

[www.keu.kz](http://www.keu.kz)

№1 (40) 2016

ISSN 1998-7862

**ҚЭУ Жаршысы: экономика, философия,  
педагогика, юриспруденция  
ЖУРНАЛЫ**

**ЖУРНАЛ**

**Вестник КЭУ: экономика, философия,  
педагогика, юриспруденция**

**JOURNAL**

**Bulletin of KEU: Economy, Philosophy, Pedagogics,  
Jurisprudence**

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

**Аймагамбетов Е.Б.** ректор Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, доктор экономических наук, профессор (Казахстан)

## ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

**Таубаев А.А.** проректор по научной работе Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, доктор экономических наук, (Казахстан)

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

**Татаркин А.И.** директор Института экономики Уральского отделения РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор (Россия)

**Manuela Troschke** Senior Researcher, Osteuropa-Institut Regensburg and Department of Economics, University of Regensburg, PhD, Professor (Germany)

**Базилевич В.Д.** декан экономического факультета Киевского национального университета им.Т.Шевченко, член-корреспондент НАН Украины, доктор экономических наук, профессор (Украина)

**Сатубалдин С.С.** академик НАН РК, доктор экономических наук, профессор (Казахстан)

**Dilip K. Das** Deputy Head of the Institute of Asian Business at Sol Bridge International School of Business, Professor of International Economics and Finance (Republic of Korea)

**Алимбаев А.А.** директор НИИ регионального развития, доктор экономических наук, профессор (Казахстан)

**Азаров В.А.** руководитель Омского регионального отделения Российской Академии Юридических наук, Заслуженный юрист Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор (Россия)

**Покрытан П.А.** профессор кафедры политической экономии МГУ имени М.В.Ломоносова, доктор экономических наук (Россия)

**Айнабек К.С.** директор НИИ НЭСА, доктор экономических наук, профессор (Казахстан)

**Ханов Т.А.** директор НИИ ЭПИ, доктор юридических наук (Казахстан)

**Шамурзаев Т.Т.** заведующий кафедрой Уголовного процесса и криминалистики Кыргызско-Российского славянского университета, доктор юридических наук (Киргизстан)

**Бакишев К.А.** начальник института повышения квалификации и переподготовки кадров Карагандинской Академии МВД РК имени Б.Бейсенова, доктор юридических наук, профессор (Казахстан)

**Касенов Б.К.** доктор философских наук, профессор (Казахстан)

**Муликова С.А.** доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)

**Пунтус Е.А.** МНС НИИ ЭПИ, Карагандинский экономический университет, технический редактор (Казахстан)

---

**ҚЭУ Жаршысы**  
Ғылыми басылым

**Вестник КЭУ**  
Научное издание

**Bulletin of KEU**  
Scientific publication

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации  
и общественного согласия Республики Казахстан.

Свидетельство № 3672-Ж от 11 марта 2003 года.

Подписной индекс: 74106

Учредитель: Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Год основания журнала - 2003.

Периодичность издания- 4 номера в год.  
Языки публикаций: казахский, русский, английский.

© Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 2014

## МАЗМҰНЫ:

### ЭКОНОМИКА

Зулпаруза ӘМІРБЕКҚЫЗЫ, Елена АНДРЕЕВА ӨНІРЛЕР БОЙЫНША ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ФАРМАЦЕВТИКА ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ЖАЙ-КҮЙІ. ....	9
Гулзира АБДРАИМОВА ҚР ХАЛЫҚЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫНЫҢ ТЕОРЕТИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ. ....	14
Айсара АЛИЕВА БУХГАЛТЕРЛІК ЖӘНЕ САЛЫҚ ЕСЕБІНІҢ ҮЙЛЕСІМДІГІ: КОРПОРАТИВТІК ТАБЫС САЛЫҒЫН ЕСЕПТЕУ. ....	18
Гүлжан БАЙКЕНОВА, Татьяна БЕНЦ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӨНЕРКӘСІПТІК ЖӘНЕ ТҰРМЫСТЫҚ ҚАЛДЫҚТАРДЫҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ. ....	25
Гульнар СРАИЛОВА, Меруерт БЕРІКҚЫЗЫ ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІК ҚҰНЫН БАҒАЛАУ ҮШІН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТӘСІЛДІ ҚОЛДАНУ ӘДІСТЕМЕСІ. ....	28
Роза БЕСПАЕВА ТУРИЗМ САЛАСЫНДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ МӘСЕЛЕСІ БОЙЫНША. ....	32
Алина ГУБАЙДУЛЛИНА САЛЫҚ КЕЗЕҢ ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ ЕСЕБІ. ....	39
Алексей ДАНИЛИН ДӘРІГЕРЛЕРДІҢ СЕЗІМДІ ЕҢБЕГІ МЕДИЦИНАЛЫҚ ҚЫЗМЕТ ТҰТЫНУШЫЛАРЫНЫҢ ҚАНАҒАТТАНУЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ. ....	47
Руслан ДЕМШАНОВ САУДА ҰЙЫМДАРДА ӨР-ТҮРЛІ МОТИВАЦИЯ ТИПТЕРІНДЕГІ БАҚЫЛАУ ТӘСІЛДЕРІ. ....	53
Асель ЕРШАЕВА ӨНДІРІСТІК ҮСТЕМЕ ШЫҒЫСТАРДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ТӘЖІРИБЕЛІК АСПЕКТІЛЕРІ. ....	57
Гульназ ЖУНУСОВА СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ ШЕТЕЛДІК ЖӘНЕ ОТАНДЫҚ ТҰЖЫРЫМДАМАЛАРЫ. ....	64
Жанна АРЫНОВА, Юлия КАРЕВА ЖАСЫЛ МАРКЕТИНГ КӘСІПОРЫН БӘСЕКЕЛЕСТІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ. ....	69
Айдын КЕРНЕБАЕВ ЭКОНОМИКАНЫҢ КВАЗИМЕМЛЕКЕТТІК СЕКТОРЫН ДАМУДЫҢ ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕСІ МЕН ОНЫ БАСҚАРУДАҒЫ МЕМЛЕКЕТАРАЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕР. ....	73
Нұргүл ҚҰТТЫБАЕВА ҒАЛАМДАНУ ЖАҒДАЙЫНДА ЕЛДЕРДІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНІҢ ДАМУЫ. . .	78
И.В. ЛИННИК, И.В. ЧИРУХИН САЛАУАТТЫ ӨМІР САЛТЫН ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ МЕН ПРАКТИКАЛЫҚ ДАҒДЫЛАРЫ. ....	85
Бақыт НАСАКАЕВА, Ақбөпе ЖАНСАРБАЕВА ЕҢБЕККЕ МОЛ ӨНІРЛЕРДЕ ЕҢБЕК НАРЫҒЫН РЕТТЕУДІ ЖЕТІЛДІРУ. ....	90

Нуржамал НУРМАГАМБЕТОВА, Юрий ОСИК, Гулнара ЖҰМЖҰМАЕВА ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНА ИНТЕГРАЦИЯЛЫҚ ҮДЕРІСТЕРДІҢ ӨСЕР ЕТУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	95
Абілда АЛИМБАЕВ, Меруерт ПЕРДЕБЕК ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ СЕРІКТЕСТІК ДАМУЫ ТЕНДЕНЦИЯСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ.....	99
Татьяна ПУПЫШЕВА, Евгения ПУНТУС, Антон КУРИЛКИН ҚАРАҒАНДЫ ӨҢІРДІҢ ӨНЕРКӘСІПТІК КӘСІПОРЫНДАРЫНА АДАМ КАПИТАЛЫНЫҢ ДАМУЫ.....	106
Динара СИХИМБАЕВА, Малика ОРАЗБЕКОВА ЖАСТАРДЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	111
Назерке ГЛЕПБЕРГЕН "ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚ 2020" БАҒДАРЛАМАСЫНА СӘЙКЕС КАДРЛАРДЫ ОҚЫТУ ЖӘНЕ ДАМУ ТИІМДІЛІГІНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	117
Әмір СЕМБЕКОВ, Айжан ТОСТУБАЕВА ТҰРАҚТЫ ДАМУ ЖОЛЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЗАМАНАУИ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУ БАҒДАРЫ.....	124
Адилъ ТАЗАБЕКОВ, Медина ТУЛЕГЕНОВА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ СЕКТОРЫ ЖӘНЕ ТАҒАМДЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІ.....	128

## ФИЛОСОФИЯ

Айжан МАЙМУРЫНОВА, Юрий СИРЕНКО АШЫҚ ПЕРИОДТЫ РЕЗОНАТОРЛАР МЕН ТОЛҚЫН ӨТКІЗГІШТЕР.....	133
---	-----

## ПЕДОГОГИКА

Лаура АБЗАЛБЕК ТІЛ САБАҚТАРЫНДАҒЫ ТІЛДІК ӨРЕКЕТТІҢ ТҮРЛЕРІ.....	137
--	-----

## СОДЕРЖАНИЕ:

### ЭКОНОМИКА

Зулпаруза АБДУРАХМАНОВА, Елена АНДРЕЕВА СОСТОЯНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН ПРЕДПРИЯТИЙ ПО РЕГИОНАМ.....	9
Гулзира АБДРАИМОВА ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РК.....	14
Айсара АЛИЕВА ГАРМОНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА: ИСЧИСЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА.....	18
Гульжан БАЙКЕНОВА, Татьяна БЕНЦ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ И БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	25
Гульнар СРАИЛОВА, Меруерт БЕРКҚЫЗЫ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА.....	28
Роза БЕСПАЕВА К ВОПРОСУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА.....	32
Алина ГУБАЙДУЛЛИНА НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ РАСХОДОВ ПЕРИОДА.....	39
Алексей ДАНИЛИН ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ТРУД ВРАЧЕЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ.....	47
Руслан ДЕМШАНОВ СПОСОБЫ КОНТРОЛЯ ПРИ РАЗНЫХ ТИПАХ МОТИВАЦИИ В ТОРГОВЫХ КОМПАНИЯХ.....	53
Асель ЕРШАЕВА ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ.....	57
Гульназ ЖУНУСОВА ЗАРУБЕЖНЫЕ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	64
Жанна АРЫНОВА, Юлия КАРЕВА ЗЕЛЕНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	69
Айдын КЕРНЕБАЕВ МИРОВОЙ ОПЫТ И СТРАНОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КВАЗИГОСУДАРСТВЕННЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ.....	73
Нургуль КУТТЫБАЕВА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ. . . .	78
И.В. ЛИННИК, И.В.ЧИРУХИНА ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ ПРИВЕРЖЕННОСТИ ЗОЖ. . .	85
Бакыт НАСАКАЕВА, Акбопе ЖАНСАРБАЕВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА РУДОИЗБИТОЧНОГО РЕГИОНА.....	90

Нуржамал НУРМАГАМБЕТОВА, Юрий ОСИК, Гульнара ЖУМЖУМАЕВА ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЛИЯНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА.....	95
Абильда АЛИМБАЕВ, Меруерт ПЕРДЕБЕК АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КАЗАХСТАНЕ.....	99
Татьяна ПУПЫШЕВА, Евгения ПУНТУС, Антон КУРИЛКИН РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАРАГАНДИНСКОГО РЕГИОНА.....	106
Динара СИХИМБАЕВА, Малика ОРАЗБЕКОВА ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ.....	111
Назерке ТЛЕПБЕРГЕН ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КАДРОВ В СООТВЕТСТВИИ С ПРОГРАММОЙ "ЗАНЯТОСТЬ 2020".....	117
Амир СЕМБЕКОВ, Айжан ТОСТУБАЕВА ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА НА ПУТИ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ.....	124
Адилъ ТАЗАБЕКОВ, Медина ТУЛЕГЕНОВА АГРАРНЫЙ СЕКТОР И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	128

## ФИЛОСОФИЯ

Айжан МАЙМУРЫНОВА, Юрий СИРЕНКО ОТКРЫТИЕ ПЕРИОДИЧЕСКИЕ РЕЗОНАТОРЫ И ВОЛНОВОДЫ.....	133
---	-----

## ПЕДОГОГИКА

Лаура АБЗАЛБЕК ВИДЫ ЯЗЫКОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОКАХ СЛОВЕСНОСТИ.....	137
---	-----

# CONTENTS:

## ECONOMY

Zulparuza ABDURAHMANOVA, Elena ANDREEVA STATE OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN REPUBLIC OF KAZAKHSTAN ENTERPRISES ON REGIONS.....	9
Gulzira ABDRAIMOVA THEORETICAL ASPECTS OF SOCIO-ECONOMIC SITUATION OF THE POPULATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.....	14
Aissara ALIEVA HARMONIZATION ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING: CALCULATION CORPORATE INCOME TAX.....	18
Gulzhan BAIKENOVA, Tatyana BENTS ANALYSIS OF INDUSTRIAL AND HOUSEHOLD WASTE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.....	25
Gulnar SRAILOVA, Meruyert BERIKKYZY FEATURES OF APPLICATION OF COMPARATIVE APPROACH.....	28
Roza BESPAYEVA THE ISSUE OF STRATEGIC MANAGEMENT IN TOURISM	32
Alina GUBAIDULLINA FISCAL ACCOUNTING OF CHARGES OF PERIOD.....	39
Aleksey DANILIN DOCTORS' EMOTIONAL LABOR AS A FATOR OF CONSUMER SATISFACTION OF MEDICAL SERVICES.....	47
Ruslan DEMSHANOV CONTROL METHODS FOR DIFFERENT TYPES OF MOTIVATION IN TRADING COMPANIES.....	53
Assel YERSHAYEVA THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF PRODUCTION OVERHEADS.....	57
Gulnaz ZHUNUSSOVA FOREIGN AND HOME CONCEPTIONS OF STRATEGIC ADMINISTRATIVE ACCOUNT.....	64
Zhanna ARYNOVA, Yuliya KAREVA GREENMARKETINGAS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES.....	69
Aidyn KERNEBAEV INTERNATIONAL EXPERIENCE AND MANAGEMENT FEATURES COUNTRY QUASI- GOVERNMENT SECTOR OF THE ECONOMY.....	73
Nurgul KUTTIBAVA THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF COUNTRIES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....	78
I.V. LINNIK, I.V. CHIRUHINA THEORETICAL ASPECTS AND PRACTICAL SKILLS OF COMMITMENT OF HEALTHY LIFESTYLE.....	85
Bakyt NASSAKAYEVA, Akbope ZHANSARBAYEVA IMPROVING LABOR MARKET REGULATION OF THE LABOR SURPLUS IN THE REGION. . .	90

Nurhgamal NURMAGAMBETOVA, Yuri OSIK, Gulnara ZHUMZHUMAEVA ABOUT FEATURES OF INFLUENCE OF INTEGRATION PROCESSES ON ECONOMY OF KAZAKHSTAN. ....	95
Abilda ALIMBAEV, Meruyert PERDEBEK ANALYSIS OF TRENDS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN KAZAKHSTAN. ....	99
Tatyana PUPYSHEVA, Evgenia PUNTUS, Anton KURILKIN DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF KARAGANDA REGION. ....	106
Dinara SIHIMBAEVA, Malika ORAZBEKOVA PROBLEMS OF STATE REGULATION OF EMPLOYMENT OF YOUTH. ....	111
Nazerke TLEPBERGEN PROBLEMS OF LEARNING EFFICIENCY AND DEVELOPMENT OF SHOTS ACCORDING TO THE EMPLOYMENT OF 2020 PROGRAM. ....	117
Amir SEMBEKOV, Aizhan TOSTUBAYEVA DEVELOPMENT ORIENTATIONS OF THE CONTEMPORARY KAZAKHSTAN FINANCIAL SYSTEM ON ITS WAY TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT. ....	124
Adil TAZABEKOV, Medina TULEGENOVA AGRICULTURAL INDUSTRY OF REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND FOOD SECURITY. ....	128

## PHILOSOPHY

Aizhan MAINURUNOVA, Yuriy SIRENKO OPENING IS PERIODIC RESONATORS AND WAVEGUIDES. ....	133
--	-----

## PEDAGOGICS

Laura ABZALBEK TYPES OF LANGUAGE LESSONS ON LITERATURE. ....	137
---	-----



**Зулпаруза АБДУРАХМАНОВА**, магистр экономических наук, младший научный сотрудник научно-исследовательского института новой экономики и системного анализа, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, Караганда, ул. Академическая, 9, bakbergen\_2000@mail.ru, +7721244-136-32 (6500)

**Елена АНДРЕЕВА**, д.э.н., профессор, научный руководитель, руководитель отдела компаративных исследований Уральского отделения Российской Академии наук Института Экономики, 620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29, E-mail: elenandr@mail.ru, +343-371-02-54

## СОСТОЯНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН ПРЕДПРИЯТИЙ ПО РЕГИОНАМ

В данной статье рассматривается развитие фармацевтической промышленности предприятий по регионам, анализ степени влияния индикаторов на потенциал развития фармацевтических предприятий, разработка типологизации по регионам Республики Казахстан и дается оценка инновационной активности фармацевтических предприятий и соответствие оборудования предприятий требованиям GMP.

**Ключевые слова:** фармацевтическая промышленность, фармацевтическое производство, лекарственные средства, фармацевтическое предприятие.

**Зулпаруза ӘМІРБЕКҚЫЗЫ**, экономика ғылымдарының магистрі, Жаңа экономика және жүйелік талдау Ғылыми-зерттеу институты, кіші ғылыми қызметкері, Қазтұтынуодағы Қараганды экономикалық университеті, 100009, Қараганды қ., Академическая көш. 9, bakbergen\_2000@mail.ru, +7721244-136-32 (6500)

**Елена АНДРЕЕВА**, э.э.д., профессор, ғылыми жетекшісі, Экономика Институты ғылымдарының Ресей Академия Орал бөліміндегі, компартивтік зерттеу бөлімінің меңгерушісі, 620014, Ресей, Екатеринбург қ, Мәскеу көшесі, 29. e-mail: elenandr@mail.ru, +343-371-02-54

## ӨНІРЛЕР БОЙЫНША ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ФАРМАЦЕВТИКА ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ЖАЙ-КҮЙІ

Мақалада өңірлер бойынша фармацевтикалық өнеркәсіп кәсіпорындардың дамуы; индикаторлардың фармацевтикалық кәсіпорындарға әсер ету деңгейін талдау; Қазақстан Республикасының өңірлері бойынша типологиясын әзірлеу; фармацевтикалық кәсіпорындардың инновациялық белсенділігін бағалау; және кісіпорындарының жабдықтары GMP стандарттарына сәйкестігі қарастырылды.

**Түйін сөздер:** фармацевтика өнеркәсібі, дәрілік заттар, фармацевтикалық өндіріс, фармацевтикалық кәсіпорын.

**Zulparuza ABDURAHMANOVA**, master's degree of economic sciences, junior researcher at the Scientific researching institute of New economy and system analysis, Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz, 100009, Karaganda, Academicheskaya st., 9, bakbergen\_2000@mail.ru, +7721244-136-32 (6500)

**Elena ANDREEVA**, Scientific lead, doctor economics sciences, professor, the head of department komparativ of researches of the Ural office of the Russian Academy of Sciences of Institute of Economy of .Ekaterinburg city. E-mail: elenandr@mail.ru, +343-371-02-54

## STATE OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN REPUBLIC OF KAZAKHSTAN ENTERPRISES ON REGIONS

The article development is examined by pharmaceutical industry enterprises on regions, analysis of degree of influence of indicators on potential of development of pharmaceutical enterprises, development of типологизации on the regions of Republic of Kazakhstan and the estimation of innovative activity of pharmaceutical enterprises and accordance of equipment of enterprises are given to the requirements of GMP.

**Keywords:** pharmaceutical industry, pharmaceutical production, medicinal facilities, pharmaceutical enterprise.

Фармацевтическая промышленность Казахстана, являясь развивающейся отраслью индустрии, представлена в общей сложности 78 предприятиями - производителями фармацевтической и медицинской продукции, включая мелких производителей изделий медицинского назначения.

Анализ истории формирования фармацевтической индустрии в Республики Казахстан показывает, что ее становление и развитие не было

интенсивным на протяжении многих лет. Практически не выпускались лекарственные средства для лечения социально значимых заболеваний, но потенциал в этом направлении имеется. Республика Казахстан богата сырьевыми ресурсами, в том числе и растительным лекарственным сырьем, которое потенциально может быть широко использовано для производства лекарственных средств (фитопрепаратов, лекарственных чаев, настоек и т.д.).

Базой для развития национальной фармацевтической индустрии Республики Казахстан являются: 5 фармацевтических предприятий имеющих сертификат GMP: наиболее крупные из них АО "Химфарм"- привлечен стратегический инвестор Польшафарма, ТОО "СП Глобал Фарма" - компания Абди Ибрахим, поставляющий фармпродукцию в более чем в 30 страны мира, АО "Нобел Алматинская фармацевтическая фабрика" - турецкая компания "Нобель", поставляющая лекарства в 50 страны мира", ТОО "Карагандинский фармацевтический завод - где привлечен стратегический инвестор российский производитель "Фармстандарт".

Ускоренными темпами развиваются эти крупные фармацевтические предприятия Республики Казахстан. В ТОП-5 казахстанских отечественных производителей входят АО "Химфарм", "Глобал Фарма", "Кефар Кенес Фарма", Алматинская фармацевтическая фабрика "Нобель", "Зерде Фито". Совокупная их доля составила 72% отечественного производства. Вторая ТОП пятёрка включает "КызылМай", "Фармацию", "Каз-Диа-Тест", Эйкос Фарм", Фитолеум", доля которых составляет 11,7%. А на долю второй десятки крупнейших предприятий в отечественном производстве фармацевтических препаратов для медицинского использования приходится 10,6%. Всего ТОП-20 предприятий производят 95% отечественных фармацевтических препаратов. Более 64% отечественного фармацевтического производства приходится на предприятия, находящиеся под иностранным контролем, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1. Ведущие отечественные производители фармацевтической продукции

№	Отечественные производители фармацевтической продукции	Доля в отечественном производстве, 2014г., %
1	АО «Химфарм», г.Шымкент (под иностранным контролем)	51
2	ТОО «СП Глобал Фарма» (под иностранным контролем)	6,3
3	ТОО «Кефар Кенес Фарма»	5,7
4	АО «Нобел Алматинская фармацевтическая фабрика», г. Алматы (под иностранным контролем)	6
5	ТОО «ЗЕРДЕ-ФИТО»	3
	ТОП-5	72
6	Производственный кооператив «ФИРМА «КызылМай»	3,8
7	АО «Фармация»	1
8	ТОО «КАЗ – ДИА – ТЕСТ»	3
9	ТОО «ЭККОС ФАРМ»	2
10	ТОО «ФИТОЛЕУМ»	1,9
	ТОП-10	78,3
11	ТОО «ЛЕКОС»	1,4
12	ТОО «АЛИАЗ»	1,3
13	ТОО «Научно-производственный центр «РАУАН»	1,4
14	ТОО «ЛЕОВИТ»	1,3
15	ТОО «DOSFARM»	1,2
16	ТОО «Павлодарский фармацевтический завод»	1
17	ТОО Фирма «ЖАНАФАРМ»	0,8
18	ТОО «Карагандинский фармацевтический завод», (под иностранным контролем)	0,6
19	ТОО «Научно-внедренческий фонд «Кызылмай»	1
20	ТОО «ДАУА»	0,6
	ТОП-20	94,3
Примечание - Составлено автором по данным DSM Group [1]		

Возможности инновационного развития во многом определяются экономическим развитием страны и ее регионов. Анализ показал, что экономическое развитие регионов в Республике Казахстан неравномерное, самый высокий уровень имеется в крупных городах Казахстана (Алматы, Астаны, Шымкента), а также промышленно развитых Карагандинском и Восточно-Казахстанском. Нами было проанализировано организационно-экономическое развитие фармацевтической промышленности Республики Казахстан, а также проведен анализ и оценка основных социально-экономических показателей по группам регионов, которая представлена в таблице 2:

Таблица 2. Анализ степени влияния индикаторов на потенциал развития фармацевтических предприятий и наиболее благоприятные регионы по данным индикаторам в Республике Казахстан

Анализируемый индикатор	Степень влияния индикатора на развитие отечественной фармпромышленности	Наиболее благоприятные регионы Республики Казахстан по степени развитости данного индикатора
Инфраструктурный	Высокая	г. Алматы, Астана, Карагандинский, Южно-Казахстанский, Павлодарский, Восточно-Казахстанский, Западно-Казахстанский, Северо-Казахстанский регионы
Инновационный	Высокая	г. Алматы, Карагандинский регион, Южно-Казахстанский регион
Производственный	Высокая	г. Алматы, Карагандинский, Павлодарский, Южно-Казахстанский, Восточно-Казахстанский регионы
Инвестиционный	Средняя	г. Алматы, Астана, Карагандинский, Восточно-Казахстанский, Павлодарский, Костанайский, Атырауский регионы
Экологический	Низкая	Алматинская, Жамбылская, Южно-Казахстанский регион
Трудовой	Низкая	г. Алматы, Астана, Карагандинский, Павлодарский, Костанайский, Восточно-Казахстанский, Западно-Казахстанский, Северо-Казахстанский, Атырауский, Мангыстауский регионы и др.
Финансовый	Средняя	г. Алматы, Астана
Примечание - Составлено автором по данным [2]		

Наивысший уровень доходов населения от общереспубликанского уровня в г. Алматы, Астаны, Шымкента и Карагандинской области. Данный факт может быть объяснен тем, что в новых экономических условиях эти регионы стали основными промышленными и финансовыми центрами Республики Казахстан. В новых экономических условиях в республику активно вовлекаются иностранные инвестиции, в том числе и в фармацевтическую отрасль.

Зависимость казахстанского здравоохранения от импортных лекарственных препаратов была бы слабой, если бы она имела развитую

фармацевтическую промышленность. В ходе проведенного нами исследования были установлены ведущие отечественные производители лекарственных средств в Республике Казахстан.

На основе выбранных индикаторов были оценены наиболее перспективные регионы для создания и развития фармацевтических производств по выпуску лекарственных средств для лечения больных, а также возможности отечественных фармацевтических производителей решать вопросы лекарственного обеспечения. Методический подход базировался на выборе индикаторов, их оценке и степени их влияния на развитие фармацевтической промышленности в регионах Республики Казахстан. Нами были выделены следующие основные индикаторы на основе, которых можно провести оценку современную степень развитости и дальнейший потенциал развития фармацевтической промышленности по регионам Республики Казахстан. Это следующие индикаторы: инфраструктурный, институциональный, инновационный, производственный, инвестиционный, экологический, трудовой, финансовый. Нами была определена степень влияния каждого из данных индикаторов на развитие фармацевтической промышленности по регионам Республики Казахстан. Доходы населения в этих регионах выше, а, следовательно, и экономическая доступность лекарственной помощи лучше. В данных регионах потенциал развития собственной фармацевтической промышленности нами определен более высоким, чем в остальных регионах.;

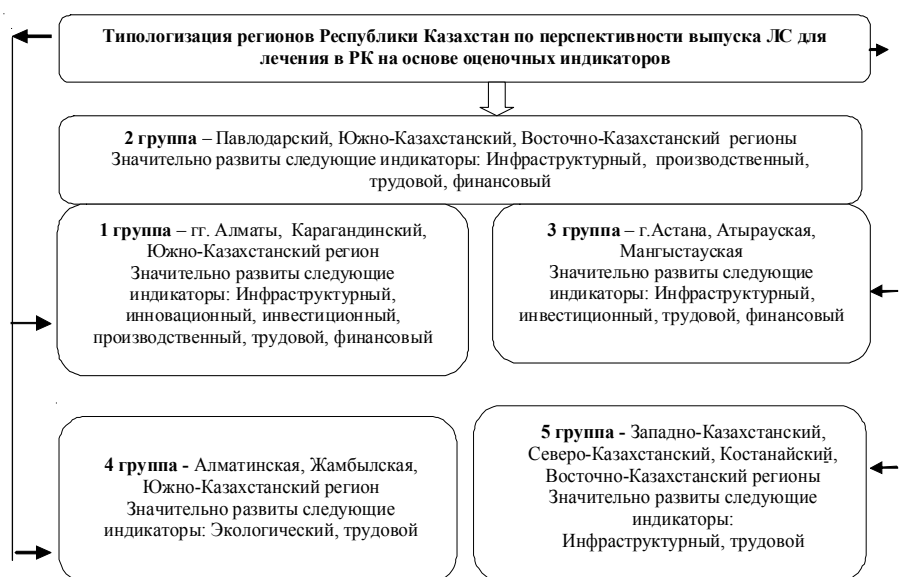
3

Анализ данных качественных и количественных индикаторов позволил выделить и сгруппировать следующие регионы по возможности развития в них фармацевтических предприятий, выпускающих лекарственные средства и на основе оценочных индикаторов разработана типологизация по перспективности выпуска лекарственных средств в Республике Казахстан, которая представлена на рисунке 1:

Таким образом, как показал анализ степени влияния проанализированных нами индикаторов на потенциал развития фармпредприятий и наиболее благоприятных для развития фармпроизводств, выпускающих ЛС являются регионы, входящие в первую и вторую группы: гг. Алматы, Карагандинский, Южно-Казахстанский, Павлодарский и Восточно-Казахстанский регионы. В настоящее время здесь имеются наибольшие перспективы развития фармацевтических производств, которые могут выпускать ЛС для лечения больных.

В настоящее время все производственные инвестиции можно разделить на те, которые осуществляются в рамках действующих предприятий и новые проекты. В данное время если рассматривать по регионам, где хорошо развита фармацевтическая промышленность, на первом месте стоит Алмагтинский регион, на втором месте идет Южно-Казахстанский регион и на третьем месте Актюбинская область, затем Карагандинская и Павлодарская области. В настоящее время развитие государственной поддержки фармацевтической промышленности находится в прямой зависимости от деятельности органов исполнительной власти, уровня финансирования, а также от работы региональных дистрибьюторов.

Нами было проведено исследование фармацевтических предприятий Республики Казахстан, направленное на изучение возможностей производства инновационных лекарственных средств, используемых для лечения больных. Исследование проводилось на базе 18 фармацевтических предприятий Республики Казахстан расположенных в различных регионах страны (гг. Алматы, Шымкент, Караганды, Актобе,). В ходе исследования нами были выделены 7 наиболее крупных ведущих предприятий отрасли, которые могут производить лекарственные средства, которая представлена в таблице 3.



Примечание - составлено автором

Рисунок 1. Типологизация регионов Республики Казахстан по перспективности выпуска лекарственных средств в РК.

Таблица 3 - Оценка инновационной активности фармацевтических предприятий и соответствия оборудования предприятий требованиям GMP

Наименование предприятия	Соответствие оборудования требованиям GMP	Причины не позволяющие расширению ассортимента	% инновационных препаратов	Оценка инновационной активности предприятия
АО «Нобелфарм» г.Алматы	Да, частично	Недостаточно фин. ресурсов у предприятия	75%	Очень высокая
АО «Химфарм» г.Шымкент	Да, частично	Недостаточно фин. ресурсов у предприятия	10-25%	Высокая
ТОО СП «Экафарм»	Да, полностью	Недостаточно фин. ресурсов у предприятия	нет	Низкая
ТОО СП «Глобалфарм» Карагандинский институт Фитохимии	Да, полностью Да, частично	Недостаточно фин. ресурсов у предприятия Недостаточно фин. ресурсов у предприятия	5-10% 75%	Средняя Очень высокая
ТОО ФК «Ромат»	Да, частично	Отсутствие собственных инновац. разработок	60%	Средняя
АО «Актюберген»	Не соотв.	Недостаточно фин. ресурсов у предприятия	5-10%	Средняя
Примечание - Составлено автором по данным [6]				

Наибольшее количество изученных нами предприятий были открыты в новых экономических условиях. Выделенные нами для более подробного анализа наиболее крупные фармацевтические предприятия в Республики Казахстан имеют ассортимент выпускаемой продукции от 100 до 200 наименований лекарственных средств (АО "Химфарм" г.Шымкент, ТОО фармацевтическая компания "Ромат" г.Павлодар, АО "Нобел Алматинская фармацевтическая фабрика" г. Алматы, СП ТОО "Глобалфарм", ТОО "Карагандинский фармацевтический комплекс", АО "Актюберген" г. Актюбе ТОО "Экафарма" г.Алматы, выпускающий лекарственные сборы). Как показал анализ, наибольший процент лекарственных средств, выпускаемых для лечения социально значимых заболеваний имеется у ТОО "Карагандинский фармацевтический комплекс" - около 75,0 %, АО "Нобел Алматинская фармацевтическая фабрика", АО "Химфарм" г.Шымкент - 65,0 - ТОО фармацевтическая компания "Ромат" - 10,0-25,0 %, СП ТОО "Экафарма" - 5,0-10,0 %. Наибольшая доля инновационных препаратов выпускается следующими предприятиями: АО "Нобел Алматинская фармацевтическая фабрика" более 75,0 %, ТОО "Карагандинский фармацевтический комплекс" - 75%, АО "Химфарм" г.Шымкент - 10,0-25,0 %.

На остальных наиболее перспективных предприятиях доля инновационных препаратов составляет не более 5,0 -10,0 %. Это связано в первую очередь с тем, что только на трех предприятиях, выделенных как перспективные, имеются собственные научно-исследовательские лаборатории и соответственно инновационная активность оценивается ими как высокая и очень высокая.

Как видно из таблицы 3, на большинстве фармацевтических предприятий Республики Казахстан оборудование лишь частично

соответствует требованиям GMP, а основной причиной, не позволяющей расширить ассортимент выпускаемых инновационных лекарственных средств, являются слабые финансовые возможности предприятий. В нашей стране основными разработчиками и производителями оригинальных фитопрепаратов различного фармакологического действия являются Институт фитохимии МОН РК (г. Караганда), АО Нобелфарм (г. Алматы), АО Химфарм (г. Шымкент), и ряд других предприятий. На основе проведенного исследования нами была разработана модель совершенствования выпуска лекарственных средств для лекарственного обеспечения Республики Казахстан.

Как видим, масштабы проектов имеют самый разный уровень и стоимость. Масштабы производственных инвестиций различны и для действующих предприятий характерны, с одной стороны, модернизация производства и расширение перечня выпускаемых лекарственных форм, с другой - продвижение по технологической цепочке. Так, новые фармацевтические фирмы, начало деятельности которых заключалось в организации фасовочного производства, создают (или планируют создать) линии для предшествующих фасовке стадий производственного процесса.

Во всех случаях, когда речь идет о производственных инвестициях, цель их заключается в том, чтобы обеспечить предприятию конкурентные преимущества, которые могут быть достигнуты в результате:

- выпуска новых дженериков;
- расширения масштабов производства;
- повышения качества и рейтинга производимой продукции.

Общие критерии инвестиционной "привлекательности" стран для глобальной фарминдустрии хорошо известны, их насчитывается около полутора десятков. Можно упомянуть важнейшие из них:

- рыночная экономика;
- политическая стабильность;
- финансовая стабильность;
- прозрачность (банковская система, налоги, тарифы, собственность на землю).

Исследование показало, что на различных предприятиях Республики Казахстан имеются возможности по промышленному производству лекарств для лечения туберкулеза, гепатита, болезней системы кровообращения.

В то время как на других крупных предприятиях отрасли оборудование лишь частично соответствует требованиям GMP. Многие из препаратов, которые могут выпускать казахстанские фармацевтические заводы, входят в Приложение №1 и №2 Приказа № 637, регламентирующего номенклатуру лекарств, отпускаемых бесплатно больным социально-значимыми заболеваниями.

Фармацевтические предприятия Республики Казахстан имеют большой потенциал для выпуска лекарственных средств, применяемых для лечения больных этими заболеваниями, который необходимо использовать более широко. Важным компонентом стратегии развития и рационального управления инновационной экономикой отрасли является механизм реализации инновационных проектов, система контроля и мотивации ресурсов в этой сфере. Формирование и развитие эффективной инновационной системы в фармацевтической отрасли Республики, основанной на применении знаний и внедрении инноваций, имеет огромное воздействие на обеспечение лекарственных средств.

#### Список литературы:

1. Аналитические данные - DSM Group. - Режим доступа: [www.dsm.ru/marketing/free.../analytic-reports/](http://www.dsm.ru/marketing/free.../analytic-reports/)
2. Адекенов С.М. современное состояние и перспективы производства отечественных фитопрепаратов и биотехнологической продукции для медицины // Фармация Казахстана.-2011г., № 2. С.25-40.
3. Здоровье Казахстана. - Режим доступа: <http://www.info-health.kz>.
4. Казахстан - анализ основных отраслей промышленности страны. / Вестник промышленности. Алматы 2014. С. 78-85.
5. Казахстанский фармацевтический вестник. - Режим доступа:<http://pharmnews.kz>.
6. Козыкин С.М. Проблемы предприятий фармацевтической промышленности. // Вестник экономической интеграции. - 2011. № 6. С. 56-67.
7. Козыкин С.М. Система показателей экономической деятельности фармацевтических предприятий//Вестник экономической интеграции. -2011.№ 5. С.115-125.
8. Казахстанская правда "Фармацевтическое обозрение Казахстана - СК Фармация успешный опыт централизации закупа". - Режим доступа: <http://pharmnews.kz>
9. Программа развития здравоохранения Республики Казахстан "Салауатты Қазақстан" на 2011-2015 годы. - Режим доступа: [shortandy.gov.kz/res/uploads/images/55/.../salamatti\\_kazakstan.doc](http://shortandy.gov.kz/res/uploads/images/55/.../salamatti_kazakstan.doc)

**Гулзира АБДРАИМОВА**, э.ғ.к., доцент Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, ЭҚЗҒЗИ аға қызметкері Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш. 9  
abdraitova@mail.ru +77212441624(6564)

### ҚР ХАЛЫҚЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫНЫҢ ТЕОРЕТИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Мақалада бүгінгі күннің өзекті мәселесі-халалықтың өмір сүру деңгейі сияқты өткір әлеуметтік проблемаларды шешу-мемлекет жұмысының басты бағыты екені жазылған. Бұл әл-ауқатты өмірді қамтамасыз ете алмағанымен экономикалық тұтқалар арқылы ең төменгі тіршілік деңгейінің тұрмысы нашар адамдардың санын азайтуға көмектесу туралы және тұрғындардың әлеуметтік жағдайы мысалы: әлеуметтік сақтандыру, өмір сүру деңгейі, даму индикаторы жазылған. Автор әлеуметтік топтарды саралау сызбасын келтірген.

**Түйін сөздер:** өмір сүру деңгейі, әлеуметтік қорғау, үй шаруашылығы, халық табысы, еңбек ақы, әлеуметтік саясат

**Гулзира АБДРАИМОВА**, к.э.н., доцент Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 1000009, НИИЭПИ старший научный сотрудник, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая 9, abdraitova@mail.ru +77212441624(6564)

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РК

Статья посвящена социально-экономической ситуации в РК конкретно социальной защите, продолжительности жизни, качеству и уровню жизни и т.д. Приведены и анализированы основные показатели роста благосостояния населения и социально-экономические индикаторы развития. Автором разработаны схемы социальной группировки общества и ее структура на разных уровнях.

**Ключевые слова:** продолжительность жизни, социальная защита, домашнее хозяйство, доход населения, заработная плата, социальная политика.

**Gulzira ABDRAIMOVA**, Candidate of Sciences (PhD) in Economics, Assoc. Prof., Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 1000009, Scientific Research Institute of Economic and Legal Studies, Senior Researcher, The Republic of Kazakhstan, Karaganda, 9 Academic st., abdraitova@mail.ru, +77212441624 (6564)

### THEORETICAL ASPECTS OF SOCIO-ECONOMIC SITUATION OF THE POPULATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The article concerns the socio-economic situation in Kazakhstan, particularly, social security, life expectancy, quality of life, etc. The main welfare indicators of growth of population and socio-economic development indicators were analyzed. The author designed the scheme of social groups of society and its levels structure.

**Keywords:** life expectancy, social security, household income, wages, social policy.

Барлық қазақстандықтардың әл-ауқатын, қауіпсіздігін жақсартуға арналған "Қазақстан-2030" Стратегиясында Елбасы Н.Назарбаев атап өткеніндей, республика дамуының басым бағыттарының бірі тұрғындардың материалдық және әлеуметтік әл-ауқаты болып табылады.

Осы Стратегияда айқындалғандай, біздің елімізде қалыптасқан нарықтық экономиканың әлеуметтік бетбұрыс алуы, оны Елбасы Стратегиялық басым бағыттардың бірі деп белгілеуі, аталмыш саланың әлі бірнеше онжылдықтар бойы өзектілігін жоймайтын ғылыми-зерттеу объектісі болатындығының айқын көрсеткіші. Ал, оның жүзеге асу барысы мемлекеттің әлеуметтік саясатының негізі болып қалануынан көрінеді де, басты мақсаты - халықтың әл-ауқатын арттыруға қол жеткізу болып табылады. Осы тұрғыдан алғанда, экономикалық жетістіктерге жетуде, ғылым мен инновацияның дамуында жетекші рөл атқаратын адам факторы - әлем

қауымдастығының инвестициялық тартымды ресурс көзі ретінде қалыптасып келе жатқандығы, аталмыш объектінің ХХІ ғасырдың өзекті зерттеу мәселесі екендігі сөзсіз деп ой-тұжырым жасауға болады.

Сол себепті қоғамның барлық мүшелері мен оның әлеуметтік топтарының өмір сүру деңгейін ұдайы жақсарту түсуде, жоғарыда айтылғандай, аталған бағыттағы мемлекет саясатын жетілдіру жолдарын анықтау мен оларды жүзеге асыру ғылыми тұрғыдан дәлелдеулерге зәру екендігі айқын. Осы орайда мемлекет әлеуметтік саясатын тұтастай әрі тиімді дамытуға қол жеткізуі үшін оның негізгі буыны - халықтың өмір сүру деңгейін көтерудің қажеттілігі күмән туғызбайды. Сондықтан, халықтың өмір сүру деңгейін жақсартуда оның әлеуметтік және экономикалық астарларын қарастыруға да ғылыми тұжырымдама қажет-ақ.

Осы бағыттағы жұмыстарды жүйелі түрде іске асыру мен одан туындайтын мәселелермен пәрменді

күрес жүргізу үшін ғылыми дәлелденген концептуалды негіздің қажеттілігі орынды заңдылық. Сондықтан да осы заңдылықтардың астарын, ғылыми негізделген шешімдерін қабылдау жолдарын айқындай түсу оның өзекті мәселе екендігіне айғақтай түседі.

