауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, ұйымның қаржы-шаруашылық қызметіндегі жағымсыз үрдістерді уақтылы анықтау басқарушы қызметкерлерге кәсіпорынның банкроттығына жол бермейтін іс-әрекеттер жасауға мүмкіндік береді.

Қазіргі экономиканың дамуы көптеген кәсіпорындар мен ұйымдарсыз жұмыс жасауы мүмкін емес. Ұйымдардың меншік нысандарының әртүрлілігі, қызмет сипаты, шаруашылық аралық байланыстардың өсуі қаржылық қызметті басқару бойынша жұмыс көлемінің ұлғаюына әкеледі. Мұның бәрі шағын кәсіпорындардың қызметіне үлкен әсер етеді, өйткені қаржыны басқарудың маңыздылығын дұрыс бағаламау кейіннен тұрақсыз қаржылық жағдайға әкелуі мүмкін[1, б.67].

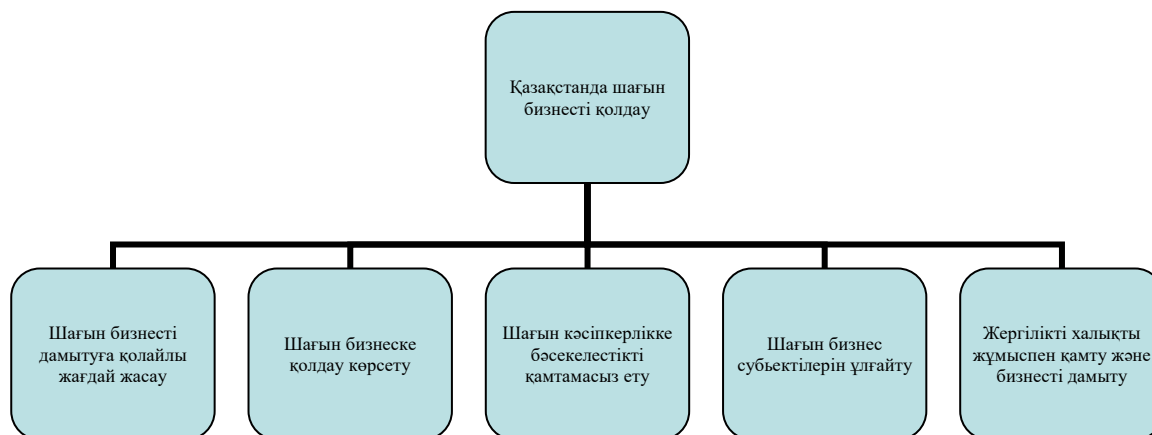
Шағын кәсіпкерлік тәуелсіз қызмет ретінде сипатталады, оның негізгі мақсаты пайда табу болып табылады, ол кәсіпкерлік қызметтің барлық қасиеттеріне тән. Алайда, бұл көбінесе тәуекелге бейім шағын кәсіпкерлік субъектілері, сондықтан қаржылық ресурстарды сапалы басқаруды қажет етеді.

Шағын бизнес-Қазақстандағы нарықтық экономиканың негізгі буыны. Шағын кәсіпкерлік-бұл кәсіпкердің толық экономикалық дербестікке ие болуына және оның әрекеттері үшін мүліктік жауапкершілікке ие болуына байланысты өндірістік және экономикалық қатынастардың тамаша нысаны болып келеді.

Мемлекет инвестициялық белсенділікті ынталандыру үшін тікелей және жанама қаржылық қолдау арқылы шағын және орта кәсіпорындардың қызметіне белсенді әсер етеді, олардың қаржылық тұрақтылығын нығайтады. Шағын бизнеске ақылы қаржылық көмек түрінде қаражат ұсынылуы мүмкін – бюджеттік несие, несие, субсидиялар және субсидиялар. Кәсіпкерлерге берілетін қаражат көбінесе жеңілдікті сипатқа ие (несиелер бойынша төмен мөлшерлемелер, ұзақ мерзімді кредиттеу және т.б.).

Аталған мақалада бағалау негізінде коронавирус дағдарыс жағдайында шағын бизнес қаржысын басқарудың ерекшеліктері мен заманауи мәселелері қарастырылады, және де шағын кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижелері сандық және қаржылық менеджерлердің кәсіби құзыреттеріне қойылатын жаңа талаптарды ескере отырып, қаржылық менеджменттің тиімділігін арттыру бойынша шаралар кешенін ұсынады.

Шағын кәсіпкерлік дәстүрлі түрде экономиканың тұрақты дамуының негізгі драйвері ретінде қарастырылады, бұл оған ұтқыр болуға, нарықтық конъюнкцияның өзгеруіне бейімделуге мүмкіндік береді.



Сурет 1. Қазақстандағы шағын бизнесті қолдау бағыттары

Ескерту- сурет [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Алайда, Қазақстанда көптеген шағын бизнес кәсіпорындарындағы қаржылық менеджмент нашар дамыған, ал корона дағдарысы кезінде қаржыны басқару проблемалары одан әрі артып келді. Негізгі қиындықтар: кірісті азайту, персоналды жұқтыру қаупі, логистикалық тізбектегі үзілістер, дағдарысты басқарудың болмауы және болашақтағы белгісіздікпен көрсетілген. Сонымен бірге, " шағын кәсіпорындарды қаржыландыру жүйесі қаржылық менеджмент құралдары негізінде ұтымды пайдалануға болатын бірқатар сипаттамалық белгілерге ие " [5, б.67]. Шағын бизнестің қаржысын түсіну- басқарудың негізгі ерекшеліктері және оларды тәуекелге бағытталған қаржылық шешімдер қабылдау кезінде ескеру коронавирустық пандемия жағдайында тұрақты өсуді ынталандырудың маңызды бағыты болып табылады.

Ірі және шағын бизнес арасындағы өзара тығыз байланысты негізгі айырмашылықтар ресурстарға қол жеткізу (тарту процедурасының күрделілігі, қарыз қаражатының қымбаттығы), мақсат қою (кәсіпорынның нарықтық құнын емес, кірістің барынша көбейтуге бағытталған-тәуекел иерархиясы, сондай-ақ өтімділік деңгейі. Шағын кәсіпорындар аз өтімді, ал корона дағдарысы

жағдайында олардың ағымдағы міндеттемелері одан әрі артып келеді, сондықтан шағын бизнесті қаржылық басқарудың маңызды бағыты айналым капиталын ұтымды басқару болып табылады.



Сурет 2. Шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландыру көздері

Ескерту- сурет [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Бұл ретте айналым активтерін қаржыландыруды басқару міндеті де тиімді шешілуге тиіс, ол "өтімділікті жоғалту тәуекелі мен жұмыс тиімділігі арасындағы ымыраны іздестіруді қамтамасыз етуден" тұрады.

Осы тұрғыдан алғанда, шағын кәсіпорындардың қаржылық жағдайын талдау әдістемесін жетілдіру қажет. "Ол экономиканың тек осы секторына оның барлық ерекшеліктерін ескере отырып мамандандырылған неғұрлым кеңейтілген ақпараттық база мен көрсеткіштер жүйесіне негізделуі тиіс" [4, 139-бет]. Қызметінің негізгі түрі ауыл шаруашылығындағы жемді өсіру мен сатумен айналысатын қызметі болып табылатын шағын кәсіпорынның қаржылық жай-



күйі мен қаржылық менеджментінің тиімділігін талдау 2018-2020 жылдардағы талдау кезеңінде активтердің құны жалпы 93,86% - ға артқанын көрсетті. Алайда, соңғы жылы активтер құнының өсуі алдыңғы жылдағыдай маңызды болмады және 18,26% құрады, яғни коронавирустық инфекция пандемиясы аясында бизнестің өсу қарқынының баяулауын атап өту керек. Бұл ретте 2018-2020 жж. активтер құнының өсуінің негізгі факторы дебиторлық берешектің 2,1 есеге ұлғаюы болды. Талданатын кезеңнің басында да, соңында да қаржы ресурстарын қалыптастыру көздерінің құрылымында ең үлкен үлес салмағы қысқа мерзімді міндеттемелерді иеленді – 2018 жылдың соңында 97,08% және 2020 жылдың соңында 91,90%.

Бұл ретте ұйымды қаржыландырудың негізгі көзі кредиторлық берешек болып табылады-2020 жылдың соңында 74,49 %, дегенмен оның үлесі талданып отырған кезеңде 22,59 пайыздық тармаққа төмендеді. Көрсетілген факт төмен белгісі болып табылады және де шағын кәсіпорынның төлем қабілеттілігі, контрагенттермен уақтылы есеп айырысу үшін бос қаражаттың тапшылығымен көрсетіледі.

Талданған кезеңдегі қаржылық тәуелсіздік коэффициенті қалыпты шектеу шегінен төмен болды, яғни қаржылық орнықтылықты жоғалту және банкроттық тәуекелдерінің болуы 2020 жылы кіріс айтарлықтай төмендеді-35 млн. теңгеге немесе 37,29% құрады, бұл коронавирустық пандемияның теріс әсеріне және 2020 жылдың жекелеген кезеңдерінде локдаунның енгізілуіне байланысты. Нәтижесінде 2020 жылы талданған кәсіпорынның экономикалық қызметі 2 млн теңге мөлшерінде таза пайда болды, бұл көрсеткіштен 2019 жылғы 3,8 есе аз. 2019 жылы байқалған өсудің оң серпіні шағын кәсіпорынның қаржылық нәтижелері 2020 жылы тегістелді, бұл пайда мен кірістіліктің барлық көрсеткіштерінің күрт төмендеуіне әкелді.

Тұтастай алғанда, талданатын кезеңде сұраныстың күрт төмендеуі және қаржылық ресурстардың қол жетімділігі жағдайында кәсіпорын қызметінің төмен тиімділігі туралы қорытынды жасауға болады. Демек, ұйымның

қаржылық жағдайын тұрақтандыру және қаржылық менеджменттің тиімділігін арттыру бойынша шаралар қабылдау қажет. Осыған байланысты бірқатар шараларды жүзеге асыруды ұсынуға болады. Біріншіден, қаржы ресурстарын қалыптастыру көздерінің құрылымын қайта қарау керек, өйткені меншікті және қарыз қаражаты арасындағы ағымдағы пропорцияда бұл кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын жоғалту қаупін тудырады. Бір мезгілде меншікті капиталдың көлемі мен үлес салмағын (мысалы, бөлінбеген пайда есебінен) өсіру және бұл ретте мерзімі өткен және негізсіз борыштардың туындауына жол бермей, кредиторлық берешектің мөлшерін тиімді реттеу қажет. Кредиторлық берешекті қайта құрылымдау талап етіледі, ол дауларды сотқа дейін шешу бойынша белсенді іс-қимылдарды көздеп контрагенттер үшін қарызды реттеу бойынша оңтайлы тиімді келісімдерге қол жеткізу болып табылады. Екіншіден, талданатын кәсіпорынның қаржылық жағдайын тұрақтандыру үшін шағын кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік қолдауға жүгінуге болады.