Демократиялық қоғамның құқықтық негіздерінің етене ене бастауы мен қолданыс табуы тиісті институттардың құрылып, олардың біртіндеп өмір сүрудің сапасы мен қазіргі заман сұраныстары мен ұстанымдарын өзгеріске ұшыратып келеді. Ол экономикалық маңызы зор мынадай әлеуметтік нормативтерді жақсарту қажеттілігін білдіреді:

- күнкөріс деңгейін көтеру;
- халықтың өмір сүру деңгейінің жоғары стандарттарына қол жеткізуі;
- әлеуметтік қорғауды тиімді қамтамасыз ету.

Аталған нормативтер әлеуметтік саясатты лайықты жүзеге асырудың мақсаты және оның тиімділігін арттыруда қолданылатын шаралар болып табылады. Себебі, "өмір сүру деңгейі" түсінігі азықтанудың тиімділігі, айналадағы ортаның жағдайы, денсаулық, білім мен мәдениет - тұтас алғанда, адам қарекетінің күллі мәнін айқындайтын экономикалық компоненттер жиынтығын білдіреді.

Біздің елімізде әлеуметтік мәселелерге қатысты мұндай негіздемелер мемлекеттік деңгейде бірден қалыптаспағандығы белгілі. Оның уақыт елегінен, нарықтық қатынастардың "қыспағынан" өтіп, елдің экономикалық, геосаяси, сыртқыэкономикалық, инвестициялық, құрылымдық кешенді жүргізілген саясаттан кейін ғана қолданыс табуы Елбасының о баста Стратегиялық басым бағыт ретінде анықтауының дұрыстығында [1].

Өмір сүру деңгейі күрделі және көп қырлы категория екендігін адамның өмірдегі нақты әлеуметтік-экономикалық жағдайларының жиынтығы сипаттайды.

Халықтың өмір сүру барысында туындайтын проблемалар және оларды ғылыми тұрғыдан зерттеу қай елдің болмасын әлеуметтік-экономикалық дамуына тәуелсіз, қашанда өзекті болып саналады.

"Өмір сүру деңгейі" экономикалық зерттеу объектісі ретінде оның басты міндеттері деп келесілерді атауға болады:

- адамның өмір сүру сапасын сипаттайтын көрсеткіштерді бағалау (салауатты өмір салтын жүргізу қабілеті, білім алу мүмкіншілігі, лайықты өмірге жеткілікті табыс көзі және жоғары кәсіби білімі);
- атаулы және нақты табыстарды зерттеу;
- халықтың баспанамен, ұзақ қолданылатын тұтыну игіліктерімен қамтамасыз етілуі;
- әлемнің әр түрлі елдеріндегі өмір сапасы мен оның деңгейін бағалау арқылы ел аралық салыстыру жүргізу;
- аталмыш сала саясатын қалыптастыру үшін өмір сүру деңгейін зерттеу.

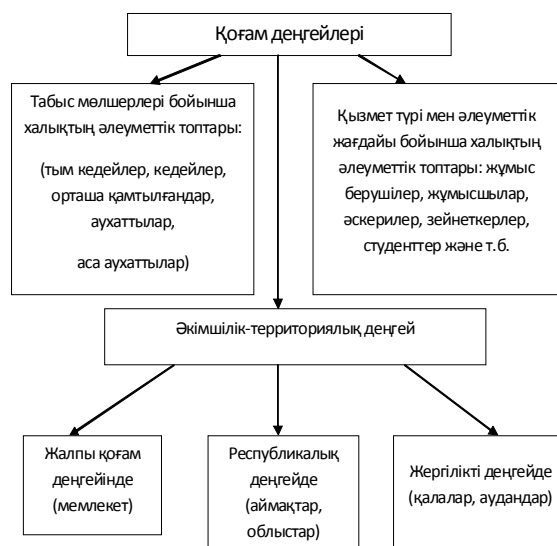
Зерттеу объектісі жөнінде мәліметтерді әрі қарай өрбіту үшін төменде келтірілген сызбаларға негіз болған статистикалық әдістемелік мәліметтерді айта кету маңызды. Аталмыш мәлімет көзіне сәйкес халықтың өмір сүру деңгейін бағалау үшін бастапқы

көрсеткіштер мен әлеуметтік-экономикалық индикаторлар жиынтығы бар [2].

Бастапқы көрсеткіштер келесілер:

- үй шаруашылығының табыстары;
- олардың нақты түпкілікті тұтынылуы;
- үй шаруашылығының түпкілікті тұтынуға кеткен шығыстары;
- халықтың ақшалай табыстары;
- халықтың ақшалай шығыстары мен жинақ ақшалары;
- жан басына шаққандағы ақшалай табыстар;
- қолда бар нақты ақшалай табыстар;
- орташа айлық есептелген жалақы;
- тағайындалған айлық зейнетақының орташа мөлшері;
- халықтың ақшалай табысының сатып алу қабілеттілігі;
- жан басына шаққандағы ақшалай табыс деңгейі бойынша халықты бөлу;
- халықтың әр түрлі топтары бойынша ақшалай табыстың жалпы көлемін
- бөлу;
- халық табысының саралану коэффициенттері, табыстарды шоғырландыру
- коэффициенті (Джини индексі), күнкөрістің ең төменгі деңгейі;
- табысы күнкөрістің ең төменгі деңгейінен төмен халықтың саны, табыс

тапшылығы. "Өмір сүру деңгейі" түсінігінің өте күрделілігі мен көп қырлылығы оның әлеуметтік тұрғыдан маңыздылығында болып табылады. Олай болса, зерттеліп отырған экономикалық категорияның әлеуметтік астары халықтың аз қамтылған (тұрмысы нашарлар), ең аухатты, жұмыс беруші мен жұмысшылардың, зейнеткерлердің, жанұяның және нақты адамның өмір сүру деңгейлерін қарастырады.



Ескерту -сызбаны құрастырған автор

Сурет 1. Әлеуметтік топтарды саралау сызбасы

Аталғандарға көрнекілік беру үшін оларды топтастырып, сызба ретінде келтірдік (Сурет 1).

Сонымен бірге, республикамызда өмір сүру деңгейін бағалау үшін 9 негізгі әлеуметтік-экономикалық индикаторлар негізге алынады, олар

1) үй шаруашылықтарың жалпы түзетілген табысы: халықтың жан басына шаққандағы жалпы түзетілген табысы және жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнім;

2) үй шаруашылықтарының нақты түпкілікті тұтынуы: жан басына шаққанда және өткен жылға пайызбен;

3) жан басына шаққандағы айлық ақшалай табыс;

4) жан басына шаққандағы халықтың нақты қолда бар ақшалай табыстары, өткен жылға пайызбен;

5) айына 1 жұмысшының атаулы жалақысы;

6) өткен жылға пайызбен 1 жұмысшының нақты жалақысы;

7) есептелген айлық зейнетақының орташа мөлшері;

8) айына жан басына шаққандағы күнкөріс шегі;

9) айына еңбек ақының ең төменгі мөлшері;

Осылайша, біздің ойымызша, "өмір сүру деңгейі" - адамның тұтынуға байланысты игіліктерін қанағаттандыру мақсатында бірінғай негізге сүйене отырып, өмір сапасын арттыру болып табылады (Сурет 1).

Халықтың өмір сүру деңгейін анықтау күрделі процесс, әйтседе, әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштер жүйесінде халықтың табыстары мен шығыстарының құрылымын, табыс бойынша саралануын, әр түрлі әлеуметтік топтар табысының сатып алу қабілеттілігін, материалдық игіліктер мен қызметтерді тұтынуды қанағаттандыру деңгейін есепке алу маңызды. Аталған көрсеткіштерді талдау негізінде өмір сапасы мен оның деңгейін толық және кешенді қамтитын, мәнін түсіндіретін, өмір сүруді бағалайтын нақты көрсеткіштер жүйесі қалыптасады. Логикалық бірзділікпен қалыптасқан осы жүйе төмендегідей көрсеткіштер топтамасынан құралады:

- жалпыланған көрсеткіштер;

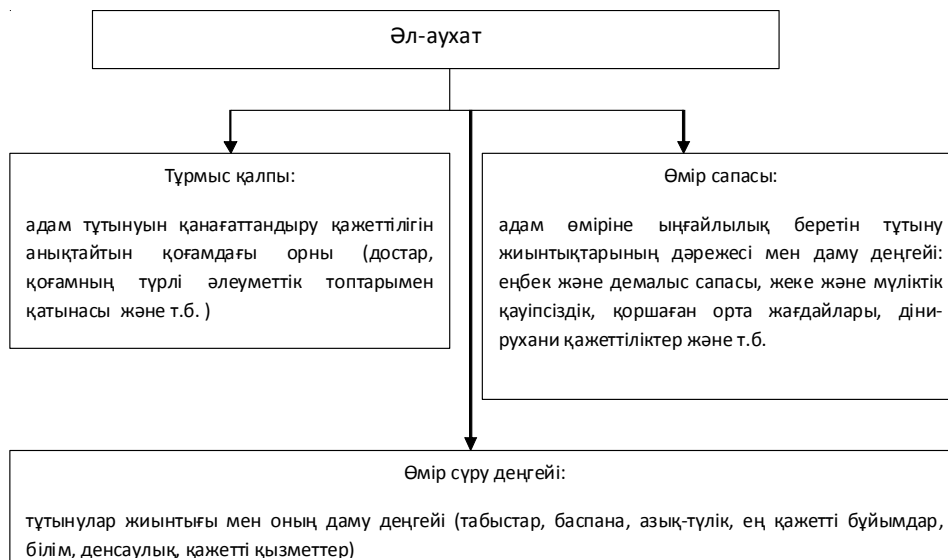
- халықтың табыстары;
- халықтың шығыстары мен тұтынуы;
- жинақталған мүлік пен тұрғын-үй;
- әлеуметтік қорғау жүйесі;
- әлеуметтік сала;
- қоршаған орта;

Осыдан келіп, бастапқыда айтып өткеніміздей, "өмір сүру деңгейінің" құраушы бөлігі әлеуметтік тұрғыдағы мәселелер туындайды. Дәлірек айтқанда, жоғарыда келтірілген көрсеткіштерді талдау арқылы халықтың "өмір сүру деңгейі" түсінігі анықталып, топтастырылады және мемлекет тарапынан қолдауға ие болады. Кеңірек аша айтатын болсақ, осыдан келіп, әлеуметтік қорғау жүйесі қалыптасады. (Сурет 2) Ол:

- әлеуметтік қамсыздандыру;
- зейнетақыны, жәрдемақыны, қарттарға, балаларға, ауруларға материалдық көмек беру жүйесін сипаттайтын көрсеткіштер кешенін қамту;
- ең төменгі: күнкөріс деңгейі (кедейшілік шегі), тұтыну бюджеті, жалақы, зейнетақы мөлшері, жалақының сатып алу қабілеттілігі, зейнетақының сатып алу қабілеттілігі, кедейшілік коэффициенті мен деңгейі, табыс тапшылығы, кедейшіліктің әлеуметтік портреті сияқты индикаторлардан тұрады. Мақсат: мемлекеттің әлеуметтік саясатын жетілдіру, халықтың өмір сүру деңгейін арттыру, өмір сапасын көтеру.

Әлеуметтік сала көрсеткіштері адамның өмір сүру деңгейін ғана емес, сонымен бірге өмір қалпын да анықтайды. Олар келесілер:

- білім беру (мектепке дейінгі, жалпы білім беру мекемелерінің, бастауыш, орта және жоғары кәсіби білім беру, қосымша білім беру мекемелерінің қызметін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі);
- мәдениет пен өнер (мәдениет пен өнер мекемелерінің жұмысын сипаттайтын, сонымен бірге кітап, журнал, газет өнімдері басылуын көрсететін көрсеткіштер жүйесі);
- денсаулық сақтау (денсаулық сақтау статистикасының, халықтың ауыруының, мүгедектіктің, өндірістік жарақат алудың көрсеткіштер жүйесі);



Ескерту -сызбаны құрастырған автор

Сурет 2. Өмір сүруде адамның әл-аухат құрылымы



- туризм, демалу, дене шынықтыру және спорт (санаториялық-курорттық мекемелердің, демалыс және туризм мекемелерінің, спорттық мекемелер желісінің жағдайын, дамуын және пайдалануын сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі);

- коммуналдық шаруашылық (халықты сумен, жылумен, газбен, қонақ үй және басқа да жабдықталуымен қамтамасыз ететін кәсіпорындар мен мекемелердің өндірістік қызметін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі);

- ақылы қызметтер (халыққа әр түрлі қызметтерді ұсынуды сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі: тұрмыстық қызметтер, жолаушылық көліктер, байланыс, құқықтық қызметтер, банк қызметтері және т.б.) [3].

Табыстар барлық халықтың материалдық жақсы өмір сүру халінің негізін құрайды. Халықтың ақшалай табысы, олардың деңгейі, құрылымы, алу көздері және саралану дәрежесі қоғамның экономикалық және әлеуметтік жағдайының маңызды көрсеткіші. Қорытындылай келе:

1. Халықтың өмір сүру деңгейі - елдің әлеуметтік-экономикалық дамуын сипаттайтын басты көрсеткіш болғандықтан, оның құрамындағы әлеуметтік топтар мен үй шаруашылықтарының табыстарын, халықты әлеуметтік қамсыздандыру, материалдық игіліктер мен қызметтерді тұтыну, өмір сүру жағдайлары сияқты көрсеткіштерді зерттеу жөн.

2. Сонымен бірге, өмір сүру деңгейі мен сапа көрсеткіштер мен индикаторлар жүйесі анықталды. Осыған орай, көрсеткіштер жүйесінде адамның өмір сүруін қамтамасыз етудің жетекші - табыс пен тұтыну, еңбек және жұмыспен қамту, білім беру, тұрғын үй-коммуналдық секторы, экологиялық ортамен шектелмей, сондай-ақ, түрлі әлеуметтік топтардың еңбекке жарамдылығы, жалдамалы жұмысшылар мен өзін-өзі еңбекпен қамтушылар, орта тап, ауыл халқының өмір сапасы мен деңгейін де анықтаудың маңыздылығы негізделді.

3. Табыстың шоғырлануы мен саралану коэффициенттері, ең аз табыс деңгейінен төмен табыс алатын халық, азық-түлік қауіпсіздігі, әлеуметтік саланың даму көрсеткіштері, әлеуметтік шығындар (білім беру, денсаулық сақтау, ғылым, мәдениет, экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету) ЖІӨ-ге шаққандағы үлес салмағы - негізгі көрсеткіштер жүйесінде нақтыланып, логикалық тізбектілік пайда болды.

4. Өмір сүрудің ең төменгі деңгейінің тұтынушылық қоржынының негізгі баптарының

шығындарын зерттеу нәтижелеріне сәйкес өзгерту жөніндегі біздің ұсыныстарымыз төмендегідей:

- азық-түлік өнімдерін тұтыну көлемін тамақ ішудің тәуліктік рационын 2400-2500 ккал-ға дейін жеткізу жолымен арттыру және номенклатураны кеңейту;

- азық-түліктік емес тауарларға кететін шығындар үлесін кем дегенде екі есеге дейін арттыру, бұл өмір сүрудің ең төменгі деңгейінің азық-түліктік емес бөлігіне бірінші кезектегі заттарға және киім мен аяқ-киімге кететін шығындар да енуін көрсетеді. Экономикалық өсу мен халықтың нақты табысы артса, тұтынушылық шығындар құрылымында азық-түліктік емес тауарларды және қызметтерді барынша көбейту оңтайлы.

- қызметтер көрсету шығындарының үлесі 30%-ға дейін көтерілгендігі, азық-түлік және тұрғын үй-коммуналдық қызмет тарифтері бағасының өскендігін білдіреді.

5. Халықтың әр түрлі әлеуметтік топтарының өмір сүру сапасы мен деңгейін бағалау және реттеу үшін тұтынушылық бюджет жүйесін пайдалану қажеттілігі негізделсе, себебі олардың шамасы мен құрылымы көптеген әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерді есептеуге бастапқы негіз болып табылады. Тұтынушылық бюджет адамның негізгі материалдық, әлеуметтік және рухани қажеттіктерін қанағаттандыру дәрежесімен ерекшеленеді. Ол ең төменгі өмір сүру деңгейі - халықтың ұдайы өндірісінің төменгі шекарасын айқындап, материалдық, әлеуметтік және рухани игіліктер мен қызметтерді тұтынудың қолайлы деңгейін бейнелеп, адамның қажеттіктерін қанағаттандыруды қамтамасыз етеді.

Осылайша, әлеуметтік сала тек материалдық қана емес, сонымен қатар рухани игіліктер мен қызметтерді де тұтыну деңгейін бейнелейтін ерекше объект.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың "Қазақстан-2030 Стратегиясы" - Алматы: Білім, 1997 ж. - Режим доступа: <http://kursik.kz/kurstyq-zhumystar/ekonomika-makroekonomika-mikroekonomika/qazaqstan-2030-damu-bagdarlamasy.html>

2 Қазақстан Республикасы халқының өмір сүру деңгейі / мониторинг /. Алматы, 2015 ж.

3 Қазақстандағы кедейліктің аспектілері, Бүкілдүниежүзілік Банк, 2014 ж.

**Айсара АЛИЕВА**, бірінші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, aisara\_92k@mail.ru +77024570234

## БУХГАЛТЕРЛІК ЖӘНЕ САЛЫҚ ЕСЕБІНІҢ ҮЙЛЕСІМДІГІ: КОРПОРАТИВТІК ТАБЫС САЛЫҒЫН ЕСЕПТЕУ

Аталмыш мақала отандық нормалар, сонымен қатар халықаралық қаржылық есептілік стандарттарының талаптарына сай бухгалтерлік және салық есебінің үйлесімділігін қарастырады.

**Түйін сөздер:** заң, стандарт, бюджет, салық, бухгалтерлік есеп.

**Айсара АЛИЕВА**, магистрант первого курса, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, aisara\_92k@mail.ru +77024570234

## ГАРМОНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА: ИСЧИСЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА

Данная статья рассматривает исследование гармонизации бухгалтерского и налогового учета по отечественным нормам, а также в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** закон, стандарт, бюджет, налог, бухгалтерский учет.

**Aissara ALIEVA**, master's degree of the first course, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9, aisara\_92k@mail.ru +77024570234

## HARMONIZATION ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING: CALCULATION CORPORATE INCOME TAX

This article considers the study of harmonization of accounting and taxation of domestic standards, as well as in accordance with International Financial Reporting Standards.

**Keywords:** laws, standards, budget, tax, accounting.

Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың "Қазақстандық жол - 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ" Қазақстан халқына жолдауында қаржылық секторды дамытудың кешенді бағдарламасында тиімді салық жүйесін қалыптастыру саясатына, салық салу базасының мөлдірлігіне баса назар аударды. Қазақстан тәуелсіздігін алғаннан бері жиырма төрт жыл ішінде салықтық заңнама бірнеше мәрте қайта қарастырылып, салықтарды есептеу әдістері мен тәртібі өзгертілді, салықтық үдерістер жеңілдетілді. Аталмыш шаралардың нәтижесі бір мезгілде бюджетке ақша ағымдарының үздіксіз түсуін қамтамасыз ететін және бизнес субъектілерінің қызметіне қолайлы жағдай жасайтын икемді салық саясатын қалыптастыру болып табылады[1].

Салықтар - барлық елдерде олардың қоғамдық - экономикалық құрылысы мен саяси іс бағытына қарамастан ұлттық мемлекет кірістерінің негізгі көзі, ұлттық табысты қайта бөлудің басты қаржылық тетігі, мемлекеттің кірістерін және бюджеттің кірістерін қалыптастырудың шешуші көзі болып табылады.

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының аумағында салықтардың он үш түрі қолданылады және соның ішінде бюджетте ауқымды орын алып отырған корпоративтік табыс салығы болып табылады.

Қазақстан Республикасында табыс салығы "Қазақ КСР азаматарынан, шетел азаматтары және

азаматтығы жоқ тұлғалардан табыс салығы" тұралы Заңымен 1991 жылдан бастап енгізілді Заңды тұлғалар табыс салығын 1994 жылдан бастап 2001 жыл аралығында төледі). 2002 жылдан бастап табыс салығы корпоративті табыс салығы деп аталатын болды.

Корпоративтік табыс салығы мемлекетік бюджеттің кіріс бөлігі мен маңызды бабы болып табылады. Бұл салықтық реттеудің негізгі құралы болып табылады. Өйткені кез-келген кәсіпкерлік қызметтің түпкі мақсаты пайда алу, яғни ол жылдық жиынтық табыстан барлық шегерімдер мен бюджетке төленетін салықтарды алып тастағанға тең.

Корпоративті табыс салығындағы реттеушілік бастамасы, экономикалық және әлеуметтік тиімділікке жету мақсатында салық төлеушілерді әр түрлі жеңілдіктермен және санкциялармен манипуляциялау мүмкіндігінде қорытылады.

Корпоративтік табыс салығының функциясы әр түрлі. Ол бюджеттің кіріс бөлігінің кайнар көзі қаржылық пропорциялардың және жалпылау процестерінің реттеушісі; экономикалық өсу ырғақтылығы; кәсіпкерлік қызметті экономикалық ынталандырудың тұтқасы; басқару құралы; шаруашылықтың экономикалық шарықтарын тузеудің нақты формасы болып табылады.

Қазақстан Республикасы тәуелсіздік алғаннан бері табыстарға салық салудың үш схемасын пайдаланды. 1994 жылдың ақпанына дейін

Қазақстанда салық салу ретінде пайда және кірісі болды. 1995 жылдың ішіндесінен бастап 2001 жылдың аяғына дейін салық салу субъектісі ретінде, салық салынатын табыстан табыс салығы енгізілді, ал 2002 жылдың қаңтарынан бастап салық салынатын табыстан корпоративтік табыс салығы алынды, осылайша, салық салу жүйесінде жаңа категория - корпоративтік табыс салығы пайда болды, бұл экономикасы дамыған елдердің тәжірибесімен тексерген.

Корпоративтік табыс салығын төлеушілер болып мемлекеттік мекемелер мен Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкті қоспағанда, Қазақстан Республикасының резидент Заңды тұлғалары, сонымен қатар Қазақстан Республикасында өз қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын немесе Қазақстан Республикасының көздеген табыс алатын резидент емес заңды тұлғалар болып табылады. Сондай-ақ Қазақстан Республикасында әрекет етіп тұрған "Салықтар мен бюджетке төленетін басқада міндетті төлемдер" туралы Заңына сәйкес арнайы салық режимін қолданатын Заңды тұлғалар корпорациялық табыс салығын төлейді[2].

Салықтық заңнамаға енгізілген өзгерістерге сәйкес салықтық есеп деп аталатын бухгалтерлік есептің тағы бір құрастырушы бөлігі анықталды. Қаржылық есеп пен салықтық есеп түрлерін бір бухгалтерлік есептің ішкі жүйелері деп қарастыратын болсақ, онда әрине олардың арасында өзара байланыс бар екендігі сөзсіз. Негізінен алғанда қаржылық есепті салық есебінің негізі деуімізге болады, себебі салық салынатын табыс сомасын анықтау мақсатында салық есебі қаржылық есептілік мәліметтеріне жүгінеді.

Бухгалтерлік есептің регистрлері салықтық төлемдер есептелуінің базасы болып табылады.

Табысты максимизациялау мен бюджетке төлем түріндегі қаржылық ресурстардың шығынын минимизациялау - мынадай көрсеткіштерді есептеу әдістерінің таңдауымен жүзеге асады: амортизацияның есептелінуі, қорлардың бағалануы, өндіріске материалдардың жіберілуі, күмәнді қарыздар бойынша резервтерді қалыптастыру, салық салу, резервтер, алдағы кезең шығыстары мен төлемдер мақсатындағы сатылымнан түсімді анықтау көрсеткіштері.

Қазіргі кезде ұйымдар салық салу мақсатында табыстар мен шығыстарды Қазақстан Республикасының салық заңымен белгіленген тәртіпте және жағдайларда есептеме әдісі бойынша анықтайды. Салық салу базасын анықтау бойынша салық есебі мемлекеттің қазыналық саясатына негізделіп жүргізіледі және салық әкімшілігінің құралы болып табылады. Бухгалтерлік есептің басты мақсаттарының бірі өнімнің (жұмыс және қызмет) өзіндік құны мен банктің нақты қаржылық нәтижесін (табысын немесе шығынын) анықтау болып табылады, ал салық есебі салық салынатын базаны есептеуге арналған. Соңғысы бухгалтерлік есеп мәліметтерінен алынған банктің қаржылық нәтижесіне байланыссыз анықталады.

Осы айырмашылықтарға қарамастан, есептің бұл екі түрі өзара тығыз байланысты, себебі, салық

есебінде қолданылатын ақпараттар бухгалтерлік есеп мәліметтерінен алынып, содан кейін Салық Кодексінің талаптарына сәйкес түзетулер жүргізіледі[3, 284б].

Заңды тұлғаның жылдық жиынтық табысы есепті кезең ішіндегі Қазақстан Республикасы мен одан тыс жерлерден алынуға тиіс (алынған) табыстардан тұрады. Жылдық жиынтық табыс сомасы бухгалтерлік және салықтық есеп жүргізу нәтижесінде, есептеулер арқылы анықталады. Бухгалтерлік есеп бойынша табыстар есебін жүргізетін 6-шы "Табыстар" бөлімінің шоттары 5610 "Жиынтық табыс (зиян)" шотымен корреспонденциялана отырып жабылады. Салық есебі бойынша анықталатын жылдық жиынтық табыс сомасы бухгалтерлік есеп мәліметтері арқылы алынатын табыс сомасынан өзгеше болады. Яғни, салық есебінде салық салынатын табыс сомасы бухгалтерлік есеп аясынан тыс қалыптастырылады деуге болады.

Салық есебінде, табыс Салық Кодексіне сәйкес ЖЖТ мен тұрақты және уақытша айырмалардың түзетулері есепке алына отырып бегітілген шегерімдер арасындағы айырма сияқты есептелетін салық жылына табыс сомасы ретінде анықталады.

Бухгалтерлік және салықтық табысты құрастыру кезінде айырма пайда болады. Осылай, табыс бухгалтерлік есепте кәсіпорынның есеп саясатына және бухгалтерлік есептің түрлі әдістерін және тіркелген активтерді бағалауда қарастыратын бухгалтерлік есеп стандарттарына сәйкес құрастырылады. Ал салық есебі ҚР - ның Салық Кодексіне сәйкес қалыптасады, мұнда бағалауды таңдау нұсқалары және салық есебін жүргізу тәртібі жоқ.

Табысты анықтау барысында кәсіпорынның бухгалтерлік есебі ХҚЕС - ы мен есеп саясатын қатаң түрде ұстанады, ал салықтық табыс берілген уақыт кезеңінде мемлекеттің салық саясатына байланысты жедел түрде өзгере алады.

Бухгалтерлік есеп пен салықтық есептегі табыс және шығыс бөлігін анықтауға қойылатын талаптардағы ерекшеліктер, бухгалтерлік және салықтық табыс арасындағы тұрақты және уақытша айырмалардың түзілуіне әкеліп соғады. Тұрақты айырмалардың пайда болу себебі жоғарыда айтылғандай бухгалтерлік табыста есепке алынатын табыстар мен шығындардың баптары салық салынатын табыста есепке алынбайды [4].

Қазақстан Республикасының "Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы" (бұдан әрі салық кодексі) ХҚЕС-қа көптеген сілтемелерден тұрады, бірақ қандай стандарттың алынып отырғаны ешқайда ұсынылмаған. Калденбергер А.Н. өз мақаласында КТС есептеуге қатысты, Салық кодексінің нормаларына байланысты нақты ХҚЕС-ты бөліп көрсеткен, сонымен қатар Салық кодексінің нормаларын мен кейбір стандарттарын салыстырып мысалдар келтірген.

Салық кодексінің 84 бабының 2 тармағының 5 тармақшасы: егер осы Кодексте өзгеше көзделмесе, басқа тұлғадан алынуға жататыннан басқа, халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына және "Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп

пен қаржылық есептілік туралы" заңнамасының талаптарына сәйкес бухгалтерлік есепте табыс деп танылатын активтердің және міндеттемелердің құнын өзгертуге байланысты туындайтын табыс салық салу мақсатына орай табыс ретінде қарастырылмайды.

Салық кодексінің аталған нормасына жақын ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 2 "Қорлар", ХҚЕС (IAS) 16, ХҚЕС (IAS) 19 "қызметкерлерге сыйақы", ХҚЕС (IAS) 36 "Активтердің құнсыздануы", ХҚЕС (IAS) 37 "Бағалы қорларға шартты міндеттемелер және шартты активтер", ХҚЕС (IAS) 38 "Материалды емес активтер", ХҚЕС (IAS) 39 "Қаржылық құралдар: мойындау және бағалау", ХҚЕС (IAS) 40 "Инвестициялық мүліктер", ХҚЕС (IFAS) 5 "Сату үшін бағытталған ұзақ мерзімді активтер және токтатылған әрекеттер", ХҚЕС (IFAS) 9 "Қаржылық құралдар".

ХҚЕС (IAS) 2. ХҚЕС (IAS) 2-нің 9 тармағына сәйкес, қорлар екі шамада бағалануы керек: өзіндік құны бойынша немесе сатудың таза бағасы бойынша.

Сонымен қатар ХҚЕС (IAS) 2 34 тармағына сәйкесті кез-келген құнсызданған қордың сатудың таза бағасына дейінгі сомасы және жойылған қорлардың барлығы шығындар құнсыздану болған немесе қорлардың жоғалған мерзімінде шығындар қатарына енгізілуі керек. Сатудың таза бағасының артуына байланысты қорларды есептен шығаруға қатысты кез-келген реверсивті жазбалардың сомасы қорлар шамасының азаюы деп танылуы керек, және сол аталған реверсивті жазбалар жасалған шығындар қатарында болуы керек.

Есеп беретін мерзім жағдайында мекеме қорларды сатудың таза бағасын 15 500 000 теңгеге бағалады. Қордың өзіндік құны - 10 000 000 теңге. "Қорларды есептен шығару бойынша резервтер" 1360 есебі бойынша кредиттік сальдо есепті кезеңнің басында - 2 800 000 теңге, және ол алдында өткен есептік кезеңде қорлар бойынша құнсызданудың болуына сәйкес пайда болды.

Талдау. Ағымдағы есептік датада қорды сатудың таза бағасы оның өзіндік бағасынан жоғары болғандықтан, құнсыздану бұл жерде болмайды, яғни, "Қорларлы есептен шығару бойынша резервтер" 1360 есебі бойынша сальдо қайта тіркеліп көрсетіледі:

Д-т 1360 "Қорларды есептен шығару бойынша резервтер" 2 800 000

К-т 6240 "құнсыздануға кеткен шығындарды қайтарудан түскен табыстар" 2 800 000

Бухгалтерлік есепте мойындалған 2 800 000 теңге көлеміндегі сома салық салу мақсатына орай табыс ретінде саналмайды.

ХҚЕС (IAS) 16. Мекеменің басшылығымен негізгі құралдарды қайта бағалау шешімі қабылданды. Негізгі құралдар бойынша ақпарат:

- Негізгі құралдардың бастапқы құны - 12 000 000 теңге;

- Қайта бағалау күніне жинақталған амортизация - 2 000 000 теңге;

- Қайта бағалау күніне негізгі құралдардың баланстық құны - 10 000 000 теңге (12 000 000 - 2 000 000);

- Әділ құны (бағаланған құн) - 15 000 000 теңге.

Бухгалтерлік есепте қайта бағалауды индекстеу әдісімен және амортизацияны есептен шығару әдісімен қалай көрсетуге болады?

Шешуі. Индекстеу әдісі:

- Қайта бағалау индексі (әділ құны/баланстық құны):  $15\,000\,000 / 10\,000\,000 = 1,5$ ;

- Бастапқы құнды индекстеу:  $12\,000\,000 \times 1,5 = 18\,000\,000$  теңге;

- Қайта бағалау:  $18\,000\,000 - 12\,000\,000 = 6\,000\,000$  теңге;

- жинақталған амортизацияны индекстеу:  $2\,000\,000 \times 1,5 = 3\,000\,000$  теңге;

- жинақталған амортизацияға түзету жасау:  $3\,000\,000 - 2\,000\,000 = 1\,000\,000$  теңге.

- негізгі құралдарды соңғы бағалау:

Д-т 2410 Негізгі құралдар 6 000 000

К-т 5420 негізгі құралдарды қайта бағалауға резервтеу 6 000 000

- Жинақталған амортизацияға түзету жасау:

Д-т 5420 Негізгі құралдарды резервтеу 1 000 000

К-т 2420 Негізгі құралдардың амортизациясы 1 000 000

Амортизацияды есептен шығару әдісі:

Ең алдымен жинақталған амортизация есептен шығарылады.

Д-т 2420 Негізгі құралдардың амортизациясы 2 000 000

К-т 2410 негізгі құралдар 2 000 000

Негізгі құралдарды соңғы бағалау:  $15\,000\,000 - 10\,000\,000 = 5\,000\,000$  теңге.

Соңғы бағалау сомасын тіркеуге алу:

Д-т 2410 Негізгі құралдар 5 000 000

К-т 5420 Негізгі құралдарды қайта бағалауды резервтеу 5 000 000

Бухгалтерлік есепте қайта бағалауды көрсеткеннен кейін негізгі құралдардың баланстық құны оның әділ құнына теңеседі яғни ол 15 000 000 теңге.

Соңғы есептеу сомасы (5420 "Негізгі құралдарды қайта бағалауды резервтеу" есебі бойынша) 5 000 000 теңге көлемінде басқадай жиынтық табыстардың құрамында көрсетіледі. Бірақ салық салу мақсатына орай табыс көзі ретінде саналмайды.

ХҚЕС (IAS) 19. Мекеме есеп беру күні жағдайында қызметкерлердің еңбек демалысына шығуы бойынша резервтерді 2 800 500 теңгеге бағалады. Есепті кезеңнің басында 3430 "Қызметкерлерге сыйақы жасау бойынша қысқа мерзімді бағалы міндеттемелер" есебі бойынша кредиттік сальдо 7 600 000 теңгені құрайды. Ағымдағы есепті кезеңде резерв есебінен қызметкерлердің еңбек демалысына 4 700 000 теңге сома көлемінде есептелді. Резервті пайдаланып болғаннан кейінгі ол бойынша қалдық 2 900 000 теңге ( $7\,600\,000 - 4\,700\,000$ ) құрайды.

Талдау. Ағымдағы есеп беру күніне резервті жаңадан бағалау сомасын 2 800 500 теңге есепке ала отырып, 3430 "Қызметкерлерге сыйақы жасау бойынша қысқа мерзімді бағалы міндеттемелер" есебі бойынша резервтегі сальдо сомасы 99 500 теңге ( $2\,900\,000 - 2\,800\,500$ ) тіркемеде қайта көрсетіледі:

Д-т 3430 Қызметкерлерге сыйақы жасау бойынша қысқа мерзімді бағалы міндеттемелер 99 500

К-т 6240 Құнсызданудан болған шығындарды қайта қалыпқа келтіруден түскен табыстар 99 500

99 500 теңге көлеміндегі сома салық салу мақсатына орай табыс болып саналмайды.

ХҚЕС (IAS). Мекеме жалға берілетін және инвестициялық мүліктің құрамына есепке алатын жылжымайтын мүлікке иелік етеді. Мекеменің есепке алу саясатымен әділ құны бойынша келесі есепке алу моделі қалыптастырылды.

ХҚЕС (IAS) 40-ң 35 тармағына сәйкес басқадай табыстарды немесе инвестициялық мүліктің әділ құнын өзгертуден болған шығындарды солар пайда болған уақыттағы табыстар немесе шығындардың қатарына енгізу керек. Сонымен қатар әділ құн бойынша есепке алу моделін қолдану кезінде инвестициялық мүлік объектілерін амотризация қатарына жатқызбайды.

Жылжымайтын мүлік ағымдағы есеп жылында 45 800 000 теңгеге алынды. Есеп беру күні жағдайында жылжымайтын мүліктің әділ (бағаланған) құны 57 400 000 теңгені құрады.

Талдау. Бухгалтерлік есепте 11 600 000 теңге (57 400 000 - 45 800 000) көлеміндегі сома табыс болып есептеліп келесі түрде өткізіледі:

Д-т 2310 Жылжымайтын мүлік инвестициясы 11 600 000

К-т 6140 Жылжымайтын мүлік инвестициялары операцияларының табысы 11 600 000

11 600 000 теңге көлеміндегі сома салық салу мақсатына орай табыс көзі болып есептелмейді.

ХҚЕС (IFRS) 5. Мекеменің балансында есепке алу саясатына сәйкес жинақталған амортизация және құнсызданудан болған шығындарды алып тастағанда өзіндік құнымен есепке алынатын негізгі құралдар тіркелген. Мекеме басшылығымен аталған активтерді сату шешімі қабылданды. Яғни оның баланстық құны оны бұдан әрі пайдалану арқылы емес сату есебінен қайтарылады. Басшылық активтерді ағымдағы календарлық жылы сатуды күтіп отыр және оны сату үшін барлық жағдайларды жасайды. Негізгі құралдарды сатылуға арналған активтер сапасында классификациялау үшін барлық критерийлер ХҚЕС (IFRS) 5 сәйкесті орындалды.

ХҚЕС (IFRS) 5, 15 тармағына сәйкес кәсіпорын ұзақ мерзімді активтерді (немес осы топқа түсетін) бағалау қажет, сату үшін арналып классификацияланған, еі төменгі екі шама бойынша: сатуға кеткен шығындарды есепке алмағандағы баланстық немесе әділ құн.

Активтерді алғашқы классификацияламас бұрын (немесе топтан шығарылатын) сату үшін арналған негізгі құралдардың баланстық құны 10 000 000 теңгені құрайды, сатуға кететін шығындарды алып тастағанда әділ құн - 8 200 000 теңге.

Негізгі құралдар құны туралы жоғарыда келтіріліген ақпараты ала отырып, сату үшін арналған сома активтерге аударылады, ол 8 200 000 теңге.

Сату үшін арналған активтер сапасындағы негізгі құралдарды классификациялау күніне тіркеу жүргізіледі:

Д-т 1510 Сату үшін арналған ұзақ мерзімді активтер 8 200 000

Д-т Активтер құнсыздануынан болған шығындар 1 800

К-т Негізгі құралдар 10 000 000

Есептеу кезеңінің соңына дейін негізгі құралдар сатылған жоқ.

Сату үшін арналған активтер сапасындағы негізгі құралдарды классификациялап болғаннан кейін жылдық қаржылау есебін жасамас бұрын мекеме сатуға арналған шығындарды есепке алмай 12 000 000 теңге көлемінде әділ құнды бағалауды қайтадан жасады дейік.

ХҚЕС (IFRS) 5 21 тармағы былай дейді: "Кәсіпорын қазіргі жаңдайдағы ХҚЕС (IFRS) сәйкес мойындалған немесе бұдан бұрын қабылданған ХҚЕС (IAS) 36 "Активтердің құнсыздануы" сәйкес құнсызданудан болған жинақталған шығындар сомасынан аспайтын және сатуға кеткен шығындарды есептемегенде кез-келген әділ құнның бұдан әрі артқан табысын мойындауы керек".

Сатуға кеткен шығындарды есепке алмай әділ құнның артуы болғандықтан, құнсызданудан болған бұрынғы шығындарды қайта қалыпқа келтіріп тіркеу қажет:

Д-т 1510 Сату үшін арналған ұзақ мерзімді активтер 1 800 000

К-т Құнсызданудан болған шығындарды қайта қалыпқа келтіруден болған табыстар 1 800 000

1 800 000 теңге көлеміндегі сома салық салу мақсатына орай табыс көзі болып саналмайды.

Салық кодексінің 84 бабының 2 тарауының 6 тармақшасы: халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес активтерді қайта бағалауға арналған резервтерді азайту есебінен бөлінбеген пайданы арттыру салық салу мақсатына орай табыс ретінде саналмайды.

Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 16, ХҚЕС (IAS) 38, ХҚЕС (IAS) 12 "Табыс салықтары".

ХҚЕС (IAS) 16. 2 мысалдағы шартқа қайтып оралайық және келесі қосымша ақпарат бар дейік:

1. Негізгі құралдарды қайта бағалауды жүзеге асырған мекеме КТС төлеуші болып табылады;

2. Қайта бағалауқы дейінгі жылдық амортизация сомасы 1 000 000 теңге;

3. Бухгалтерлік есепте қайта бағалаудың нәтижелерін көрсеткеннен кейінгі негізгі құралдарды тиімді пайдалануға қалған мерзім - 10 жыл;

4. Амортизацияны есептеуде бір жақты әдіс қолданылады.

Талдау. ХҚЕС (IAS)-16 41 тармағына сәйкес негізгі құралдар объектісінің капиталына кіретін активтерді мойындауды тоқтату кезінде оның қайта бағалау өсімінің құны бөлінбеген пайда құрамына ауыстырылады. Қайта бағалау өсімінің құны активтерді эксплуатациялауды тоқтату немесе оның жойылуы кезінде толығымен бөлінбейтін пайда құрамына ауыстырылады. Бірақ қайта бағалау өсім құнының бір бөлігі активтерді эксплуатациялау мүмкіндігіне байланысты бөлінбеген пайдаға ауыстырылуы мүмкін. Бұндай жағдайда ауыстырылатын өсім құнының сомасы активтердің қайта бағаланған баланстық сомасы негізінде есептелген амортизация сомасы мен және активтердің алғашқы құны негізінде есептелген амортизация сомасы арасындағы айырмашылықты көрсетеді. Қайта бағалау өсім құнын бөлінбеген

пайдағы ауыстыру пайда немесе шығыс есептерн қатыстырмай жүзеге асады.

Сонымен қатар негізгі құралдарды қайта бағалау бухгалтерлік есептерде ғана көрсетілетінін есепке алсақ, яғни ол КТС мақсатына орай есепке алынбайды, кейінге қалдырылған салықтық міндеттемелерді мойындатуға қатысты қайта бағалау салық аслынатын уақытша айырмашылықты көрсетеді.

ХҚЕС (IAS) - 12.64 тармағында көрсетілгендей, егер кәсіпорын әр жыл сайын қайта бағалаудан болған өсім құнының есебінен бөлінбеген пайда сомасына ауыстыру жасап отырса, және ол қайта бағаланған активтер амортизацияы мен осы активтердің өзіндік құнына негізделген амортизация арасындағы айырмашылық сомасы бір-біріне тең болса, онда ауыстырылған сома кейінге шегерілген салыққа еш қатысы болмайды. Осыған ұқсас жағдай негізгі құралдар объектілерінен шығару кезінде қолданылатын ауыстыруларға да қолданылады.