Өзіндік құнды қалыптастыратын әдеттегі іс-шараларға шығындарды азайту үшін операциялық шығындарды үнемдеу режимін енгізуге, шығындардың жеке элементтерінің орындылығын бағалауға және оларды азайту резервтерін табуға болады. Үшіншіден кәсіпорында салықты оңтайландыру мүмкіндіктерін және арнаулы салық режиміне –салық салудың оңайлатылған жүйесіне көшу шарттарын қарастырған жөн. Төртіншіден, дағдарыс құбылыстарының пайда болуы туралы алғашқы сигналдарды анықтау үшін бизнес және шағын кәсіпорынның қаржылық көрсеткіштері, дағдарысқа қарсы қаржылық стратегия құралдарын пайдалану керек. Нарық қаржы менеджерлерге жаңа талаптар қояды: белгісіздік жағдайында әрекет ете білу, жұмыс істеу және ресурстардың жетіспеушілігімен кәсіпкерлік қабілеттілікті арттыру, кәсіпорынды дағдарыстан шығаруда сәтті тәжірибеге ие болу, жақсарту, құлдырап жатқан нарықтағы қаржылық көрсеткіштер, цифрлық технологияларды пайдалана отырып, табысты жұмыс істеуге мүмкіндік беретін әмбебап басқарушылық, сондай-ақ кәсіптен тыс құзыреттерге ие болуға үйретеді. Ұсынылған ұсынымдарды

кешенді іске асыру шағын кәсіпорын жұмысының форматтарын қайта құруға мүмкіндік беріп, шағын бизнестің қаржылық менеджментін дамытуға және жаңа жағдайларға бейімдеуге ықпал етеді, сонымен оның тиімділігін арттырады.

### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

1. Кротенко Т.Ю. Компетенции менеджера эпохи цифровой революции / Т.Ю. Кротенко, М.Б. Жернакова // Вестник ГУУ. - 2019. - №5. - URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/kompetentsii-menedzhera-epohi-tsifrovoy-revolyuitsii>

2. Махмутов Т.А. Как коронавирус меняет работу малого и среднего бизнеса: закрытие магазинов, поддержка государства и время стартапов <https://ach.gov.ru/news/kakkoronavirus-menyaet-rabotu-malogo-i-srednego-biznesa-zakrytie-magazinov-podderzhkagosudarstva>

3. Финансовый менеджмент: учебник / В.Ю. Барашьян, В.Д. Бджола, О.Г. Журавлева [и др.]; под ред. В.С. Золотарева, В.Ю. Барашьян. – М.: КНОРУС, 2017. – 520 с.

4. Хуббиева Р. А. Особенности финансового менеджмента предприятий малого биз-неса / Р. А. Хуббиева, Е. П. Коптева // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. – №3-12 (24). – С.138-142.

5. Чирская М.А. Особенности финансирования малых предприятий в России / М.А.

Чирская, М.А. Калюжнова // Актуальные вопросы науки и практики. Сборник научных трудов по материалам XIII Международной научно-практической конференции

**Исахан Гауһар Оразқызы**  
**Орынбаев Ринат Рустембекович**  
**Махамбет Бақытжан Сұлтанұлы**

*Фин-18-3 оқу тобының білім алушылары*

**Ғылыми жетекшісі: Б.К.Нурмаганбетова**

*«Қаржы, есеп және аудит» кафедрасының аға оқытушысы,*

*экономика ғылымдарының кандидаты*

*Қорқыт Ата атындағы Қызылорда университеті, Қазақстан Республикасы*

## **КӘСІПОРЫННЫҢ БИЗНЕС ҚҰНЫН ТИІМДІ БАСҚАРУ РЕТІНДЕ БАҒАЛАУ ТӘСІЛДЕРІ**

Қазақстандағы нарықтық қатынастардың дамуына қарай бизнес құнын бағалауға деген қажеттілік үнемі өсіп отыратын болады. Бизнесі бағалау жылжымайтын мүлікке қатысты кез-келген шешім қабылдаудан бұрын болады. Ол банкротқа ұшырайтын кәсіпорынды бағалау кезінде де, қолданыстағы кәсіпорынның ең ықтимал құнын анықтау кезінде де айналысуы керек.

Бағалау қызметінде компанияның бизнесін бағалау ерекше орын алады. Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес меншік объектілерін бағалау жекешелендіру, сенімгерлік басқаруға не жалға беру, сату, сатып алу, ипотекалық кредиттеу, жарғылық капиталдарға салым ретінде беру және тағы басқа кезде міндетті болып табылады [1].

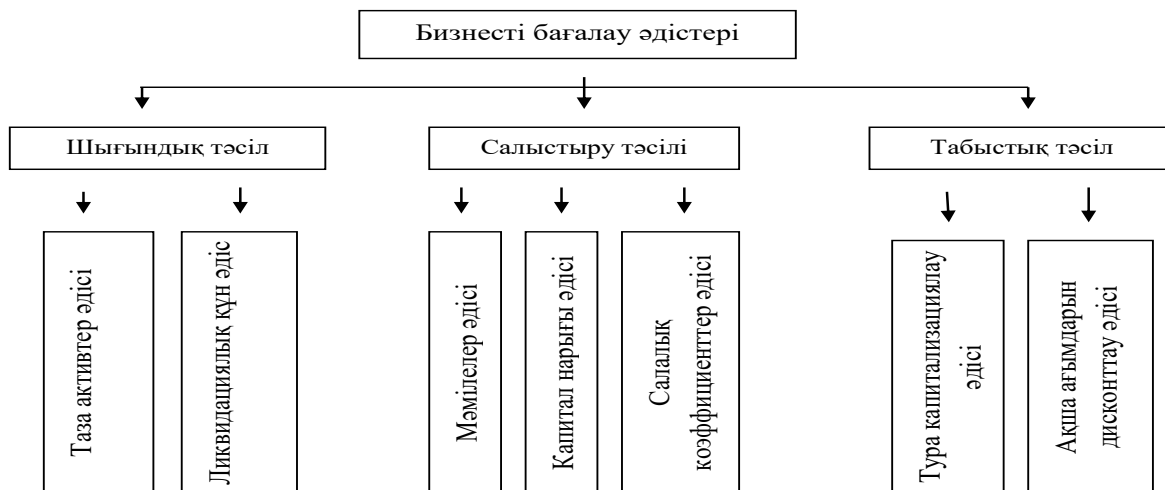
Бизнесі бағалау кәсіпорынды қайта құрылымдаудың негізделген бағытын таңдау үшін қажет. Бизнесі бағалау процесінде кәсіпорынды басқарудың мүмкін тәсілдері анықталады және олардың қайсысы кәсіпорынды максималды тиімділікпен, демек, нарықтық экономикадағы меншік иелерінің негізгі мақсаты және компания менеджерлерінің міндеті болып табылатын жоғары нарықтық құнмен қамтамасыз ететінін анықтайды.

Бизнес құнын бағалау-бұл мақсатты процесс. Сарапшы-бағалаушы өз қызметінде әрқашан нақты мақсатты басшылыққа алады. Әрине, ол объектінің құнын есептеу керек, бірақ қандай құнды анықтау керек, бағалау мақсатына,

сондай-ақ бағаланатын объектінің параметрлеріне байланысты. Егер бизнес құнын есептеу сатып алу-сату мәмілесін жасау мақсатында жүргізілсе, онда нарықтық құн есептеледі; егер бағалаудың мақсаты бизнес таратылған жағдайда оның құнын айқындау болып табылса, онда тарату құны есептеледі.

Кәсіпорынның құнын бағалау: сатып алу-сату мақсатында, банкроттық рәсімін жүзеге асыру кезінде борышкердің мүлкін бағалау үшін, банкроттық рәсімін жүзеге асыру кезінде борышкердің мүлкін бағалау үшін, кепілге кредит берілген жағдайда, ұйымдардың мүлкін жалға беру кезінде, мүліктің құнына қарай жалдау төлемдерін анықтау кезінде, ұйымдар негізгі құралдар объектілеріне қайта бағалау жүргізген кезде, сақтандыру кезінде, қызметті қайта құрылымдау кезінде, салық салу кезінде, бизнесті дамыту жоспарларын дайындау процесінде және т. б. жүзеге асырылады.

**Бизнес құнын бағалау үш тәсіл арқылы жүзеге асырылады: табыстық, салыстырмалы және шығындық. Әрбір тәсіл объектінің ерекше сипаттамаларын мына суреттен көріп, атап өтуге мүмкіндік береді.**



Ескерту - [1] дереккөз бойынша автормен құрастырылған.

1 сурет - Бизнесті бағалау тәсілдері мен әдістері

Үш тәсіл бір-бірімен байланысты. Олардың әрқайсысы нарықта алынған әр түрлі ақпаратты пайдалануды қамтиды. Мысалы, материалдарға, жұмыс күшіне және т. б. ағымдағы нарықтық бағалар туралы деректер шығындық тәсіл

үшін негіз болып табылады. Табыстық тәсілі үшін дисконттау ставкалары және капиталдандыру коэффициенттері, олар да нарық деректері бойынша есептеледі.

Табыстық тәсілімен кіріс объектінің құнын анықтайтын негізгі фактор ретінде алдыңғы қатарға қойылады. Бағалау объектісінің табысы неғұрлым көп болса, оның нарықтық құны соғұрлым жоғары болады, ал басқалары тең болады. Мұнда мүмкін болатын табысты алу кезеңінің ұзақтығы, осы процеспен бірге болатын тәуекелдердің дәрежесі мен түрі маңызды. Табыс тәсілі бұл мүлікті пайдалану және оны одан әрі сату нәтижесінде пайда болатын болашақ кірістердің ағымдағы құнын жоғалту. Бұл жағдайда күту принципі қолданылады. Тиімді тәсілмен оған тән әдістер қолданылады. Тиімді тәсіл, әдетте, бизнесті бағалаудың ең қолайлы процедурасы болып табылады, бірақ салыстырмалы және шығынды тәсілдерді де қолданған жөн. Кейбір жағдайларда шығындық және салыстырмалы тәсілдер дәлірек немесе тиімдірек болуы мүмкін. Көптеген жағдайларда үш тәсілдің әрқайсысы басқа тәсілдермен алынған құнды бағалауды тексеру үшін қолданыла алады.

Салыстырмалы тәсіл, әсіресе салыстырмалы меншік объектілерінің белсенді нарығы болған кезде тиімді. Салыстырмалы тәсілде үш әдіс бар. Бұл мәліметтерге мыналар кіреді: экономикалық сипаттамалары, сату уақыты, орналасқан жері, сату шарттары және қаржыландыру шарттары. Мұндай тәсілдің тиімділігі, егер: мәмілелер аз болса; оларды жасау сәті және бағалау сәті ұзақ уақыт аралығын бөлсе; нарық қалыпты жағдайда, өйткені нарықтағы жылдам өзгерістер көрсеткіштердің бұрмалануына әкеледі. Салыстырмалы тәсіл алмастыру принципін қолдануға негізделген.