Жоғарыда көрсетілгендей, қайта бағалау салық салынатын уақытша айырмашылықты көрсетеді, осыған қатысты кейінге шегерілген салық (салық міндеттемелерін кейінге шегеру) КТС ставкасын соңғы есептеу сомасына қолдану жолымен шығарылады.

2 мысалдың шешуі бойынша соңғы есептеу 5 000 000 теңгені құрайды, КТС ставкасы 20 %, онда кейінге қалдырылған салық міндеттемелерінің сомасы 1 000 000 теңгеге (5 000 000 x 20%) тең. Кейінге қалдырылған салықты мойындау бойынша проводка:

Д-т 5420 Негізгі құралды қайта бағалауды резервтеу 1 000 000

К-т 4310 Корпоривтивті кіріс салығы бойынша кейінге қалдырылған салық міндеттемелері 1 000 000

Осындай жағдаймен, 5420 "Негізгі құралдарды қайта бағалауды резервтеу" есебі бойынша кейінге қалдырылған салық тиімділігін мойындағаннан кейін 4 000 000 теңге (5 000 000 - 1 000 000).

Мекеменің есепке алу саясатына сәйкес, қайта бағалау резерві жыл сайын бөлінбеген пайдаға ауыстырылып отырылады. Есептен шығару сомасын анықтайық:

- Қайта бағалауға дейінгі амортизацияның жылдық сомасы 1 000 000 теңге;

- Қайта бағалауға дейінгі және кейінгі амортизация арасындағы айырмашылық сомасы (қайта бағалау резервісі есебінен шығарылған сома) - 500 000 теңге (1 500 000 - 1 000 000);

- Қайта бағалау резервісі есебінен шығарылған жылдық сома - 400 000 теңге (немесе 500 000 - 20% (КТС), немесе 4 000 000 (қайта бағалау резерві) / 10 жыл (тиімді пайдаланудың қалдық мерзімі)).

Қайта бағалау резервісінің есебінен бөлінбеген пайдаға шығарылып тасталған соманың жылдық сомасын тіркеуге алу:

Д-т 5420 Негізгі құралдарды қайта бағалау резерві 400 000

К-т 5510 Есеп жылының бөлінбеген пайдасы (өтелмеген шығындар) 400 000

400 000 теңге көлеміндегі сома салық салу мақсатына орай табыс ретінде саналмайды.

Салық кодексінің 84 бабының 2 тармағының 7 тармақшасы: халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес іс жүзінде орындалуға тиіс міндеттеме мен бухгалтерлік есепте танылған осы міндеттеменің құны арасындағы оң айырма түрінде бухгалтерлік есептегі міндеттеменің танылуына байланысты туындайтын табыс салық салу мақсатына орай табыс ретінде қарастырылмайды. Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 37, ХҚЕС (IAS) 39, ХҚЕС (IFRS) 9.

ХҚЕС (IAS) 20. Мекеме монетарлы емес субсидия алды (негізгі құралдар).

ХҚЕС (IAS) 20, 23 тармағына сәйкес, мемлекеттік субсидия монетарлық емес активтерді беру формасын қабылдауы мүмкін, мысалға, кәсіпорынға пайдалану үшін берілетін жер телімдері немесе басқа да ресурстар. Бұндай жағдайда кәдімгі тәжірибе болып монетарлы активтерді әділ бағалау және субсидияны есепке алғандай активтерді де аталған әділ құнмен есепке алу табылады. Кей кезде активтерді де, субсидияны да атаулы шама бойынша есепке алуда баламалы жолдар қолданылады.

Монетарлы емес субсидия активтер негізінде алынғандықтан, оны есепке алу үшін ХҚЕС (IAS) 20, 24-27 тармақтарын басшылыққа алу қажет.

Төменде осы тармақтардың мазмұны келтірілген.

Активтерге қатысты мемлекеттік субсидияларға, соның ішінде монетарлы емес субсидиялар әділ құны бойынша қаржылық жағдайы туралы есептемеде беріледі немесе кейінге қалдырылған табыстар сапасында субсидияларда көрсетіледі, немесе активтердің теңгерімнің құнын анықтау кезінде оны есептеу жолымен көрсетіледі.

Қаржылық есептемелерде өолжетімді баламалы активтерге жатқызылатын субсидияны көрсетудің екі әдісі бар (немесе соларға сәйкесті бөліктердің).

Бірінші әдіске активтерді тиімді пайдаланудың ағымдағы мерзімінде жүйелеу негізінде табыс немесе шығын құрамына енгізілетін кейінге қалдырылған табыс болып мақұлданған субсидия жатады.

Екінші әдіске активтердің баланстық құнын анықтау кезінде есептелетін субсидиялар жатады. Субсидия амортизация активтерін есептелетін амортизация шығындары шамасының кемуі сапасында ағымдағы мерзімде өолданылған табыстар не шығындар құрамына енгізгенде мақұлданады.

Осы жағдайда қарастырып отырған мекемеде н оның есепке алу саясатына сәйкес бірінші әдіс қолданды (болашақ периодтардағы табыстар сипатындағы есебі), сонымен қатар монетарлы емес субсидияларды бағалау әділ құны бойынша жүзеге асты деп алайық.

Мемлекеттік субсидия негізінде алынған негізгі құралдардың әділ құны 6 000 000 теңгені құрайды деп алайық.

Бухгалтерлік есептеме мақсаты үшін амортизациядың жылдық нормасы - 10%.

Негізгі құралдар әкімшілік мақсаттарда қолдану үшін арналған.

Талдау

Бухгалтерлік есептегі проводкалар:

- Негізгі құралдарды түсуі:

Д-т 2410 Негізгі құралдар 6 000 000

К-т 4420 Болашақтағы периодтардың табысы 6 000 000

Жылдық амортизация сомасына (6 000 000 \* 10% = 600 000) екі проводка жасалады:

- Табыстарды мақұлдау:

Д-т 4420 болашақ периодтардыға табыс 600 000

К-т 6230 Мемлекеттік субсидиялардан түскен табыстар 600 000

- Амортизацияды есептеу:

Д-т 7210 Әкімшілік шығындар 600 000

К-т 2420 негізгі құралдар амортизациясы 600 000

Соңғы екі проводка негізгі құралдарды тиімді пайдалану мерзімінің ағымында бір сомамен жыл сайын көрсетіліп отырады.

Салық кодексінің 96 бабындағы нормаларды ескере отырып, өтеусіз алынған мүлік түріндегі табыс осындай мүлік алынған салық периодында көрсетіледі. Яғни жиынтықталған жылдық табысқа салық салу мақсаты үшін осы негізгі құралдар алынған сол салық периодында өтеусіз алынған негізгі құралдардың (600 000) әділ құны мөлшеріндегі сома кіреді.

Бухгалтерлік есепте де монетарлы емес мемлекеттік субсидиялар негізгі құралдарды пайдалану мүмкіндігіне қарай көрсетіледі, бірақ бұл табыс Салық кодексінің 85 бабының 2 тармағы негізінде салық салу мақсатына орай жинақталған жылдық табысқа жатпайды.

Салық кодексінің 100 бабының 15 тармағы: Егер осы Кодексте өзгеше көзделмесе, төленуге жататыннан (төленгеннен) басқа, халықаралық қаржылық есептілік стандарттарын және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасын қолдану кезінде бухгалтерлік есепте активтердің және (немесе) міндеттемелердің өзгеруіне байланысты туындайтын шығыс, салық салу мақсатында шығыс ретінде қарастырылмайды.

Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 2, ХҚЕС (IAS) 16, ХҚЕС (IAS) 19, ХҚЕС (IAS) 36, ХҚЕС (IAS) 37, ХҚЕС (IAS) 38, ХҚЕС (IAS) 39, ХҚЕС (IAS) 40, ХҚЕС (IAS) 41, ХҚЕС (IFRS) 5, ХҚЕС (IFRS) 9.

Келесі мысал бойынша, мекеме балансында тиімді қолданудың соңғы мерзіміндегі материалды емес активтер бар, оның алғашқы құны 2 400 000 теңгені құрайды. Мекеменің есепке алу саясатына сәйкес материалдық емес активтерді бұдан кейін есепке алу кез-келген жинақталған төлемпұл және құнсызданудан болған кез-келген жинақталған шығындарды санамай өзіндік құны бойынша жүзеге асады.

Екі жылдан кейін материалды емес активтердің баланстық сомасы 1 440 000 теңгені құрады, ХҚЕС (IAS) 36 ережелері бойынша анықталған қайтарылатын сома - 1 000 000 теңге.

Талдау. ХҚЕС (IAS) 36, 59 тармағына сәйкес, егер активтердің қайтарылатын құны оның баланстық құнынан аз болса, активтің баланстық құны оның

қайтарылатын құнына дейін төмендейді. Бұндай төмендеу құнсызданудан болған шығын болып табылады.

Активтің қайтарылатын құны оның баланстық құнынан төмен болғандықтан, материалдық емес активтердің шығыны 440 000 теңге сомасында жинақталады (1 440 000 - 1 000 000). Құнсызданудан болған шығын сомасына проводка құрылады:

Д-т 7420 Активтердің құнсыздануынан болған шығындар 440 000

К-т Басқадай материалдық емес активтердің құнсыздануынан болған шығындар 440 000

440 000 теңге көлеміндегі сома шығыс ретінде саналмайды.

Салық кодексінің 113 бабы: Теріс бағамдық айырманың сомасы оң бағамдық айырманың сомасынан асып кеткен жағдайда асып кету шамасы шегерімге жатады.

Бағамдық айырманың сомасы халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес айқындалады.

Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 21. Мекеменің балансында операциялық арендаға жалға берілетін ғимарат бар. Бухгалтерлік есептемеде ХҚЕС бойынша бұл ғимарат инвестициялық жылжымайтын мүлік болып табылады, ал салық есебінде - тіркелген актив болып саналады.

Салық кодексінің 116 бабының 2 тармағының 1-1 тармақшасы: осы баптың 1-тармағының 2), 3) және 4) тармақшаларында көрсетілген активтерді; осындай активтерді қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес әділ құны бойынша ескеруге орай амортизациялық аударымдарды есептеу жүргізілмейтін биологиялық активтерді, жылжымайтын мүлікке инвестицияларды қоспағанда қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес амортизациялық аударымдарды есептеу жүргізілмейтін активтер тіркелген активтерге жатпайды. Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 16, ХҚЕС (IAS) 40, ХҚЕС (IAS) 41.

Салық кодексінің 116 бабының 2 тармағының 10 тармақшасы: халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес пайдалы қызмет мерзімі белгісіз деп танылған және салық төлеушінің бухгалтерлік балансында ескерілетін, пайдалы қызмет мерзімі белгісіз материалдық емес активтер тіркелген активтерге жатпайды.

Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 38.

Салық кодексінің 118 бабының 2-6, 11 тармақтары: халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес анықталатын және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес

Салық кодексінің 118 бабының талаптарын есепке ала отырып, Салық кодексінің барлық көрсетілген нормалары тіркелген активтердің алғашқы құнына қатысты мазмұндардан тұрады.

Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 2, ХҚЕС (IAS) 16, ХҚЕС (IAS) 17, ХҚЕС (IAS) 38, ХҚЕС (IAS) 40, ХҚЕС (IAS) 41 "Ауыл шаруашылық қожалығы", ХҚЕС (IFRS) 5, ХҚЕС (IFRS) 13.

ХҚЕС (IAS) 17. 2014 жылдың басында мекеме қаржылық аренда шартына қол қойып, өндірістік құралдарды 5 жыл мерзіміне жалға алды.

Құралдарды тиімді пайдалану мерзімі - 6 жыл. Жалға алу төлемі 1 440 000 теңгені құрайды, ол әр жылдың соғында төленеді. Бастапқы жалға алу мерзімінің басында құралдардың нарықтық әділ құны 4 900 000 теңгеге тең. Келісім-шартпен қарастырылған пайыз ставкасы - 15%. Аннуитет үшін дисконтталған коэффициент (5 периодта, жылдық 15%) 3,3522 құрайды.

Талдау. ХҚЕС (IAS) 17, 20 тармағына сәйкес, жалға алу мерзімінің алғашқы күнінде жалға алушылар қаржылық аренданы өзінің есептемелерінде мүліктің әділ құнына тең болатын активтер және міндеттемелер сапасында қаржылық жағдайында көрсетуі керек, ол жалға алудың негізі болып табылады немесе минималды арендалық төлемдердің құнына келтірілген (егер бұл сома төмен болса), бұған қоса әрбір көрсетілген бағалар аренда қатынасының алғашқы күнінде анықталады.

Біздің мысалдағы шарттарға сәйкес, аренда қатынастарының алғашқы күніне минималды арендалық төлемдердің келтірілген құны мынаған тең болады:  $1\,440\,000 * 3,3522 = 4\,827\,168$  теңге.

Аренда шарттарын бухгалтерлік есепке аңгізу төменгі екі шама бойынша іске асады: минималды арендалық бағалардың келтірілген құны немесе аренданың негізгі болып табылатын активтердің әділ құны. Қарастырылып отырған мысал жағдайында бұл құн 4 827 168 теңге құрайды.

Салық есебінде тіркелген активтердің алғашқы құны 4 827 168 теңге көлеміндегі соманы құрайды.

Салық кодексінің 119 бабының 2,3,10 тармақтары: халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес анықталатын және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес Салық кодексінің 119 бабының талаптарын есепке ала отырып, Салық кодексінің барлық көрсетілген нормалары тіркелген активтердің алғашқы құнына қатысты мазмұндардан тұрады.

Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 16, ХҚЕС (IAS) 17, ХҚЕС (IAS) 38, ХҚЕС (IAS) 40, ХҚЕС (IAS) 41, ХҚЕС (IFRS) 5.

ХҚЕС (IFRS) 5. Мекеменің балансында негізгі құралдар бар, есепке алу саясатына сәйкес, ол құнсызданудан болған жинақталға амортизация және шығындарды алып тастағанда өзіндік құны бойынша есепке алынады. Мекеменің басшылығымен аталған активтерді сату жөнінде шешім қабылданды, оның баланстық құны бұдан әрі қолданғаннан емес, сату есебінің негізінде қайтарылады. Басшылық активтерді ағымдағы күнтізбелік жылда сатуды көздеп отыр және

осыған қатысты барлық мүмкіндіктерді жасайды. Сатуға арналған активтер сипатында негізгі құрал - жабдықтарды классификациялау үшін барлық критерийлер ХҚЕС (IFRS) 5 сәйкес орындалды.

ХҚЕС (IFRS) 5, 15 тармағына сәйкес, кәсіпорын сату үшін арналып классификацияланған ұзақ мерзімді активтерді төменгі екі шама бойынша бағалау қажет (немесе осы топтан шығарылатын): теңгерімдік немесе сатуға кеткен шығындарды санамағандағы әділ құн.

Сатуға арналған (немесе осы топтан шығарылатын) активтерді алғашқы классификациялауға дейін негізгі құралдардың баланстық құны 10 000 000 теңгені құрады.

Талдау. Салық есептемесінде тіркелген активтерді және осы актив жататын топтың баланстық құнына сәйкес төмендетілген шығарып тастау көрсетіледі, ол 10 000 000 теңге көлеміндегі сома.

Салық кодексінің 122 бабының 2 тармағының 2 тармақшасы: Осы баптың 3 және 6-тармақтарында көрсетілгендерін, сондай-ақ амортизацияға жатпайтын активтердің бастапқы құнын осы Кодекстің 87-бабының 4-тармағына сәйкес ұлғайтатын келесі шығыстарды қоспағанда, келесі шығыстар олар іс жүзінде жүргізілген салық кезеңінде шегерімге жатқызылуға тиіс.

Мынадай активтерге: 1) тіркелген активтерге және 2) мыналарда: коммерциялық табудан кейін өндіру басталған кезге дейінгі кезеңде осы Кодекстің 116-бабы 2-тармағының 6), 13) тармақшаларында көрсетілген активтерді қоспағанда, қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары мен Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес салық төлеушінің бухгалтерлік есебінде ескерілетін және табыс алуға бағытталған қызметке пайдалануға арналған негізгі құралдарға, жылжымайтын мүлікке инвестицияларға, материалдық емес және биологиялық активтерге; Салық кодексінің аталған нормасына сай ХҚЕС: ХҚЕС (IAS) 16, ХҚЕС (IAS) 38, ХҚЕС (IAS) 40, ХҚЕС (IAS) 41[5, 26].

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Назарбаев Н.Ә. "Қазақстан-2050" стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" атты Қазақстан халқына Жолдауы. 2012 жыл 14 желтоқсан
2. Салықтар мен бюджетке төленетін басқада міндетті төлемдер" туралы ҚР Салық кодексі. 10.12.2008 ж. (1.01.16 жылға өзгерістер және толықтырулар)
3. Нұрымов А.А., Шоимбаева С.А. / Салық және салық салу: Оқу құралы.- Астана, 2009 ж. - 284 б.
4. Саринова А.Е. Нарықтық қатынаста бухгалтерлік есеп пен салық есебінің ақпараттық жүйе ретінде қалыптастыру ерекшеліктері [Электрондық ресурс]. - URL: 09 Желтоқсан 2014 <http://group-global.org/kk/publication/14886-naryktyk-katynasta-buhgalterlik-esep-pen-salyk-esebinin-akparattyk-zhuye-retinde>
5. Калданбергер А.Н. Сопоставление норм Налогового кодекса РК И МСФО в целях исчисления КПН // Учет и финансы. -2015 г. - № №9(III). - С. 2-11.



**Гульжан БАЙКЕНОВА**, доктор химических наук, профессор, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая 9, murzabek\_b@mail.ru, +77212441634

**Татьяна БЕНЦ**, магистр экологических наук, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая 9, benc@bk.ru, +77212441634

## АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ И БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Накопление и ежегодный прирост значительного количества промышленных и бытовых отходов представляют реальную экологическую угрозу. В статье рассмотрено современное состояние промышленных и бытовых отходов в Республике Казахстан, а так же предпринимаемые меры по улучшению сложившейся ситуации.

**Ключевые слова:** промышленные и бытовые отходы, Республика Казахстан, оздоровление экологической обстановки, утилизация отходов.

**Гүлжан БАЙКЕНОВА** х.г.д.н., профессор, Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Республика Казахстан, Қарағанды қ, Академическая көш. 9, murzabek\_b@mail.ru, +77212441634

**Татьяна БЕНЦ**, э.г.м., Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Республика Казахстан, Қарағанды қ, Академическая көш. 9, benc@bk.ru, +77212441634

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӨНЕРКӘСІПТІК ЖӘНЕ ТҰРМЫСТЫҚ ҚАЛДЫҚТАРДЫҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Өнеркәсіптік және тұрмыстық қалдықтардың жинақталуы және олардың мөлшерінің жыл сайынғы өсуі шынайы экологиялық қауіпті туғызады. Мақалада, сонымен бірге қалыптасқан ахуалды жақсартудың шаралары қарастырылған.

**Түйін сөздер:** өнеркәсіптік және тұрмыстық қалдықтар, Қазақстан Республикасы, экологиялық ахуалды сауықтыру, қалдықтарды жою.

**Gulzhan BAIKENOVA** Doctor of Chemistry, professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsouz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya 9, murzabek\_b@mail.ru, +77212441634

**Tatyana BENTS** Master of Environment Karaganda Economic University of Kazpotrebsouz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya 9, benc@bk.ru, +77212441634

## ANALYSIS OF INDUSTRIAL AND HOUSEHOLD WASTE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The accumulation of annual growth and a significant number of industrial and household wastes pose a real environmental threat. The article deals with the current state of industrial and household waste in the Republic of Kazakhstan, as well as measures taken to improve the situation.

**Keywords:** industrial and household waste, the Republic of Kazakhstan, environmental improvement, waste disposal.

Проблема утилизации твердых отходов промышленного и бытового происхождения приобретает в настоящее время все более острый характер в связи с тем, что объемы генерирования отходов постоянно растут, в то время как темпы их переработки несопоставимо малы. В результате к настоящему времени накоплены сотни миллионов тонн различных твердых отходов, которые необходимо переработать и обезвредить.

Важность создания системы утилизации и переработки отходов была изложена в книге Назарбаева Н.А. "Стратегия ресурсосбережения и переход к рынку", еще в 1992 году: "...полное и эффективное использование вторичных сырьевых ресурсов в виде отходов и превращение их в новую потребительскую стоимость - важное направление улучшения состояния окружающей среды" [1, с.25].

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в Казахстане накоплено более 22 млрд. тонн отходов. Из них более 16 млрд. тонн техногенных минеральных образований, около 6 млрд. тонн опасных и 96 млн. тонн твердых бытовых отходов (ТБО). Ежегодно образуется порядка 70 млн. тонн промышленных отходов, из них токсичных - около 25 млн. тонн.

В городах нашей страны до сих пор преобладает унитарный сбор твердых бытовых отходов без разделения по фракциям, практически весь объем твердых бытовых отходов (ТБО) вывозится на полигоны, многие из которых не отвечают санитарным требованиям, имеют многочисленные нелегальные свалки, существенно ухудшающие санитарное состояние территорий [2, с.51]. Основная масса ТБО без разделения на компоненты вывозится и складывается на открытых свалках, 97% которых не

соответствует требованиям экологического, санитарного законодательства. Менее 5% ТБО подвергается утилизации и сжиганию. [3, с.1].

По состоянию на первое полугодие 2015 год на территории страны накоплено 28 015,420 млн. тонн промышленных отходов. За 2014 год на предприятиях образовано 979,675 млн. тонн отходов, из них переработано, повторно использовано и утилизировано 166,903 млн. тонн (таблица 1).

Таблица 1 - Объемы образуемых промышленных отходов по годам

Год	Объем образованных промышленных отходов
2010	786 437,8
2011	1 101 416,3
2012	960 606,0
2013	978 306,6
2014	979 675,5

Примечание – Составлено автором по данным Национальный доклад о состоянии окружающей среды и использовании природных ресурсов за 2011-2014 гг. [3]

Основными источниками образования промышленных отходов являются горнодобывающая, металлургическая, нефтегазодобывающая, теплоэнергетическая отрасли. Причем объемы образуемых промышленных отходов ежегодно растут.

Наибольшее количество отходов накоплено на предприятиях Костанайской, Павлодарской и Карагандинской областей (рис. 1) [4,с. 12].

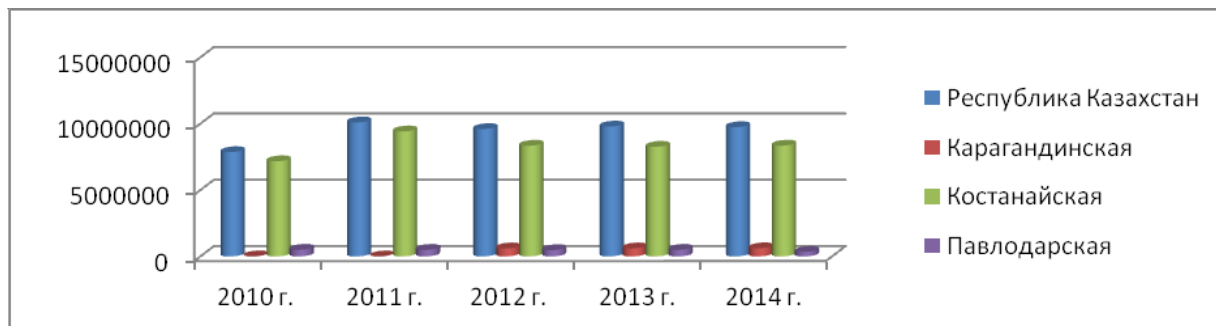
По статистическим данным в период с 2000 по 2012 годы основной объем образовавшихся опасных отходов приходился на горнодобывающую промышленность и разработку карьеров. Уровень образования отходов в 2012 году снизился 15,4% по сравнению с 2011 годом и составил 355,9 тыс. тонн/год. В 2013 году количество образованных опасных отходов снова увеличилось до 382,2 млн. тонн (таблица 2).

Уровень обезвреживания опасных отходов крайне мал: 0,5 - 0,8 млн. тонн в год, большинство из них захоранивается на полигонах опасных отходов [4, с.15].

Общий объем накопленных твердых бытовых отходов в Казахстане составляет около 100 млн. тонн, при этом ежегодно образуется порядка 5-6 млн. тонн ТБО. По отчетным данным за 2014 год объем образованных ТБО по республике составил 8 809,549 тыс. тонн, из них утилизировано лишь 3 % (таблица 3).

Объем достигнутой в республике утилизации ТБО обеспечивается малыми предприятиями, специализирующимися на утилизации и переработке отдельных видов отходов: макулатуры, пластика, стеклобоя, медицинских отходов, цветных металлов, отработанных автопокрышек, аккумуляторов, ртутьсодержащих изделий и приборов.

На сегодняшний день в республике на системном уровне не налажен отдельный сбор и



Примечание - Составлено автором по данным Национальный доклад о состоянии окружающей среды и использовании природных ресурсов за 2011-2014 гг. [3]

Рисунок 1 - Объемы промышленных отходов в разрезе регионов

Таблица 2 - Образование, использование и обезвреживание опасных отходов производств (млн. тонн/год)

Год	Образование опасных отходов	Использование опасных отходов на предприятиях	Обезвреживание опасных отходов
2010	303,1	19,6	0,6
2011	420,7	45,0	0,6
2012	355,9	94,7	0,8
2013	382,2	81,8	0,5
2014	337,4	110,1	0,3

Примечание – Составлено автором по данным Национальный доклад о состоянии окружающей среды и использовании природных ресурсов за 2011-2014 гг. [3]

Таблица 3 - Объемы образуемых твердых бытовых отходов по годам

Год	Объем образованных твердых бытовых отходов
2010	4 598,696
2011	4 658,696
2012	4 751,130
2013	5 577,557
2014	8 809,549
Примечание – Составлено автором по данным Национальный доклад о состоянии окружающей среды и использовании природных ресурсов за 2011-2014 гг. [3]	

сортировка ТБО, отсутствуют мощности по их сортировке и комплексной переработке. Недостаточными темпами ведется работа с бесхозными свалками мусора. К примеру, в 2012 году из 4459 функционирующих полигонов ТБО, официально узаконены только 781 полигонов (18%), в 2013 году из 3796- узаконены 724 полигонов (19%), в 2014 году из 4354 узаконены 956 полигона (22%).

По состоянию на октябрь 2015 года на территории республики насчитывается 4284 полигонов и свалок ТБО. Из них узаконенных полигонов и свалок, соответствующих экологическим требованиям и санитарным нормам, имеющих необходимую документацию - 459 [4, с.18].

Для решения вопросов управления ТБО в Казахстане в мае 2013 года Правительством Казахстана была принята Концепция по переходу Республики Казахстан к "зеленой экономике". Одним из ключевых направлений Концепции является управление отходами. Согласно Концепции к 2030 году доля переработанных отходов должна составить 40 %, а к 2050 - 50 %. [5].

В 2014 году Правительством Казахстана утверждена Программа по модернизации системы управления ТБО. Планируется усовершенствовать систему обращения с ТБО, повысить эффективность, надежность, экологическую и социальную

приемлемость комплекса всех услуг по обращению с ними. Сюда входят сбор, транспортировка, утилизация, переработка и захоронение. Ставится задача провести модернизацию этого сектора на основе современных технологий и методов управления и, что очень важно, при строгом выполнении требований экологического законодательства Республики Казахстан [5].

Согласно данной Программе к 2030 г. установлены следующие целевые индикаторы по отдельным видам отходов: доля сбора биологически разлагаемых отходов - 30%, доля сбора упаковочных материалов, бумаги и стекла - 50%, доля сбора отходов бытовой техники - 70%, доля раздельного сбора опасных бытовых отходов - 65%, доля переработки собранных опасных бытовых отходов - 85%, доля утилизации использованных автомобилей - 50%, доля утилизации использованных автомобильных шин - 80%.

На сегодняшний день доля сбора и переработки отходов в Казахстане составляет менее 5% от общего объема образования. Однако, в связи с новым политическим курсом страны, переходом Казахстана к "зеленой экономике", а также принятыми законопроектами доля раздельно собранных отходов будет расти.

#### Список литературы:

1. Назарбаев Н.А. "Стратегия ресурсосбережения и переход к рынку". - Москва, 1992. - 353 с.
2. Аскарлова У.Б., Мустафаева Р.М. Проблемы утилизации твердых бытовых и промышленных отходов в Казахстане // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - №2. - С.51-54.
3. Национальный доклад о состоянии окружающей среды и использовании природных ресурсов за 2011-2014 гг. - Режим доступа: <http://ecodoklad.kz>
4. Концепция по переходу Республики Казахстан к "зеленой экономике" на 2013-2050 годы.
5. Программа модернизации системы управления твердыми бытовыми отходами на 2014 - 2050 годы.

**Гульнар СРАЙЛОВА**, кандидат экономических наук, доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, [gulnara.srailova@mail.ru](mailto:gulnara.srailova@mail.ru)

**Меруерт БЕРІКҚЫЗЫ**, магистр экономических наук 2 курса, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, [meruert\\_92.kz@mail.ru](mailto:meruert_92.kz@mail.ru), 87009666564

## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА

В статье рассматривается ряд проблем, с которыми приходится сталкиваться оценщикам при выполнении процедур сравнительного подхода. Одной из таких проблем является отсутствие общепризнанной методологии расчета поправок к стоимости объектов аналогов. Путем рассуждений и результатов исследований определен комплекс действий и мер, направленных на обеспечение и развитие по совершенствованию оценки объектов недвижимости сравнительным подходом.

**Ключевые слова:** метод сопоставимых продаж, сбалансированность, дисбаланс, элементы сравнения

**Гульнар СРАЙЛОВА**, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, [gulnara.srailova@mail.ru](mailto:gulnara.srailova@mail.ru)

**Меруерт БЕРІКҚЫЗЫ**, экономика ғылымдарының 2 курс магистрі, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, [meruert\\_92.kz@mail.ru](mailto:meruert_92.kz@mail.ru), 87009666564

## ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІК ҚҰНЫН БАҒАЛАУ ҮШІН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТӘСІЛДІ ҚОЛДАНУ ӨДІСТЕМЕСІ

Аталмыш мақала салыстырмалы тәсіл рәсімдерді орындау бағалаушылар тап бірқатар мәселелерді талқылайды. Осындай бір проблема нысандар әріптестерінің құнына түзету есептеу жалпыға әдістемесінің болмауы болып табылады. Пайымдау және зерттеулер нәтижесі бойынша дамуын қамтамасыз ету бағытталған іс-әрекеттері мен іс-шаралар кешенін белгіледі және жылжымайтын мүлік сату салыстырмалы көзқарас бағалауды жақсарту үшін

**Түйін сөздер:** салыстырмалы сату әдісі, тепе-теңдік, теңсіздік, элементтері салыстыру

**Gulnar SRAILOVA**, Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Karaganda Economic University, 100009, the Republic of Kazakhstan, Karagandy city, Akademicheskaya st. 9, [gulnara.srailova@mail.ru](mailto:gulnara.srailova@mail.ru)

**Meruyert BERIKKYZY**, 2-year Master of Economics, Karaganda Economic University, 100009, the Republic of Kazakhstan, Karagandy city, Akademicheskaya st. 9, [meruert\\_92.kz@mail.ru](mailto:meruert_92.kz@mail.ru), 87009666564

## FEATURES OF APPLICATION OF COMPARATIVE APPROACH

In article the row of problems with that it is necessary to clash to the appraisers at implementation of procedures of comparative approach is examined. One of such problems is absence of the universally recognized methodology of calculation of amendments to the cost of objects of analogues. By reasoning and results of researches the complex of the actions and measures, sent to providing and development on perfection of estimation of objects of the real estate by comparative approach, is certain.

**Keywords:** method of comparable sales, balanced, disbalance, elements of comparison.

Как указано в Концепции развития оценочной деятельности в Республике Казахстан на 2010-2020 годы [1], с помощью правильной оценки можно решить многие проблемы управления экономикой, в частности, на рынке недвижимости. Для того, чтобы повысить эффективность использования всех материальных ресурсов, их нужно правильно оценить и обложить разумным налогом. Тогда плодородные земли не будут зарастать бурьяном, т.к. потребуются платить налог не с фактического дохода, а с такого, который может быть получен при наиболее эффективно использовании земли. По этой же причине не будут пустовать квартиры и появится рынок аренды жилья. Цивилизованным образом

решится проблема сноса малоэтажного жилья, расположенного в центре города. Там просто не выгодно будет иметь одноэтажный дом, так как налог на землю будет достаточно высокий. Для достижения поставленных целей казахстанскими оценщиками проделана большая работа в данной области. Одно из главных достижений - разработка национальных стандартов оценки, в частности, НСО "Оценка недвижимого имущества" № 326 от 09.12.2010 г. Ведь в настоящее время проблема методического обеспечения оценки и оценочной деятельности в Казахстане стоит достаточно остро. Практика по оценке рыночной стоимости объектов недвижимости показала, что использование западных

методик оценки на рынках, подобных "нашему", очень часто дает неприемлемые результаты.

Каждый вид оценки требует применения определенных подходов и собственной процедуры расчетов. Сравнительный подход является одним из трех подходов к оценке недвижимости и представлен в ней методом прямого сравнительного анализа продаж или короче - методом сопоставимых продаж (МСП). Критерием сравнительного подхода выступают цены, сложившиеся на рынке на аналогичные объекты, с учетом тенденций их изменения.

Сравнительный подход, традиционно в теории оценки рыночной стоимости недвижимости, представляется состоящим из одного метода - метода рыночных сравнений. В различных работах, при этом, отмечается, что он может применяться в виде нескольких методов или их модификаций:

- метод парных сравнений;
- метод общей группировки;
- метод сравнительной единицы.

Однако, в оценочной практике используются и иные способы определения стоимости недвижимости, которые предлагается именовать методом квалиметрии и методом аналогий.

Тем не менее, метод сопоставимых продаж основан на прямом сравнении оцениваемого объекта (ОО) с другими, аналогичными ему объектами, которые были недавно проданы, именно сравнительный подход называют часто рыночным подходом, а метод сопоставимых продаж - методом рыночной информации. Метод сравнения продаж может быть применен только на достаточно развитых рынках недвижимости, в отношении объектов на которых имеется возможность получения информации требуемого объема и качества. Однако в настоящее время в наиболее экономически активных регионах для ряда объектов 2 классификационной группы сложились условия для применения метода рыночных сравнений.

В случае если информационная база для применения методов сравнения продаж и квалиметрии отсутствует, можно рекомендовать в рамках сравнительного подхода, использовать метод аналогий. Метод аналогий может быть применен в нескольких модификациях, которые различаются используемыми базами сравнения. В методе аналогий могут использоваться: валовой рентный коэффициент (ВРК), лидирующие индикаторы, иные соотношения. Достоинства и недостатки ВРК хорошо известны и, поэтому, не будем на них останавливаться.

При использовании в методе аналогий лидирующего индикатора предлагается исходить из того, что существуют некоторые товары, работы или услуги, цены на которые изменяются приблизительно в такой же пропорции, как и на оцениваемые объекты недвижимости. При этом данные изменения происходят открыто и быстрее, что делает доступным получение исходной информации.

Другими словами, методом аналогий стоимость недвижимости может быть выражена в

определенном количестве автомобилей, тоннах нефти или кубических метрах газа, цены на которые хорошо известны.

В методе аналогий могут использоваться и иные соотношения. Например, сложившиеся пропорции между ценами на загородные и городские земли, между ставкой надежного банковского процента и нормой дисконта для земли, между стоимостью 1 кв. м офисных и складских помещений и т.д.

Сравнительный подход состоит из двух методов:

#### 1. Метод сравнения продаж

Метод сравнения продаж основан на сопоставлении и анализе информации о продаже аналогичных объектов недвижимости за последние 3-6 месяцев. Этот метод может быть объективным лишь в том случае, когда будет достаточно сопоставимой и достоверной информации по прошедшим сделкам.

Для определения стоимости объекта по данному методу в цену продажи или в элемент сравнения вводятся корректировки (поправки) на различия, имеющиеся между оцениваемым объектом и сопоставимым аналогом. Существует два вида поправок: процентные (коэффициентные) и стоимостные (денежные)

Процентные поправки вносятся путем умножения цены продажи объекта-аналога или его единицы сравнения на коэффициент, отражающий степень различий в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта. Если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, то к цене последнего вносится повышающий коэффициент, если хуже - понижающий коэффициент. К процентным поправкам можно отнести поправки на местоположение, износ, время продажи.

Стоимостные поправки вносятся к единице сравнения (1 га, 1 сотка), изменяют цену проданного объекта-аналога на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта - аналога и оцениваемого объекта. Поправка вносится положительная, если оцениваемый объект лучше сопоставимого, если хуже, применяется отрицательная поправка. Также стоимостные поправки могут вноситься в цену проданного объекта-аналога в целом, изменяя её на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта.

#### 2. Метод ВРМ (валового рентного мультипликатора)

В этом случае в качестве единиц сравнения используются:

- Валовой рентный мультипликатор (ВРМ);
- Общий коэффициент капитализации (ОКК).

Для применения ВРМ необходимо:

- а) оценить рыночный валовой (действительный) доход, генерируемый объектом;
- б) определить отношение валового (действительного) дохода к цене продажи по сопоставимым продажам аналогов;
- в) умножить валовой (действительный) доход от оцениваемого объекта на усредненное (средневзвешенное) значение ВРМ по аналогам.

Метод достаточно прост, но имеет следующие недостатки:

- может применяться только в условиях развитого и активного рынка недвижимости;
- в полной мере не учитывает разницу в рисках или нормах возврата капитала между объектом оценки и его сопоставимым аналогом; не учитывает также вполне вероятную разницу в чистых операционных доходах сравниваемых объектов.

Таким образом, этот подход к оценке рыночной стоимости подразумевает, что рынок установит цену для оцениваемого объекта тем же самым образом, что и для сопоставимых, конкурентных объектов-аналогов, недавно проданных в определенном сегменте рынка. Тем не менее, метод требует тщательного анализа сопоставимых продаж.

Основным условием применения сравнительного подхода при оценке недвижимости является активность рынка недвижимости и общедоступность качественной информации о сделках с аналогичными объектами - наличие активного рынка инвестиций для типа собственности, представленного на продажу, с большим количеством недавних и надежных сделок [2].

Предпочтение ему отдается ввиду получения непосредственных ценовых характеристик при оценке:

- односемейных жилых домов;
- недвижимости малого частного бизнеса;
- незастроенных участков земли (при развитии рынке земли). Применение сравнительного подхода нецелесообразно, когда:
  - рынок недвижимости в регионе, к которому принадлежит оцениваемый объект, недостаточно развит;
  - информация о ценах сделок и характеристиках объектов-аналогов недоступна для оценщика;
  - объект несет экономические выгоды или обременения, редкие для этого рынка;
  - нарушаются условия типичности рыночной сделки (объект недвижимости спецназначения либо оцениваемая недвижимость уникальна, при ликвидации, продажа родственникам или партнерам и т.п.)[3].

Таким образом, сфера применения сравнительного подхода довольно широка. Он может применяться для оценки всех видов недвижимости при условии, что аналогичные объекты активно обращаются на рынке в период, близкий к дате оценки. Более того, именно этот подход дает наиболее объективную оценку, максимально учитывающую рыночную ситуацию. Как правило, сравнительный подход активно используется для оценки жилой и коммерческой недвижимости, сложнее его применять для оценки специализированных объектов и недвижимости, функционирующей в составе имущественного комплекса промышленных предприятий.

Основные этапы оценки недвижимости сравнительным подходом можно увидеть на таблице 1.

Точность этого подхода зависит от качества собранных данных, однако, даже если методом сопоставимых продаж не используется, а даёт лишь ориентировочные результаты, оценщик должен все равно привести в своем отчете собранные данные по сравнительным продажам. В качестве источников информации при создании информационной базы сравнительного подхода можно рассматривать:

1. Архив оценщика (или компании, где он работает). Принципиально важно то, что оценщик формирует информационную базу заблаговременно, вне зависимости от того, имеется ли заказ на оценку конкретного типа объекта недвижимости. Такой превентивный подход к формированию информационной базы - предпосылка практической реализации сравнительного подхода в российских условиях на рынке недвижимости.

2. Данные региональных риэлтерских структур, занимающихся сделками купли-продажи недвижимости. Условия работы на российском рынке таковы, что доверительные отношения между оценщиками и риэлторами представляют особое значение для оценщика, желающего иметь достоверную информацию о реальных сделках. Часто

Таблица 1-Основные этапы оценки недвижимости сравнительным подходом

1 этап	Изучаются состояние и тенденции развития рынка недвижимости и особенно того сегмента, к которому принадлежит данный объект. Выявляются объекты недвижимости, наиболее сопоставимые с оцениваемым, проданные относительно недавно.	
	необходимо сегментирование рынка, то есть разбивка рынка на секторы, имеющие сходные объекты и субъекты.	
	Объекты по: <ul style="list-style-type: none"> <li>- назначению использования;</li> <li>- качеству;</li> <li>- передаваемым правам;</li> <li>- местоположению;</li> <li>- физическим характеристикам.</li> </ul>	Субъекты по: <ul style="list-style-type: none"> <li>- платежеспособности;</li> <li>- возможностям финансирования;</li> <li>- инвестиционной мотивации.</li> </ul>
2 этап	Собирается и проверяется информация по объектам-аналогам, анализируется собранная информация и каждый объект-аналог сравнивается с оцениваемым объектом.	
3 этап	На выделенные различия в ценообразующих характеристиках сравниваемых объектов вносятся поправки в цены продаж сопоставимых аналогов.	
4 этап	Согласовываются скорректированные цены объектов-аналогов и выводится итоговая величина рыночной стоимости объекта недвижимости на основе сравнительного подхода.	
Примечание - Составлено автором по данным - <a href="http://pravis.ru/index.php?id=35&amp;page=publications">http://pravis.ru/index.php?id=35&amp;page=publications</a>		

такие отношения складываются при условии обмена информацией между риелтором и оценщиком.

3. Данные, предоставляемые участниками сделок - покупателями и продавцами. Следует иметь в виду, что у покупателя можно выяснить все мотивы сделки, однако он сложнее идет на контакт. У продавца легче получить информацию ввиду отсутствия его заинтересованности в уже проданном (отчужденном) объекте.

4. Информационные службы (например, Банк градостроительных данных) или частные информационные агентства.

5. Публичные записи регистрационных служб и других государственных организаций (в Казахстане - комитеты по управлению государственным имуществом, фонды имущества, бюро технической инвентаризации и др.).

6. Данные страховых компаний, налоговых служб;

7. Периодические издания по недвижимости, а также бюллетени риэлтерских фирм и публикации в Интернете, в рекламных журналах и буклетах и т.д.