Шығындық тәсіл гетерогенді активтері, оның ішінде қаржылық активтері бар кәсіпорындарды бағалау үшін, сондай-ақ бизнес тұрақты кіріс әкелмеген кезде қолданылады. Шығындық тәсіл әдістерін сақтандыруда бизнестің арнайы түрлерін (қонақ үйлер, мотельдер және т.б.) бағалау кезінде де пайдаланған орынды. Жиналатын ақпарат бағаланатын активтер (жер бағасы, құрылыс ерекшеліктері және т. б.) туралы деректерді, жалақы деңгейі, материалдардың құны, жабдыққа арналған шығыстар, құрылысшылардың жергілікті нарықтағы пайдасы мен үстеме шығыстары туралы деректерді және т. б. қамтиды.

Бизнесті бағалаудың барлық тәсілдерін егжей-тегжейлі қарастырғаннан кейін алынған ақпаратты құрылымдап, әр әдістің артықшылықтары мен кемшіліктерін шығарған жөн. Оны мына төмендегі кестеден көре аламыз.

Кесте-1. Бизнесті бағалаудың артықшылықтары мен кемшіліктері

Тәсілдер	Артықшылықтары	Кемшіліктері	Әдіс үшін ең жақсы жағдай
Табыстық	Нақты нарықтық деректер пайдаланылады; ағымдағы жағдайларда тиімділікті бағалайды	Болжамдық деректер пайдаланылады; есептеулердің күрделілігі; нәтижелердің субъективті және ықтималды сипаты; нақты емес нәтижелер	Басқару тиімділігін арттыру; инвестициялық жобаны іске қосу туралы шешімнің негіздемесі
Салыстырмалы	Нақты нарықтық деректер пайдаланылады; ағымдағы жағдайларда тиімділікті бағалайды	Инвесторлардың үміттерін ескермейді; кейбір салаларда ұқсас объектілерді іздеудің күрделілігі	Акциялардың қосымша эмиссиясы туралы шешім қабылдау; даму стратегиясын өзгерту; бизнесті сатып алу немесе сату; қайта құрылымдау
Шығындық	Активтер бағаланады; бағалаудың дәлдігі негізделген; есептеулер өте қарапайым, ақпарат қол жетімді	Даму перспективалары ескерілмейді; Бизнестің өткен құны көрсетіледі; құны ағымдағы нарықтық бағаларға сәйкес келмеуі мүмкін	Тарату немесе жылдам сату; активтерді қайта бағалау; ұйымның қаржылық көрсеткіштерін бағалау; компанияның төлем қабілеттілігі және несиелеу, сақтандыру үшін кепілдік құны

Бизнесті бағалау құнды басқарудың маңызды құралы болып табылады, ол тұтастай алғанда бизнестің күшті және әлсіз жақтарын, ұйымды одан әрі дамыту немесе оны жою бойынша негізделген басқару шешімдерін қабылдауға негіз болады.

Қорытындылай келе , кәсіпорынның құнын бағалаудағы проблемаларға қарамастан, әртүрлі тәсілдермен алынған нәтижелердегі айырмашылықтар басқарушылық шешімдерді әзірлеу мен қабылдаудың ақпараттық негізі болып табылады. Әр тәсіл бойынша есептелген шығындардың сәйкес келмеу нәтижелері негізінде ең қолайлы стратегияларды анықтауға, басқаруға ұсыныстар жасауға болады.

#### Пайдаланылған әдебиеттер

1. Васильева Л.С. Оценка бизнеса. Учебное пособие/ Л.С.Валильева. – М.:КноРус, 2019.-320с.
2. Спиридонова, Е. А. Оценка стоимости бизнеса : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. А. Спиридонова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 317 с.



## Investment activity and stock markets

к.е.н. Телешевська С.М.  
Гузинська А.М.

### УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

*Анотація.* Трудовий потенціал являється невід'ємним складником впливу на сталий розвиток і ефективне функціонування підприємства.

У статті визначається сутність трудового потенціалу та його роль у сталому розвитку підприємства. Розглянуто основні складові трудового потенціалу, виявлено фактори формування трудового потенціалу підприємства та способи його ефективного використання для досягнення сталого розвитку.

*Ключові слова:* трудовий потенціал підприємства, фактори формування, складники трудового потенціалу, ефективність використання, сталий розвиток.

*Постановка проблеми у загальному вигляді.* Незалежно від етапу, на якому знаходиться підприємство, трудовий потенціал залишається невід'ємною складовою його розвитку, яка слугує зростанню ефективної діяльності сталого розвитку підприємства.

Нажаль, на сьогоднішній день багато підприємств нашої держави страждають від вражаючого зниження тенденції трудового потенціалу робітників, а особливу увагу спеціалісти звертають на погіршення кількісних та якісних характеристик. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що актуальною проблемою сучасності являється саме дослідження особливостей трудового потенціалу та його вплив на сталий розвиток підприємства.

*Аналіз останніх досліджень.* Проблематикою формування потенціалу підприємства та ефективністю використання трудового потенціалу жля досягнення сталого розвитку займалися такі українські вчені, як Л. Шостак, О. Федонін, Н. Шура, А. Шахно, І. Поліщук, А. Мамедова, Л. Марценюк, Н. Овандер, Ю. Уткіна, С. Пучкова та багато інших.

*Постановка завдання.* Метою статті є дослідження трудового потенціалу як чинника, що впливає на ефективність сталого розвитку підприємства.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Визначити майбутнє будь-якого підприємства можна через аналіз формування його трудового потенціалу (далі – ТП). Для початку, необхідно визначити, що собою являє трудовий потенціал і яку роль відіграє, безпосередньо, для досягнення сталого розвитку підприємства.