8. Листинги (предложения о продаже), которые могут отражать последние изменения на рынке - подъем либо спад. Однако в листингах могут даваться завышенные (до 20%) цены предложения, поэтому при их анализе необходимо отслеживать также время экспозиции, отражающее чистоту сделки [4].

Заключительным этапом сравнительного подхода является анализ произведенных расчетов с целью получения итоговой величины стоимости оцениваемого объекта. При этом необходимо:

1. Тщательно проверить использование для расчета данные по сопоставимым продажам и их скорректированные величины.

2. Провести согласование скорректированных величин сопоставимых продаж путем расчета средневзвешенной величины.

Таким образом, только после проверки по всем пунктам этого списка оценщик может сделать вывод:

- юридически сделка была корректна;

- продажа представляет собой открытую рыночную сделку, типичную для изучаемого сегмента рынка.

В целом, пока оценочная деятельность недвижимости в нашей стране в стадии становления, идет процесс формирования методики развития, и, в связи с этим, еще существует много проблем, которые требуют своего решения:

- необходимость координации деятельности государственных ведомственных организаций, занимающихся оценкой, а также многочисленных палат и ассоциаций оценщиков;

- разработка положения о проведении экспертизы результатов оценки и его утверждение;

- создание единого регистра стоимостей объектов недвижимости;

- создание учебно-методического центра с целью продуктивной работы постоянно действующих курсов повышения квалификации оценщиков.

На сегодня, разумеется, решения всех этих проблем требуют уточнения законодательно-нормативной базы. В Казахстане выросла целая плеяда высококвалифицированных оценщиков, большинство из них достигли этого уровня через самообразование, а их работы не проходили экспертизы. Дело в том, что пока у нас еще нет комиссии по экспертизе.

В настоящее время важна координация действий всех оценщиков Казахстана, где необходимо выработать основные методические принципы в оценочной деятельности.

#### Список литературы:

1. Закон "Об оценочной деятельности в Республике Казахстан" от 30 ноября 2000 года/ № 109-III. - Режим доступа: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1020914](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1020914)

2. Дюсенбеков З.Д. О регулировании оценочной деятельности в Республике Казахстан: проблемы и состояние. // Земельные ресурсы Казахстана. - 2007. - № 3., [152, с. 2-6].

3. Оценка бизнеса: Учебно-методическое пособие. / Под редакцией А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 2005., [551, с.150].

4. Булатов А.С. Экономика: Учебник / А.С. Булатов.- М, 2005., [557, с.40].

*Роза БЕСПАЕВА, Докторант PhD, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, г. Караганда, ул. Академическая, 9, brs\_@mail.ru, +77003754986*

### К ВОПРОСУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

В статье рассмотрены различные теории стратегического управления, что по-разному определяют и сущность стратегии, и процесс ее формирования. Рассмотрев представленные определения понятия стратегического управления, уточнен термин "стратегическое управление". Проанализировав подходы к разработке стратегий, как в стратегическом управлении, так и в стратегическом маркетинге, обоснована разработка стратегии, направленная на продвижение туристской отрасли на международный рынок, в связи с этим предложена модель процесса формирования стратегии продвижения туристской отрасли Республики Казахстан на внутренний и международный рынок.

**Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, маркетинговая стратегия, туристский кластер.

*Роза БЕСПАЕВА, PhD Докторанты, Қазтұтынуодағы қараганды экономикалық университеті, 100009, Қараганды қ., Академическая көш. 9, brs\_@mail.ru, +77003754986*

### ТУРИЗМ САЛАСЫНДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ МӘСЕЛЕСІ БОЙЫНША

Мақалада стратегияның мәнін және оның қалыптасу үдерісін әртүрлі айқындайтын түрлі стратегиялық басқару түрлері қарастырылған. Стратегиялық басқару түсінігіне берілген анықтамаға қарап, "Стратегиялық басқару" термині нақтыланған. Стратегиялық басқаруда, сонымен қатар стратегиялық маркетингте стратегияны әзірлеу әдістерін талдағанда, халықаралық нарықта туристік саланың дамуына бағытталған стратегияны әзірлеуге негізделген, осыған байланысты Қазақстан Республикасының ішкі және халықаралық нарықтағы туристік саласының осы стратегиясын қалыптастыру үдерісінің үлгісі ұсынылған.

**Түйін сөздер:** стратегия, стратегиялық басқару, маркетингтік стратегия, туристік кластер.

*Roza BESPAYEVA, PhD student? Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, 100009, Karaganda, Academicheskaya st., 9, brs\_@mail.ru, +77003754986*

### THE ISSUE OF STRATEGIC MANAGEMENT IN TOURISM

The article considered different strategic management theory that the different definitions and the essence of the strategy and the process of its formation. Having considered the definition of strategic management, updated the term "Strategic management". After analyzing the approaches in the formulation of strategies in strategic management and strategic marketing, justified the development of a strategy aimed at promoting the tourism industry in the international market, in this regard, the proposed model of process of formation of strategy of promotion of tourism industry of the Republic of Kazakhstan in domestic and international market.

**Keywords:** strategy, strategic management, marketing strategy, tourism cluster.

Процессы развития туризма в мире свидетельствуют о его всевозрастающей роли в рыночной экономике любой фирмы, страны и, как следствие, увеличении доходов от туристской деятельности. Общеизвестны различные данные мировых туристских организаций, свидетельствующих о ежегодном росте доходов от туристской деятельности и положительной динамике роста туристских потоков.

В связи с этим актуальное значение приобретает не только развитие туристской отрасли, но и вопросы стратегического управления, которое позволяет планировать и прогнозировать развитие туристской деятельности, что повышает ее эффективность.

Эффективное управление развитием туристской отрасли возможно с позиций стратегического менеджмента. Однако, теоретические положения стратегического менеджмента применительно к туризму на сегодняшний момент в науке освещены недостаточно. Существующие наработки в данной области, на наш взгляд, необходимо дополнять и углублять с целью более детального понимания

процесса стратегического менеджмента применительно к туризму.

Для того, чтобы перейти к вопросам стратегического управления туризмом, как специализированного направления стратегического менеджмента, на наш взгляд, необходимо рассмотреть существующие на данный момент исследования, касающиеся понимания процесса стратегического управления.

Существуют различные точки зрения на процесс стратегического управления. Среди зарубежных авторов вопросу стратегического менеджмента посвящены работы Ансоффа И., Томсона А.А., Стрикленда А. Дж., Ирвина Дж. Карлофа Б., Виханского О., Наумова А.И., Фатхудинова Р.А., Соколовой М.И., Зайцева Л.Г., Лапина А.Н., Зуба Т.А., Гольдштейна Г.Я. и других.

Стоит отметить, что изначально стратегии разрабатывались для достижения целей отдельных фирм и корпораций. В данном случае мы сталкиваемся с широкими наработками в области стратегического управления и разработок такого понятия как стратегия.



В научной литературе используется множество различных подходов к определению содержания понятия "стратегия". Стратегия определяется как:

- система взаимосвязанных решений и установок, определяющих приоритетные направления действий по реализации миссий организаций;
- паттерн или план, интегрирующий главные цели организации, ее политику и действия в некое согласованное целое;
- набор принципов и инициатив высшего руководства, которые позволяют достичь цели с наименьшими потерями или определить цель;
- траектория динамики индикаторов.

По мнению российского ученого Зуба А.Т. [2] выделяет четыре этапа развития систем внутрифирменного управления организацией:

- первый этап - бюджетирование и контроль (относится к первой четверти. XX в). Основным посылом является представление о стабильной среде организации, как внутренней, так и внешней.
- второй этап - долгосрочное планирование (1950-е годы). Управление на основе экстраполяции. Подход оказался наиболее полезным для планирования использования ресурсов в долгосрочной перспективе с учетом как потенциального роста компании, так и запланированного сокращения производства того или иного вида продукции или услуг.
- третий этап - стратегическое планирование (конец 1960-х- начало 1970-х годов). Управление на основе предвидения изменений.

- четвертый этап - стратегический менеджмент (середина 1970-х годов). Подход не сводится к восприятию окружения как фактора, ограничивающего процесс организационного планирования, но предполагает установление ясно определенных целей и разработку путей их достижения на основе использования сильных сторон организации и благоприятных возможностей среды, а также компенсации слабых сторон и методов избежания угроз.

Виханский О.С. [3] отмечает: "стратегическое управление как вполне определенная разновидность менеджмента сформировалась относительно недавно... Особенность стратегического управления состоит в том, что в нем мало рутинных процедур и очень мало творчества, т.е. очень велика роль искусства. Поэтому теория стратегического управления формируется на основе обобщения практики успешного решения стратегических задач управления фирмой и на основе выделения отдельных управленческих схем и утверждений, позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, которые указывают на то, что в управлении организацией может помочь ей добиться долгосрочного успеха".

В современной российской литературе выделяется работа ученого В.С. Каткало [4]. Автор предлагает обоснованно авторскую концепцию этапов развития стратегического управления посредством выделения четырех этапов (таблица 1).

Таблица 1 - Этапы развития теории стратегического управления

	Этап I	Этап II	Этап III	Нарождающийся Этап IV
	1960-е – начало 1970-х г.г.	Середина 1970-х г.г. – 1980-е г.г.	Конец 1980-х г.г. – 1990-е г.г.	Начало 2000-х г.г.
Уровень развития теории	Доаналитический	Становление новой научной дисциплины	Развитие на собственной основе: междисциплинарный ресурсный подход	Формирование новой парадигмы стратегий для постиндустриальной экономики
Основные представители	Chandler, 1962, 1977; Leamed, 1965; Andrews, 1971; Ansoff, 1965; Steiner, 1969	Shendel &Hatten, 1972; Shendel &Hofer, 1979; Porter, 180, 1985; Miles &Snow, 1978; Pfeffer & Salacik, 1978	Prahalad &Hamel, 1990; Barney, 1991; Grant, 1991; Collis & Montgomery, 1995; Rumelt et al., 1994; Hoskisson et al., 1999	Hamel, 2002; Kogut, 2000; Venkatraman & Subramaniam, 2002
Источники конкурентных преимуществ	Внутренние (сильные и слабые стороны фирмы)	Рыночный подход, внешние (структура отрасли и иного окружения фирмы)	Ресурсный подход, внутренние (ресурсы и способности фирмы)	Институциональный подход, синтез (взаимодополнение) внутренних и внешних
Основные концепции	Концепция стратегии Корпоративная стратегия Стратегическое планирование	Концепция стратегического управления Типовые конкурентные стратегии Стратегическое планирование Стратегии проникновения на рынок	Ресурсная база фирмы Ключевые компетенции Динамические способности Фундаментальные проблемы теории стратегий	Сетевая организация Управление знаниями Стратегические инновации в экономике
Примечание – составлено автором на основе источника [4]				

Существенным отличием представленной периодизации является то, что в ней проанализированы не изменения взглядов исследователей на процесс стратегического управления, а эволюция самой теории и методологии науки стратегического управления.

По мнению В.С. Катькало, под стратегическим управлением понимается дефиниция как проактивный стиль управления, который базируется на видении будущего образа фирмы, ее динамических организационных способностях к обновлению своей бизнес-модели, баланс интересов внутренних и внешних стейкхолдеров, гарантирующей присвоение недоступных конкурентам экономических выгод [5].

На наш взгляд эволюция, представленная в работе И. Ансоффа наиболее актуально отражает изменения взглядов исследователей на процесс стратегического управления, т.к. подробно и в тоже время явственно показывает схему деятельности организации в системе стратегического управления по мере развития теоретических подходов к данной теории.

Авторы Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. [6] классифицируют стратегии на следующие: стратегии достижения конкурентных

преимуществ, стратегии поведения в конкурентной среде, отраслевые стратегии, портфельные стратегии, а также базовые и функциональные стратегии. Также авторы считают, что стратегическое управление является частью стратегического управления, которое включает в качестве управляемого объекта и коммерческую фирму, и некоммерческую организацию, и государство с его институтами, и национальную экономику, и социально-политическое положение страны и ее регионов разного уровня.

Существенным элементом в работе "Конкурируя за будущее" К. Прахалад, Г. Хэмел рассматривали вопросы влияния новых технологий и новых способностей на развитие отрасли, согласующийся со стратегической концепцией, направленной на поиск желаемого состояния в будущем, мобилизации ресурсов с тем, чтобы опередить конкурентов и достигнуть цели первыми. [7]

В основу выделения различных уровней формирования компетенций предприятия положено понятие синергетического эффекта, предложенное Х. Итами [8], который, выделяя два вида ресурсов (материальные и нематериальные), обосновывает получение двух типов эффекта:

Таблица 2 - Основные теоретические подходы к стратегическому управлению

Теоретические подходы	Исходные положения	Элементы	Авторы
Практический	Модель действий, набор правил	Цели, ресурсы, оценка результатов, оперативные приемы, приращения (инкременты)	Ансофф И., Томпсон А. и Стрикленд А.Дж., Катькало В.С., Линдблом Ч.,
Концептуальный	Направление (концепция) развития	Ориентиры, траектория развития; цели; сфера и форма деятельности организации	Чандлер А., Виханский О.С.
Системный	Связующее звено	Организация и окружающая среда, цели и линия поведения, прошлое и будущее	Кинг У., Клиланд Д. Шендель Д. и Хаттен К.
Директивно-интуитивный	Общий план работы, искусство управления	Плановые установки, искусство управления руководства	Экономические словари, справочники
Интегрированный	Система управленческих решений на основе пяти «Р», концепция и набор действий, сбалансирование различных компетенций	План, прием, принцип поведения, позиция, перспективы; траектория развития, действия	Минцберг Г., Котлер Ф.
Компетентностно-ориентированный	Согласование внутренних сильных сторон с потребительскими предпочтениями	Долгосрочное конкурентное преимущество	Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Боумэн К. Итами Х., Кемпбелл Э., Хэмел Г., Прахалад К.
Процессный	План бизнес-процессов	Высокое качество предоставляемого продукта	Шостак Л.
Кластерный	Кластеризация предприятий и институтов	Синергетические эффекты от взаимодействия	Маршалл А., Портер М.
Примечание: Составлено автором на основе источников [3, 9, 10, 11, 12,13,14,15,16,17]			

- комплементарного, т.е. направленного на более рациональное и эффективное использование материальных ресурсов (увеличение объема выпуска продукции без наращивания производственных мощностей, например, за счет сглаживания сезонных колебаний; выход на новый рынок в условиях перепроизводства на существующем и т.д.);

- синергетического, т.е. возникающего в результате одновременного применения ресурсов в нескольких областях деятельности без какого-либо ущерба для каждой из них.

Систематизация теоретических основ понятия "стратегическое управление" с точки зрения различных подходов представлена в таблице 2.

Таким образом, проведенные нами исследования показали, различные теории стратегического управления по-разному определяют и сущность стратегии, и процесс ее формирования.

Базируясь на выше представленном анализе дефиниций "стратегия" и "стратегическое управление", мы полагаем, что систематизация концепций исследований в области стратегического управления должна быть определена именно как "подходы стратегического управления". Это обусловлено с тем, что стратегическое управление предполагает практическую реализацию разработанных стратегий, на которую ориентировались авторы подходов различных направлений.

Проанализировав, представленные выше определения понятия стратегического управления, уточним термин. Стратегическое управление - это непрерывный процесс реализации управленческих решений и бизнес-процессов, ориентирующий производственную деятельность на запросы покупателей, гибко реагирующий на изменения в организации, позволяющее добиваться конкурентных преимуществ.

Вопросы стратегического управления являются одними из наиболее актуальных, это связано с влиянием ряда обстоятельств [18]:

1. Общие тенденции развития рыночной экономики (интернационализация, глобализация бизнеса, привлечение инвестиций, повышение роли человеческого капитала, возрастание конкуренции за ресурсы).

2. Социально-экономическая ситуация в стране (политическая стабилизация, несырьевая направленность экономики, необходимость инноваций).

3. Осуществление комплексных антикризисных и структурных преобразований в системе управления экономикой Казахстана, возникновение и становление множества хозяйственных структур различных форм собственности.

Современные исследователи рассматривают специфические подходы, учитывающие специфику деятельности той или иной организации, соответственно которым, может реализовываться стратегическое управление в стране. По-нашему мнению данные подходы не имеют определенной национальной специфики и вполне применимы во всех странах в процессе реализации стратегического управления.

Учитывая, что туристская отрасль регионов Казахстана нуждается в продвижении на международный рынок, представляется целесообразным проанализировать также маркетинговые стратегии.

Маркетинговая стратегия - это элемент общей стратегии компании (корпоративной стратегии), который описывает, как компания должна использовать свои ограниченные ресурсы для достижения максимального результата в увеличении продаж и доходности от продаж в долгосрочной перспективе.

Этапы разработки маркетинговой стратегии:

- исследование состояния рынка;
- оценка текущего состояния;
- анализ конкурентов и оценка конкурентоспособности компании;
- постановка целей маркетинговой стратегии;
- сегментация рынка и выбор целевых сегментов (исследование потребителей);
- анализ стратегических альтернатив и выбор маркетинговой стратегии;
- разработка позиционирования;
- предварительная экономическая оценка стратегии и инструменты контроля.

Учитывая тему диссертационного исследования, в данном случае нас интересуют стратегии на уровне развития отрасли, которому частично отвечает подход авторов Парахиной В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Авторы предлагают выделить специальные виды отраслевых стратегий [6]:

- стратегии на стадии зарождения отрасли;
- стратегии на стадии зрелости;
- стратегии на этапе спада отрасли.

Проанализировав подходы к разработке стратегий, как в стратегическом управлении, так и в стратегическом маркетинге, полагаем обосновать разработку стратегии, направленную на продвижение туристской отрасли на международный рынок.

В действительности, было выявлено 6 ключевых секторов в анализе рынка, представляющих собой основную ценность в развитии туризма в Казахстане, так как они заключают в себе мощный потенциал, как для стратегического развития, так и для возможной краткосрочной выгоды:

- Пляжно-курортный отдых.
- Отдых в горах и на озерах.
- Активный и приключенческий туризм.
- МICE-туризм (деловой туризм).
- Кратковременный отдых.
- Культурный туризм и турне.

Эти 6 ключевых секторов ассоциированы с 5 кластерами программы развития туризма:

- Западно-Казахстанский туристский кластер, состоящий из Мангистауской области
- Астанинский туристский кластер, состоящий из города Астаны, Акмолинской области, Карагандинской области, Павлодарской области и Северо-Казахстанской области
- Алматинский туристский кластер, состоящий из Алматинской области и города Алматы

- Восточно-Казахстанский туристский кластер, состоящий из Восточно-Казахстанской области

- Южно-Казахстанский туристский кластер, состоящий из Кызылординской области, Южно-Казахстанской области и Таразской области.

Данный подход необходим для повышения конкурентоспособности Казахстана как туристского направления; развитие туризма должно быть направлено на создание конкурентоспособной туристской инфраструктуры и туристских продуктов, а также продвижение данного направления на внутреннем и международном рынках, а именно:

- туристский поток в РК, в том числе и из-за рубежа, состоит из туристов, направляющихся в город с деловыми, культурно-познавательными целями;

- пригороды всех кластеров также должны учитываться в стратегии продвижения, так как на их территории находится значительное количество культурно-исторических памятников;

- туристы из-за рубежа, как правило, уже имеют сложившееся представление о городе Астана;

- возможности инфраструктуры кластера накладывают ограничения на принятие туристов больше, чем номерной фонд Астаны и пригородов, который на сегодняшний момент ниже, чем требуется.

Оценка предложения туристского кластера.

Общий объем предложения в кластере состоит из 4 694 номеров в Астане и 2 419 номеров в других частях кластера - в общей сложности - 7 113 номеров в 366 объектах размещения.

Общее предложение в кластере составляет 7 317 номеров в Алматы и 1 504 номеров в других частях кластера, что в совокупности составляет 8 821 номер.

Общее предложение в кластере составляет 2 377 номеров в Усть-Каменогорске и 1 764 номеров в других областях кластера, что в совокупности составляет 4 141 номер.

Всего предложение по данному кластеру состоит из 1103 номеров в Актау и 20 номеров в остальной части кластера - всего 1123 номеров.

Общее предложение в кластере включает 966 номеров в Шымкенте и 988 номеров в других частях кластера - всего 1954 номеров.

Предложение по объектам размещения сосредоточено в Астане (более 60%), Бурабае и Караганде. Самая высокая концентрация международных брендов в городе Астане. Каналы информации о новых проектах предсказывают ввод новых брендов. Астана будет городом-организатором Всемирной выставки, ожидается резкое увеличение инвестиционной активности. Астана и Караганда пользуются преимущественно бизнес спросом, а профайл Бурабая - центр проведения досуга.

Абсолютное доминирование Алматы как городского/ исторического центра. Более 95% объектов туристской индустрии сосредоточено в городе Алматы. Доминирует число деловых поездок, и только недавно стало увеличиваться количество поездок с целью отдыха. Растет число экскурсионных объектов.

Большая часть мест размещения - более 57% сосредоточена в г. Усть-Каменогорск. В настоящее время спрос основан преимущественно на деловых и производственных поездках. Меньше 10% всех прибытий туристов мотивированы. Основным туристским продуктом на сегодняшний день является отдых в горах и на реках/ озерах.

г. Актау, будучи важным портом Казахстана на Каспийском море, является единственным генератором туристского бизнеса. На основе генерального плана Мангистауской области, Кендерли и зона до г. Актау идентифицируются как единственный район Казахстана с потенциалом пляжного отдыха, который может представлять интерес не только на отечественном, но и на международном рынке. Другие выбранные привлекательные для туризма места на побережье рассчитаны на другие рынки и нуждаются в формировании доступа к ним.

Развитие кластеров в туризме способствует увеличению эффективности рынка туристских услуг и, таким образом, способствует росту благосостояния страны. Роль исполнительной власти в развитии кластеров состоит в создании

Таблица 3 - Объем предложений в пяти кластерах за 2014 г.

	Количество мест размещения, ед.	Количество обслуженных посетителей, человек		Количество номеров, единиц	Средняя стоимость койко-суток, тенге
		нерезиденты	резиденты		
Гостиницы 5*	20	191 500	180 914	3 623	28 366
Гостиницы 4*	73	96 350	184 029	4 903	19 133
Гостиницы 3*	132	112 736	296 711	6 526	11 363
Гостиницы 2*	21	8 299	51 624	967	8 423
Гостиницы 1*	17	2 577	34 256	726	6 608
Гостиницы без категории	1 246	88 572	1 162 169	22 284	5 755
Прочие объекты размещения	821	4 181	475 320	13 915	3 459
<b>ИТОГО ОБЪЕКТОВ Размещения</b>	<b>2 330</b>	<b>504 215</b>	<b>2 385 023</b>	<b>52 944</b>	
Примечание: Составлено автором по данным Комитета по статистике [19]					

благоприятного делового климата для предпринимателей, участников проекта, что будет способствовать большей экономической эффективности и производительности в данном секторе экономики [20].

В связи с этим можно предложить следующий вариант формирования стратегии продвижения туристской отрасли Республики Казахстан на внутренний и международный рынок (рисунок 1).

Реализация стратегии осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации стратегии.

В процессе реализации стратегии каждый уровень управления решает свои определенные задачи и осуществляет закрепленные за ним функции.

Роль управления на стадии реализации стратегии для кластеров должна принадлежать руководству, а учитывая, что стратегия разрабатывается для отрасли в целом, то в данном случае можно говорить об управлении на уровне Департамента индустрии туризма при Министерстве по инвестициям и развитию РК.

Деятельность Департамента индустрии туризма на стадии реализации стратегии может быть представлена в виде пяти последовательных этапов.

Первый этап: углубленное изучение состояния среды, целей и разработанных стратегий. На данном этапе решаются следующие основные задачи, как понимание сущности выдвинутых целей, сформированных стратегией, их корректности и соответствия друг другу, а также состоянию среды; доведение идей стратегического плана и смысла целей до сотрудников предприятия с целью подготовки условий для их вовлечения в процесс реализации стратегий.

Второй этап: разработка комплекса решений по эффективному использованию имеющихся у предприятия ресурсов. На данном этапе проводится оценка ресурсов, их распределение и приведение в соответствие с реализуемыми стратегиями. Составляются специальные программы, выполнение которых должно способствовать развитию ресурсов.

На третьем этапе принимаются решения о внесении изменений в действующую организационную структуру.



Примечание - Составлено автором по данным [20]

Рисунок 1 - Модель процесса формирования стратегии продвижения туристской отрасли на внутренний и международный рынок

Четвертый этап состоит в проведении необходимых изменений в туристской отрасли, без которых невозможно приступить к реализации стратегии. Для этого составляется сценарий вероятного сопротивления изменениям, разрабатываются мероприятия по устранению либо уменьшению до минимума реального сопротивления и закреплению проведенных изменений.

Пятый этап: корректировка стратегического плана в том случае, если этого настоятельно требуют вновь возникшие обстоятельства. Результаты реализации стратегии оцениваются, и с помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности туристской отрасли, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов.

Таким образом, стратегия продвижения туристской отрасли, а именно кластеров на международный рынок есть не что иное, как система взаимосвязанных и последовательных мероприятий, направленных на достижение конечной цели, выраженной в системе задач.

#### Список литературы:

1. Бизнес стратегия предприятий. - Режим доступа: <http://www.azimuth.com/ait-strategy-notes.php> (дата обращения 15.12.2012).
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учеб. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 432 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление. Библиотека "Полка букиниста". - Режим доступа: [http://www.polbu.ru/vihansky\\_smanagement/ch18\\_all.html](http://www.polbu.ru/vihansky_smanagement/ch18_all.html).
4. Каткало В.С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления. Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер.8. Вып.(№24), 2008. - СПб, с.3-17.
5. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления- 2-е изд. - СПб.: Изд-во "Высшая школа менеджмента"; Издат. Дом С.-Петербург. гос. Ун-та, 2008. - 548 с.
6. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. - 3-е издание, - М.: КНОРУС, 2007. - 496 с.

7. Хэмел, Г. Стратегическая гибкость/Г. Хэмел, К.К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. - СПб.: Питер, 2005. - 165 с.
8. Итами Х. Невидимые активы / Х. Итами, Э. Кемпбелл, К.С. Лачс // Стратегический синергизм. СПб.: Питер, 2004. - С. 59-85.
9. Ансофф И. Стратегическое управление Сокр. пер. с англ.; Науч. ред., авт. предисл. Л.И.Евченко - М.: Экономика, 1989. - 378 с.
10. Porter M. E. Competitive Strategy: Methodology Analyzing Industries and Competitors. Harvard Business Review. - 2005. - С. 374
11. Lindblom Ch. The Science of Muddling Through//Public Administration Review. - 1959. - Vol. 19. - P.79-88
12. Chandler A.D. Strategy and Structure. - Cambridge: MIT Press, 1962. - С. 512
13. Стратегическое планирование и хозяйственная политика: [Пер. с англ.] / У. Кинг, Д. Клиланд; Общ. ред. и предисл. Г. Б. Кочеткова. - М.: Прогресс, 1982. - С. 290
14. Kotler Ph., Andreason R. A. Strategic marketing for nonprofit organizations (4th ed.). Englewood Cliffs [N.J.]: Prentice-Hall, 1991. - С. 415
15. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: Учебник. - М.: Экономика, 2002. - 146 с., - с. 61.
16. Хэмел, Г. Стратегическая гибкость/Г. Хэмел, К.К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. - СПб.: Питер, 2005. - 165 с.
17. Marshall, A. Principles of Economics. [Text]: monograph. / A. Marshall. - London: Macmillan, 1920. - С. 167
18. Ромашова Е.А. Основы стратегического управления в условиях рыночных отношений: // Архитектура. Экономика. Геоэкология. Сб. науч.тр. Аспирантов и магистрантов. - Н.Новгород: ННГАСУ, 2006. - С. 289
19. Комитет по Статистике Министерство Национальной Экономики Республики Казахстан. - Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz/>
20. Перспективы развития кластерной модели туризма в Республике Казахстан [Текст] / С. К. Ержанова, А. М. Ержанов // Вестник КарГУ. Сер.экономика. - 2015. - №2. - С. 374

*Алина ГУБАЙДУЛЛИНА, магистрант группы УА-21нп, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, gava0411@mail.ru, +77755198778*

### НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ РАСХОДОВ ПЕРИОДА

Налоговый учет на предприятии представляет собой комплекс мероприятия по учет налоговых платежей и поступлений всех налогоплательщиков, производимых на предприятиях и налоговых органов. Налоговый учет на предприятии тесно связан с финансовым учетом.

Налоговый учет на предприятии это отражение статистического и бухгалтерского фиксирования налоговых платежей. Для того, что ты бы произвести налоговые расчеты существует определенная методика и формы расчетов, которые устанавливаются налоговым законодательством Республики Казахстан и отражены в Налоговом Кодексе. Налоговый кодекс четко прописывает по каждому виду налога определенный порядок исчисления и уплаты налога. Ошибки в расчетах, неправильное и несвоевременное перечисление налоговых платежей, могут повлечь за собой штрафные санкции.

**Ключевые слова:** Налоги, учет, расходы, регистр, учетная, политика.

*Алина ГУБАЙДУЛЛИНА, магистрант тобы УА-21нп Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан, Қарағанды Қазақстан Республикасы, қ. Академиялық, 9, gava0411@mail.ru, +77755198778*

### САЛЫҚ КЕЗЕҢ ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ ЕСЕБІ

Салық есебі кәсіпорын кешені болып табылады іс-шаралар бойынша есеп, салықтық төлемдер мен түсімдер барлық салық төлеушілер өндірілетін кәсіпорындары мен салық органдары. Салық есебі кәсіпорында тығыз байланысты қаржы ескерілген.

Салық есебі кәсіпорында бұл көрініс статистикалық және бухгалтерлік тіркеу салық төлемдері. Не үшін сен еді жүргізуге, салық есеп айырысулар бар белгілі бір әдістемесі мен нысандарын есеп айырысу, Қазақстан Республикасының салық заңнамасында белгіленеді және көрсетілген Салық Кодексінде. Салық кодексі анық зейнетақым бойынша салықтың әрбір түрі белгілі бір салықты есептеу және төлеу тәртібі. Есептеулер кезіндегі қателіктер, дұрыс емес және уақтылы аударылуын салықтық төлемдерді әкеп соғуы мүмкін санкциялары.

**Түйін сөздер:** Салық, есепке алу, шығыстар, тіркелімі, есеп саясаты.

*Alina GUBAIDULLINA, undergraduate group UA-21np, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Academicheskaya str., 9, gava0411@mail.ru, +77755198778*

### FISCAL ACCOUNTING OF CHARGES OF PERIOD

The fiscal accounting on an enterprise is a complex of event for the account of tax payments and receivables of all taxpayers producible on enterprises and tax organs. The fiscal accounting on an enterprise is closely related to the financial account.

Fiscal accounting on an enterprise this reflection of the statistical and book-keeping jiggling of tax payments. For that, that you to produce tax calculations there are certain methodology and forms of calculations that is set by the tax law of Republic of Kazakhstan and reflected in Internal revenue Code. An internal revenue code clearly prescribes set procedure of calculation and inpayment of tax on every type of tax. Errors in calculations, wrong and ill-timed enumeration of tax payments, can entail penalty approvals.

**Keywords:** Taxes, account, charges, register, registration, politics.

Налоговый учет на предприятии представляет собой комплекс мероприятия по учет налоговых платежей и поступлений всех налогоплательщиков, производимых на предприятиях и налоговых органов. Налоговый учет на предприятии тесно связан с финансовым учетом.

Налоговый учет на предприятии это отражение статистического и бухгалтерского фиксирования налоговых платежей. Для того, что ты бы произвести налоговые расчеты существует определенная методика и формы расчетов, которые устанавливаются налоговым законодательством Республики Казахстан и отражены в Налоговом

Кодексе. Налоговый кодекс четко прописывает по каждому виду налога определенный порядок исчисления и уплаты налога. Ошибки в расчетах, неправильное и несвоевременное перечисление налоговых платежей, могут повлечь за собой штрафные санкции. Налоговый учет - представляет собой, процесс ведения налогоплательщиком налоговой учетной документации для обобщения и синхронизации данных об объектах налогообложения или объектах, связанных с налогообложением, а также исчисления налогов и других обязательных платежей в бюджет и составления налоговой отчетности.

С 01.01.2009 года согласно п. 4 ст. 56 Налогового кодекса налогоплательщики (налоговые агенты) самостоятельно разрабатывают и утверждают учетную политику.

Налоговая учетная политика - это принятый налогоплательщиком (налоговым агентом) документ, устанавливающий порядок ведения налогового учета с соблюдением требований Налогового кодекса.

Таким образом, учетная политика должна быть разработана в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности или национальными стандартами финансовой отчетности. Также отвечать требованиям законов Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, каждый налогоплательщик должен разработать налоговую учетную политику, которая представляет собой либо отдельный документ предприятия, либо раздел который отражается в общей учетной политике.

При разработке налоговой учетной политики организация по итогам отчетного периода на основе налогового учета определяет объекты обложения, производит исчисление и уплату налогов и других обязательных платежей в бюджет.

В налоговой учетной политике организация самостоятельно устанавливает порядок ведения налогового учета, методы отражения доходов и расходов. Но при составлении налоговой учетной политики должны быть установлены основные положения в соответствии с законодательством РК:

1) формы и порядок составления разработанных организацией налоговых регистров;

2) перечень осуществляемых организацией видов деятельности в соответствии с классификатором видов экономической деятельности, утвержденным уполномоченным государственным органом;

3) указаны ответственные лица за соблюдение положений налоговой учетной политики;

4) описаны выбранные организацией методы отнесения расходов на вычеты в целях исчисления корпоративного подоходного налога, учет по налогу на добавленную стоимость и прочим налогам;

5) изменения и дополнения в налоговую учетную политику организация может вносить:

- утверждая новую налоговую учетную политику, разработанную в соответствии со стандартами и законодательством Республики Казахстан;

- внося изменения в некоторые разделы утвержденной налоговой учетной политики.

Налоговая учетная политика должна отражать перечень осуществляемых видов деятельности. Номенклатура видов экономической деятельности введена в действие с 1 января 2009 года согласно Плану мероприятий по переходу на новые международные классификаторы, утвержденного уполномоченным органом по статистике. При осуществлении новых видов деятельности, которые не были указаны в налоговой учетной политике предприятия, налогоплательщик вносит изменения или дополнения в налоговую учетную политику.

Налоговая учетная политика является документом, который при проведении документальных проверок представляется уполномоченным лицам органов налоговой. Требования, предъявляемые к учетной налоговой политике следующие:

1) в учетной налоговой политике отражаются формы и порядок составления налоговых регистров, разрабатываются самостоятельно налогоплательщиком;

2) в учетной налоговой политике отражается перечень осуществляемых видов деятельности, утвержденным уполномоченным государственным органом по стандартизации;

3) в учетной налоговой политике отражается перечень должностей лиц, ответственных за соблюдение налоговой учетной политики;

4) в учетной налоговой политике отражается порядок ведения раздельного налогового учета случае осуществления операций по недропользованию;

5) в учетной налоговой политике отражаются применяемые налогоплательщиком методы отнесения на вычеты расходов для исчисления корпоративного подоходного налога, а также отнесения в зачет налога на добавленную стоимость, предусмотренные настоящим Кодексом;

в) в учетной налоговой политике отражаются нормы амортизационных отчислений по каждой подгруппе, группе фиксированных активов с учетом положений настоящего Кодекса.

В налоговой учетной политике необходимо указать, что при отражении в учете доходов и расходов организация на основании ст. 57 Налогового кодекса использует метод начисления.

Метод начисления - это такой метод учета, при котором, доходы и расходы признаются в момент выполнения работ или предоставления услуг.

Для расчета налогов, предназначенных для уплаты в бюджет, организация должна правильно определить налоговую базу за соответствующий налоговый период. Главное при разработке налоговой учетной политики - определить и утвердить выбранные правила учета налогов. Не нужно в налоговой учетной политике раскрывать те виды налогов, которые организация не исчисляет при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности. Но при появлении в учете организации изменений и исчислении налогов и других обязательных платежей в бюджет необходимо раскрыть в дополнениях к налоговой учетной политике, как будет осуществляться учет по вновь введенным налоговым отчислениям. Изменения в налоговой учетной политике, добровольно принятые организацией, должны вводиться с началом нового налогового периода.

Изменения, связанные с изменениями законодательства Республики Казахстан, вводятся в налоговую учетную политику с момента вступления в силу таких изменений.

Налоговая учетная политика может иметь следующее содержание:

1) Общие положения.



- 2) Организационно-технический раздел:
  - 2.1) организационно-правовой статус организации;
  - 2.2) управление, организационная структура;
  - 2.3) система налогового учёта и внутреннего контроля;
  - 2.4) учётная документация.
- 3) особенности налогового учёта:
  - 3.1) общие положения;
  - 3.2) корпоративный подоходный налог;
  - 3.3) индивидуальный подоходный налог;
  - 3.4) социальный налог;
  - 3.5) налог на добавленную стоимость;
  - 3.6) налог на транспорт;
  - 3.7) налог на имущество;
  - 3.8) земельный налог;
  - 3.9) плата за эмиссию в окружающую среду;
  - 3.10) налоговый контроль;
  - 3.11) ответственность за соблюдение налоговой учётной политики [9].

В приложении к налоговой учётной политике организации необходимо в соответствии с налоговым кодексом разработать налоговые регистры.

Налоговый регистр, представляет собой документ составляемый налогоплательщиком, который содержит сведения об объектах налогообложения и объектах, связанных с налогообложением. Налоговые регистры обобщают и систематизируют информацию о налоговой деятельности субъекта, для обеспечения целостности налогового учёта:

- 1) регистр заполняется для формирование полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения операций, осуществленных налогоплательщиком в течение налогового периода;
- 2) регистр должен отражать расшифровку каждой строки форм налоговой отчетности;
- 3) регистр определяет достоверность составления налоговой отчетности;
- 4) регистр является документом, который предоставляют налоговым органам для налогового контроля.

Налоговые регистры должны содержать следующие обязательные реквизиты:

- 1) наименование регистра;
- 2) идентификационный номер налогоплательщика;
- 3) период, за который составлен регистр;
- 4) фамилия, имя, отчество лица, ответственного за составление регистра.

В налоговой отчетности по корпоративному подоходному налогу отражаются данные с налоговых регистров, данную отчетность организация представляет в налоговые органы в установленные законом сроки. Лица, подписавшие налоговый регистр несут полную ответственность за предоставленные данные по хозяйственным операциям.

В учетной налоговой политике отражаются формы и порядок составления налоговых регистров, которые дают полную расшифровку каждой строки форм налоговой отчетности.

Составленные налоговые регистры утверждаются и прописываются или являются приложением учетной налоговой политики предприятия. Правильно составленные налоговые регистры позволяют налогоплательщику высвободить время на анализ и прогнозирование. В соответствии с учетной политикой ТОО в целях контроля над использованием средств, все расходы относят на счета 7 раздела. Счета являются активными и предназначены для обобщения сведений о хозяйственных и управленческих расходах, которые не связаны на прямую с производственным процессом предприятия.

Налоговый учёт административных расходов ведётся в налоговых формах, утверждённых в налоговой учётной политике предприятия. Налоговые регистры составляются и обычно ведутся с помощью программы EXSEL. Порядок отражения данных налогового учёта и формирование форм налоговых регистров разрабатываются предприятием самостоятельно, за исключением форм налоговых регистров, установленных Правительством Республики Казахстан, и утверждаются в налоговой учётной политике. Согласно ст. 61 Налогового кодекса налоговые формы включают в себя налоговую отчетность, налоговое заявление и налоговые регистры. Согласно ст. 77 Налогового кодекса налоговый регистр - документ налогоплательщика, содержащий сведения об объектах налогообложения и объектах, связанных с налогообложением.

- ТОО расходы периода формируются за счет:
- затрат на оплату труда педагогов и штатных работников;
  - оплата коммунально-хозяйственных расходов;
  - приобретения моющих средств, канцелярских товаров и т.д. для оказания услуг;
  - оплата таких услуг как содержание противопожарной сигнализации, ремонт и техническое обслуживание оргтехники;
  - отчисление по налогам и другим платежам в бюджет;
  - амортизационные отчисления от основных средств;
  - прочие затраты.

В ТОО налоговый учет основывается на результаты финансов. Основой для записей в регистры бухгалтерского учета обязательств по налогам являются документы бухгалтерского оформления: декларации, справки, расчеты,

В ТОО производит оплату следующих видов налогов:

- индивидуальный подоходный налог;
- социальный налог;
- обязательные пенсионные взносы;
- социальные отчисления;
- земельный налог;
- налог на имущество;
- транспортный налог;
- эмиссия в окружающую среду.

В Республике Казахстан плательщиками индивидуального подоходного налога являются физические лица, которые имеющие объекты

обложения, к которым относятся две группы доходов - облагаемых у источника выплаты и не облагаемых у источника.

К доходам, облагаемым у источника выплаты, относятся следующие виды доходов:

- 1) доход работника;
- 2) доход физического лица от налогового агента;
- 3) пенсионные выплаты из единого накопительного пенсионного фонда и добровольных накопительных пенсионных фондов;
- 4) доход в виде дивидендов, вознаграждений, выигрышей;
- 5) стипендии;
- 6) доход по договорам накопительного страхования.

К доходам, не облагаемым у источника выплаты, относятся следующие виды доходов:

- 1) имущественный доход;
- 2) доход индивидуального предпринимателя;
- 3) доход частных нотариусов, частных судебных исполнителей, адвокатов, профессиональных медиаторов;
- 4) прочие доходы.

Доходы налогоплательщика облагаются налогом по ставке 10 процентов.

Налоговым периодом для исчисления налоговыми агентами индивидуального подоходного налога с доходов, облагаемых у источника выплаты, является календарный месяц.

Исчисление индивидуального подоходного налога производится налоговым агентом по доходам, облагаемым у источника выплаты, при начислении дохода, подлежащего налогообложению.

Декларация по индивидуальному подоходному налогу и социальному налогу по гражданам Республики Казахстан представляется в налоговые органы по месту уплаты налога не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом.

Социальный налог - это налог, который, уплачивается работодателем и является дополнительным прямым налогом, взимаемым с работодателей и прямо не предназначенным для обеспечения социального благосостояния работников. Социальный налог исчисляется по ставке 11 процентов.

Социальные отчисления Республике Казахстан устанавливаются в размере 5% и подлежат оплате работодателем по доходу, выплачиваемому работникам.

Сумма социального налога, которая подлежит уплате в бюджет, считается как разница между исчисленным социальным налогом и суммой социальных отчислений, исчисленных в соответствии с Законом Республики Казахстан "Об обязательном социальном страховании".

Социальный налог подлежит уплате не позднее 25 числа месяца, следующего за налоговым периодом, по месту нахождения налогоплательщика.