Більшість джерел свідчить про те, що сутністю трудового потенціалу є саме сукупність здібностей та можливостей працівників підприємства: наявних та (чи) перспективних [2, с. 223]. Проте у кожного вченого є своя думка стосовного тлумачення даного терміна (Табл. 1).

Таблиця 1

Вчений	Визначення
Янковська Л.А.	Трудовий потенціал підприємства можна визначити як можливості його працівників за певних умов забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів: технічних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових.
Линенко А.В., Шевченко О.Л.	Трудовий потенціал підприємства являє собою сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства.
Кальєніна Н. В.	Трудовий потенціал підприємства – наявні та потенційні можливості працівників, задля забезпечення реалізації цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів за умови впливу сприятливих соціально-демографічних, екологічних та економічних факторів.
Матюха М.М.	Трудовим потенціал підприємства – гранична величина можливої участі працюючих у

	виробництві з урахуванням інших психологічних особливостей, рівня професійних знань і накопиченого досвіду.
Верхоглядова Н. І., Русінко М. І.	Трудовий потенціал підприємства – сукупність трудових можливостей, яка формується за певних виробничих відносин і умов відтворення та за відповідності сучасним технологіям може бути ефективно використана у виробничій діяльності.
Череп А.В., Зубрицька Я.О.	Трудовий потенціал підприємства – це наявні та перспективні можливості трудового колективу підприємства кількісно й якісно задовольняти потреби підприємства та реалізовувати його цілі найефективнішим чином за наявності відповідного ресурсного забезпечення.
Пучкова С.І.	Трудовий потенціал підприємства – це гранична величина можливої участі зайнятих у виробництві з урахуванням їх психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань і накопиченого досвіду.

*\*Побудовано на основі інформації [2, с. 223 – 224]*

Формування трудового потенціалу підприємства при досягненні сталого розвитку базується на використанні потенційних можливостей як окремого працівника, так і всього трудового колективу, що забезпечує якісну збалансованість усіх виробничих факторів підприємства:

1) індивідуальних (внутрішніх) – фактори, що залежать від особистості працівника, його владних дій і переконань;

2) організаційних (зовнішніх) – фактори, які залежать від організаційних процесів підприємства, а також від дій суб'єктів управління (особи, групи людей або ж окремої організації, що займається управлінською діяльністю).

На сьогоднішній день можна виділити 3 основні складові трудового потенціалу: кадрову, кваліфікаційну, організаційну (Табл. 2).

Таблиця 2

Складові	Характеристика
Кадрова	Включає в себе елементи кваліфікаційного потенціалу (професійні знання, уміння та навички, обумовлені професійною компетентністю) та освітнього (пізнавальні здібності).
Кваліфікаційна	Містить якісні зміни особового складника трудового потенціалу (зростання умінь, навичок, знань).
Організаційна	Демонструє ефективність трудового потенціалу підприємства. Перешкоджає дисбалансу в системі "ТП організації – ТП працівника – робоче місце".

*\*Побудовано на основі інформації [5]*

Трудовий потенціал є змінною величиною, оскільки працездатність людини і її досвід мають схильність до еволюції, що в свою чергу є актуальним у процесі досягнення сталого розвитку. В свою чергу, в міру розвитку й самовдосконалення працездатність людини і її набуті навички і знання можуть мати тенденцію як до збільшення, так, на жаль, і до зменшення, у зв'язку з різними факторами (погіршенням стану здоров'я, посиленням режиму праці тощо). Тому задля перешкодження негативної тенденції ТП підприємства, яка виступає однією з головних проблем на шляху досягнення сталого розвитку, необхідно аналізувати й оцінювати компонентну структуру ТП персоналу. Для цього необхідно звертати увагу на наступні складові: професійно-кваліфікаційну, психофізичну, особистісну [3, с. 225 – 226].

**Професійно-кваліфікаційна складова** – складова, що відображає освітній і кваліфікаційний рівень персоналу.

**Психофізична складова** – складова, що демонструє данні стосовно працездатності, здоров'я, віку, статі, комунікабельності.