Обязательные пенсионные взносы в размере 10% от доходов местных работников должны удерживаться и перечисляться в накопительный пенсионный фонд на ежемесячной основе.

Налог на имущество - относится к прямым и местным налогам, входит в категорию налогов на

собственность, определенным по взиманию с объекта налогообложения - имущества.

Плательщиками налога являются:

- юридические лица, имеющие объект налогообложения на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления на территории Республики Казахстан;
- индивидуальные предприниматели, имеющие объект налогообложения на праве собственности на территории Республики Казахстан;
- юридические лица-нерезиденты Республики Казахстан по объектам обложения, находящимся на территории Республики Казахстан.

Объектом налогообложения - являются здания, сооружения, жилые строения, помещения, а также иные строения, прочно связанные с землей, находящиеся на территории Республики Казахстан, являющиеся основными средствами или инвестициями в недвижимость.

Налоговым периодом для исчисления и уплаты налога на имущество является календарный год - с 1 января по 31 декабря.

Декларация представляется не позднее 31 марта года, следующего за отчетным.

Плательщиками земельного налога являются физические и юридические лица, имеющие объекты обложения:

- 1) на праве собственности;
- 2) на праве постоянного землепользования;
- 3) на праве первичного безвозмездного временного землепользования.

Налогооблагаемый объект - земельный участок, за исключением земельных участков общего пользования населенных пунктов, земельных участков, занятых сетью государственных автомобильных дорог общего пользования, и земельных участков, занятых под объекты, находящиеся на консервации по решению правительства Республики Казахстан, земельные участки, приобретенные и используемые для реализации инвестиционного проекта.

Налоговая база - площадь земельного участка. Налоговым периодом для исчисления и уплаты земельного налога является календарный год - с 1 января по 31 декабря.

Декларация по земельному налогу представляется (за исключением юридических лиц, осуществляющих расчеты с бюджетом в специальном налоговом режиме для производителей сельскохозяйственной продукции) в налоговый орган по местонахождению объектов обложения не позднее 31 марта года, следующего за отчетным периодом.

Так как данное предприятие является юридическим лицом в организационно-правовой форме, Товарищество с ограниченной ответственностью на общеустановленном режиме предприятия ежегодно сдает форму по Корпоративному подоходному налогу.

В соответствии со статьей 139 Налогового кодекса, корпоративный подоходный налог, за исключением корпоративного подоходного налога на чистый доход и корпоративного подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты,

исчисляется за налоговый период в следующем порядке:

произведение ставки, установленной Налоговым кодексом, и налогооблагаемого дохода, уменьшенного на сумму доходов и расходов, предусмотренных Налоговым кодексом, а также убытков, переносимых в соответствии с Налоговым кодексом, минус сумма корпоративного подоходного налога, на которую осуществляется зачет в соответствии с Налоговым кодексом, минус сумма корпоративного подоходного налога, удержанного в налоговом периоде у источника выплаты с дохода в виде выигрыша, на которую осуществляется зачет, минус сумма корпоративного подоходного налога, удержанного у источника выплаты с дохода в виде вознаграждения, дивидендов, перенесенная из предыдущих налоговых периодов, минус сумма корпоративного подоходного налога, удержанного в налоговом периоде у источника выплаты с дохода в виде вознаграждения, дивидендов, на которую осуществляется зачет[10].

К вычетам по корпоративному подоходному налогу относятся следующее:

- 1) расходы по реализованным товарам (работам, услугам);
- 2) штрафы, пени, неустойки;
- 3) сумма налога на добавленную стоимость, относимая на вычеты;
- 4) социальные отчисления в ГФСС;
- 5) вычеты по вознаграждению;
- 6) суммы представительских расходов;
- 7) сомнительные требования;
- 8) налоги и другие обязательные платежи в бюджет;
- 9) вычеты по фиксированным активам;
- 10) вычеты по инвестиционным налоговым преференциям;
- 11) вычеты по отчислениям в резервные фонды;
- 12) прочие вычеты.

Вычету не подлежат:

- 1) затраты, не связанные с деятельностью, направленной на получение дохода;
- 2) расходы по операциям с налогоплательщиком, признанные лжепредприятием на основании вступившего в законную силу приговора или постановления суда, произведенные с даты начала преступной деятельности, установленной судом, за исключением расходов по сделкам с налогоплательщиками, не указанными в приговоре или постановлении суда, либо признанным судом действительными в гражданско-правовом порядке;
- 3) расходы по операциям с налогоплательщиком, признанным бездействующим со дня вынесения приказа о признании его бездействующим;
- 4) расходы по сделке, по которой действие по выписке счета-фактуры или иного документа признано судом совершенным субъектом частного предпринимательства без фактического выполнения работ, оказания услуг, отгрузки товаров;

4-1) расходы по сделке, признанной недействительной на основании вступившего в законную силу решения суда;

5) неустойки (штрафы, пени), подлежащие внесению в бюджет, за исключением неустоек (штрафов, пеней), подлежащих внесению в бюджет по договорам о государственных закупках;

6) сумма превышения расходов, для которых настоящим Кодексом установлены нормы отнесения на вычеты, над предельной суммой вычета, исчисленной с применением указанных норм;

7) сумма налогов и других обязательных платежей в бюджет, исчисленная (начисленная) и уплаченная сверх размеров, установленных законодательством Республики Казахстан или иного государства (для налогов и других обязательных платежей, уплаченных в бюджет иного государства);

8) затраты по приобретению, производству, строительству, монтажу, установке и другие затраты, включаемые в стоимость объектов социальной сферы, предусмотренных Налоговым кодексом, а также расходы по их эксплуатации;

9) стоимость имущества, переданного налогоплательщиком на безвозмездной основе, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом. Стоимость безвозмездно выполненных работ, оказанных услуг определяется в размере расходов, понесенных в связи с таким выполнением работ, оказанием услуг;

10) превышение суммы налога на добавленную стоимость, относимого в зачет, над суммой начисленного налога на добавленную стоимость за налоговый период, возникшее у налогоплательщика;

11) отчисления в резервные фонды, за исключением вычетов, предусмотренных Налоговым кодексом;

12) стоимость товарно-материальных запасов, передаваемых по договору купли-продажи предприятия как имущественного комплекса;

13) сумма уплаченного дополнительного платежа недропользователя, осуществляющего деятельность по контракту о разделе продукции;

14) затраты налогоплательщика, включаемые в первоначальную стоимость активов, не подлежащих амортизации.

15) налоги, исключаемые до определения совокупного годового дохода;

16) корпоративный подоходный налог и налоги на доходы юридических лиц, уплаченные на территории Республики Казахстан и в других государствах;

17) налоги, уплаченные в странах с льготным налогообложением;

18) налог на сверхприбыль.

В ТОО расходы учитываются на счетах:

- 7110 "Расходы по реализации продукции и оказанию услуг";

- 7210 "Административные расходы";

- 7310 "Расходы по вознаграждениям".

По налоговому законодательству некоторые расходы, учтенные на счетах расходов, не подлежат вычету при определении налогооблагаемого дохода, в частности:

- расходы, не связанные с получением дохода;

- штрафы и пени, подлежащие внесению (внесенные) в государственный бюджет;

- стоимость переданного имущества, выполненных работ, оказанных услуг налогоплательщиком на безвозмездной основе;

- потери, понесенные естественными монополистами сверх норм, установленных законодательством Республики Казахстан;

- суточные, выплачиваемые за время нахождения в командировке сверх норм, установленных Правительством Республики Казахстан;

- расходы на организацию банкетов, досуга, развлечений или отдыха; представительские расходы сверх норм, установленных Правительством Республики Казахстан;

- другие расходы сверх установленных норм. Их целесообразно учитывать на отдельном счете группы счетов:

- 7110 "Расходы по реализации продукции и оказанию услуг";

- 7210 "Административные расходы";

- 7310 "Расходы по вознаграждениям".

При определении налогооблагаемого дохода (убытка) за 2014 год на вычеты идут следующие расходы:

1) расходы по реализованным товарам (работам, услугам) определяются следующим образом: ТМЗ на начало налогового периода всего - ТМЗ на конец налогового периода всего + приобретено ТМЗ, работ и услуг всего + расходы по начисленным доходам работников и иным выплатам физическим лицам + стоимость работ и услуг, себестоимость ТМЗ, признанные расходами будущих периодов в предыдущих налоговых периодах и относимые на вычеты в отчетном налоговом периоде - стоимость работ и услуг, себестоимость ТМЗ, признаваемые расходами будущих периодов и подлежащие отнесению на вычеты в последующие налоговые периоды;

2) социальные отчисления в ГФСС;

3) налоги и другие обязательные платежи в бюджет;

4) прочие вычеты.

При ведении налогового учёта расходов периода главное значение имеет методика и порядок составления "Декларации о совокупном годовом доходе юридического лица и произведенных вычетах", одним из главных вопросов является правильное отнесение на вычет, либо не отнесение на вычет расходов периода.

В предприятиях часто возникают вопросы, какие расходы нужно относить на вычеты и в какие строки декларации нужно их вносить[14].

Итак, рассмотрим пример расходов по начисленным доходам работников и иным выплатам физическим лицам.

- 7110 "Расходы по реализации продукции и оказанию услуг";

- 7210 "Административные расходы";

- 7310 "Расходы по вознаграждениям".

В течении 2014 года были произведены расходы по начисленным доходам работникам и иным выплатам физическим лицам:

- начислена заработная плата работникам в сумме 38 686 339 тенге;

- пособие по временной нетрудоспособности в сумме 450 000 тенге;

- оказана материальная помощь работникам в сумме 550 000 тенге;

- компенсации на служебные командировки - 790 000, из них превышение суточных составило 190 000 тенге.

В строке 100.00.009 IV декларации по корпоративному подоходному налогу формы 100.00 за 2014 год указывается сумма расходов по начисленным доходам работников и иным выплатам физическим лицам, относимые на вычеты в соответствии со ст. 110 Налогового кодекса. Вычету подлежат расходы работодателя по доходам работников, подлежащим налогообложению в соответствии с Налоговым кодексом.

Начисленными работодателем доходами работника, подлежащими налогообложению, являются:

1) подлежащие передаче работодателем работнику деньги в собственность, в наличной или безналичной формах в связи с наличием трудовых отношений;

2) доходы работника в натуральной форме в соответствии со ст. 164 Налогового кодекса;

3) доходы работника в виде материальной выгоды в соответствии со ст. 165 Налогового кодекса.

Исходя из вышеизложенного следует что, к расходам по начисленным доходам работников, идущим на вычеты относятся:

- начисленная заработная плата - 38 686 339 тенге (в декларации по КПП необходимо указать начисленную сумму работникам, независимо от факта оплаты);

- пособие по временной нетрудоспособности - 450 000 тенге;

- оказанная материальная помощь - 550 000 тенге.

На вычеты по КПП относится вся сумма выплаченных суточных, как в пределах норм, установленных Налоговым кодексом, так и сверх норм (с учётом обложения суммы превышения налогами и внебюджетными платежами), но по разным строкам декларации.

Так, сумма компенсации командировочных расходов в пределах норм будет отнесена на вычеты по строке 100.00.020 "Прочие вычеты", а превышение суточных в сумме 190 000 тенге, признанное доходом работников, - по строке 100.00.009 IV.

Таким образом, в приведённой ситуации общая сумма расходов, относимых на вычеты по доходам работников, составит 39 876 339 тенге.

Пример налогового регистра, который используется при заполнении декларации в данной ситуации, представлен в приложении В.

Рассмотрим, пример налогового учета услуг по рекламе. ТОО 25 июля 2014 года заключило договор на оказание рекламных услуг. Поставщик услуг согласно договору взял на себя обязанности по разработке, монтажу и оформлению рекламного ролика, а также демонстрации его на телевизионном канале в течение месяца в определённое время.

Рекламная продукция была продемонстрирована поставщиком 20 августа 2014 года, акт выполненных работ был подписан 22 августа 2014 года, в первый день начала демонстрации на TV-канале.

Согласно п. 1 ст. 100 Налогового кодекса расходы налогоплательщика в связи с осуществлением деятельности, направленной на получение дохода, подлежат вычету при определении налогооблагаемого дохода, за исключением расходов, не подлежащих вычету в соответствии с Налоговым кодексом.

На основании п. 3 ст. 100 налогового кодекса вычеты производятся налогоплательщиком при наличии документов, подтверждающих расходы, связанные с его деятельностью, направленной на получение дохода.

В соответствии с пп.1) п. 3 Закона РК "О рекламе" реклама - распространяемая и размещаемая в любой форме, с помощью любых средств информация, предназначенная для неопределённого круга лиц и призванная формировать или поддерживать интерес к физическому или юридическому лицу, товарам, товарным знакам, работам, услугам и способствовать их реализации [16].

Для отнесения данных расходов на вычеты в декларации по КПН, помимо договора и акта выполненных работ, нужны следующие отчёты:

- по разработке, монтажу и оформлению ролика-проект, технический отчёт и прочие документы;
- по демонстрации ролика на телевизионном канале - эфирные справки;

Согласно пп. 1) п. 16 Правил в разделе "Вычеты":

- в строке 100.00.009 III С указывается стоимость рекламных услуг.

Таким образом, отражение данных расходов строке 100.00.009 III С является правомерным.

Рассмотрим пример налогового учета прочих услуг и работ. ТОО в соответствии с договором получает охранные услуги. И днём и в ночное время в здании присутствует охранник. В конце каждого месяца ТОО оплачивает вышеуказанные услуги на основании счетов и актов выполненных работ и услуг. В 2014 году сумма составила 920 000 тенге.

При заполнении формы 100.00 (декларация по КПН) за 2014 год бухгалтер отразил приобретённые охранные услуги в строке 100.00.009 III Н "Прочие работы и услуги" раздела "Вычеты".

Кроме того, по оборотно - сальдовой ведомости за 2014 год по счёту 7210 учтены следующие расходы:

- услуги связи - 242 000 тенге;
- почтовые услуги - 25 000 тенге;
- расходы по электроэнергии - 570 000 тенге;

К прочим работам и услугам могут быть отнесены следующие расходы:

- расходы по арендной плате;
- расходы по электроэнергии;
- транспортные услуги;
- охранные услуги;
- установка пожарной, охранной сигнализации;
- услуги связи;
- почтовые услуги;
- услуги по уборке помещений, территорий предприятия;

- нотариальные услуги и др.

При отнесении на вычеты данных расходов следует руководствоваться общими правилами отнесения на вычеты расходов, установленных ст. 100 Налогового кодекса.

Так, на основании п. 1 ст.100 Налогового кодекса при определении налогооблагаемого дохода расходы предприятия могут быть отнесены на вычеты при условии, что они понесены в связи с осуществлением деятельности, направленной на получение дохода. Согласно п. 3 ст. 100 налогового кодекса они подлежат вычету в том налоговом периоде, в котором они фактически были произведены при наличии документов, подтверждающих данные расходы.

Следует также помнить, что, в соответствии с п. 5ст. 100 Налогового кодекса, в случае, если одни и те же виды расходов предусмотрены в нескольких статьях расходов, то при расчёте налогооблагаемого дохода указанные расходы вычитаются только один раз.

В бухгалтерском учёте прочие расходы на предприятии согласно Типовому плану счетов бухгалтерского учёта, утверждённому приказом Министра финансов РК от 23.05.2007 г. № 185, отражаются на счёте подраздела.

Обороты данных счетов переносятся в налоговый регистр, составленный в соответствии с формами, утверждёнными предприятием в своей налоговой политике согласно требованиям ст. 77 Налогового кодекса.

При этом в налоговых регистрах такие расходы предприятия предпочтительно расшифровывать по поставщикам и по их видам.

В соответствии с пп. 1) п. 16 Правил в строке 100.00.009 III Н указывается стоимость приобретённых в течение отчётного налогового периода прочих работ и услуг. Данная строка не включает суммы расходов по приобретённым работам, услугам, относимые на вычеты по строкам с 100.00.010 по 100.00.019 декларации. Таким образом, в рассматриваемой ситуации отражение сумм приобретённых услуг за 2014 год в строке 100.00.009 III Н правомерно.

Рассмотрим пример налогового учета стоимости работ и услуг, себестоимости ТМЗ, признанные расходами будущих периодов в предыдущих налоговых периодах и относимые на вычеты в отчётном налоговом периоде.

На 1 января 2014 года у ТОО имелось сальдо по счёту 1620 "Расходы будущих периодов" в сумме 203 638 тенге, подписка на печатные издания на 2014 и 2015 годы, оформленная в 2013 году.

Данные расходы в течение года были списаны как административные расходы.

В рассматриваемом примере сумму 203 638 тенге предприятие должно признавать в 2013 году как расходы будущих периодов. В декларации по корпоративному подоходному налогу за 2014 год сумма равная 92 961 тенге, подлежит отражению в строке 100.00.009 V "Стоимость работ и услуг, себестоимость ТМЗ, признанные расходами будущих периодов в предыдущих налоговых

периодах и относимые на вычеты в отчётном налоговом периоде".

Оставшаяся сумма 110 677 тенге, которая относится к расходам 2015 года, будет отражена в строке 100.00.009 IX. Налоговый регистр, который используется при заполнении декларации в данной ситуации, представлен в приложении Е.

Рассмотрим пример налогового учета по прочим выплатам. Сотрудник (администрация) ТОО были отправлены в командировку для повышения квалификации, на республиканские и международные конкурсы и на посещение конференций и семинаров. По возвращении были представлены авансовые отчёты со всеми подтверждающими документами. Сумма командировочных расходов составила 285 782 тенге. Бухгалтер предприятия отразил данную сумму на счёте 7210 "Административные расходы".

Правилами не выделена отдельно строка "Суммы компенсаций по служебным командировкам", относимые на вычеты в соответствии со ст. 101 Налогового кодекса, а входит в состав строки 100.00.020 "Прочие расходы".

Согласно ст. 101 Налогового кодекса к компенсациям при служебных командировках, подлежащим вычету, относятся:

1) фактически произведённые расходы на проезд к месту командировки и обратно, включая оплату расходов на бронь, на основании документов, подтверждающих расходы на проезд и за бронь (в том числе электронного билета при наличии документа, подтверждающего факт оплаты его стоимости);

2) фактически произведённые расходы на наем жилого помещения, включая оплату расходов за бронь, на основании документов, подтверждающих расходы на наем жилого помещения и за бронь;

3) суточные, выплачиваемые работнику за время нахождения в командировке, в размере, установленном по решению налогоплательщика.

Время нахождения в командировке определяется на основании:

- приказа или письменного распоряжения работодателя о направлении работника в командировку;

- количества дней командировки из дат выезда к месту командировки и прибытия обратно, указанных в документах, подтверждающих проезд. При отсутствии таких документов количество дней командировки определяется исходя из других документов, подтверждающих дату выезда с места командировки и (или) дату прибытия обратно, предусмотренных налоговой учётной политикой налогоплательщика;

4) расходы, произведённые налогоплательщиком при оформлении въездной визы (стоимость визы, консульских услуг, обязательного медицинского страхования). На основании документов, подтверждающих расходы на оформление въездной визы (стоимость визы, консульских услуг, обязательного медицинского страхования).

Налогооблагаемый доход, уменьшенный на сумму доходов и расходов, предусмотренных

налоговым кодексом, и суммы убытков, переносимых в порядке, установленном Налоговым кодексом, подлежит обложению налогом по ставке в размере 20%.

Для корпоративного подоходного налога налоговым периодом является календарный год с 1 января по 31 декабря.

#### Список литературы:

1. Послание Главы государства народу Казахстана от 14 декабря 2012 года "Стратегия "Казахстан-2050": новый политический курс состоявшегося государства" - Режим доступа: <http://www.akorda.kz/>

2. Материалы Форума предпринимателей Казахстана "Развитие предпринимательства, "теневая" экономика и коррупция, вступление в ВТО", - Алматы: 2006 г.

3. Закон Республики Казахстан от 31.01.2006 N124-III "О частном предпринимательстве"

4. Анциферова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие - 4 - е изд., перераб. и доп.- М.: "Дашков и К", - 2009.

5. Потеряхина Т.П. Экономическая сущность расходов организации / Т.П. Потеряхина // Молодой ученый. - 2015. - №2. - С. 300-303.

6. Нургалиева Р.Н. Промежуточный финансовый учет. Учебное пособие в 2-х частях - КЭУ, 2005.

7. Попова Л.А. Финансовый учет хозяйствующих субъектов. Учебное пособие - Караганда, 2009 - 400 с.

8. Селезнева Н.Н. "Финансовый анализ". - Москва 2009-276с.

9. Закон Республики Казахстан "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" от 28.02.2007, № 234-III.

10. Бухгалтерский и налоговый учёт доходов и расходов // Бухучёт на практике. - № 12 (109), декабрь 2012. -С. 2-3.

11. Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 июля 2011 года № 826 "Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом"

12. Ковалёв В.В., Ковалёв Вит. В. Финансовая отчётность. Анализ финансовой отчётности (основы балансоведения): - Учебное пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. -432с.

13. Каренова Г.С. Бухгалтерский учет: - Учебное пособие. - Караганда: 2008. - 293 с.

14. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии: - Учебное пособие. -Алматы, 2002. -719 с.

15. Международные стандарты финансовой отчётности, 2015год. - Режим доступа: <http://online.zakon.kz/>

16. Методические рекомендации по применению международных стандартов финансовой отчетности и бухгалтерского учета. - Алматы: Юрист, 2007. - Книга1, 2. -256 и 220с.

*Алексей ДАНИЛИН, Начальник отдела государственных закупок и материального снабжения, Карагандинский государственный медицинский университет, 100008, Республика Казахстан, г. Караганда, Гоголя 40, email: Danilin@kgmu.kz, тел: +7 7212 50 39 30 (доб. 1252)*

### **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ТРУД ВРАЧЕЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

В статье рассматриваются профессиональные и социальные характеристики врачей и проблемы удовлетворенности потребителей медицинской услуги на примере исследования медицинских работников и пациентов Карагандинской области. В статье приведены результаты исследования, в котором проводится сравнение уровня удовлетворенности пациентов медицинской услугой и трудом врачей. Результаты исследования показывают, что потребители различных категорий проявляют возрастающий спрос на компетенцию эмоционального труда. От умения медицинского работника установить эмоциональный контакт с пациентом зависит удовлетворенность потребителя медицинской услугой всего учреждения. Данные опроса показывают наличие глубинных проблем казахстанской медицины. Разрывы в эмоциональных ожиданиях потребителей и профессиональной эмоциональной компетенции врачей приводят в итоге к разрывам в качестве медицинской услуги.

**Ключевые слова:** эмоциональный труд, врачи, медицинская услуга, удовлетворенность пациентов

*Алексей ДАНИЛИН, Мемлекеттік сатып алулар және материалдық жабдықтау бөлімі, Қарағанды мемлекеттік медицина университеті, 100008, Қазақстан Республикасы, Қарағанды, Гоголь көшесі 40, email: Danilin@kgmu.kz, тел: +7 7212 50 39 30 (ішкі 1252)*

### **ДӘРІГЕРЛЕРДІҢ СЕЗІМДІ ЕҢБЕГІ МЕДИЦИНАЛЫҚ ҚЫЗМЕТ ТҰТЫНУШЫЛАРЫНЫҢ ҚАНАҒАТТАНУЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ**

Мақалада дәрігерлердің кәсіби және әлеуметтік сипаттамасы мен медициналық қызметтің тұтынушыларын қанағаттандыру проблемалары жайлы Қарағанды облысының медициналық қызметкерлері мен пациенттерін зерттеу негізінде қарастырылып отыр. Мақалада зерттеудің нәтижелері келтіріліп, онда пациенттердің медициналық қызметпен қанағаттану деңгейі және дәрігерлердің еңбегінің салыстырылуы көрсетілген. Алуан түрлі категориядағы тұтынушылар сезімдік еңбектің құзыретінің өспелі ұсынысына қызығушылық танытып отырғанына зерттеудің нәтижесінде көрсетілген. Медициналық қызметкердің пациентпен сезімдік байланыс жасауда ептілік білдіргенінен тұтынушының медициналық қызметпен қанағаттануы бүкіл мекемеге тартысты. Сұрастырудың мәліметтері қазақстандық медицинаның түбегейлі проблемаларын көрсетіп отыр. Тұтынушылардың сезімдік күтуінен және дәрігерлердің кәсіби сезімдік біліктілігінің үзілуі нәтижесінде медициналық қызмет сапасының қабыспауына әкеліп соғады.

**Түйін сөздер:** сезімдік еңбек, дәрігерлер, медициналық қызмет, пациенттердің қанағаттануы.

*Aleksey DANILIN, Department of State Procurement and Material Supply, Karaganda State Medical University, 10008, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 40 Gogoly Str., email: Danilin@kgmu.kz, tel: +7 7212 50 39 30 (internal 1252)*

### **DOCTORS' EMOTIONAL LABOR AS A FATOR OF CONSUMER SATISFACTION OF MEDICAL SERVICES**

The article considers professional and social characteristics of doctors and problems of consumer satisfaction of medical services based on the research of medical staff and patients in the Karaganda region. The article represents the findings which compare the level of consumer satisfaction of medical services and doctors' labor. The findings show that the consumers of different categories demonstrate the growing demand for competence of the emotional labor. The skill of the medical staff to set up a contact with a patient influences on consumer satisfaction for the whole medical institution. Interview data display the presence of the underlying problems in Kazakhstan medicine. The gaps between consumer emotional expectations and professional emotional competence of doctors lead as a result to the gaps in the quality of medical services.

**Keywords:** emotional labor, doctors, medical services, patients' satisfaction

Здоровье народа всегда являлось важнейшей ценностью государства. "Здоровье народа - это неотъемлемая составляющая успеха Казахстана в достижении своих стратегических целей" отмечено в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана [1]. В новой

глобальной реальности именно человеческие ресурсы становятся главным фактором конкурентоспособности на каждом уровне - от организации и региона, до страны в целом.

Медицинские услуги формируют обширный и развитый рынок. Их ценность как инвестиций в

человеческий капитал существенно возросли в условиях кризиса. Здравоохранение Казахстана активно развивается и следует новым мировым технологиям. Однако доля неудовлетворенных пациентов не уменьшается. Углубляется становится разрыв в спросе на медицинскую услугу и ожиданиях пациентов и предложении государственной и частной медицины. Очевидной становится необходимость в пересмотре принятой модели поведения потребителей и составе профессиональных компетенций врачей.

Здравоохранение Казахстана изменяется с развитием рыночных отношений и несет в себе черты социальной и рыночной экономической системы. Взаимоотношения между государством, производителем и потребителем медицинской помощи реализуются по трем экономическим моделям:

- платная медицина, основанная на рыночных принципах;
- государственная медицина с бюджетной системой финансирования;
- система здравоохранения, основанная на принципах регулирования рынка со смешанными системами финансирования.

На развитие сферы здравоохранения в Казахстане выделяется порядка 4% от Внутреннего Валового Продукта (ВВП), или 1,6 трлн. тенге, это гораздо меньше, чем во многих европейских странах. Для нормального стабильного функционирования медицины Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ) рекомендует выделять минимально необходимую величину, которая составляет 6-8% от ВВП при бюджетном финансировании в развитых государствах и не менее 5% ВВП в развивающихся странах, к которым в свою очередь относятся и Казахстан[2].

В системе Министерства здравоохранения медицинскую помощь населению Казахстана оказывают 773 больниц, 2163 амбулаторно-поликлинических организации. Скорую медицинскую помощь оказывают 25 станций и 277 отделений скорой медицинской помощи [3]. Показатель обеспеченности учреждений койками достиг 69 штук на 10 тыс. населения. Показатель обеспеченности врачами составил 31,3 на 10 тысяч населения. Численность врачей в системе Министерства здравоохранения Республики Казахстан составила 52,5 тыс.чел., численность среднего медперсонала 130 тыс. человек. Объем казахстанского рынка медицинского оборудования оценивается специалистами приблизительно в 200 млн.дол. в год и сильно зависит от импорта медицинского оборудования, доля которого составляет более 90% общего объема рынка [3].

В системе здравоохранения Республики Казахстан широко представлен сектор платных медицинских услуг населению, что, несомненно, отражает рыночные реалии современного общества. Платные медицинские услуги регламентированы законодательством, а условия и порядок оказания - постановлениями Правительства.

Негосударственный сектор здравоохранения состоит из организаций здравоохранения, основанных на праве частной собственности, а также физических лиц, занимающихся частной медицинской практикой и фармацевтической деятельностью. Учитывая особую роль объектов здравоохранения, призванных выполнять функции обеспечения важнейших социальных гарантий и прав граждан на охрану здоровья, в Казахстане изначально принят постепенный и ограниченный подход к приватизации и развитию частного сектора медицины. Перечень заболеваний, лечение которых запрещается в негосударственном секторе здравоохранения, определяется уполномоченным органом.

На рынке медицинских услуг за пять лет число врачебных учреждений, оказывающих амбулаторно-поликлиническую помощь населению, увеличилось почти вдвое. На конец 2013 года в карагандинском регионе их насчитывалось 450, в том числе 73 - находящихся в частной собственности.

Серьезной проблемой является обеспечение здравоохранения квалифицированными кадрами. Ежегодно на 10% увеличивается набор и выпуск врачебных кадров в медицинских ВУЗах по бюджетным грантам. Однако, в отрасли сохраняется дефицит квалифицированных кадров, особенно в сельской местности. Наблюдается тенденция "старения" кадров, доля молодых специалистов составляет не более 4% от общего числа врачебных кадров. С принятием нового Трудового Кодекса порядка 25% медицинского персонала области оказываются лицами пенсионного возраста, подлежащими увольнению из-за вредных условий труда. Качество медицинского обслуживания и квалификация персонала находятся в тесной зависимости от уровня оплаты труда медицинских работников, который остается по сей день низким. Даже после повышения заработной платы работникам бюджетной сферы в 2009 году на 30% ее размер в здравоохранении в 1,6 раза меньше средней по всем видам экономической деятельности [4].

Уровень квалификации работающих специалистов составляет не менее серьезную проблему отрасли. Несмотря на достаточно высокий уровень категориальности медицинских кадров (42%), качество оказываемых ими медицинских услуг не удовлетворяет потребителей и работодателей [4]. Не смотря на активное развитие государственной и частной медицины республики ее уровень значительно отстает от запросов граждан. По данным последних исследований, проведенных ОФ "Аман-саулык" совместно с Алматы Менеджмент Университет (AlmaU) 40% жителей не удовлетворены качеством медицинской услуги.

На сегодняшний день в здравоохранении республики сформировался серьезный разрыв между спросом и предложением на медицинские услуги. Со стороны потребителей возрастает спрос на медицинскую услугу широкого ассортимента и высокого качества как по лечебным, так и по социальным параметрам. Со стороны здравоохранения происходят значительные



инвестиции и преобразования, которые не приводят к созданию продукта, удовлетворяющего потребителя. Стабильно выражаемая неудовлетворенность граждан говорит о наличии эмоционального разрыва в труде казахстанских медиков и оценке результатов их труда. Именно эмоциональная компетенция становится важной составляющей повышения качества медицинской услуги.

В изучении принципиального противоречия между трудом врача и неудовлетворенностью пациента, автор использует концепцию эмоционального труда применительно к профессиональной деятельности казахстанских медиков. Позиция автора заключается в необходимости признания принадлежности труда врачей к категории "эмоционального труда" и обязательном наличии у них компетенций профессиональной эмпатии.

Эмоциональный труд врача является деятельностью по отображению предписанных эмоций при взаимодействии с пациентом. Впервые термин введен А.Р. Хохшильд (Hochschild, 1983), отметившей необходимость управления собственными эмоциями в соответствии с социальными ситуациями [6]. Эмоциональный труд (emotional labor) тождествен эмоциональной работе, осуществляемой разными профессиями. Он является частью оплачиваемого труда.

Для данного исследования важно подчеркнуть, что "эмоциональный труд характерен как для современного капитализма в целом, так и для социального государства" [7 с. 195]. В работе врачей эмоциональный труд играет огромную роль. Природа и формы проявления эмоционального труда врачей определены историческим развитием и содержанием профессии.

Умение сопереживать больному, услышать его, понять и определить состояние и метод лечения -на этом основывалась медицина в отсутствие аппаратной диагностики. Профессиональные компетенции врачей включают эмпатию, как "осознанное сопереживание текущему эмоциональному состоянию другого человека без потери ощущения внешнего происхождения этого переживания".

Развитая способность к эмпатии является профессионально важным качеством для людей, чья работа непосредственно связана с людьми. По определению О.Симоновой "профессионалы склонны управлять своими эмоциями в целях успешного выполнения работы..." [7 с. 217]. В процессе контакта с пациентом врач должен проявить эмпатию, что означает, во-первых, понимание слов, чувств и жестов пациента. А так же, такое проявление этого понимания, когда пациенту становится ясно, что врач осознает его переживания. Эмпатия, как профессиональная компетенция врача означает способность собрать информацию о мыслях и чувствах пациента. В медицине выработаны специальные техники эмпатического слушания, помогающие понимать эмоциональное состояние собеседника[8].

Сострадание к пациенту, проявление эмпатии являются искренними, но врач должен демонстрировать их каждому своему пациенту. Это требует дополнительного усилия по переключению с одного субъекта на другого. Врач должен не только обладать компетенцией эмпатии, но и навыками эмоционального труда, позволяющими сознательно использовать эти компетенции. Авторы поддерживают точку зрения представленную в работах М.Толич и В.Декостра от том, что эмоциональный труд врачей является следствием свободного выбора и, контролируется самим работником и подлежит управлению.

Вопросы формирования компетенций эмоционального труда врачей в казахстанской науке практически не рассматриваются. Не проводится исследование связи между устойчиво проявляющейся неудовлетворенностью пациентов и навыками эмоционального труда врачей. Автор считает, что наличие профессиональной эмоциональной компетенции медицинских работников позволит снизить уровень неудовлетворенности потребителей медицинских услуг. Для проверки выдвинутой гипотезы и изучения поведения потребителей медицинских услуг автор принял участие в двух исследованиях, проведенных в Карагандинском государственном медицинском университете.

Целью маркетингового исследования явилось изучение поведения потребителей медицинских услуг и исследование медицинского персонала государственных и частных медицинских учреждений. Методом анонимного анкетирования и проведения личных глубинных интервью были опрошены 100 врачей государственных и частных клиник. В опросе потребителей приняли участие 150 респондентов г.Караганды.

Согласно распространенной концепции потребностей А. Маслоу, здоровье относится к базовым, физиологическим потребностям человека и в равной степени проявляется у потребителей всех категорий классификации.

Автор выделяет следующую классификацию параметров рынка медицинских услуг:

- увеличение численности населения карагандинского региона за последние пять лет;
- сформировавшееся доверия потребителей к медицинским работникам медицинской организации.
- предложение широкого спектра заболеваний и методов диагностики и лечения, что обуславливает развернутую классификацию потребителей;
- отсутствие доминирующего лидера среди конкурентов на рынке медицинских услуг;
- частота посещений медицинских организаций, определяемая такими факторами, как: производственная и ресурсная мощьность медицинского учреждения, частота появления симптоматики болезни у потенциальных потребителей, дисциплинированностью пациента при получении лечения и готовностью потенциальных потребителей к профилактике заболевания;

-общая экологическая и эпидемиологическая ситуация в регионе, способствующая изменению числа пациентов с теми или иными хроническими и острыми заболеваниями;

- участие потребителей в социальной сети, актором (членом) которой он является, поскольку лечение является в большинстве случаев достаточно интимной услугой, потребитель полагается на мнение наиболее близкого окружения;

-высокая мобильность потребителей, обусловленная доступностью смены медицинских организаций при достаточном наличии финансовых средств.

На основании системного анализа потребительских характеристик респондентов, изложение которых ограничено объемами статьи, были типологизированы три базовые модели потребления медицинских услуг карагандинскими потребителями. Рассмотрим пациентов Комфортного потребления, Стандартного потребления и экономичного потребления медицинских услуг.

Доля модели "Комфортного потребления" составила 26% от общего числа потребителей.

Эта категория обращается за услугами преимущественно в частные медицинские организации, полагая, что качество их услуг выше услуг государственных поликлиник. Они готовы нести дополнительные расходы на высокий уровень сервиса и обслуживания. Удовлетворенность "комфортных потребителей" составляет 28%, что в среднем выше уровня других потребителей (17% потребления стандарт и 21% эконом).

Критерии удовлетворенности в модели комфортного потребления обусловлены повышенным ожиданием от качества услуг:

- ожидаемое качество услуг-59%;
- профессионализм и авторитет врачей-55%;
- обслуживание на высокотехнологичном медицинском оборудовании-28%;
- приемлемая цена-35% респондентов.

Доверие к врачу и его профессиональному уровню для данной модели потребления является основным движущим мотивом при обращении в ту или иную медицинскую организацию. Каждый третий потребитель избегает риска и ориентируется на рекомендации своих знакомых. При этом такие факторы, как удобное месторасположение (11%), активная рекламная кампания (0%) и отсутствие очереди (7%), не имеют решающего воздействия.

Эмоциональная удовлетворенность медицинской услугой составляет 45% общей удовлетворенности модели комфортного потребления.

Модель Стандартного потребления составляет 38% от общего потребителей медицинских услуг. Респонденты этой модели потребления медицинских услуг не готовы нести высокие расходы по обслуживанию только в частных медицинских учреждениях, но при этом не доверяют в полной мере государственным медицинским учреждениям. Поэтому им приходится пользоваться как платными услугами частных, так и государственных клиник.

Пациенты "Стандартного потребления" ответственно относятся к сохранению своего здоровья. Несмотря на широкий ассортимент потребляемых услуг (консультационные услуги - 34%; диагностическое обследование - 54%, амбулаторное лечение - 24%, стационарное лечение - 12%) среди респондентов высока доля тех, кто не удовлетворен представленным на карагандинском рынке ассортиментом платных медицинских услуг (37%).

Критерии выбора и удовлетворенности модели Стандартное потребление:

- качество услуг - 49%;
- профессионализм и авторитет врачей - 51%;
- высокотехнологичное оборудование - 15%;
- удобное месторасположение - 32%;
- отсутствие очередей - 10%.

Эмоциональные критерии выбора медицинской услуги складываются из повышенных требований ко времени ожидания (24%), при оценке отношения к посетителям со стороны медицинского персонала 22% опрошенных подчеркнули их раздражительность и грубость. Каждый десятый потребитель остался недоволен неэтичным поведением медперсонала и это наиболее высокий показатель среди трех моделей потребления.

Модель Экономичного потребления составляет 36% от общего числа потребителей медицинских услуг. Выбирая медицинские услуги, представители модели "Эконом" менее требовательны к критериям качества услуг. Только 39% респондентов ориентируются на качество услуг, 41% - на профессионализм и авторитет врачей, 13% - на наличие высокотехнологичного оборудования. Высокое значение для модели "Экономное потребление" имеет удобное месторасположение - 26%.

Из специфики эмоциональных критериев следует отметить большее значение активной рекламной кампании (8%), что не отмечается в других моделях. Именно потребители модели Эконом наиболее чувствительны к недостатку эмоций, проявляемых медицинскими работниками.

В данной модели отмечена наибольшая доля тех, кто оценивает отношение медицинских работников, как безразличное - 26% (против 24% и 15% первой и второй модели соответственно).

Среди причин неудовлетворенности качеством оказания услуги медицинского учреждения респонденты данной модели отметили потерю времени в очередях (10%), низкий профессиональный уровень врача (8%), высокие цены (5%) и неудобный график (5%).

Обобщая характеристики потребительских моделей необходимо отметить, что пациенты любой категории предъявляют значительные требования по проявлению профессиональной врачебной эмпатии. Именно недостатки эмоционального труда медицинских работников формируют эмоциональную неудовлетворенность потребителей, что трансформируется в общую неудовлетворенность качеством медицинской услуги.

Ключевым остается вопрос, почему медицинские работники не могут произвести медицинскую услугу, содержащую востребованную эмоциональную составляющую? Автор выдвигает положение о том, что казахстанские медицинские работники в недостаточной степени осознают важность эмоционального труда и не имеют профессиональной компетенции его воспроизводства.

Выдвинутое утверждение подтверждается результатами изучения профессиональных установок врачей государственных и частных клиник г. Караганды. Все опрошенные сотрудники, как частных, так и государственных клиник имеют профессиональное медицинское образование.

Профессиональный профиль врачей, работающих в государственных и частных клиниках, имеет сходства и различия. Сходства обусловлены общей системой медицинского образования, подготовившей все медицинские кадры Казахстана. В государственных и частных медицинских учреждениях преобладают женщины-врачи, их число составляет 75% и 79% соответственно. В этом выражается историческое влияние. В стране традиционно преобладали в здравоохранении женщины, в том числе по причине низкой оплаты труда.

Принципиально отметить, что гендерная структура здравоохранения является схожей практически во всех странах. "Профессор Шведской школы социальных наук университета Хельсинки Элиана Раск в статье "Женщины в медицинских профессиях: международные тренды" отмечает, что данные тенденции характерны для разных систем финансирования здравоохранения [10].

Преобладание врачей - женщин потенциально увеличивает качество эмоционального труда, равно как и возраст врача. Средний возраст и опыт работы у специалистов частной медицины выше. Эти характеристики обеспечивают более высокое качество обслуживания пациентов в частных клиниках

В частных и в государственных клиниках врачи со стажем работы в здравоохранении более 10 лет составляют большую часть сотрудников. Что подразумевает под собой высокопрофессиональный подход к работе с пациентами, обусловленный многолетним опытом и практикой. Спрос на услуги частного сектора здравоохранения возникает при неудовлетворенности населения государственной медициной. Когда пациенты идут в частные клиники за более квалифицированной медицинской помощью они ожидают удовлетворения целого спектра потребностей.

В их числе не только лучшее оборудование и более точный диагноз, но и определенного рода отношение со стороны врача к больному. Это отношение является результатом профессионально осуществляемого врачом эмоционального труда. Существует стереотип, что врачи государственных клиник не хотят уделить пациенту столько времени, сколько требуется для лечения. При этом коммерческие заведения мотивируют своих

специалистов таким образом, что прием проводится обстоятельно и качественно. Проблема в том, что на визит в государственную клинику по стандарту отводится 7-12 минут в зависимости от специализации.

Эмоциональный труд врача является неотъемлемой частью профессии, признаком профессиональной пригодности. Характер и содержание эмоционального труда врача основывается на базовых ценностях, сформировавших эту профессию.

Профессия врача заслуживает большого уважения, она является одной из самых древних профессий. Современный врач должен уметь оказать своевременную и экстренную медицинскую помощь, уметь выявлять причины различных заболеваний, проводить диагностику и лечение больных, осуществлять реабилитационные и профилактические мероприятия, применять новейшие препараты и лекарственные средства, а также проводить санитарно-просветительские беседы среди населения и применять на практике разработку и внедрение новых методов диагностики.