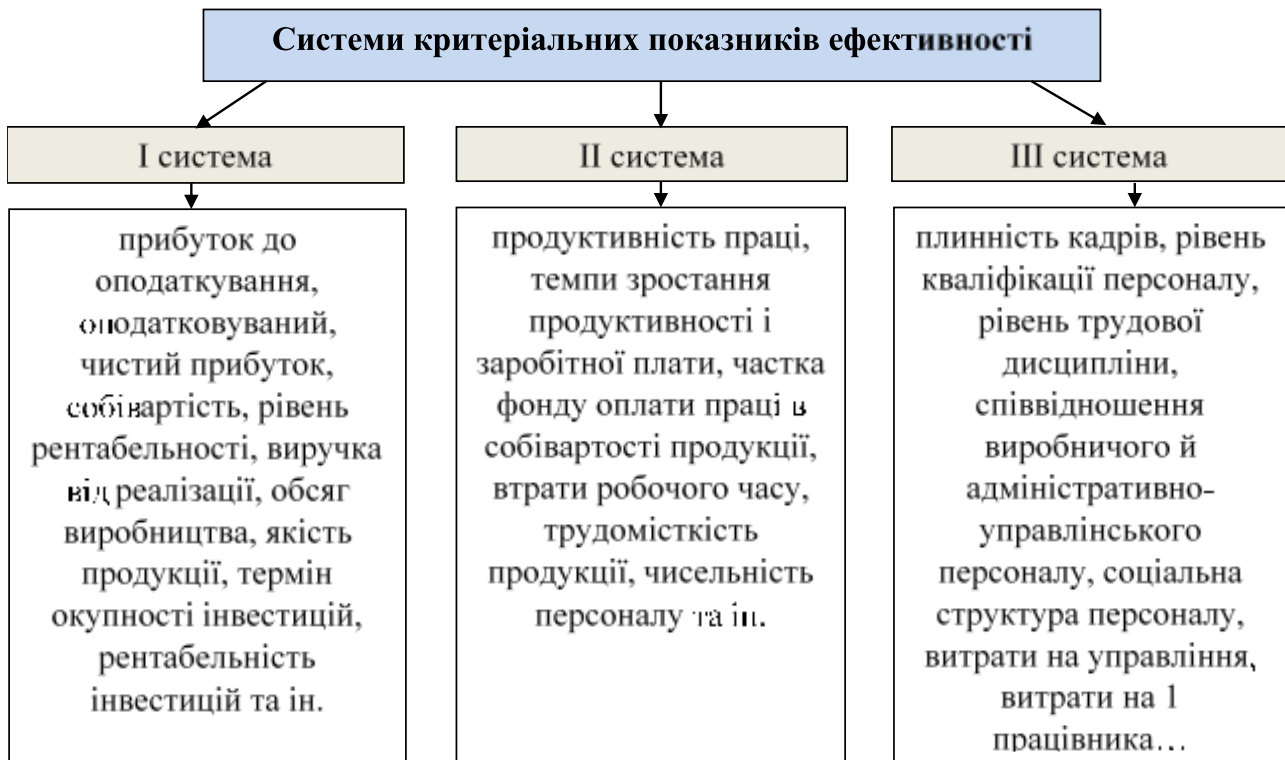
**Особистісна складова** – складова, що означає індивідуальні потреби, ціннісні орієнтації, інтелектуальний рівень особи тощо.

Неможливо розраховувати на максимально повне розкриття потенціалу персоналу задля забезпечення сталого розвитку без забезпечення високої ефективності його використання.

Використання ТП для забезпечення ефективності сталого розвитку необхідно розглядати з двох позицій:

- як ефективність роботи безпосередньо персоналу;
- з позиції ефективності управління формуванням і реалізацією трудового потенціалу.

Схема 1



\*Побудовано на основі інформації [4, с. 3]

На сьогоднішній день виділяють 3 основні системи критеріальних показників ефективності (Схема 1).

I система – заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства.

II система – заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності.

III система – заснована на формах і методах роботи з персоналом.

Ефективність використання трудового потенціалу в умовах сталого розвитку залежить від виду виготовленої продукції чи наданих підприємством послуг. Також необхідно пам'ятати про пристосованість ТП до нововведень, оскільки кожне підприємство з часом розвивається і, звичайно, еволюціонує й сама продукція, тому необхідно проводити заходи підвищення ступеню готовності, щоб забезпечити ефективність сталого розвитку. Для підприємства важливим є розвиток працівника у багатьох напрямках, оскільки саме цього потребує ріст продуктивності, зміна технологій виробництва, зміни на зовнішньому ринку тощо [6; 7].

Таблиця 3

№	Коротка характеристика
I етап	формування стратегії розвитку трудового потенціалу підприємства;
II етап	визначення вимог до трудового потенціалу;
III етап	оцінювання рівня трудового потенціалу підприємства;
IV етап	планування розвитку трудового потенціалу;
V етап	залучення учасників;
VI етап	реалізація цільових заходів;
VII етап	оцінювання ефективності.

*\*Побудовано на основі інформації [3, с. 104]*

Інноваційний розвиток базується на освіті, оскільки через освітній потенціал відбувається поповнення науки кадрами, а оволодіння робочою силою забезпечує економічний, соціальний та культурний розвиток через введення новітніх технологій, а це, безпосередньо, є позитивним джерелом збільшення ефективності впливу на сталий розвиток підприємства.

Задля забезпечення сталого розвитку слід виділити 7 основних етапів розвитку трудового потенціалу (Табл. 3)

Задля ефективного функціонування підприємства в умовах сталого розвитку необхідно постійно вдосконалювати систему управління розвитком трудового потенціалу, що визначає виробничі, економічні та соціальні функції. Для формування та ефективного функціонування трудового потенціалу

необхідно мати достовірну інформацію про його оцінку і якісних, кількісних, вартісних показниках та величинах.

*Висновки.* Трудовий потенціал являє собою змінну величину, яка характеризує наявні та перспективні можливості трудового колективу, обумовлені доцільним поєднанням окремих складових ТП підприємства, з метою використовувати ТП робітників задля реалізації цілей підприємства для досягнення сталого розвитку і забезпечення його ефективного використання.

Від якості трудового потенціалу і рівня його використання залежить конкурентоспроможність організації, її виживання в конкурентному середовищі.

Правильне використання трудового потенціалу дає можливість працівникам розвивати та демонструвати свої здібності, збільшується продуктивність та прибуток, що слугує швидкому досягненню сталого розвитку підприємства. Правильна організаційна управлінська структура слугує підвищенню конкурентоспроможності самого підприємства, а правильна внутрішня політика підприємства призведе до зростання трудового потенціалу та до зростання ефективності розвитку підприємства в умовах сталого розвитку.