Для профессий эмоционального труда, к которым относится медицина, гуманистическая составляющая является первопричиной. Само появление профессии врача появилось от потребности во врачевании, профессиональном проявлении милосердия и сострадания по отношению к каждому пациенту. Призвание помогать людям лежит в основе профессии врача. Отсутствие стремления "служить людям", неосознанный выбор профессии указывают на нарушение базовых профессиональных ценностей.

Анализ первопричинной мотивации к медицинскому труду выявил наличие базового разрыва ценностей работников государственной медицины. Все 100% опрошенных врачей частных клиник ответили, что основной причиной выбора ими своей профессии было желание помочь людям. В числе опрошенных врачей государственной медицины 39% ответили аналогичным образом. Остальные пришли в медицину по стечению обстоятельств.

Пациента, как неудовленного клиента государственные и частные врачи определяют по разному. Причинами недовольства услугой частной клиники, по мнению врачей являются:

- высокая цена 60% ответов опрошенных врачей,
- некачественное оборудование или обслуживание - 50%,
- недостаточная квалификация врача - 35%.

Анализ анкетирования врачей государственных больниц и клиник показал преобладание следующих причин недовольства пациентов:

- жалобы на недолжное обращение врача - 50%,
- долгое ожидание в очереди - 38%,
- высокая цена - 25%.

Для улучшения качества обслуживания и помощи врачам в выстраивании взаимоотношений с пациентом, частные клиники вводят в специальные сервисные процедуры. Реализация специальных систем развития взаимоотношений с клиентами,

приводит к росту удовлетворенности пациентов. Все опрошенные врачи частных медицинских учреждений солидарны в том, что реализацией медицинских услуг должны заниматься специально подготовленные люди. В то же время 65% врачей государственной медицины считают, что такие люди не нужны.

Во многих европейских странах сделан упор на внедрение нового публичного менеджмента (NPM). В Республике Казахстан законодательно предусмотрена процедура общественного мониторинга государственных услуг. Медицинское обслуживание должно подвергаться общественному контролю. Частные клиники в большинстве самостоятельно вводят процедуры публичного контроля и оценки их деятельности.

Здоровье относится к высшей ценности человека, и он не будет рисковать им. При оценке медицинской услуги оценке подвергаются не только профессиональные навыки врача и результативность его лечения, но и то, каким образом он осуществляет диагностику и лечение (внимательность к пациенту, сочувствие и сопереживание и др.). Репутация медицинской организации и отдельных ее работников часто является решающим фактором при выборе лечебного учреждения.

Резюмируя исследование удовлетворенности потребителей медицинских услуг и анализ компетенций эмоционально труда врачей, показывает наличие глубинных проблем казахстанской медицины. Разрывы в гуманистических ценностях врачей и пациентов приводят в итоге к разрывам в качестве медицинской услуги. Признание приоритета пациента, как больного и покупателя услуги, освоение навыков эмоционального труда составляют важную часть развития современного здравоохранения.

#### **Список литературы:**

1. Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана, Послание Президента народу Казахстана, 29 января 2010г, Астана - Режим доступа: <http://www.akorda.kz/ru/>

2. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан "Денсаулык" на 2016-2020 годы. Национальная Палата здравоохранения РК. - Режим доступа: <http://www.npzdravrk.kz>

3. Общие сведения о медицинском секторе. КИНЕ 2013, 20-я Юбилейная Казахстанская Международная Выставка "Здравоохранение" Официальный сайт выставки "КИНЕ". - Режим доступа: <http://www.kihe.kz/>

4. Приказ и.о. Министра здравоохранения Республики Казахстан от 11 февраля 2014 года № 84 "Об утверждении Правил контроля качества и объема оказанной медицинской помощи и оплаты за оказанные медицинские услуги в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, осуществляемые за счет средств местного бюджета". - Режим доступа: <http://online.zakon.kz>

5. КИНЕ 2013, 20-я Юбилейная Казахстанская Международная Выставка "Здравоохранение" - Режим доступа: <http://www.datacom.kz:8282/caspian/kz/kihe/2009/ru/>

6. Hochschild A.R. The Managed Heart: the Commercialization of Human Feeling / A.R. Hochschild. - Berkeley: The University of California Press, 2003. - 273 p.

7. Симонова О.А. Эмоциональный труд в современном обществе: научные дискуссии и дальнейшая концептуализация идей А.Р.Хохшильд / "Журнал исследований социальной политики". - 2013. - Т. 11. № 3. С. 427-431.

8. Эмпатия. Википедия. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

10. Тарасенко Е.А. Гендерная чувствительность медицинских профессий (Рецензия на книгу: Гендер и здравоохранение / под ред. Эллен Кульман и Эллен Аннандэйл. 2-е изд. Бэйсингсток: Пэлгрэйв Макмиллан, 2012. 535 с., "Журнал исследований социальной политики", 2013. Т. 11. № 3. С. 427-431, - Режим доступа: <http://jsps.hse.ru/2013-11-3/97998320.html>

**Руслан ДЕМШАНОВ**, магистрант, *Қарағандық экономикалық университет Қазпотребсоюзы, 100009, Республика Қазақстан, ғ.Қарағанда, ул. Академическая, 9, tatar\_agent007@mail.ru, +7701 146 3265*

## СПОСОБЫ КОНТРОЛЯ ПРИ РАЗНЫХ ТИПАХ МОТИВАЦИИ В ТОРГОВЫХ КОМПАНИЯХ

Данная статья рассматривает возможности осуществления контроля за эффективностью деятельности работников в торговых компаниях, используя типологическую модель мотивации В.Герчикова.

**Ключевые слова:** мотивация, модель мотивации, контроль.

**Руслан ДЕМШАНОВ**, магистрант, *Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық Университеті 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.Академиялық көшесі 9 үй, tatar\_agent007@mail.ru, +7701 146 3265*

## САУДА ҰЙЫМДАРДА ӘР-ТҮРЛІ МОТИВАЦИЯ ТИПТЕРІНДЕГІ БАҚЫЛАУ ТӘСІЛДЕРІ

Берілген мақалада сауда ұйымдарда В.Герчиковань типологиялық моделін қолдану және қызметкерлердің қызмет тиімділігін бақылау мүмкіндіктерін туралы ақпарат қарастырылған

**Түйін сөздер:** мотивация, мотивация моделі, бақылау

**Ruslan DEMSHANOV**, *undergradute, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republik of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9, tatar\_agent007@mail.ru, +7701 146 3265*

## CONTROL METHODS FOR DIFFERENT TYPES OF MOTIVATION IN TRADING COMPANIES

This article examines the possibility of monitoring the effectiveness of the activities of employees using typological motivation model of V.Gerchikov

**Keywords:** motivation, the model of motivation, control

В настоящее время наблюдается некоторый бум различных тренингов: коммуникационных, мотивационных, продаж и др. Компании, работающие на рынке продаж и действительно заинтересованные в повышении объема продаж, стали все чаще обращать внимание на систему продаж, действующую в компании, и на систему мотивации персонала. Грамотно выстроенная система мотивации работников, занятых в продажах, дает достаточно ощутимый результат. Однако следует признать, что особенности применения системы мотивации в торговых компаниях заключаются в том, что несмотря на то, что внутренние или внешние тренинги могут быть эффективными, но тем не менее требуется внедрение собственной системы мотивации. Это можно объяснить тем, что эффективность мотивации торгового персонала зависит от факторов, свойственных именно данной компании. К ним можно отнести: стратегию и систему продаж, тонкости и особенности бизнес-процессов, закрепление обязанностей внутри отдела продаж и между отделами, корпоративная культура. Также существует разница в мотивации сотрудников, занятых в розничных продажах и работающих в секторе B2B. К менеджерам предъявляются различные требования к трудовому поведению, для них выставляются разные задачи и функции, работа оценивается по разным критериям эффективности.

Разные предприятия используют системы мотивации своих сотрудников, отвечающие их стратегии, положению и общей ситуации на рынке,

стадии развития. В.И. Герчиковым была разработана модель мотивации, учитывающая особенности деятельности российских предприятий и их работников. Она многократно отработана на десятках предприятий. С некоторых пор и казахстанские компании апробируют ее в своей жизнедеятельности.

Предлагаемая типологическая модель В.И. Герчикова несколько отличается от других структурных моделей мотивации. Во-первых, она основана на сравнительно устойчивых в течение трудовой жизни моделях поведения и реакции людей. Во-вторых, она используется для разрешения управленческих, а не психологических проблем. Таким образом, она направлена на решение проблемы как добиться от сотрудников эффективного для организации поведения, а не как сделать его счастливым и удовлетворенным.

Различается мотивация достижения и избегания. Под мотивацией достижения понимается стремление получить определенные блага в качестве вознаграждения за труд, а под мотивацией избегания - стремление избежать наказания или других негативных санкций за невыполнение поставленных задач, недостижение запланированных результатов или неудовлетворительное исполнение функций.

В модели выделяются четыре базовых типа мотивации достижения и один тип мотивации избегания: инструментальный тип, профессиональный тип, патриотический тип, хозяйский тип и избегательная.

Рассмотрим несколько примеров из практики работы ТОО "Азимут Трейд", г. Караганда. Несколько ключевых сотрудников были опрошены с помощью анкеты Герчикова, на основании чего были сформированы мотивационные профили.

Первый профиль - профиль кандидата на позицию директора филиала в г. Астана Б. Виталия, 35 лет. В соответствии с проведенными исследованиями относится к инструментальному и отчасти к профессионально-патриотическому типу мотивации, которые относятся к достигательным типам мотивации. Преобладает инструментальный тип. Остальные типы выражены слабо.

Основные мотивационные характеристики работника выглядят следующим образом. Содержание производимой работы для него так важно, важна цена труда. Труд является инструментом для удовлетворения других потребностей. Важно способность обеспечить свою жизнь самостоятельно, без подачек.

Если поручаемая работа не вызывает интереса или более того не нравится, то отношение к такой работе будет добросовестным, если будет подкреплено соответствующим материальным стимулированием. Моральное и организационное стимулирование не являются сильными мотивирующими факторами. То есть можно использовать достаточно высокое желание работника заработать и создание соответствующих условий для перевыполнения плана, выполнения дополнительной работы, влекущих за собой повышение материального вознаграждения. У Б.Виталия достаточно сильно выражена тяга к трудным заданиям, как к возможности заработать. Соответственно при успешном выполнении таких заданий стимулирование может происходить, прежде всего, с помощью материальных стимулов. При этом можно ставить трудно выполнимые задания и работник способен проявить изобретательность, если объявлена высокая цена труда.

Для работника свобода в оперативных действиях не имеет существенного значения. Излишняя регламентированность и контроль каждого шага оказывают негативное воздействие, если мешают основной работе, той, за которую платят. Тем не менее для работника довольно важно признание со стороны руководства его профессиональных качеств, если такое признание выражено в конкретном измерении. Это относится как к позитивным, так и к негативным оценкам.

Рассмотрев возможное влияние на работника различных типов стимулирования (негативное, денежное, натуральное, моральное стимулирование, патернализм, организационное стимулирование, привлечение к участию в принятии решений, руководящая деятельность), можно сделать следующий вывод: Бокачев В.В. является желательным для компании типом работника на позиции, на которую претендует.

Контролировать сотрудника с инструментальной мотивацией достаточно легко: при обещанном денежном бонусе он сам будет нацелен на результат. Но при этом есть риск, что

другая работа, за которую доплаты не назначено, не будет выполняться им в должном объеме.

То есть, при инструментальной мотивации работника контролю подлежат только те точки, на которые данный работник не замотивирован материально. Единственное, что нельзя применять в отношении данных сотрудников, - это моральные поощрения, потому как за ними последует логичное в их понимании требование подкрепить похвалу деньгами, либо какими-то другими материальными благами. Это было бы очень похоже на идилию, если бы не несколько "но": если не договориться во всех деталях и подробностях, с какими показателями связаны выплаты и как эти показатели будут рассчитываться, могут возникнуть серьезные вопросы. Как учитывать объем продаж: по отгрузке или по приходу денег? О какой прибыли идет речь: до уплаты налогов или после? Как будет учитываться возврат просроченной дебиторки: как выручка текущего месяца, никак, или как штрафная сумма?

Вторая опасная особенность инструментала заключается в том, что он работает не на благо компании или ее руководителя, а на самого себя. Его цели могут совпадать с целями компании, а могут и противоречить друг другу, если система материального стимулирования имеет изъяны. Инструментал просто выполняет условия трудового договора и не более того. Если ему не платят за сверхурочные и его зарплата не привязана к выработке или достижению определенного результата - он станет засиживаться на рабочем месте.

Инструментал может простить многое: невнимание, даже грубость, плохие условия труда, но одного он не прощает: нарушения обязательств. Если была договоренность об определенном проценте от продаж, рынок "выстрелил" и продажи выросли в разы, так что теперь инструменталу причитается очень и очень существенная сумма, ее необходимо выплатить, либо расстаться, причем расставание будет некрасивым.

Все, что мешает инструменталу зарабатывать, вызывает у него раздражение: необходимость обучать новичка, подготовка отчета, семинар в рабочее время, новый проект руководства, совещания, просьбы коллег о помощи - все это для инструментала пустая трата времени и, соответственно, повод для конфликтов.

Следующий участник - И. Наталья, 32 года, начальник отдела продаж, стаж работы в компании - 2 года.

В соответствии с проведенными исследованиями с небольшим преобладанием относится к профессиональному типу мотивации, который относится к достигательным типам мотивации. Остальные типы представлены одинаково с небольшим перевесом инструментального типа.

И. Елена является желательным работником на той позиции, которую занимает. Ей важны и качественная и количественная оценки ее работы, а также зависимость увеличения ее вознаграждения от роста профессионализма и количества труда. Елена постоянно работает над улучшением своего

образовательного роста. Работникам данного типа интересна сама работа, выполнение более сложных задач, при решении которых у них появляется возможность применить свои знания и получить новый опыт. Основные факторы стимулирования для них - это возможность развития и удобная организация труда. Особое удовлетворение приносит именно разрешение сложных производственных задач. Соответственно, при контроле работника с профессиональной мотивацией, наибольшее внимание следует уделять исполнению задач, кроме того необходимо контролировать сроки исполнения, так как работник может увлечься качеством, срывая сроки выполнения задач.

К сотрудникам данного типа неприменимы наказания, особенно угроза наказания. Это ставит под сомнение их профессиональную компетентность и демотивирует к работе. Особую роль для них играет профессиональный авторитет не только в рамках самой компании, но и в кругу таких же профессионалов вне компании. Профессионал любит учиться и активно занимается самообразованием, ввиду чего часто становится хорошо образованным специалистом или накапливает уникальный опыт. Впрочем, у профессионала есть и обратная сторона: как личность увлекающаяся, он подвержен различного рода зависимостям: интернет, чтение книг, коллекционирование. В конфликте профессионалы участвуют горячо и яростно, готовы отстаивать свою точку зрения до конца. Впрочем, они с удовольствием делятся своим опытом, учат новичков - ведь это возможность продемонстрировать свои компетенции и получить признание.

Особое внимание стоит также уделить дисциплине профессионалов. Для лучшей мотивации профессионала стоит дать ему необходимые ресурсы для выполнения своей работы и предоставить определенную свободу. Руководству следует очень внимательно выслушивать его мнение, отмечать его новые профессиональные достижения.

Следующий участник - К.Марина, 33 года, заместитель директора, стаж работы в компании 3 года. Согласно образовательным данным выражен патристический и отчасти профессиональный тип мотивации. Остальные типы выражены слабо.

Основные мотивационные характеристики работника сводятся к следующему: содержание производимой работы для нее не так важно, важна возможность причастности с общим большим делом, быть в гуще событий, важно быть в курсе всего, что происходит. Соответственно, самым сильным мотивирующим фактором является моральное стимулирование, выражающееся в признании ее незаменимости в компании. Такой сотрудник зачастую убежден, что без него не может быть решен ни один вопрос, что именно он вкладывает в развитие компании существенные улучшения. Отношение работника к труду - во многом определяется тем, что дело считается "своим", семейным делом. Работнику необходима постоянная подпитка в форме публичного признания ее заслуг

и незаменимости в компании. Если вдруг в какой-то момент подчиненные перестанут спрашивать ее мнение, либо игнорировать это мнение - это станет мощным раздражающим фактором. Работник очень верен, лоялен фирме, цементирует корпоративную культуру, активный носитель и создатель традиций компании. Для сотрудника очень важны совместные мероприятия, причем эти события считаются практически семейными событиями. Вообще компания рассматривается как еще одна семья, причем по своей значимости не менее важная, чем родная семья. В оперативных действиях свобода не играет решающую роль, излишний контроль и регламентированность воспринимается нормально. Более важное значение имеет признание со стороны руководства. Патриот не только воспринимает контроль, но и наказания. В целом наказания эффективны по отношению к патриоту и люмпену. Можно отметить, что на люмпена оказывает влияние только наказание, а патриот воспринимает наказание как акт справедливости и честно старается сделать из этого выводы. Патриот зачастую наделен лидерскими качествами и может быть эффективно выполнять обязанности руководителя подразделения, заместителя руководителя. Однако на уровне топ-менеджмента ему не хватает некоторой жесткости, особенно наказывать или увольнять сотрудников.

Более всего его стимулирует признание коллектива и руководителя, но также играет большую роль допуск к участию в управлении, премии и повышение по службе.

Рассмотрим хозяйский тип. К нему по результатам исследования можно причислить К. Ларису, 53 лет, финансового директора, стаж работы в компании 10 лет. Работники с хозяйским типом мотивации больше всего ценят, чтобы им не мешали, так как сами твердо знают, что, когда и каким образом им делать. При этом для них характерна ответственность за результаты своей деятельности, поэтому им можно доверять отдельные направления в работе компании. Соответственно, контроль работников с хозяйским типом мотивации эффективен самый минимальный, только по ключевым параметрам. Для работников с таким типом мотивации угрозы и наказания запрещены. Он является самым сложным и простым одновременно в управлении типом. Данные работники максимально самостоятельны, охотно берут на себя ответственность не только за работу подразделения, но непосредственно за людей, которые там работают. Однако ему свойственно некоторое безразличие к тому, что он не относит к "своему хозяйству". Проблемы других сотрудников, подразделений или компаний интересуют его только в той степени, в которой затрагивают его область деятельности. Проблемы возникают и там, где расходятся мнения о том, как следует выполнить конкретную работу. Другим подводным камнем может оказаться то, что стремление к самостоятельности заставляет хозяина задуматься о собственном бизнесе. Хозяин способен быть объективным, выражающееся в том, что он может одинаково и вознаграждать и наказывать своих

подчиненных в случае необходимости. Незаменимы хозяева и на автономных участках работы, которые сложно постоянно контролировать. Лучшей мотивацией для хозяина будет участие в управлении, предоставление максимально широких полномочий и самостоятельности.

Представителем избегательного, или люмпенизированного типа по результатам исследования признана А. Константин, 27 лет, менеджер по продажам, стаж работы в компании 2 года. Работник данного типа не обладает сильной мотивацией к эффективной работе, обладает низким уровнем образования и квалификации и не стремится ее повышать. Он безответственен и старается избежать любой работы, связанной с личной ответственностью. Сам не проявляет никакой активности и отрицательно относится к активности других. Основное, к чему он стремится, - это минимизация своих трудовых усилий на уровне, допустимом со стороны непосредственного руководителя. Для него характерно стремление к уравнительности, он зависит от руководителя, принимая ее как должное. При этом он могласится выполнять работу за относительно небольшую оплату, так как не проявляет активности и отрицательно относится к активности других. Кроме того, работник с избегательной мотивацией - единственный, по отношению к которому административный стиль управления может быть эффективным, а потому оправданным.

Обобщая результаты, можно описать особенности контроля при различных типах мотивации (таблица 1).

Таблица 1 - Особенности контроля при различных типах мотивации

Тип мотивации	Особенности контроля
Инструментальный	Параметры, на которые работник не замотивирован материально
Профессиональный	Не творческие задачи, сроки исполнения задач
Патриотический	Творческие задачи, требующие принятия решений
Хозяйский	Минимальный контроль по ключевым параметрам
Избегательный	Тотальный пошаговый контроль деятельности
Примечание: Составлено автором.	

Как видно из таблицы 1, способы контроля для всех типов разные. Причём, для патриотического и профессионального, а также хозяйского и избегательного типов - диаметрально противоположные.

Анализируя работу остальных сотрудников компании, можно сделать вывод, что подавляющее большинство людей стремится выполнять свою работу максимально хорошо. И если нарушения дисциплины, низкие результаты трудовой деятельности, а также систематические нарушения регламента допускаются более чем 4% работников (такое значение было практикой во многих российских компаниях), то это означает, что дело не в людях, а в системе, которая для этих людей пока не приспособлена.

Количество работников с избегательной мотивацией, как правило, почти всегда превышает 4% от общего числа. Соответственно, если система управления грамотно настроена, если хорошо работает оценка персонала и расстановка, то на предприятии найдётся эффективное применение ее по отношению ко всем работникам, независимо от их типа мотивации.

#### Список литературы:

1. Герчиков В.И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала. Учеб. Пособие. - М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2003. - 110 с.
2. Ф.Херцберг, Б.Моснер, Б.Блох Снидерман. Мотивация к работе (пер. с англ. Д.А.Куликов).- Москва: Вершина, 2007. - 240 с.
3. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Учеб. Пособие для вузов / Пер. с англ. Под ред. Проф. Е.А. Климова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 399 с.



**Асель ЕРШАЕВА**, екінші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, asel0392@mail.ru +77054541138

## ӨНДІРІСТІК ҮСТЕМЕ ШЫҒЫСТАРДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ТӘЖІРИБЕЛІК АСПЕКТІЛЕРІ

Аталмыш мақала өндірістік үстеме шығыстардың теориялық және тәжірибелік аспектілерін жан-жақты қарастырады. Сонымен қатар үстеме шығыстарды талдау мен бөліп-таратудың ABC әдісі көрсетілген.

**Түйін сөздер:** шығын, әдіс, калькуляция, өзіндік құн.

**Асель ЕРШАЕВА**, магистрант второго курса, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, asel0392@mail.ru +77054541138

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ

Данная статья рассматривает исследование основные теоритические и практические аспекты накладных расходов, их виды. А так же, распределение и анализ накладных расходов методом ABC.

**Ключевые слова:** расходы, метод, калькуляция, себестоимость.

**Assel YERSHAYEVA**, master's degree of the secondcourse ,Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9, asel0392@mail.ru+77054541138

## THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF PRODUCTION OVERHEADS

This article considers the study of the basic theoretical and practical aspects of overhead, their types. And also, distribution and analysis of overhead costs by ABC.

**Keywords:** costs, reform, overhead, calculation, cost price.

Шығындар, шығыстар, өзіндік құн ең басты экономикалық категориялардың бірі болып табылады. Олар шаруашылық қызметтің тиімділігін, табыс көлемі деңгейі мен кәсіпорын рентабельділігін анықтайды. Экономикалық қызмет атқаратын әрбір кәсіпорын үшін ең негізгі бағыттардың бірі - шығындарды төмендету мен оңтайландыру болып табылады.

Өндірістік шығындар мен өндіріске кеткен шығыстардың мәні бір-бірімен теориялық және тәжірибелік тұрғыда үйлеспейді. Қоғам тұрғысынан алғанда, өндіріске кеткен шығыстар еңбек затына кеткен шығындардың толық көлемін қосады және өнім құнына тең болады. Ал отандық кәсіпорындардың өндірістік шығындары өздерінің ақша шығындарынан тұрса, шет ел фирмаларының шығыстары нормативті пайданы қосады. Кәсіпорынның шығындар ұғымын олардың экономикалық белгілері бойынша ажыратады.

Шығын - тауарға және жұмысқа төленетін ақша. "Шығындар қолдағы бардың сатып алуға жұмсалғанын және оны шаруашылық субъектінің балансында актив ретінде көрсетілген, келешекте табыс әкелуге қабілетті қаражаттар" - бұл И.Ю.Ткаченконың шығынға берген түсініктемесі болып табылады. Бұл анықтамаға толықтай келісе отырып, төмендегідей толықтыру жасағымыз келеді: шығындар кез-келген бөлімшенің қызметі, өнімді өндіру, түрлі қызметтердің іске асырылуын

қадағалайды. Осыдан келіп, шығындар арқылы өнімнің өзіндік құны анықталады. Осымен қатар кәсіби әдебиеттерде осы ұғымның басқалай да түсіндірулері кездеседі. Мәселен, профессор Ч.Т. Хорнгерн, Дж. Фостер келесідей түрде тұжырымдайды: "Шығындар - тауарларға немесе қызметтерге төленуі қажет болатын, тұтынылатын ресурстар (ақшалар)". Тура осындай мазмұндағы анықтаманы кейінірек проф. А.Д.Шеремет және басқа да авторлар берді. Бұл ұғымдардан "шығындар" тұжырымдамасының абстрактілі екені көрінеді. Сондықтан да осы күнге дейін экономикалық әдебиеттерде шығынның анықтамасы бойынша көзқарастардың біртұтастығы жоқ. Отандық тәжірибеде ұқсастығына байланысты "шығындар", "шығыстар", "жұмсалған қаражат" бірдей деп теңдестіріледі және "өндіріс шығындары" немесе "өндіріске жұмсалған шығын" терминдері бір мағынада қолданылады. Соған қарағанда шығын сөзінің табиғаты әр қилы ахуалға байланысты түрлі мәнге ие болатын сияқты. Басқару есебінде шығындар әр түрлі мақсаттар үшін бірнеше әдістермен жіктеледі, яғни шығын бір мағыналы ғана емес. Шығын факторы - шығындардың пайда болуына әкелетін кез-келген оқиғалар не жағдайлар, олар әр түрлі мақсатқа байланысты топтастырылады [1, 123б].

Өндірісті тиімді басқару үшін басшыларға шыққан шығын жайлы ақпарат керек. Шығындарды

есептеу жүйесін тиімді құру дегеніміз - шешімдердің типтес топтарын айқындау және оларға сәйкес келетін шығындарды есептеу объектілерін таңдау. Өндірістік шығындарды әр түрлі негіздер бойынша классификациялауға болады. Кейбір шығындарды өнімнің белгілі бір түріне жатқыза, кейбіреуін белгілі бір өнімге жатқызу мүмкін емес. Шешім қабылдау үшін ақпарат жинау кезінде есепші шығындардың кей түрі шешімнің бір типіне керек болса, екінші типі үшін маңызы жоқ екенін ескеруі тиіс.

"Шығындардың" мәнін жеткілікті түсіну үшін, оны үш жақты қарастыру керек.

Біріншіден, шығындар ресурстарды пайдаланумен анықталады.

Екіншіден, шығындар ақшалай өлшеммен көрсетіледі, сөйтіп пайдаланылған ресурстардың санын көрсетеді.

Үшіншіден, шығындар кез-келген бөлімшенің қызметі, өнімді өндіру, түрлі қызметтердің іске асырылу жайын (мақсатын) салыстырады. Осыдан келіп, шығындар өзіндік құнға қарағанда бір мезгілде белгілі мақсаттарға ақшалай (кейде натуралды не материалды емес) көріністе ресурстарды пайдалану деңгейін көрсетеді. "Шығындарды" есепте көрсету соңғы өнім болып табылмайды, ол мақсатқа жету құралы ретінде көрінеді. Икемді шығындар әр түрлі өндіріс көлемінде "өздерін түрліше алып жүреді", ал жекелеген тұрғыдан қарасақ, шығын - пропорционалды, прогрессивті немесе дегрессивті түрде көрінеді. "Шығынның" мұндай әрекетін көре тұра шетелдік әдебиеттерде, теориялық еңбектерде "шығынның әрекеті (қылығы)" деген термин өте жиі қолданылады. Қазақстандық тәжірибеде шығындар динамикасы (қарқыны) туралы айту қабылданғанмен, "шығынның әрекеті (қылығы)" термині тек қарқынды ғана емес, сондай-ақ осы немесе басқа шығыстардың мүмкін болатын тұрақты, қалыпты жағдайын көрсететін өте ауқымды ұғым болып табылады. Шешім қабылдау үшін іскерлік белсенділік пен өндірістік қызметтің деңгейлеріне тәуелді "шығындардың әрекеті (қылығы)" қалай өзгеретінін көрсету өте маңызды рөл атқарады [2, 1516]. Сондықтан шығынға қарап жоспарлау жүргізгенде келесідей мәселелер туады:

-келесі жылға өндірістік қызметтің қандай түрін жоспарлау керек?

-сатылатын тауарлардың көлемінің өсуіне байланысты сату бағасын азайту керек пе?

-өнімді сатумен айналысатын қызметкерлердің еңбегіне ақы төлеу қандай нысанда болуы керек: комиссиялық сыйақы, жалақы немесе олардың комбинациялары?

-өнім шығарудың мөлшерін арттыру үшін қосымша құрал-жабдықтар сатып алу керек пе?

Бұрын айтылғандай, өндіріске шыққан шығындарды есептеу мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау тәсілі - өнімнің нақты өзіндік құнын айқындайтын өндірістік шығындарды құжаттау мен көрсету әдістерінің жиынтығы.

Шығынды есептеу мен калькуляциялау тәсілін кәсіпорын өз бетінше таңдайды, өйткені жеке жағдайлардың бірқатарына: саланың кімге тиесілілігіне, қолданылатын технологияға, өнім ассортиментіне және т.б. байланысты.

Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әр түрлі тәсілдермен жүзеге асады. Калькуляция тәсілі - калькуляциялық бірліктің өзіндік құнын есептеп шығару үшін қолданылатын әдістердің жүйесі. Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау тәсілін таңдау өндіріс түріне, оның күрделілігіне, бітпеген өндірісі бар - жоғына, өндірістік циклдың ұзақтығына, шығарылатын өнімнің номенклатурасына және т.б. байланысты.

Шығынды есептеу мен калькуляциялау тәсілдерін үш белгі бойынша топтастыруға болады:

-шығын есебі объектілері бойынша:үрдістік, нормативтік, тапсырыстық.

-шығын есебінің толықтығына қарай: толық өзіндік құнды калькуляциялау, толық емес өзіндік құнды калькуляциялау;

-шығындар есебі мен бақылаудың оперативтілігі бойынша: нақты өзіндік құн есебі, нормаға сай шығындар есебі.

Кәсіпорынның немесе фирманың өндіріс шығыны - тауар өндіру үшін экономикалық ресурстарды сатып алу үшін жұмсалған шығындар. Басқа сөзбен айтқанда шығындар - өндірістің сатып алынған факторларының төлемі. Жеке кәсіпорындарда, фирмаларда өндірілген өнімнің көлеміне байланысты өндірістік шығындар мынадай топқа бөлінеді:

-тура және жанама шығындар;

-сыртқы және ішкі шығын;

-тұрақты және өзгермелі шығын, жалпы шығын;

-қысқа және ұзақ мерзімді шығын

-экономикалық, бухгалтерлік және трансакциялық шығындар;

Тура шығын - тауар өндірушінің өнім өндіруге тікелей жұмсалған қаржысы. Экономика теория пәні мұндай шығынды өнімнің өзіндік құны деп атайды [3, 3326].

Жанама шығын - жанама шығынға денсаулық сақтау, білім беру, спорт, тұрғын үй және комуналдар, сақтану орындарына жұмсалған шығындар жатады. Мұндай шығындар көбінесе мемлекет тарапынан бөлінеді де, оларда негізгі мақсаты ауылда тұратын адамдарда күнделікті тұрмыс жағдайына және жұмыс орындарына қолайлы жағдай жасау болып табылады. Шығынның негізгі көзі - халықтан жиналған салық пен ренталық төлемдер.

Сыртқы шығын - бұл тауар өндірушінің немесе өнеркәсіптің жұмыскерді жалдауға, шикізат, жанар май, тұқым, жем-шөп, минералды тыңайтқыштарды сатып алу үшін және пайдаланған электроэнергия үшін төлемдері.

Ішкі шығын - бұл әрбір кәсіпорындарының өздерінің ресурстарын пайдалану арқылы өнім өндіруі. Өздерінің ресурстары төлемсіз пайдаланылады.

Тұрақты шығын -өндірілген өнімнің көлеміне тәуелсіз шығындар, яғни қандай да бір жағдайлар болсын жұмсалатын қажетті шығындар. Мұндай шығындарға өндіріс үйлері, электроэнергия, басқарма әкім қызметкерлеріне және күзетшілеріне жол ақы төлеу, сақтық жарнасы.

Өзгермелі шығын - бұл шығындардың шамасы өндірілген өнімге тікелей тәуелді, байланысты.

Мұндай шығындарға зат, қажетті материалдар, жұмысшыларға төлейтін жалақы жатады. Өзгермелі шығындар - өндіріс көлемінің өзгеруіне байланысты шығындар.

Қысқа мерзімді шығын - өнім өндірудегі өндіріс процестеріне тікелей байланысты осы жыл ішіндегі шығындар. Мұндай шығындардың өсуі немесе азаюы өндірілген өнімнің көлеміне тікелей байланысты. Өндіріс қуатын пайдалану дәрежесі мен ішкі заттың сатып алу шығыны бір қалыпты сақталған жағдайда өнім көлемі өссе, өзгермелі шығын сәйкесінше өсіп, ал тұрақты шығын өнімнің әрбір центнерге шаққандағы шамасы кемиді.

Ұзақ мерзімді шығындардың мақсаты осы фирманың немесе кәсіпорынның болашақтағы стратегиялық дамуына байланысты. Рынок экономикасына тән тағы бір өндіріс шығынның бір түрі бар, ол шектілі немесе қосымша шығын. Мұндай шектілі шығынның түрі фирманың немесе жеке кәсіпорынның ұзақ мерзімдегі стратегиясын жасағанда қолданылатын шығын. Өнімді өсірген, көбейткен кездегі тауардың бір өлшеміне қолданылатын шығындар, яғни бір центнер, болмаса бір тоннаға шаққандағы шығындар.

Шектілі шығындардың мөлшері көбіне өзгермелі шығындардың өсуімен анықталады, ал тұрақты шығындар өзгермейді. Шектілі шығындардың мөлшері тек қана өзгермелі шығынның өсуімен ғана байланысты. Орташа шығындар - бұл өнімнің бір данасына жұмсалған жалпы шығындар. Орташа шығынмен шектілі шығынды салыстыру арқылы жеке кәсіпорындары болмасы фирмалар өздерінің өндірісін басқару және оптималдық мөлшерде өнім алу үшін өте қажетті мәліметтер алады.

Бухгалтерлік шығындар - бұл өнімнің белгілі санын өндіру үшін жұмсалатын өндіріс факторларының сатып алу бағасы бойынша шығынды қарастырады. Бухгалтерлік шығын дегеніміз - ашық шығын мен ресурстарды сатып алуға жұмсалған шығын. Жіберіп алынған мүмкіндіктер шығыны немесе альтернативтік шығындар болады. Мысалы, кәсіпкер станок өндірісін ұйымдастыра отырып ауыл шаруашылық машиналарын шығару мүмкіндігін және онымен байланысты пайдаларды босқа жіберіп алуы мүмкін.

Трансакциондық шығындар тауарлардың айналыс сферасында болуына байланысты. Мұндай шығындардың мәні мынада: шаруашылық ұлғаймалы ұдайы принциптерінде дамыту үшін, яғни, өндіріс, бөлу, айырбас, тұтыну талаптарына байланысты дамыту үшін тиісті материалдық шығындар қажет. Мындай шығындарды экономикалық теорияда рыноктық механизмнің теорияда рыноктық механизмнің жағдайында трансакциондық шығын деп атайды. Трансакциондық шығындардың мынадай типтері бар:

-тауар бағалары туралы мәліметтерді іздестіру;

-тауар айырбастау, контракттық шарт жасау, әртүрлі әрекеттер жасау жағдайларын анықтау үшін сөйлеуге жұмсалған шығындар;

-меншікті қорғау құқығы үшін заң жүйесі арқылы құқықтық режимді қорғау сияқты шығындар.

Өндірістік шығындардың құрамына өнімнің өзіндік құны кіреді. Егер өндіріске жұмсалған

шығындар есебінің жүйесін өнімнің (жұмыстың, көрсетілген қызметтің) өзіндік құнына шығындарды толық қосу тұрғысынан қараса, онда шығындарды толық, толық емес, шектеулі енгізу жүйесін бөлуге болады.

Толық емес өзіндік құнды жасау тәсілі "директ-костинг", ал толық өзіндік құнды - "абзорпшн-костинг" деп атайды. Шығын түрлері бойынша тікелей және жанама шығындар бөлінеді. Тікелей шығындар пайда болған сәтінде нақтылы қандай түр мен өнім көлеміне қатысты екендігі белгілі шығындар. Шикізат пен материалдар, негізгі жұмысшылардың яғни, осы өнімді дайындаумен тікелей шұғылданатын жұмысшылардың) еңбекақысы осындай шығындарға мысал болып табылады.

Шығындар есебі мен өнімнің өзіндік құнын есептеудің қарапайым тәсілінің бірнеше нұсқасы бар.

Бірінші нұсқа: шығындардың белгіленген элементтері бойынша тікелей және үстеме шығындарды барлық өндірілген өнім бойынша есепке алады. Өнім бірлігінің өзіндік құнын, барлық өндірістік шығындарды шығарылған өнімнің көлеміне бөлу арқылы анықтайды.

Екінші нұсқа: егер өндірістік технология бойынша аяқталмаған өндіріс бар болса, онда шығындардың есебі және оларды бөлу дайын өнім мен аяқталмаған өндірістің арасында жүргізіледі

Үшінші нұсқа: бір мезетте бірнеше түрлі өнім түрлерін жасайтын немесе өндіретін өндірістерде: мұнай мен газ өндіруде энергетикалық шығындарды, амортизацияны, жер астындағы жабдықтар мен скважиналарды жөндеу, мұнай қабатының өнімділігін арттыру, мұнайды демульсациялау, айдау мен сақтау шығындарын тікелей мұнайға жатқызады, ал газды жинау мен тасымалдау шығындарын - газға жатқызады. Қалған шығындарды мұнай мен газдың арасында олардың жалпы өндірілген көлеміне және фирма (ұйым) бойынша орташа келісілген бағаға сәйкес бағаланған құнына пропорционалды түрде бөледі.

Төртінші нұсқа: шығындардың есебі процестер бойынша өнімді өңдеу өзіндік құны анықталмай жүргізіледі. Бұл нұсқаны химиялық кәсіпорындардың, құрылыс материалдар шығаратын өндірістердің фирмаларында (ұйымдарында) шығындар есебін жүргізу мен өндірілген өнімнің өзіндік құнын есептеуде қолданады.

Қазіргі уақытта өнеркәсіп салалары бойынша шығындарды есептеу мен өнімнің өзіндік құнын анықтаудың екі нұсқасы қолданылады - жартылай фабрикатсыз және жартылай фабрикатты.

Жартылай фабрикат дайын өнім сияқты сатылған жағдайда жартылай фабрикаттық нұсқа пайдаланылады. Әрбір өңдеуден өткеннен кейін толық дайындалып бітпеген өнім түрінде жартылай фабрикат алынады, бірақ оның тиісті өз құны бар. Әрбір келесі өңдеу барысында өнімнің өзіндік құны өздері жұмсаған шығындармен қоса, алдыңғы қайта өңдеулерден өткен жартылай фабрикаттардың өзіндік құнының қосындысынан құралады, ал бастапқы шикізаттың құны тек қана өнімнің бірінші рет қайта өңделген кезіндегі өзіндік құнына қосылады. Бұл

нұсқа бойынша жартылай фабрикаттардың цехтан цехқа өту қозғалысы бухгалтерлік жазбалармен хатталып, әрбір қайта өңдеуден соң жартылай фабрикаттардың өзіндік құны анықталады, сол арқылы өңдеудің әр түрлі сатысында жартылай фабрикаттардың өзіндік құнын анықтау мен өнімнің өзіндік құнына бақылауды күшейтуді қамтамасыз етуге мүмкіндік туады, сонымен қатар шығындар мен өзіндік құнды басқарып, жартылай фабрикаттардың өзіндік құнын азайту бойынша басқарушылық шешімдерін қабылдауға болады [4, 236б].

Қазіргі таңда үстеме шығыстар деп аталатын шығын түрі сауда қатынастары қалыптасу мерзімінен бері қалыптасып келеді. XV ғ. бастап үстеме шығыстар бойынша жинақталған тәжірибиені жүйелендіру жолдары пайда бола бастады. Лука Пачоли ең алғаш болып айналым шығыстарын жіктеп, шығындарды жай және төтенше деп бөлді. Сонымен қатар, сол жылдары италияндық математик бұл шығын түрлерін сатылатын тауар құнына енгізуге болмайтынын түсініп, бұл шығындар үшін арнайы тауар шығыстары деп аталатын шот ашу керектігін ұсынған болатын.

XIX ғ. ортасы үстеме шығындар ұғымына өте жақын келетін, "жалпы шығындар" ұғымының ресми түрдегі қалыптасуынан бастау алды.

Үстеме шығындарға өндіріске қызмет көрсетумен және негізгі және көмекші цехтардың жұмыстарын ұйымдастырумен байланысты шығыстар жатады. Оларды тікелей дайын өнімдердің (жұмыс, қызмет) түрлеріне (бірлігіне), өндірістік процеске, сату көлеміне сатып алатын топқа жатқызуға болмайды. Басқаша айтқанда, үстеме шығындар өндірісті басқарумен және қызмет көрсетумен байланысты шығындар. Олар: цехтарды басқару аппараты жұмысшыларына есептелген еңбекақы; негізгі материалдардың тозуы және материалдық емес активтердің амортизациясы; үйлерді, ғимараттарды және жалпы өндірістік бағыттағы инвентарларды ұстау және жөндеу шығындары; өндірістік сипаттағы ойлап табушылыққа, зерттеуге, тәжірибе жасауға кеткен шығындар, еңбек қорғау бойынша шараларға және өндірісті басқару мен қызмет көрсетумен байланысты басқа да цехтық шығындар.

Үстеме шығындарды өнімдердің құнына екі сатылы процедураны қолдану арқылы апаруға болады. Бірінші сатының мақсаты - барлық өндірістік шығындарды өндірістік шығын орталықтары бойынша тарату. Бұл алғашқы саты екі мақсатты көздейді. Біріншіден, шығын орталықтары бойынша жазылған шығындар, шығын дәрежесін бақылау және қызмет нәтижесін бағалау үшін пайдаланады. Екіншіден, өндірістік шығын орталығымен шоғырландырылған шығыстар, қаржылық есеп талаптарына сай, босалқыларды бағалау бойынша өнімдерге таратылады.