#### *Література:*

1. Шостак Л.В. Трудовий потенціал як рушійна сила ефективного розвитку підприємства / Л.В. Шостак, В.А. Петріні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 21 С. 450 – 454.
2. Уткіна Ю.М. Трудовий потенціал підприємства: сутність, структура, підходи до її формування / Ю.М. Уткіна, І.В. Соломников. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 41, С. 223 – 227.
3. Марценюк Л.В. Розвиток трудового потенціалу як основний елемент підвищення ресурсного потенціалу підприємства / Л.В. Марценюк. Economic journal Odessa polytechnic university. 2020. №2(12), С. 102 – 107.
4. Пучкова С.І. Ефективність використання трудового потенціалу підприємства. С. 1 – 7.
5. Трудовий потенціал: поняття, структура і показники оцінки. *Економіка праці та соціально-трудова відносини*: веб-сайт. URL: [https://pidru4niki.com/12810419/ekonomika/trudoviy\\_potentsial\\_ponyattya\\_struktura\\_pokazniki\\_otsinki](https://pidru4niki.com/12810419/ekonomika/trudoviy_potentsial_ponyattya_struktura_pokazniki_otsinki) (дата звернення: 11.05.2022).



6. Гайд для молоді “Цілі сталого розвитку починаються з тебе”.  
Інформаційна сторінка: веб-сайт. URL: <https://csr-ukraine.org/materials/putivnyk-sdg/> (дата звернення: 12.05.2022).

7. CSR Ukraine – Головна. *Інформаційна сторінка*: веб-сайт. URL: <https://csr-ukraine.org/pro-nas/#ourvalues> (дата звернення: 12.05.2022).

## CONTENTS

### ECONOMIC SCIENCE

#### The economy of the enterprise

<b>Жакешова А.П., Досмуратова Э.Е., Абдыхалыкова Б.М. ТҰРҒЫН ҮЙ НАРЫҒЫНЫҢ ЖӘНЕ ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС СЕКТОРЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ .....</b>	<b>3</b>
<b>Ниязбекова Р.К., Аширбаева С.Б., Болтабоев М.А. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТОҚЫМА ӨНЕРКӘСІБІНІҢ ӨНДІРІСТІК ӨЛЕУЕТІН ТАЛДАУ</b>	<b>7</b>
<b>Түлеметова А.С., Аширбаева С.Б., Наурызбекова Г.Б. ҚР АӨК ӨЛЕУЕТІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ .....</b>	<b>11</b>
<b>Түлеметова А.С., Аширбаева С.Б., Наурызбекова Г.Б. ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ЖАЛПЫ СИПАТТАМАСЫ ЖӘНЕ НЕГІЗГІ ДАМУ КӨРСЕТКІШТЕРІ.....</b>	<b>16</b>
<b>Түлеметова А.С., Аширбаева С.Б., Берденов Е.С. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ И Г.ШЫМКЕНТЕ .....</b>	<b>20</b>
<b>Бакытбекова Д. М., Донцов С.С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ .....</b>	<b>25</b>
<b>Өміртаева Ж.Ө., Сисен С.С., Сергей Ақниет КОМПАНИЯДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ МЕН ОНЫ ОҒТАЙЛАНДЫРУ ЖОЛДАРЫ .....</b>	<b>33</b>

#### Regional economy

<b>Өміртай Кәмшат ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫ ЭКОНОМИКАСЫНА ИНВЕСТИЦИЯ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ТЕТІКТЕРІ.....</b>	<b>39</b>
--	-----------

#### Macroeconomics

<b>Салға Тоқтар , Кенжебеков К.К. БАЛҚАШ ПРОБЛЕМАСЫ.....</b>	<b>46</b>
--	-----------

#### Banks and the banking system

<b>Айдосова Б.Х., Тыныштық Л.М., Самидин Е.М., Сырғабай Д.М., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ .....</b>	<b>49</b>
<b>ЖАХАНША Н., ҚУАНДЫҚ Б., ШЫҢҒЫСБАЕВ Е. ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ШАҒЫН БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІН НЕСИЕЛЕУДІҢ ТИІМДІ ЖОЛДАРЫ .....</b>	<b>55</b>

<b>Сейіт Р., Алишев М., Ният М. БАНКТИҢ ДЕПОЗИТТИК САЯСАТЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ .....</b>	<b>63</b>
<b>Foreign economic activity</b>	
<b>Залесский Б. Л. ОТ ОПТИМИЗАЦИИ - К ИНВЕСТИЦИЯМ И ЭКСПОРТУ .....</b>	<b>69</b>
<b>Financial relations</b>	
<b>Урванцев Д.И. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В КАЗАХСТАНЕ ....</b>	<b>73</b>
<b>Жалғасбаев І.К., Байғабыл Е. Ж., Манасыпов Б.Б. ШАҒЫН БИЗНЕС КӘСІПОРЫНЫНДА ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТИҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ЖОЛДАРЫ .....</b>	<b>77</b>
<b>ИСАХАН Г.,ОРЫНБАЕВ Р., МАХАМБЕТОВ Б. КӘСІПОРЫННЫҢ БИЗНЕС ҚҰНЫН ТИІМДІ БАСҚАРУ РЕТІНДЕ БАҒАЛАУ ТӘСІЛДЕРІ .....</b>	<b>84</b>
<b>Investment activity and stock markets</b>	
<b>Телешевська С.М. ,Гузінська А.М. УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....</b>	<b>89</b>
<b>CONTENTS.....</b>	<b>98</b>

\*293788\*

\*293789\*

\*293790\*

\*293791\*

\*293792\*

\*294014\*

\*294069\*

\*293926\*

\*294052\*

\*293999\*

\*294059\*

\*294060\*

\*294053\*

\*293925\*

\*294061\*

\*294062\*

\*294054\*