Екінші сатыда өнімдерге үстеме өндірістік шығыстарды тарату үшін негіз таңдалады. Бұл негіз шығындарды тарату базасы деп аталады.

Үстеме шығындарды тарату базасы өндірістің ерекшелігіне байланысты және өздерінің көзқарасы бойынша шаруашылық жүргізуші субъектінің есеп саясатынд көрініс табуы мүмкін:

-өндіріс жұмысшыларының орындаған нақты уақыты;

-өндіріс жұмысшыларының еңбекақысына парапар;

-тікелей материалдар шығыстарына парапар;

-цех құнына парапар етіп немесе шикізат құны шегерілген цехтың өзіндік құнына парапар етіп;

-белгіленген шығындарды таратудың тұрақты коэффициенттері бойынша;

-басқа да тарату базалары бойынша.

Шаруашылықтың өндірістік үстеме шығындары құрамында құрал-жабдықтарды пайдалану шығындары мен цех шығындарын бөліп қарастырған орынды.

Шаруашылықта үстеме шығындарды өндіріс бойынша есепке алып, содан кейін оны шикізаттың түрлері бойынша тарату қажет. Сонда бұл шығындар шығын объектілерінің өзіндік құндарына тікелей қосылып, оларды жанама бөлудің қажеттілігі жойылады.

Үстеме шығындарды есепке алу және таратуды жетілдірудің келесі жолдарын ұсынамыз:

-үстеме шығындарды жауапкершілік орталықтары мен өндірістер бойынша нақты жауапты тұлғаны көрсете отырып ұйымдастыру, бұл үстеме шығындарды өнімнің өзіндік құнына енгізудің дәлдігін қамтамасыз етіп, осы шығындарды төмендету жолдарын анықтауға ықпал етеді;

-құралдарды күтіп ұстау және пайдалану шығындарын өндіріс кезеңдері арасында құралдың атқарған уақыт санына тепе-тең таратқан орынды;

-өндіріс орындарының тозуы мен ағымдағы жөндеу шығындарын тікелей жолмен қосқан дұрыс;

-еңбекақы шығындарын өндірістік жұмысшылардың негізгі еңбек ақысына тепе-тең бөлу керек;

-қалған шығын баптарын өнімнің жекелеген түрлерінің салмағына бара-бар бөлген дұрыс.

Өндірістік өнім шаруашылығында үстеме шығындар есебін дұрыс ұйымдастыру осы шығындар сметасының сақталынуын қадағалауға, өндірістік емес шығындарды азайтуға мүмкіндік береді.

Шаруашылықтың үстеме шығындары құрамында құрал-жабдықтарды пайдалану шығындары мен цех шығындарын бөліп қарастырған орынды. Өйткені құрал-жабдықтарды пайдалану және күтіп ұстау шығындары негізінен құрал-жабдықсыз өндіріс үрдісін жүргізу мүмкін болмағандықтан өндіріске тікелей қатысады. Сондықтан оны тікелей шығындар қатарына жатқызуға болады. Алайда оларды өнімнің өзіндік құнына тікелей енгізілмейді. Өйткені "бір өнімнен артық өнім (жұмыс, қызмет) шығаруға қатысатын құрал-жабдықтарды күтіп ұстау және пайдалану шығындары үстеме шығындардың құрамында есепке алынуы тиіс".

Осыларды ескере отырып, біздің ойымызша, үстеме шығындар ішінде құрал-жабдықтарды пайдалану шығындарын бөлек есепке алу қажеттілігінің себебі мынада, егер құрал бір цехқа ғана қызмет көрсеткен жағдайда, оны пайдалану шығындарын тікелей сол цехтың шығындарына қосады, ал бірнеше цехта пайдаланылса, онда осы

цехтар арасында бөлу базасы арқылы тарату жеңіл болады. Әрі олардың негізделген есебін, артық жұмсалуды себептерін анықтауға да мүмкіндік туады.

Өндірістік үстеме шығындардың екінші тобы, цех шығындарының құрамында қызмет көрсету және басқарумен байланысты өзгедей шығындарды - мамандардың (бригадир, ихтиологтар, т.б.) әлеуметтік салықты қоса алғандағы негізгі және қосымша еңбекақылары, еңбекті қорғау шығындары, гидротехникалық құрылғыларды, қоймаларды, гидрохимиялық лабораторияларды күтіп ұстау, тозу және ағымдағы жөндеу шығындары, жұмысшыларды жұмыс орнына жеткізу шығындары, т.б. есептейді.

Әрбір цехта пайдаланылатын құралдарды күтіп ұстау және пайдалану шығындары тек сол цехта дайындалатын өнімнің түрлеріне апарылуы тиіс. Бұл оларды пайдалану орындары бойынша, бөлек есепке алуды білдіреді. Құралдарды күтіп ұстау және пайдалану шығындары есебін осылай ұйымдастыру олардың ағымдағы есебін жүргізіп, құралдарды күтіп ұстау шығындары сметасының орындалуын бақылауға әсер етіп, үстеме шығындарды бөлуге негіз болады.

Шаруашылықта үстеме шығындарды цех бойынша есепке алып, содан кейін оны өнімнің түрлері бойынша тарату қажет. Сонда бұл шығындар шығын объектілерінің өзіндік құндарына тікелей қосылып, оларды жанама бөлудің қажеттілігі жойылады. Сонымен бірге, өндіріс шығындарының пайда болу жерлері мен жауапкершілік орталықтары арасында тығыз байланыс қалыптасып, оларға тиімді бақылау жүргізудің мүмкіндіктері туады.

Нарықтық қатынастар жағдайында шығындарды тиімді басқару мен бақылау үшін үстеме шығындардың есебін дұрыс ұйымдастыру және оларды өндірілген өнімдер мен орындалған жұмыстардың арасында экономикалық дәйектелген бөлу базаларының негізінде дұрыс тарату өндірістегі басқарушылық есебінің маңызды болып саналады. Сондықтан, бұл өнім өндірісіне жұмсалған үстеме шығыстарды жоспарлы нормамен немесе лимиттермен жүйелі түрде салыстырып, ауытқуларды дер кезінде анықтап отыруды қажет етеді.

Үстеме шығыстарға өнімдерді өндіруге жалпы қатысы бар, бірқатар жалпы сипаттамаларға ие, өндірісті басқару мен қызмет көрсетуге байланысты бірнеше өнім түрлерін өндірген жағдайда осы өнімдердің құндарына тікелей қосыла алмайтын, сондықтан өндірілген өнімдер мен аяқталмаған өндіріс арасында жанама тәртіппен таратылатын шығындар жатады.

Өнімнің өзіндік құнын дұрыс есептеу үшін жанама (үстеме) шығыстарды калькуляциялау объектілерінің арасында бөлудің таңдалған әдісі маңызды рөл атқарады. Отандық және шетелдік есеп саясатында өткен ғасырдың ортасына дейін өндірістік жұмысшылардың еңбекақысы үстеме шығыстарды бөлу базасы ретінде пайдаланылды.

Үстеме шығыстарды өнім (жұмыс, қызмет) түрлері арасында өндірістік жұмысшылардың негізгі еңбекақысына пропорционалды бөлген кезде олардың көп бөлігі еңбек сыйымдылығы аз өнімнен гөрі еңбек сыйымдылығы көп өнім түрлеріне

жатқызылады. Осының нәтижесінде еңбек сыйымдылығы аз өнім түрлері аз пайда түсіретін болып шықты, яғни өнімнің өзіндік құны бұрмаланды.

ABC жүйесі үстеме шығыстарды арнайы қызмет түрлеріне бөлу қызметімен ерекшеленеді.

Функциялары бойынша шығындар есебін экономистер Купер мен Каплан (1988ж) әзірледі және ABC (activity - based) атауын алған. ABC - жүйе үстеме шығындарды өнімге жатқызу мен өнімдердің өзіндік құнын есептеудің неғұрлым қатаң тәсілін болжайды. ABC - жүйе, басқару шешімдерін әзірлеу үшін пайдалы, өзіндік құн туралы ақпаратты қамтамасыз етеді деп есептелінеді.

Көптеген компаниялардағы басқару шешімдері, қорларды (запастарды) бағалау үшін құрылған шығындар жүйесінің көмегімен әзірленеді. Ол өндіру кезінде тұтынылған материалдық ресурстардың қорларын және негізгі өндірістік жұмыскерлердің еңбегін дәл өлшейді, бірақ та үстеме шығындар әдетте дайын өнімге бөлінеді.

Үстеме шығындарды өнімге бөлу кезінде шығындарды калькуляциялаудың дәстүрлі жүйелері жиі түрде, өнімдердің әрбір түріне өндірілген бірліктердің санына қатысты тұтынылған ресурстардың санын дәл өлшеуге мүмкіндік беретін көлемдік көрсеткіштер (еңбек - сағаттар, машина - сағаттар) пайдаланылады. Бұл - негізгі материалдар, негізгі өндірістік жұмысшылардың еңбегі, электр қуаты, өндірістік жабдықтарды пайдалану және қызмет көрсету шығындары. Сонымен бірге, өндірудің нақты көлемімен тікелей байланысты емес, өндіру үшін қажет көптеген ресурстар бар. Бұл - материалдарды бір орыннан екінші орынға ауыстыру, материалдар сатып алу, жабдықтар орнату, өндірістік процесс кестесін жасау, өнімдердің сапасын аралық бақылау т.б. жөніндегі шығындар. Негізінен, бұл шығындар тікелей белгісі бойынша өнімдердің әрбір атауы бойынша өндірістік шығындардың құрамына кірмейді, алдымен үстеме шығындардың құрамына жиналады, содан соң тиісті бөлуден кейін өндірілген өнімдердің өзіндік құнына енгізіледі. Қазіргі уақытта компаниялар, негізгі өндірістік жұмысшылардың еңбегіне жұмсалатын шығындар, үлесі жеткілікті түрде жоғары болатын үстеме шығыстардан өзгешелігі жиынтық өндірістік шығындардың шамалы бөлігін құрайтын өнімдердің көп ассортиментін шығарады. Бұл өнімдердің өзіндік құнын калькуляциялауға жаңа тәсілдер әзірлеу қажеттілігін туғызады.

Дәстүрлі калькуляция жүйелері, компаниялардың басым көпшілігі нарықта өнімдердің аздаған түрлерін ұсынған, жанама шығындар төмен болған, көптеген ондаған жылдар бұрын пайда болды, сондықтан да оларды пропорционал емес түрде бөлуден туындаған өзіндік құнды бұрмалау шамалы ғана болды, ал ақпараттарды өңдеу үлкен шығындарды талап етті, бұл жанама шығындарды мақсатты шығындар бойынша қолдануды қиындатты. 20 ғасырдың соңында нарықта тауарлардың кең ассортименті сатылатын болды, жанама шығындардың мөлшері ұлғайды, бәсекелестіктің күшейе түсуі, дұрыс емес шешімдер қабылдаудан ауыр қателіктерге әкеліп соғып, осындай қателіктердің пайда болуының өзі

неғұрлым ықтималдыққа айналды және неғұрлым қымбатқа түсті. Сондықтан да, осындай қателіктерді болдырмайтын және жанама шығындарға ерекше назар аударатын калькуляциялық жүйелерді әзірлеу қажеттілігі пайда болды.

Шешімдер қабылдауда релеванттық шығындар туралы ақпараттар алу үшін қажетті шығындар есебінің жүйесі неге қажет екендігін түсіндіретін төмендегідей үш негізгі себептер бар:

- шешімдер қабылдау үшін көптеген жанама шығындар релеванттық болып саналады;

- басшылықтың назарын неғұрлым егжей-тегжейлі зерттеулер жүргізуді талап ететін, әлеуетті пайда әкелмейтін өнімдерге аударатындай, ақпараттар жүйесі қажет;

- өндіру үшін өнімдер таңдау туралы шешім бір-бірінен тәуелсіз болып саналмайды.

Экономикасы дамыған елдердегі өзіндік құнды калькуляциялау жүйелері мақсатты шығындарға есептелетін шығыстар типтері бойынша және күрделілік деңгейі бойынша түрленуі мүмкін. Осындай жүйелер келесі түрде жіктеледі:

- өзіндік құнды тікелей калькуляциялау жүйесі;

- шығындарды есептеудің дәстүрлі жүйелері;

- өзіндік құнды функционалдық калькуляциялау жүйелері.

Өзіндік құнды тікелей калькуляциялау жүйесі мақсатты шығындарға тікелей шығындарды ғана есептейді, яғни олар жанама шығындардан пайдаға қосқан үлесті ескереді. Бұл жүйелер, бірлесіп пайдаланылатын ресурстарға жұмсалатын шығындар, оған деген сұранысқа пропорционал түрде шамалы ауытқыған жағдайда ғана шешім қабылдауға қолайлы болып саналады. Осыдан кейін, одан пайдаға қосылған үлес теріс немесе төмен болған шығыстардың баптарын анықтау көзделеді. Шешім қабылдау үшін жанама, релеванттық шығындарды бағалау, арнайы зерттеу жүргізу кезеңінде орындалатын талдауға енгізілуі тиіс. Олардың жанама шығындарды өлшемейтіндігі және оларды мақсатты шығындар бойынша есептемейтіндігі, осындай жүйелердің кемшіліктеріне жатады. Сондықтан да арнайы зерттеулер жүргізу кезіндегі жанама шығындарды талдауға енгізу жөніндегі кез келген ұмтылыс қандай да бір рұқсат етулерге негізделуі тиіс. Осы үшін өзіндік құнды тікелей калькуляциялау жүйесін, жалпы шығындардағы жанама шығындар шамалы бөлікті құрағанда ғана ұсынуға болады.

Функциялары бойынша шығындар есебін экономистер Купер мен Каплан (1988ж) әзірледі және ABC (activity - based) атауын алған. ABC - жүйе үстеме шығындарды өнімге жатқызу мен өнімдердің өзіндік құнын есептеудің неғұрлым қатаң тәсілін болжайды. ABC - жүйе, басқару шешімдерін әзірлеу үшін пайдалы, өзіндік құн туралы ақпаратты қамтамасыз етеді деп есептеледі [5, 160 б].

Көптеген компаниялардағы басқару шешімдері, қорларды (запастарды) бағалау үшін құрылған шығындар жүйесінің көмегімен әзірленеді. Ол өндіру кезінде тұтынылған материалдық ресурстардың қорларын және негізгі өндірістік жұмыскерлердің еңбегін дәл өлшейді, бірақ та үстеме шығындар әдетте дайын өнімге бөлінеді.

Үстеме шығындарды өнімге бөлу кезінде шығындарды калькуляциялаудың дәстүрлі жүйелері жиі түрде, өнімдердің әрбір түріне өндірілген бірліктердің санына қатысты тұтынылған ресурстардың санын дәл өлшеуге мүмкіндік беретін көлемдік көрсеткіштер (еңбек - сағаттар, машина - сағаттар) пайдаланылады. Бұл - негізгі материалдар, негізгі өндірістік жұмысшылардың еңбегі, электр қуаты, өндірістік жабдықтарды пайдалану және қызмет көрсету шығындары.

Сонымен бірге, өндірудің нақты көлемімен тікелей байланысты емес, өндіру үшін қажет көптеген ресурстар бар. Бұл - материалдарды бір орыннан екінші орынға ауыстыру, материалдар сатып алу, жабдықтар орнату, өндірістік процесс кестесін жасау, өнімдердің сапасын аралық бақылау т.б. жөніндегі шығындар. Негізінен, бұл шығындар тікелей белгісі бойынша өнімдердің әрбір атауы бойынша өндірістік шығындардың құрамына кірмейді, алдымен үстеме шығындардың құрамына жиналады, содан соң тиісті бөлуден кейін өндірілген өнімдердің өзіндік құнына енгізіледі. Қазіргі уақытта компаниялар, негізгі өндірістік жұмысшылардың еңбегіне жұмсалатын шығындар, үлесі жеткілікті түрде жоғары болатын үстеме шығыстардан өзгешелігі жиынтық өндірістік шығындардың шамалы бөлігін құрайтын өнімдердің көп ассортиментін шығарады. Бұл өнімдердің өзіндік құнын калькуляциялауға жаңа тәсілдер әзірлеу қажеттілігін туғызады.

ABC - жүйе, шығындардың қызметпен байланысты туындағанын және өнімдердің қызмет түрлеріне сұраныс туғызатынын болжайды. Өнім мен қызмет түрі арасындағы байланыс, онымен бүкіл байланысты қызмет түрлерінің шығындарын өнімге жатқызу жолымен белгіленеді. Яғни, бизнес:

- қызметтің қандай да бір түріне қажеттілікті туғызатын факторларды;

- қызмет түрлеріне жұмсалатын шығындарды;

- қызмет түрлерінің өніммен өзарабайланысын ескеруі қажет.

Құрылымдық түрде ABC - жүйесіне келесі сатылар кіреді:

1) компаниядағы қызметтің негізгі түрлерін айқындау:

- өндірістік жабдықпен байланысты қызмет (жабдық шығындары орталығы);

- негізгі өндірістік жұмысшылар еңбегімен байланысты, қызмет;

- қамтамасыз етудің алуан түрлері: тапсырыс, қабылдау, материалдардың орнын ауыстыру, бөлімшелерге басшылық, өндірістік жоспарлау, орау және дайын өнімдерді жеткізу;

2) қызметтің әрбір түрі үшін шығындар орталығын құру (топтастыру):

Жабдықтардың барлық түрлерін жөндеу, дайындаудың жиынтық шығындарын бір шығындар орталығына біріктіруге болады.

3) қызметтің әрбір түрі үшін шығындар көздерін (драйверлерін) айқындау.

Шығындар көздері - қызметтің нақты түріне шығындардың көлемі соған қатысты болатын оқиғаларды немесе күш біріктіруді белгілеу үшін пайдаланылатын термин:

-тапсырыстар қабылдау бөлімі үшін қабылданған тапсырыстардың саны;

-өндірістік жоспарлау мен жабдыктарды жөндеу және дайындауға жұмсалатын шығындар үшін өндірістік кезеңдердің саны;

-сатып алулар бөлімінің қызметін қамтамасыз етуге жұмсалатын шығындар үшін сатып алуға тапсырыстар саны;

-жеткізу бөлімі үшін жеткізуге тапсырыстар саны;

4) осы қызмет түрлеріндегі өнімнің қажеттілігіне сәйкес қызмет түрлерінің шығындарын өнімге жатқызу. Мұнда, сұраныс көрсеткіштері түрінде шығындар көздерін пайдалана отырып, осы қызмет түріндегі өнім қажеттілігіне сәйкес дайын өнімге дейінгі қызметке жұмсалатын шығындарды қадағалау қажет. Қызметтің нақты түріне өнімнің қажеттілігі операциялардың санымен өлшенеді.

Жабдықты дайындау бойынша шығыстардың бөлінген сомасын салыстыру ABC - жүйесінің, өнімдердің әрбір түрін өндіру үшін жабдыктарды қайта жабдықтау санын ескеретіні туралы айтады.

Купер мен Каплан, өндіру көлемімен байланысты емес қызмет көлемі елеулі болған жағдайларда, өндірістік шығындар есебінің дәстүрлі жүйесі өзіндік құн туралы бұрмаланған ақпарат береді деп дәлелдейді. Атап айтқанда, ұсақ сериялы өнімдердің өзіндік құнын төмендетіп көрсету және ірі сериялы өнімдердің өзіндік құнын көтеріп көрсету үрдістеріне ие. Мынандай жағдайға жол беріледі: қытырлақ өнімнің өткізу бағасына, круассан өнімнің бағасына қарағанда неғұрлым жоғары пайда алу негіз етіп алынған, бұдан көрініп тұрғандай, өндірістік шығындар есебінің дәстүрлі жүйесі, өндірушіні круассан өнімін өндіруді азайтуға және қытырлақ өнімін өндіруді ұлғайтуға итермелейді. Тәжірибеде бұл шешім компания үшін сәтсіздікке ұшыратушы болып саналады, өйткені круассан өнімі арзан және круассан өнімінің орнына қытырлақ өнімінің жабдығын іске қосу, қызмет көрсетуге жататын қосымша шығыстарды ұлғайтады.

ABC жүйесі әрбір функция үшін өзінің жеткілікті түрде, нақты, өзіне тән шығындар факторларымен, функциялар бойынша шығындарға әсер ететін көрсеткіштердегі өзгерістермен негізденеді Сондықтан, ABC жүйесі дәстүрлі калькуляцияда қолданылатын шартты байланыстарын емес шығындар мен шығыстар (үлестіру базаларымен) факторлар арасындағы себеп-салдар байланыстарын табады және оларды қолданады.

Өндіріс көлемімен байланысты болып келетін, көрсеткіштерге негізделген есептің дәстүрлі жүйесі үстеме шығыстардың біршама тұтынуындағы осы айырмашылықтарды ескермейді. Нәтижесінде ірі сериялы өнімдердің өзіндік құны көтеріледі, ал ұсақ сериялы өндірістің өзіндік құны керісінше төмендейді ABC жүйесі енгізілетін ресурстардың біршама тұтынуындағы айырмашылықтарды таниды және оларға сәйкес әрбір өнімнің көлемін бақылап отырады. Нәтижесінде есептілікте ұсақ сериялы өнімнің аса көтеріңкі өндірістік шығындары бейнеленеді, себебі соңғысы енгізілетін ресурстардың өндіріс көлемімен байланысты емес үлкен көлемін тұтынады. Ал ірі сериялы өнімдерге

өндіріс көлемімен ғана байланысты болып келетін көрсеткіштердің үлестіру базалары ретінде қолдануда шығындардың тым артық бөлігі үлестіріледі. Бұл жағдайда ірі сериялы өнімдер "өзге" шығындардың бөлігін өзіне тартып ала отырып, ұсақ сериялы өнімдерді "жәрдем ақымен қамтамасыз етеді. Компания ірі сериялы өнімдер есебінің арқасында ұсақ сериялы өнімдердің өндірісін кеңейте отырып, өндірістің номенклатурасы жөніндегі дұрыс емес шешімдер қабылдауы мүмкін.

ABC-костинг жүйесін кәсіпорынға енгізген жағдайда, алынатын оң нәтижелер:

1. Өндіру мен өткізу көлемінің ара қатынасын жетік түрде зерттеп, болашаққа нақты болжам жасауға мүмкіндік береді.

2. Өнімге бекітілген бағаға әсерін зерттеу; Мұндай талдау мен модельдеу нарықта өте керекті болып саналады.

3. Өнімнің өзіндік құнына қосылатын үстеме шығыстар әрбір жеке-жеке өнім түрлеріне қосылып, нақты шынайы өзіндік құнын көрсетеді. Дәстүрлі жүйеде үстеме шығыстар бөлу базасы арқылы барлық өнімнің өзіндік құнына қосылып тырады. ABC-жүйенің ең тиімді тұсы осы болып саналады.

4. Экономикалық нарықты ескере отырып, басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін кәсіпорын әкімшілігін тиімді ақпараттық қамтамасыз ету, нарықтағы сұранысты зерттеуде өте тиімді жүйе болып табылады.

5. ABC - жүйе дайын өнім мен қаржылық нәтижелерді бағалау үшін шығарылатын өнімнің өзіндік құнын кәсіпорынға пайда әкелетіндей есептеуге мүмкіндік береді;

6. Ұзақ мерзімді сипатта болатын шешім қабылдаулар үшін өндірістік қызметтің басқарушылық есебінің мәліметтерін жүйелеу, - өндірістік және технологиялық бағдарламалардың сатып алынуы, ішкі және сыртқы нарыққа сатылатын өнім ассортиментінің рентабельділігі, негізгі қорларға және өндірістік қорларға капиталдық салымдар салуда нақты есептеулерді ұсынуға септігін тигізеді.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Батырбеков Қ.П., Мархаева Б.А. Басқару есебі 2. Шымкент. 2010. 123б
2. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). 2009. 151б.
3. Тайгашинова К.Т. Басқару есебі. Алматы. 2011. 332б.
4. Дусаева Е.М. Бухгалтерский управленческий учет: теория и практические задания. М. 2011. 236б.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. М. 2009. 160б.

**Гульназ ЖУНУСОВА**, екінші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, korshabekovag@mail.ru +77752089804

## СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ ШЕТЕЛДІК ЖӘНЕ ОТАНДЫҚ ТҰЖЫРЫМДАМАЛАРЫ

Аталмыш мақала стратегиялық басқару есебінің шетелдік және отандық тұжырымдамаларын қарастырады. Сонымен қатар, стратегиялық басқарушылық есептің мәні ашылып, мақсаттары көрсетілген.

**Түйін сөздер:** стратегия, стратегиялық менеджмент, басқару есебі, стратегиялық басқару есебі.

**Гульназ ЖУНУСОВА**, магистрант второго курса, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, korshabekovag@mail.ru +77752089804

## ЗАРУБЕЖНЫЕ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Данная статья рассматривает зарубежные и отечественные концепции стратегического управленческого учета. А так же, разъясняются задачи и цели стратегического управленческого учета.

**Ключевые слова:** стратегия, стратегический менеджмент, управленческий учет, стратегический управленческий учет.

**Gulnaz ZHUNUSSOVA**, master's degree of the secondcourse, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9, korshabekovag@mail.ru +77752089804

## FOREIGN AND HOME CONCEPTIONS OF STRATEGIC ADMINISTRATIVE ACCOUNT

This article examines foreign and home conceptions of strategic administrative account. And similarly, tasks and aims of strategic administrative account are explained.

**Keywords:** strategy, strategic management, administrative account, strategic administrative account.

Стратегиялық басқару есебін зерттеуде ғалымдар бірнеше позиция тұрғысынан қарастырады, ең алдымен зерттеу "стратегия", "басқару" және "есеп" түсініктерінің жиынтығы ретінде айқындалады. Сонымен қатар, стратегиялық басқару есебінің дамуы стратегиялық менеджменттің дамуымен ұштасады. Қазіргі экономика жағдайында стратегиялық менеджментке теориялық және тәжірибелік қызығушылық артуда. Себебі заманауи экономика жағдайында бұл басқару технологиясы отандық ұйымдардың келешектегі позициясын анықтауға және жоғарғы нәтижеге жету жолында уақытылы жоспар дайындауға мүмкіндік береді.

Стратегиялық менеджмент - талдау, жоспарлау және бақылаудың үздіксіз үрдісіндегі ұйым басшылығының жүйелі стилі ретінде айқындалады. Осыған байланысты сенімді стратегиялық шешімдерді қабылдау әртүрлі ақпараттың үлкен көлемін қажет етеді. Ал ақпараттың алуандылығы шешімдер қабылдау үрдісін қиындатады, ал стратегиялық жоспарлау ұйымның әртүрлі деңгейінде қолданылады. Сондықтан басқару есебінің стратегиялық менеджмент аясындағы пайдалы функциясы - белгілі бір кезең аралығында әртүрлі деңгейдегі бөлімшелер шешім қабылдау үшін қажетті ақпаратпен қамтиды.

Стратегиялық шешім дайындау кезінде ұйым менеджментінің қажеттілігіне қызмет көрсету үшін басқару есебінің жаңа әдістері қажет етіледі. Сол

әдістердің жиынтығын заманауи немесе стратегиялық басқару есебі деп атауға болады.

Стратегиялық басқару есебінің бір элементі ұйымның стратегиясын жасау және басқару стратегиясын жүзеге асыру үшін қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету болып табылады.

"Стратегиялық басқару есебі" термині ХХ ғасырдың 20-жылдарында пайда болды. Ал стратегиялық басқару есебі аясындағы үлкен дискуссия ХХ ғасырдың 80- жылдарының аяғынан бастау алады. Баспаларда басқару есебінің дәстүрлі әдістері сынға алынып, сол уақыттың бизнесті жүргізудің бәсекелестік ортасына сәйкес келетін жаңа тәсілдерін насихаттау жүргізілді. Соның ішінде жаңа тәсіл ретінде стратегиялық басқару есебі белсенді ұсынысқа ие болды. Бірақ қазіргі уақытқа дейін стратегиялық басқару есебінің толық негіздемесі жоқ.

Колин Друри өзінің "Басқару және өндірістік есеп" атты жұмысының бір бөлімін стратегиялық басқару есебіне арнады. Автор бұл жұмысында стратегиялық басқару есебі проблемалары жөніндегі әртүрлі авторлардың анықтамаларын келтіріп, стратегиялық менеджмент үрдісіндегі стратегияны айқындауда қолдануға болатын ұйымның біріктірілген көрсеткіштерін өңдейтін жалпы тәсілдерін қарастырды.

Көп жылдар бойы стратегиялық басқару есебі нәтижелері басқару есебіне үлкен үлес қосатын, зерттемелердің әлеуетті облысы ретінде



насихатталды. XX ғасырдың 80- жылдарында Ұлыбритания Бухгалтер-аналитиктер институты басқару есебі облысындағы талдамалардың ағымдағы жағдайына талдау жасау мақсатында зерттеуге қаржы бөледі. Бұл жұмыстың нәтижелері "Басқару есебі: революция емес, эволюция" деген атаумен жарияланды. Ғылыми жұмыстың авторлары Бромвич пен Бхимани болды. Бромвич пен Бхимани стратегиялық басқару есебі - нарықтар (ұйым өз өнімдерін өткізетін), бәсекелестердің шығындары, шығындар құрылымы туралы ақпаратты ұсыну және қаржылық ақпаратқа талдау және белгілі бір кезеңде кәсіпорын стратегиясы және бәсекелестер стратегиясының мониторингі ретінде анықталды. Ғалымдар стратегиялық басқару есебіне назар аударғанымен, концептуалды негізін құра алмады.

Екінші тараптан, Дж. Иннз стратегиялық басқару есебін стратегиялық шешімдерді қабылдау үшін ақпаратпен қамтамасыз ететін тетік ретінде қарастырады. Негізінде стратегиялық шешімдер ұзақмерзімді болып келеді, ұйымның барлық жағынан қызметіне әсер етеді, ішкі құрамына бағытталмаса да, сыртқы бағыттылығы болады. Стратегиялық басқару есебінің мұндай анықтамасын қабылдау, ұйымның ұзақмерзімді негізгі шешімдерін қабылдауға ұсынылған ақпарат стратегиялық басқару есебінің категориясына жағқызылады.

Мұндай көзқарасты Купер мен Капланда ұстанды. Олар стратегиялық басқару есебінің тәсілдері ең алдымен ұйымның жалпы бәсекелестік стратегиясын қолдау, негізінде өнім мен қызметтің өзіндік құн есебін жетілдіру үшін информациялық технологияларды қолдану үшін өңделеді деп жазды. Бірақ арнайы ғылыми әдебиеттерде стратегиялық басқару есебінде басты назар сыртқа бағытқа аударылған басқа да анықтамалар ұсынылған. Мысалы, К.Симмондз стратегиялық басқару есебі терминін өз бизнесі стратегиясын өңдеу мен қадағалауға қолданылатын өз бизнесі мен бәсекелестер бизнесін талдау әдісі ретінде қарастырған.

К.Симмондздың анықтамасы бойынша, стратегиялық басқару есебі - компания, оның бәсекелестері туралы экономикалық стратегияны жүзеге асыруды өңдеу және бақылау үшін, әсіресе нақты шығындар мен бағаның, нарық көлемі мен үлесі, ақша қаражаттары мен фирманың қажет жалпы ресурстарының үлесіне қатысты деңгейі мен тенденциясын қолдану үшін басқару есебі мәліметтермен қамтамасыз ету және талдау. Келтірілген анықтамадан стратегияны әзірлеуші, яғни компанияның стратегиялық жағдайындағы өзгерістер туралы өз іс-әрекеттеріне қажетті тиімді өзгертулер қажеттілігіне негізделген стратегиялық есептің логикасы көрініс табады. Бірақ мұндай көрсеткіштер ағымдағы есепте көрініс таппайды, себебі ол пайда көрсеткіштеріне бағытталады. [1]

1992 жылы К.Уорд стратегиялық басқару есебінің ролі қаржылық нәтижелерді пассивті бекітуде емес және де мақсаты компания басшылығын басқару шешімін қабылдау үшін ішкі ақпаратпен қамтамасыз ету болып табылатын дәстүрлі басқару есебінің функцияларымен шектелмейді деп тұжырымдайды. Стратегиялық

басқару есебі компанияның иесі мен басқа да серіктес топтардың қызығушылығындағы басшылықты басқару және бақылау үшін барлық деректермен қамтамасыз ететін өте күрделі және кешенді рөл атқарады деп жазды. Сонымен қатар, К. Уорд "Стратегиялық басқару есебі - бәсекелестермен, жеткізушілермен, сонымен қатар тұтынушылармен салыстырғанда бизнеспен қол жеткізілген салыстырмалы қаржылық нәтижелерді көрсететін, ұйымның еңгізуге жоспарланып отырған немесе еңгізілген бизнес - стратегия контекстіндегі басқару есебі ретінде " айқындайды.[2]

А. Смарт Коад келесідей анықтама береді: "Стратегиялық басқару есебі - енді ғана пайда болған сала, сондықтан оның шекарасы әлі анықталмаған және бұлдыр болып табылады, және сондықтан оны қалай жетілдіретінің көрсететін унифициалданған ұйғарымы жоқ, бұл бағыт бойынша жазылған әдебиеттер әртүрлі және салыстырылмайды". Бұл анықтама стратегиялық басқару есебі түсінігін стратегиялық басқару мен ұйым стратегиясымен байланысы тұрғысынан нақтылауды қажет етеді.

"Оксфордтық бухгалтерлік түсіндірме сөздігінде" стратегиялық басқару есебі менеджмент қажет ететін ұзақмерзімді стратегиялық шешімдерді орындау үшін, дәстүрлі тәсілден өзгеше, тактикалық шешімдерді қабылдау үшін ақпаратты қалыптастыруға мүмкіндік беретіндей етіп ұйымдастырылған жүйе ретінде анықталған. [1]

Стратегиялық есепке деген қызығушылық Саутгемптон университетінің менеджмент мектебінің профессоры Боб Райанның "Басшы үшін стратегиялық есеп" монографиясының жарық көруінен кейін едәуір арта түсті. Боб Райан стратегиялық есептің теоремаларын тұжырымдап, "С-цикл" моделі ретінде көрініс тапты. Оның көзқарасы бойынша стратегиялық есеп қаржылық талдау проблемаларына, яғни "4 С" төрт фактормен байланысты (ағылшынша commitment, control, cash, capability): міндеттемелер, бақылау, қолма-қол ақша және потенциал. Бұл теоремалардан негізі түрлі ұйымдардың проблемаларын қарастыруға болатын қағидалар туындайды. Оның ойынша, стратегиялық есеп дегеніміз ұйымның қаржылық және есептік проблемаларын көрсететін белгілі бір әдіс болып табылады. Боб Райан стратегиялық есепті кәсіпорын үшін ең маңызды сұрақ болып табылатын - бизнестің жағымды мүмкіншіліктерін жүзеге асыру бойынша қаржылық және экономикалық проблемалары жағынан зерттейтін негіз деп қарастырады.[3]

Сонымен қатар батыс ғалымдары стратегиялық басқару есебі төңірегінде әр алуан анықтамаларын ұсынып жатты. Мысалы 1996 жылы Рослендер төмендегідей тұжырым жасаған: Стратегиялық басқару есебі, ең алдымен, ұйымның жоғарғы басшылығын нарықтағы бәсекелестеріне қатысты стратегиялық позициясына жету және оны ұстап тұру үшін қажетті ақпаратпен қамтамасыз етуі керек. Одан кейін осы жылы Лорд стратегиялық басқару есебі жөнінде басқару есебінің дәстүрлі ішкі бағытталуының кеңеюі, яғни бәсекелестер жөнінде сыртқы ақпараттың қосылуы, фирма таңдаған стратегиялық позиция мен басқару есебіне деген күтілетін екпін арасындағы байланыс деп жазды.

Стратегиялық басқару есебінің белгілі бір анықтамасына ғалымдар арасында келісім болмағандықтан, Лорд арнайы әдебиеттерді зерттей отырып, стратегиялық басқару есебінің бірнеше бағыттағы сипаттамасын берді:

- Дәстүрлі басқару есебінің ішкі бағытталуынан шығуы және бәсекелестер жөнінде ақпарат алу;

- Компания тандаған стратегиялық позиция мен басқару есебін қолданудан күтілетін тәуелділікті анықтау (яғни есеп беру стратегиялық позициялау көзқарасынан);

- Шығындарды қысқарту әдістерінің талдау арқылы бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізу немесе құндылықтар тізілімі байланысын қолдана отыра және шығындар факторын оптимизациялау көмегімен компания өнімі дифференциалдылық дәрежесін арттыру.

Р.Паркер бухгалтерлік түсідірме сөздігінде "стратегиялық басқару есебі - кәсіпорын нарығының өтілімі, бәсекелестер шығындары, шығындардың құрылымын зерттеу ақпаратын жинау мен талдау және ұйымның стратегиясы және сол нарықтағы оның бәсекелестерінің мониторингі" деп нақтылады. [4]

Стратегиялық басқару есебі мәселесі тек батыс ғалымдарын мазалап қоймай, орыс ғалымдарының арасында үлкен талқылау тақырыбына айналды. О.Е.Николаева, О.В.Алексеева да басқару есебінің жаңа бағыты - стратегиялық менеджменттің ақпараттық қажеттілігін қанағаттандыратын, есептік-талдау жүйесі ретінде көрініс тапқан стратегиялық басқару есебіне қатысты зерттеулер жүргізді. Ғалымдар қазіргі уақыттағы стратегиялық басқару есебінің анықтамаларын жинақтап, оның негізгі мақсаты, функциялары және өзгеше ерекшеліктерін, маңызын ашуға әрекет жасады. Стратегиялық басқару есебінің құралдары ретінде едәуір заманауи және тиімді технологиялар қарастырылды. Олар:

- Қызмет түрі бойынша шығындар есебі және оның негізінде бюджеттеу;

- Қызмет түрі бойынша басқару;

- Экономикалық қосылған құн моделі;

- Ұйымдарды басқарудың келешегі бар кешенді тәсілі ретінде үйлестірілген көрсеткіштер жүйесі;

- Ұйымның бизнес-стратегиясын ұтымды қолдануға және стратегиялық-бәсекелестік күресте жаңа артықшылық беруге мүмкіндік беретін басқару есебінің белгілі үш әдістерінің интеграциялау мүмкіндігі.

Сонымен қатар, олардың еңбектерінде супермаркеттер желісі мысалында балансталған көрсеткіштер жүйесін тәжірибелік енгізу тәжірибесі жазылған.[5]

И.Н.Богатая стратегиялық есепті ішкі және сыртқы факторлардың ақпараттық ағыны базасы негізінде, кәсіпорын меншігін бағалау тетігі ретінде зерттеді. Ол стратегиялық есепті "қаржылық және басқару есебін бірыңғай жүйеге біріктіретін, және де кәсіпорын басшылары мен қызметкерлерін тиімді шешім қабылдау үшін өндірістік деректермен, сонымен қатар кәсіпорын қызметін бағалау үшін инвесторларды ақпаратпен қамтамасыз ететін

ақпараттық технологияның жаһанды моделі" деп айқындады.

И.О.Юрасова стратегиялық басқару есебінің тез тоңазытатын өнімді шығаратын кәсіпорынның жұмысының ұзақмерзімді тиімділігін бағалау үшін қолдану қажеттілігін теориялық жүзінде дәлелдеуге әрекет жасады. Өзінің "Бухгалтерлік есеп" журналында жарық көрген "Стратегиялық басқару есебі" мақаласында автор әртүрлі шетел ғалымдарының жарияланымдарына талдау жасап, стратегиялық басқару есебі мен басқару есебінің дәстүрлі түсінігін салыстырып, айырмашылықтарын айқындады.

Басқару есебі жүйесінің тәжірибелік қойылым аспектілерін қарастыра отырып, Д.Волошин стратегиялық басқару есебінің негізгі элементтерін ашады: миссия, кәсіпорынды жүргізу, стратегиялық мақсаттар, критикалық сәттілік факторлары, көрсеткіштердің балансталған жүйесі, қаржылық көрсеткіштер мен қатар қаржылық емес көрсеткіштер.

Инновация стратегиялық есебін А.Н.Щемелев тұжырымдады, сонымен қатар инновация стратегиялық басқару және қаржылық есебінің құрудың және енгізудің әдістемелік негізін қамтамасыз ететін инновация стратегиялық есебінің басты моделін ойлап шығарды. А.Н.Щемелевтің ғылыми жұмысында стратегиялық басқару есебі тек басқару есебі емес, сонымен қатар қаржылық есепті қосады деп жазған. Ғалымның ойынша "инновация стратегиялық қаржылық есебінің объектісіне төмендегілер жатады: меншік, резервтік жүйе, бренд, тауарлық марка, территориялық және уақытша фракталдар. Ал инновация стратегиялық басқару есебінің қажеттілік тәуелділігіне байланысты объектілері: бизнес-бірліктер, қызмет сегменттері; шығындар, пайда мен нәтиже; ақша ағыны болып табылады".

Ипотекалық корпорациялар мен агенттіктердегі стратегиялық есептің сұрақтары Н.Ю.Салова жұмысында қарастырылған. Өзінің ғылыми зерттеу жұмыстарында, автор ипотекалық қызметтің сала өзгешелігін ескере отырып, стратегиялық болжамдау, есебі және бақылау моделін құрды. Бұл модель меншік көрсеткіштеріне бағытталып, стратегиялық есептің көрсеткіштер жүйесінде құрылған(таза активтердің баланстық, нарықтық және әділеттік құны, жағымды және жағымсыз маржа, таза пассивтер). Бұл көрсеткіштер модельде өңделіп жатқан стратегия, ұзақ мерзімді мақсаттар, стратегиялық болжамдау және есеп әдістері, қолданылатын есептік құралдар және секьюритизациямен қамтамасыз ету мақсатындағы стратегиялық бақылау жүйесі, төлемқабілеттілігі, резервтік жүйе, тәуекелдер, сыртқы факторлардық ықпалын анықтау және оларды жүзеге асыру мәнмәтінінде қарастырылған.

Профессор В. Э. Керимов стратегиялық есеп туралы анықтамаларды жалпылап, оның мәнін, негізгі мақсаттарын, әдістерін және ерекшеліктерін өзінің "Стратегиялық есеп" оқу-әдістемелік құралында жазды. Автор стратегиялық есеп жөнінде "шаруашылық субъектісінің менеджер аппаратына стратегиялық басқару шешімдерін қабылдау үшін

қажетті тіркеу жүйесі, деректерді жалпылау және көрсету" деп түсіндірді.

Стратегиялық басқару есебінің батыс елдеріндегі жағдайы мен дамуына профессор В.А.Терехова еңбегін арнады. Ғалым стратегиялық басқару есебіне "заманауи өндірістік салаға бейімделген, тарату каналы арқылы көп өлшемді стратегиялық байланысты және мақсатты сатып алушылар (тұтынушылар) қажеттілігін анықтауды қосатын есептік жүйе" деген анықтама берді.

Стратегиялық басқару есебінің құралдары О.В.Митина мен Г.И.Мальцева жұмыстарында қарастырылды. Олар стратегиялық басқару есебін жоғарғы оқу орны тұрғысынан қарастырады. "Стратегиялық басқару есебі стратегиялық менеджменттің жоғарғы оқу орнына сәтті енгізу және әрекет етуіне қажетті есептік-талдау жүйесі. Жоғарғы оқу орнында қолданылатын стратегиялық басқару бақылауының негізгі құралдары мен технологияларына: кешенді басқару сапасы жүйесі, балансталған көрсеткіштер жүйесі, бюджеттеу, болжамдау, қызмет түрлері бойынша шығындар есебі және т.б." деп тұжырымдады.

С.И.Крылов "стратегиялық басқару есебі - стратегиялық басқару шешімдерін қабылдау үшін ақпараттық қамтамасыздандыру құрылатын, басқару есебінің бағыты. Стратегиялық басқару есебі төңірегінде сыртқы бизнес-ортасына (бәсекелестер, жеткізушілер, сыртқы экономикалық жағдай, мемлекет тарапынан әрекеттер) мұқият талдау жасалады, яғни өзінің қызмет атқару кезінде нарықтағы стратегиялық позициясын, өнімдер дифференциациясын есепке алынады және ұйымның құндылықтарының толық тізімі құрылады".[6]

Ж.Н.Айтжанова өз зерттеулерінде келесідей анықтама береді: стратегиялық есеп - басқару жүйесі, бухгалтерлік есеп мәліметтеріне сүйенеді, қаржылық, экологиялық, стратегиялық басқару, талдау жасау үшін жеке меншік иелерін және басқарушыларды қаржылық ақпаратпен қамтамасыз ету, таңдау және өткізу стратегиясын, объектіге салым салу мақсатында инвесторларды ақпаратпен қамтамасыз ету.

Стратегиялық есептің мәні туралы айтсақ, Ж.Н.Айтжанова келесідей анықтама береді: "Сондай-ақ, есеп стратегиялық басқару үшін тікелей жоспарлаумен, талдаумен, болжаммен, ұйымды басқарудағы стратегиялық шешімдерге байланысты болады".

Стратегиялық басқару есебінің әртүрлі түсінігінің талдауы көптеген авторлардың оның мәнін аша отырып, негізгі назарын оның сыртқа бағытталуына аударған. Осыған байланысты "стратегиялық есеп" түсінігінің туындағаны көрініп тұр.

Кей ғалымдар стратегиялық басқару есебін басқару есебі жағынан қарастырып, басты назарды шығындарға аударған (Н.В. Валебникова, М.А. Вахрушина, Т.П. Карпова, О.Е. Николаева, В.Л. Суйц т.б.).

Басқа да авторлар басқару есебін белгісіздік шарттарында зерттеу қажеттігін айтып, басқару есебі стратегиялық деңгейге жетіп, стратегиялық

бухгалтерия құруды меңзейді (И.Н. Богатая, А.Л.Щемелев).

Стратегиялық аспектілерді кей зерттеушілер зерттеу жұмыстарының, әдістемелерінің негізі етіп алған:

- Шығындарды стратегиялық басқару концепциясы - Дж. Шанк және В. Говиндараджаи;
- Капитал құнын басқару концепциясы - А. Раппопорт, С. Стюарт және К. Уолш;
- Ақша ағынын болжамдау, бақылау және оптимизациялау концепциясы - А. М. Кинг;
- Фирманы қайта құру концепциясы - ГуиярФрансис Ж. және К. Джеймс;
- Коммерциялық ұйымның тепе-теңдік концепциясы - Дж. Вайнер және Дж. Р. Хикс.

К. Друри, Дж. Кидуэлл, О.И. Кольвах, Е.И. Муругов, Я.В. Соколов, В.И. Ткач, А.Д. Шеремет, Дж. Фостер, Х. Хендерсен, Ч.Т. Хорнгрен басқару есебінің стратегиялық бағытымен байланысты мағынасы жағынан жақтаушылар болып табылады.

Келтірілген анықтамаларды талдай отырып, төмендегідей қорытындылауға болады:

- Стратегиялық басқару есебі ақпараттық жүйе болып табылады;
- Стратегиялық басқару есебі стратегиялық басқару шешімдерін қабылдау үрдісіне бағытталған;
- Стратегиялық басқару есебі кәсіпорынның ішкі ортасы туралы ақпаратпен ғана емес, сонымен қатар сыртқы ортасына аса назар аударады;
- Кей авторлардың ойынша, стратегиялық басқару есебі тек қана салыстырмалы қаржылық нәтижелермен қамтуы керек десе, енді екіншілері заманауи ситуациялардың талаптарына сәйкес қаржылық емес ақпаратты қарастыруы керек деп ұйғарды.

Стратегиялық басқару есебін айқындауда талданып отырған объектінің ерекшелігін есепке алу керек, ол бір жағынан, стратегиялық басқару есебінің түсінігін құрайтын экономикалық категория екендігі, екіншіден ұйымның өзгеше ерекшеліктерін басты назарға алу және кәсіпорындарда стратегиялық басқару есебінің әрекет етуі болып табылады. Кәсіпорындағы басқару үш әдістеменің біреуінің негізінде жүзеге асады:

- Трансферттік баға қолдану;
- Бюджеттеу;
- Топтағы ішкі федерализм(кәсіпорын қатысушыларына қызметін жүргізу кезінде айтарлықтай өкілеттілік беру).

Кәсіпорындағы басқару есебі - кәсіпорынның басқару тобына шаруашылық қызметті болжамдау, бағалау, бақылауды жүзеге асыру үшін, кәсіпорынның ресурстарын үнемді қолдануды қамтамасыз ету және олардың есебін толық бақылау және дәлелді басқару шешімдерін қабылдау үшін қажетті ақпаратты өлшеу, жинақтау, талдау, дайындау, өзгерту және ұсынуды қамтамасыз ететін элементтер жиынтығы.

Қазіргі таңда Қазақстанда басқару жүйесінде ұзақ мерзімді стратегиялар кеңінен қолданылып жүр. Олар "Қазақстан - 2050" Стратегиясы, индустриалды-инновациялық даму стратегиялары, Қазақстан Республикасының 2020-шы жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары. Қазақстандағы

нарықтық тұлғалардың, Яғни кәсіпорындар мен ұйымдардың басшылары мен жетекші мамандары бұл стратегиялардың мәнісін, мақсаттарын, қол жеткізу жолдарын, негізгі нәтижелерін білмейінше сәтілікке қол жеткізу қиынға соғады, себебі олар қазіргі кездегі және болашақтағы экономикалық идеология болып есептеледі. [7]

Стратегиялық басқару есебін ұйымдастырудағы маңызды көрсеткіштердің бірі болып - кәсіпорындардан нарық жағдайында ғылыми-техникалық үдерістің жетістіктерін, өндірісті басқарудың тиімді нормаларын енгізу арқылы және қолданылмаған резервтерді шоғырландыру арқылы өндіріс тиімділігін, қызметпен өнімнің бәсеке қаблеттілігін арттыру талап етіледі.

Стратегиялық басқару шешімдерін қабылдау кезінде қызметті талдау, бақылау және басқару аяларында бухгалтерлік ақпараттың ролінің арттыруымен ұштасады.

Тиімді стратегиялық басқарушылық шешім қабылдап, стратегиялық жоспар құру үшін әр кәсіпорын өзінің шығындарын, сондай-ақ сол өндірістік шығындары туралы ақпаратты талдай білу қажет. Шығындарды талдау тиімділікті анықтауға, олардың тым көп болатынын, бағаны дұрыс бекітуге, шығындарды тиімді басқаруға және реттеуге, пайда мен өндіріс рентабельділік деңгейін стратегиялық басқару шешімін және жоспарлауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның стратегиялық басқару есебінің мақсаты - өнім шығару, оны өткізу мен пайда алу және стратегиялық шешім қабылдау.

Нарық экономикасы жағдайында тұтынушылар шаруашылықты жүргізудің жаңа тәсілдерін кеңінен қолданып отыр. Осыған байланысты стратегиялық басқару есебін дұрыс жүргізу мен шешім қабылдау, жинақ, синтетикалық көрсеткіш ретінде өзіндік құнның мәні ерекше артуда. Басқару есебінде өзіндік құн шаруашылықты басқарудың, өндірісті ұйымдастырудың, еңбекті ұйымдастырып, ынталандырудың, үнем тәртібін сақтаудың, ғылым мен техника жетістіктерін пайдалану деңгейінің қаншалықты өскенін көрсетеді. Кәсіпорындар алатын табыстар міне осы көрсеткіштің шамасына тікелей байланысты.

Осыдан кәсіпорын қызметін бақылаудың басты құралы болып стратегиялық басқару есебі мен есептілік жүйесі болып табылады. Ол компания басқармасына келесі мақсаттарды тиімді шешуге мүмкіндік береді:

1. Шынайы экономикалық жағдайды, оның ішінде кәсіпорынның оперативті режиміндегі экономикалық қауіпсіздік көрсеткіштері мен деңгейін бақылау мен бағалауды және қажетті шешімдерді қабылдауды қамтамасыз ету;

2. Оперативті қызметті бақылауда директорлар кеңесі мүшелерінің қажетті белсенділікпен қамтамасыз ету;

3. Басқармадағы атқару органдары басшылары компетенциясына бақылау және бағалау жүргізуді қамтамасыз ету;

4. Дәлелденген сын-пікірлі шешімдермен қамтамасыз ету;

5. Алдын ала бекітілген стратегиялық жоспарлар мен іс-шараларбойынша қабылданған шешімдерге уақытылы баға беру.

Стратегиялық басқару ұйымның болашағы туралы тереңнен ойлануға мүмкіндік беруімен қоса, ол:

- тиімді негізде мүмкін стратегияларды қалыптастыру мен ұйымға қандайда бір стратегияның қаншалықты сәйкес келетіндігін анықтайды;

- оңтайлысын таңдап алу үшін шығындарды басқарудың баламалы жолдарын іздейді;

- қандай да бір шешімдердің мүмкін салдарын есепке алу үшін болашақта бейімделе білуді дамытады;

- ұйым ресурстарын неғұрлым тиімді пайдалануды әрі сауатты орналастырады;

- ұйымдастырушылық мәселелерді шешуде жүйелі тәсіл әдіснамасын қолданады және осының негізінде неғұрлым тиімді басқаруды дамытады;

- біртұтас ұйым аясында коммуникация, үлестіру және бақылау үдерістерінің өзара тәуелді элементтерінің бірыңғай кегеніне байланыстырады;

- қызметкерлердің уәждемесі мен ынтасын ынталандырады, ұйым миссиясын және жекелеген даму мен қызметкерлердің өсуі үшін ұйымдастырушылық мақсаттарға қол жеткізу мәнін түсінуді анықтайды;

- өзгерістерге төтеп береді, инновациялық ұйымдастырушылық мәдениетті қалыптастырады.

Стратегиялық басқару басшылардың басқару тұрғысынан ойлау қабілетінің кеңдігін дамытады, оларды ұйым үшін неғұрлым пайдалы етеді. Осы салада білімі мен машығы бар басшылар қызметтік сатыда жоғары жетістіктер мен тамаша мансапқа қол жеткізе алады. Ал қызметін жаңа бастаған басшыларға стратегиялық басқару ұйым қалай жұмыс істейтіндігін, кәсіпорынның шығындарын басқара отырып, болашаққа стратегиялық маңызды шешімдерді қабылдауға мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник / Пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 655 с.

2. Уорд К. Стратегический управленческий учет / Пер. с англ. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. 448 с.

3. Райан Б. Стратегический управленческий учет для руководителя / Пер. с англ.; под ред. В.А. Микрюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 616 с.

4. Сагинов Н.А., Шакирова Г.А. Основные направления развития стратегического управленческого учета.// Посткризисные ориентиры социально-экономического и инновационного развития Казахстана - 2010.

5. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. М.: Едиториал УРСС, 2003. 304с.

6. Л.В. Юрьева. Методологическая основа стратегического управленческого учета в холдинговых структурах// Вестник уту-упи, 2009. № 6.

7. Стратегия "Казахстан - 2050": новый политический курс состоявшегося государства// электронный ресур. - Режим доступа: <http://akorda.kz>

**Жанна АРЫНОВА**, кандидат экономических наук, доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда ул. Академическая, 9  
tamatai1966@mail.ru, +77014683168

**Юлия КАРЕВА**, магистрант, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда ул. Академическая, 9, 13.10.92@mail.ru, +77054193434

## ЗЕЛЕНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье дается понятие о "зеленом" маркетинге и рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности предприятий путем его применения. Целью статьи является освещение роли зеленого маркетинга как инструмента обеспечения конкурентоспособности предприятий. Стремление выяснить сущность экономического маркетинга выявило значительные различия в трактовке этого экономического явления.

**Ключевые слова:** зеленый маркетинг, экологическая безопасность, конкурентоспособность, конкурентная среда, экономика.

**Жанна АРЫНОВА**, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көшесі, 9  
tamatai1966@mail.ru, +77014683168

**Юлия КАРЕВА**, магистрант, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көшесі, 9, 13.10.92@mail.ru, +77054193434

## ЖАСЫЛ МАРКЕТИНГ КӘСПОРЫН БӘСЕКЕЛЕСТІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

Аталмыш мақалада "жасыл" маркетингке түсініктеме беріледі және оны кәсіпорын бәсекелестігін арттыру мақсатында қолдануы қарастырылады. Мақала мақсаты жасыл маркетингті кәсіпорын бәсекелестігін арттыру құралы ретінде қолдану. Бұл экономикалық ұғымның өзегін анықтауға тырысу оның түсініктемесінде көптеген айырмашылықтардың пайда болуына әкеліп соқты.

**Түйін сөздер:** жасыл маркетинг, экологиялық қауіпсіздік, бәсекелестік, бәсекелестікорта, экономика.

**Zhanna ARYNOVA**, Candidate of Economics, assistant professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str., 9,  
tamatai1966@mail.ru, +77014683168

**Yuliya KAREVA**, postgraduate, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str., 9, 13.10.92@mail.ru, +77054193434

## GREEN MARKETING AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

This article presents the concept of "green" marketing and deals with improving the competitiveness of enterprises through its application. The aim of the article is to clear the role of green marketing as a tool for ensuring the competitiveness of enterprises. The intention to find out the essence of the economic marketing revealed significant differences in the interpretation of the economic phenomenon.

**Keywords:** green marketing, ecological security, competitiveness, the competitive environment, the economy.

В наше время движение по пути экологизации является мировым трендом. 22 июня 2012 года в Рио-де-Жанейро прошла конференция ООН, касающаяся устойчивого развития "Рио+20", которая была посвящена "зеленой экономике". Сегодня часто встречаются следующие понятия: экологический маркетинг, экологический менеджмент, экологический контролинг, экологический товар, экологическое страхование. Многие мировые компании основой своего долгосрочного устойчивого развития, кроме экономического и социального аспектов, считают аспект экологический.

Меняющиеся условия бизнеса и рыночной экономики, увеличение экологических требований покупателей к качеству товаров, а также требования акционеров, нормативные требования, повышение

цен на ресурсы ведут к тому, что компаниям приходится решать ряд следующих задач:

- организация производства новых экологически чистых продуктов и товаров;
- использование экологических факторов, чтобы создать преимущество фирмы перед конкурентами;
- увеличение привлекательности фирмы для инвесторов;
- выявление потенциала экологической и экономической эффективности;
- соблюдение экологического законодательства.

Тим Вольф и Алина Лаубер провели анализ практики бизнеса и предложили такую классификацию "зеленых" стратегий, которыми пользуются зарубежные предприятия [7, с. 3 - 4]:

1. Зеленые миссионеры, для которых озеленение - основа бизнеса. Экологическая и социальная

ответственность - основа операционной работы фирмы.

2. Зеленые создатели ценности - товары фирмы должны быть зелеными; это является их отличительной чертой.

3. Зеленые пользователи - продукты фирмы дают зеленый эффект при их использовании, что ведет к экономии затрат покупателя, который вносит свой вклад в устойчивое развитие во время пользования товаром или продуктом.

4. Зеленые гибриды - продукты и товары, зеленые и при производстве, и при потреблении, это гибриды второй и третьей стратегий, они лучше с точки зрения экологии.

5. Зеленые художники стараются подчеркнуть зеленое поведение с целью создания экологического имиджа.

В 2010 г. Международное объединение контролеров (ICV) обсудило тему "Переход к зеленым бизнес-моделям в качестве части устойчивости корпорации". Был проведен опрос представителей ряда зарубежных компаний.

Одним из вопросов исследования был вопрос понятия "озеленения" бизнеса. Исследование ответило на него следующим образом: это уменьшение затрат энергии, выбросов CO<sub>2</sub>, потребления воды, предупреждение опасных отходов, сокращение выбросов азота, органических соединений и других вредных выбросов [6].

Исследование показало, что на экологическую активность компаний влияют государство, потребители, руководство и общественность, а также конкуренты влияют на быстрее "озеленение" фирмы [6].

Что можно сказать об экологизации предприятий в Казахстане? Рассмотрим этот вопрос с трех сторон: первое, - со стороны органов государства, которые могут влиять на данный процесс извне; второе, - со стороны предприятий; третье, - со стороны потребителей.

Одно из главных понятий в данной области - понятие "экологической безопасности". Экологическая безопасность - это состояние защищенности природы и жизненных интересов человека от возможного отрицательного воздействия деятельности хозяйственных предприятий, а также чрезвычайных ситуаций в природе.

В Казахстане принят ряд законов, которые призваны обеспечить экологическую безопасность жизни и здоровья граждан.

Цель стратегии политики государства в области экологии РК - решение социально-экономических задач, которые обеспечили бы рост экономики, ориентированной на решение экологических проблем: охраны природы и ее ресурсов, сохранения благоприятной среды окружения, обеспечения безопасности в области экологии [4]. Чтобы достичь этой стратегической цели, необходимо решить следующие главные задачи:

- сформировать действенную систему управления охраны окружающей среды и обеспечить безопасность в области экологии, которая будет предусматривать взаимодействие в работе органов государства;

- усовершенствовать законы в области охраны природы, окружающей среды и экологической безопасности;

- предотвратить и снизить постоянное отрицательное воздействие на окружающую среду;

- восстановить нарушенное естественное экологическое равновесие;

- развивать регулирование экономики и рынка в области охраны природы и экологической безопасности;

- усовершенствовать государственный мониторинг окружающей среды и способности прогноза чрезвычайных ситуаций в природе и на производстве, в изменении климата;

- обеспечить возможность использования новейших достижений науки и информации в области охраны природы и экологической безопасности;

- развивать международное сотрудничество в сфере охраны природы и обеспечения безопасности экологии [4].

Отрицательное воздействие деятельности предприятий на окружающую среду и ущерб природе, нанесенный в прошлые годы, привел к тому, что природе нанесен значительный вред и качество окружающей среды находится в неудовлетворительном состоянии в ряде областей Казахстана. По этим причинам возникли новые приоритеты государства в руководстве увеличением уровня безопасности окружающей среды, сохранением существующих природных систем, охраной экологии. Для этого необходимо решить такие задачи:

- снизить общую антропогенную нагрузку на окружающую среду, повысить экологическую эффективность экономики;

- сохранить и восстановить биологическое разнообразие Казахстана;

- повысить эффективность работы гидрометеорологии и мониторинга окружающей среды;

- организовать научные исследования в мало изученных областях.

Следовательно, главными проблемами в области охраны окружающей среды на ближайшие годы являются следующие:

- невысокая эффективность действующей системы нормирования отрицательного воздействия на природу;

- большая загрязненность атмосферы, воды, отходы производства;

- низкий уровень обезвреживания и вторичной переработки отходов производства и потребления;

- недостаточное развитие охраны экологии, экологически действенного оборудования, услуг в области экологии;

- риск сокращения видов и количества представителей животного и растительного мира, разрушение природных систем.

Главными итогами выполнения программы государства в области экологии являются такие ожидаемые результаты:

- организация эффективной системы государственного управления в сфере охраны природы и обеспечение безопасности в области экологии;

- поощрение компаний, которые осуществляют экологическое усовершенствование производства и

экологическое восстановление определенных территорий;

- создание условий, способствующих разработке и введению в эксплуатацию экологически эффективных новейших технологий, которые обеспечат уменьшение вредных выбросов и размещения отходов;

- создание экологически безопасной обстановки там, где проживают люди, снижение заболеваемости населения, зависящей от плохой экологии, увеличение продолжительности жизни городских жителей;

- снижение количества вредных выбросов;

- улучшение экологических условий для людей, которые живут в городах с высоким уровнем загрязнения атмосферы (индекс загрязнения атмосферы более 7);

- снижение объема образования отходов всех видов [4].

В условиях единого экономического пространства важная задача для предприятий Казахстана - сохранение и укрепление позиций на рынке по ряду товаров. Поэтому необходимо изучить факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий, и выявить те, которые помогают ее повысить. На существование и важность проблемы конкурентоспособности предприятий указывает Президент Н. Назарбаев в послании к народу Казахстана и в "Стратегии индустриально-инновационного развития". Основные направления, данные в этих программных документах, ставят перед предприятиями задачи повышения конкурентоспособности.

Конкурентоспособность - критерий, отражающий эффективность работы предприятия. Чтобы достичь устойчивой конкурентоспособности, предприятие должно иметь преимущество в ряде факторов конкурентоспособности. Помимо этого, исследователи считают, что увеличение конкурентоспособности фирмы нельзя достигнуть краткосрочно [1]. Это зависит от многих факторов, условно делящихся на два блока: конкурентной среды и базирования.

Смысл и влияние факторов конкурентной среды представляет модель пяти сил конкуренции Портера. Итог действия этих факторов - определяющая стратегия позиции фирмы, степень соответствия которой существующему балансу конкуренции непосредственно связана с уровнем конкурентоспособности фирмы.

Влияние факторов базирования показано в данной системе детерминантов:

- условия факторов производства;

- условия спроса;

- родственные, поддерживающие и смежные предприятия;

- стратегия и внутреннее строение предприятия.

Отрицательная позиция в каждой из составляющих ограничивает конкурентоспособность всего предприятия, а положительная позиция - позитивно влияет на динамику других [2].

Конкурентоспособность предприятия - гарантия его значительной прибыли в условиях рыночной экономики. Поэтому перед каждым предприятием встает задача стратегии и тактики управления

развитием его возможностей выживать в условиях изменяющегося рынка [3].

Повышение конкурентоспособности обеспечивается только долгосрочным, непрерывным и поступательным усовершенствованием в нем всех составляющих конкурентоспособности. Одной из таких составляющих является "зеленый" маркетинг.

Издание "Международный маркетинг" дает такое определение: "Зеленый" маркетинг - это маркетинг продуктов, которые безопасны для окружающей среды. "Зеленый" маркетинг предполагает следующие меры: видоизменение товара, технологии его производства и упаковки [1, с. 744]. Сторонников данного маркетинга в наше время становится все больше и больше, так как все слои населения озабочены загрязнением природы. Многие фирмы намереваются снизить отрицательную нагрузку на биосферу, что повлияет на конкурентоспособность предприятий [2, с. 4-10].

Готовность предприятия вовремя откликнуться на изменения рынка и выдержать конкуренцию - неперемное условие действительности его работы. Без сомнения, эти процессы положительно влияют на деятельность фирмы, ее конкурентоспособность и помогают ей выйти на иностранные рынки товаров и услуг, ведут к удешевлению импортного сырья и получению кредитов и т.д. Но, увеличение интеграции в экономике, помимо положительных результатов, имеет отрицательные последствия, например, ухудшение окружающей среды. Деградацией окружающей среды озабочены не только ученые многих стран, но и широкие слои общественности, а также покупатели, которые, согласно соответствующим исследованиям, готовы платить на 20% больше за товары, являющиеся экологически безопасными. С учетом этого, если фирма хочет добиться успеха на рынке, к слагаемым успеха (цене и качеству) добавляется экологичность. Если у фирмы развита сфера экологии, это дает ей конкурентные преимущества у операторов рынка, поэтому все наши фирмы стали чаще обращаться к экологическому маркетингу.

Одни ученые считают, что экологический маркетинг - это работа, направленная на экологизацию бизнеса, что представляет собой меньшее загрязнение окружающей среды. Экологическая точка зрения ориентированного маркетинга отражает развитие технологий и процессов, снижающих негативные влияния на окружающую среду, а также ведут к созданию рынка экологических услуг. Садченков А.В. и Ничитайлова Н.С дали такое толкование термина "зеленый" маркетинг: "Полезность, которая создана трудом и предназначена для продажи на рынке; потребление, распределение и обмен данного товара должны помогать экологическому равновесию природы. Они считают, что к экологическим товарам может относиться географическая среда региона, которую можно рекламировать в качестве товара, чтобы привлечь инвестиции с целью развития народного хозяйства региона. Согласно таким утверждениям, главный признак экологического маркетинга - его некоммерционность, а главная его функция - максимизация социального эффекта. В наши дни многие предприятия Казахстана интересуются

становлением "зеленого" маркетинга на уровне различных структур бизнеса.

Решение об использовании предприятием "зеленого" маркетинга - это оценка его конкурентоспособности. Если работа предприятия признана неудовлетворительной, оно должно применять решительные средства, чтобы изменить это положение. Когда принимается решение об использовании "зеленого" маркетинга, чтобы улучшить конкурентоспособность фирмы, оно должно проводиться в жизнь последовательно с учетом условий работы предприятия.

Перспективы применения "зеленого" маркетинга на фирме:

- формирование экологического сознания;
- создание положительного экологического представления о фирме;
- возникновение новых источников доходов за счет введения в действие стратегии "нулевых отходов";
- внедрение экологии в бизнес;
- увеличение конкурентоспособности товаров за счет сбережения ресурсов;
- уменьшение убытков в экономике от загрязнения природы;
- получение определенных льгот и преференций в области экологии;
- повышение количества продаваемых товаров;
- выход на новые рынки продукции, чистой в экологическом отношении;
- высокая конкурентоспособность и ее повышение
- получение международных сертификатов для выхода на международный рынок;
- получение экологической маркировки;
- увеличение возможности привлечения инвесторов;

Так как маркетинг на фирме ведет к интеграции, влияя на всю ее работу, об экологии следует помнить на всех стадиях работы организации ввиду того, что процесс введения в работу фирмы экологического маркетинга довольно трудный, предлагается следующая процедура руководства "зеленым" маркетингом для увеличения конкурентоспособности предприятия.

Первый шаг по внедрению экологического маркетинга - понимание его сущности и поиски резервов, которые помогут сделать это. Для этого нужно провести мониторинг информации о том, как усилить конкурентные позиции предприятия при помощи применения экологического маркетинга. Ее источники: свои предложения и разработки; наблюдения за тем, как ведут бизнес конкуренты в смежных отраслях; анализ патентов и исследований в сфере экологической безопасности, а также применение опыта иностранных государств.

На основе полученных данных разрабатывается стратегия экологического маркетинга: необходимо развивать экологическое сознание у поставщиков, партнеров, посредников, покупателей и сотрудников.

Владельцы фирмы должны понимать, что операторы обязаны придерживаться таких принципов: открытость фирмы и процесса производства, его новаторство, правдивость и экономичность.

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Своевременные изменения рыночной системы экономики, для которых характерны усиление процессов глобализации, что обостряет борьбу товаропроизводителей за покупателей и на внутреннем рынке, и на внешнем.

2. Повышение требований потребителей к качеству товаров и общая тревога за ухудшающееся состояние окружающей среды, что вызвано увеличением негативного влияния ряда технологий на природу; это заставляет предпринимателей внедрять экологический маркетинг с целью усиления конкурентоспособности.

3. Экологический ("зеленый") маркетинг - это процесс изучения и формирования оценок и запросов потребителей, использование ресурсов и средств, которые имеются в фирме, для удовлетворения запросов покупателей без вреда для жизни и здоровья людей и без ущерба для окружающей среды при минимуме противоречий между экономической необходимостью и безопасностью в области экологии.

4. Решение владельцев фирмы о введении экологического ("зеленого") маркетинга, чтобы повысить конкурентоспособность производства, рационально и требует выполнения следующих условий: открытости, прозрачности, новаторства в процессе производства, правдивости и экономичности.

#### Список литературы:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2000 - 223с.
2. Сысоева Е.А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие // Экономические науки. - 2010. - №12 (73) - 283с.
3. Смольянова Е.Л. Малицкая В.Б. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия // Вестник ТГУ. - 2009. - №2 (70) - 291с.
4. Указ Президента Республики Казахстан от 3 декабря 2003 года № 1241 "О Концепции экологической безопасности Республики Казахстан на 2004-2015 годы". - Режим доступа: <http://ecoinfo.kz/o-konceptcii-ehkologicheskoi-bezopasno-3/>
5. Uwe Michel, Johannes Isensee. Praxis des Green Controlling - Ergebnisse der Ideenwerkstatt und Beispiele aus Unternehmen. 36. Congress der Controller: Nach vorne Denken: flexibel Wachsen mit Controlling Themenzentrum B: Nachhaltigkeit und Controlling. M?nchen, den 16.05.2011. - Режим доступа: [http://www.controllerverein.com/Green\\_Controlling.173094.html](http://www.controllerverein.com/Green_Controlling.173094.html).
6. Internationaler Controller Verein (ICV) (Hrsg.), Green Controlling - eine (neue) Herausforderung f?r das Controlling? - Relevanz und Herausforderungen der Integration ?kologischer Aspekte in das Controlling aus Sicht der Controllingpraxis, Ergebnisse eine Studie im Internationalen Controller Verein (ICV) durch die ICV-Ideenwerkstatt, Gauting/Stuttgart, 2011. - Режим доступа: [http://www.controllerverein.com/Green\\_Controlling.173094.html](http://www.controllerverein.com/Green_Controlling.173094.html).
7. Tim Wolf, Alina Lauber. Mit gr?nen Strategien zum Erfolg. Horv?th & Partners, 2011. - Режим доступа: [www.horvath-partners.com](http://www.horvath-partners.com).
8. The ISO Survey of Management System Standard Certifications (1999-2011). - Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/iso-survey>, ISO 14001 data (excel).



**Айдын КЕРНЕБАЕВ**, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университетінің докторанты, 100009, Қарағанды қ. Академическая көш, 9. [aidyn\\_kernebaev@gmail.ru](mailto:aidyn_kernebaev@gmail.ru), +77027401318

## ЭКОНОМИКАНЫҢ КВАЗИМЕМЛЕКЕТТІК СЕКТОРЫН ДАМУДЫҢ ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕСІ МЕН ОНЫ БАСҚАРУДАҒЫ МЕМЛЕКЕТАРАЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕР

Аталмыш мақалада экономиканың квазимемлекеттік секторын дамытудың әлемдік тәжірибесі мен оны басқарудағы мемлекетаралық ерекшеліктері қарастырылған. Онда көптеген батыс елдеріндегі экономикалық саясатқа жоғары ықпал ететін жаңа либералдық (жаңа классикалық) экономикалық доктрина, мемлекетті өзіне тиеселі емес функциялардан босату қажеттілігінен шығатыны, олардың біріне кәсіпкерлік жататыны айқын көрсетілген.

**Түйін сөздер:** Квазимемлекеттік сектор, мемлекеттік кәсіпкерлік, квазимемлекеттік сектор субъектілері

**Айдын КЕРНЕБАЕВ**, докторант Карагандинского экономического университета  
Казпотребсоюза, 100009, г. Караганда ул. Академическая, 9. [aidyn\\_kernebaev@gmail.ru](mailto:aidyn_kernebaev@gmail.ru), +77027401318

## МИРОВОЙ ОПЫТ И СТРАНОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КВАЗИГОСУДАРСТВЕННЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ

В данной статье рассматривается мировой опыт и страновые особенности управления квазигосударственным сектором экономики. Особое внимание уделена неоллиберальной (неоклассическая) экономической доктрине, оказывающая сейчас большое влияние на экономическую политику во многих западных странах, исходит из необходимости освободить государство от несвойственных ему функций, одной из которых и считается предпринимательство.

**Ключевые слова:** Квазигосударственный сектор, государственное предпринимательство, субъекты квазигосударственного сектора

**Aidyn KERNEBAEV**, doctoral Karaganda economic university Kazpotrebsoyuz 100009, Karaganda Akademicheskaya St., [aidyn\\_kernebaev@gmail.r](mailto:aidyn_kernebaev@gmail.r), +77027401318

## INTERNATIONAL EXPERIENCE AND MANAGEMENT FEATURES COUNTRY QUASI-GOVERNMENT SECTOR OF THE ECONOMY

This article examines the international experience and country management features quasi-public sector of the economy. Particular attention is paid to the neoliberal (neoclassical) economic doctrine, is now providing a great influence on economic policy in many Western countries, it is based on the need to relieve the state of his unusual features, one of which is considered to be business.

**Keywords:** Quasi-government sector, state enterprise, subjects of quasi-public sector

Қазақстан Республикасында, экономиканы мемлекеттендірудің ұзақ кеңестік тәжірибесіне орай, экономиканы мемлекетсіздендіру бастапқы кезеңде қарқынды дамып жатты, ал мемлекеттік мүліктің қалған бөлігі стратегиялық салаларға немесе олардың тиімсіздігі салдарынан жеке форманың өмір сүруі мүмкін емес болатын салаларда шоғырландырылған.

Соған қарамастан, соңғы жылдары, әсіресе дағдарыс салдарынан, мемлекеттің позициясы басқа бағытқа ие болды. Оған қоса, мемлекеттік мүлік пен мемлекеттік кәсіпкерлікке қатысты түрлі саяси күштер өкілдерінің қатынасы бір бірінен ерекшеленеді. Мемлекеттің жеке мүдделері болмауы тиіс, ол өндірістің жұмыс істеуіне жағдай құру және шаруашылық қызметтің белгілі ережелерінің ұстанылуын бақылау үшін қызмет етуі керектігі сөзсіз, экономикада мемлекеттік мүліктің сақталуы ақталған салалар жоқ деген пікір бар. Бірақ осыған қарама-қайшы пікірлер бар, олардың ұстанушылары экономикадағы мықты квазимемлекеттік сектордың құрылуын талап етеді. Мемлекеттік мүлік 20-30%

құруы керек немесе осы үлесті айтарлықтай жоғары етуі керек деген пікірлер бар.

Осыған негізделі отыра, ұлттық экономикадағы мемлекеттік кәсіпкерліктің тиімділігіне баға берудің шетелдік тәжірибесін зерттеу оны түсінуге және Қазақстан экономикасын қайта ұйымдастыруда пайдалануға мүмкіндік береді.

Егер дамыған мемлекеттердің барлық жиынтығын қарастыратын болсақ, онда жуырдағы уақытқа дейін, экономистердің айтуы бойынша, мемлекеттің қатысуынсыз өтетін өндіріс саласы мүлде болған емес (орман шаруашылығы, ішімдік және темекі компаниялары, банктер, агроғарыштық концерндер, құрылыс компаниялары). Мемлекеттерде мемлекеттік қаржылық мекемелер әлдеқайда белгілі болып есептеледі. Жапонияда мемлекеттің мүлкіне мерзімінен бұрын несиелендірудің мамандандырылған қаржылық институттары кіреді. Германияда жер үкіметтеріне тиеселі осындай жерлердің банктері бар. Жалпы оларға елдің банк бизнесінің бесінші бөлігі кіреді. Францияда мемлекеттің бақылауына "Марсейез де

креди", "Креди эндюстри-эль э коммерсьяль", "Креди лионне", "Труп дес'ас-сюранс насыаналь" (ГАН) және "Касс сантраль де реассюрене" сақтандыру компаниялары және т.б кіреді. Және ол соңғы жылдары "Банк насыаналь де Пари", "Юнион дес'ассюр-ранс де Пари" (ЮАП) және "Ассюранс женераль де Франс" (АЖФ) сақтандыру компанияларының жеке капиталға сатылуынан соң орын алған. Италияда мемлекет активтердің үлкендігі бойынша екінші банкке - "Банко ди Рома", сонымен қатар "Банка национале дель лаворо" иеленеді. Жуырдағы уақытта оның бақылауына "Банко ди Наполи", "Медиобанка" тобы, "ИНА" сақтандыру компанияларының тобы кірді. Швецияда үлкендігі бойынша екінші орында "Нордбанкен" банкі орналасқан. Австрияда мемлекеттегі банктердің үлкендігі бойынша екінші орындағы "Кредитанштаальт" банкінің 70% мемлекетке тиеселі. Аустралияда мемлекет үлкендігі бойынша мемлекеттегі төртінші "Коммонуэлс оф Аустралия" банкінде өз үлесіне ие болды. Грекияда мемлекеттің басқаруында бірқатар банктер бар, олардың ең үлкені - Ұлттық банк - ол банк нарығының үштен бір бөлігін бақылайды [1, б.14]. Барлық аталып өткен мемлекеттік институттар, шүбәсіз, осы елдердегі өнеркәсіптік салаға байланысты.

Экономиканың мемлекеттік секторын қарастыра отыра, оның алуан түрлілігін есепке алу керек, себебі ол қаржы көздерін анықтаудың негізі болып табылды. Мемлекеттік кәсіпорындардың үш негізгі заңды формалары бар: бюджеттік кәсіпорындар (біз оларды қазыналық деп атадық), жария құқық кәсіпорындары және жеке құқық кәсіпорындары.

Бюджеттік кәсіпорындар, министрліктердің, тізімдемелердің және муниципалитеттердің әкімшілік құрылымдық бөлімдері сияқты, заңды тұлғаның қалыптасуынсыз өмір сүреді, олар бар болғаны кішігірім шаруашылық, қаржылық және заңды өзіндік күшке ие немесе мүлде ие емес.

Жария құқық компаниясы - ол, тәртіп ретінде, арнайы парламент актілері негізінде құрылатын мемлекеттік бірлестіктер, олар өзін өзі ақтау қағидаларында жұмыс істейтін заңды түрде тәуелсіз және экономикалық түрде өздігінен әрекет ететін кәсіпкерлік ұйымдар болып табылады. Қазақстанда олардың көшірмелеріне Ұлттық компаниялар жатады. Ал олар квазимемлекеттік сектор субъектілері болып табылады. Сәйкесінше, Ұлттық компаниялардың қаржылық менеджментін зерттеудің заңлығы күмән тудырмайды, одан артық, ол қажетті үрдіс.

Бірақ шын мәнінде, мемлекет қаржы министрі тұлғасында, салалық "жетекшілік етуші" министр тұлғасында немесе қандай да бір басқа тұлға мен органдардың атында осы кәсіпорындардың қызметіне бірқатар арнайы келісілген жағдайларда араласу құқығын сақтайды, сонымен қатар басқарушылар кеңесінің төрағасын тағайындайды (немесе тіпті барлық кеңесті толығымен). Кейбір жағдайларда заңдарда мемлекеттік кәсіпорындардың басқарушы органдарына міндетті тәртіпте кіретін лауазымды тұлғалар заңда тікелей аталып өтеді. Тізімдемелік кәсіпорын мен мемлекеттік бірлестік формасы анықтамасы бойынша бір ғана иегерді көрсетеді, ол - үкімет, нақты тізімдеме, штат (жерді,

федералдық құрылым мемлекеттеріндегі провинциялар) немесе муниципалитет.

Бюджеттік кәсіпорындармен және жария құқық кәсіпорындарымен қатар капиталистік дамыған мемлекеттерде мемлекет, оның бөлек институттары тұлғасында жалғыз иегер немесе жеке құқық компаниялары - жеке заңды, физикалық тұлғалармен бірге иегер болып табылады. Ол, тәртіп ретінде, акционерлік, сонымен қатар командиттік қоғамдар мен жауапкершілігі шектеулі қоғамдар болып табылады. Әдетте ондай кәсіпорындарға қатысу үлестері бір емес, бірнеше мемлекеттік субъектілерге тиеселі болады. Осылайша, Францияда бірқатар компаниялар үкіметтің иелігіне немесе басқа мемлекеттік компаниялардың иелігіне тиеселі болды. Капиталдың мемлекеттік капиталмен осылайша өзара алмасуы Италия мен Францияда кең таратылған.

Соңғы уақытта көптеген мемлекеттерде мемлекеттік кәсіпорындардың басқа формаларының акционерлік қоғамдарға айналуына және олардың акциялардың бөлшектеп сатылуына байланысты аралас, жеке-мемлекеттік компаниялардың саны артты. Бірақ ондай компаниялардың шарттарында жеке ұстаушылардың үлестерін шектеу шаралары қарастырылды (мысалы, француздық "Аэроспасьяль"- аэроғарыштық сала және "Снекма", - әуе моторларының өндірісі - 30% акция). Статистика мемлекеттің жеке иелігінде жатқан аралас мүлкі бар кәсіпорындарға 51 және одан артық акциялық пайыздарды жатқызады, бірақ бақылау үшін айтарлықтай кішігірім қатысудың өзі жеткілікті [2, б.21].

Мемлекет өндірістік холдингтік компаниялармен қатар басқарушылық компанияларды да иеленді. 30-40 соңғы жылдар ішіндегі мемлекеттер бойынша мысалдар анық: Италияда - ең үлкендері - "ӨҚИ" (Өнеркәсіптік қайта құру институттары), "ГМИ" (газ және мұнай индустриясы), "ЭНЭЛ" (электроэнергетика), "ИНА" сақтандыру тобы. "ОҚИ" өз кезегінде "Финсидер" (қара металлургия), "Финмеканика" (машина құрылысы), "Финкатиери" (кеме құрылысы), "СТЕТ" (телефон байланысы), "Финмаре" (кеме құрылысы) және "СМЕ" (Италияның Оңтүстігінің әртараптандырылған концерні) холдингтерінен құралған. Сонымен қатар, ОҚИ тобына бірқатар банктер кірді ("Банка ди санспирито", "Банка коммерциале италяна", "Кредите италяно"); Ұлыбританияда 60-80 жылдары "Транспорттық холдинг компаниясы", "Ұлттық кәсіпорындар басқармасы" мемлекеттік холдингті жұмыс істеді; Швецияда кейінірек "Прокордиаға" өзгерген "Статсфоретаг" холдингті; Францияда Ядролық энергия бойынша Комиссариат (КЭА) өзінің - "КЭА-эндюстри" атты өнеркәсіптік холдинггіне ие болды. Мемлекеттік холдингтер басқа елдерде де өмір сүрді.

Осылайша, бір мемлекеттерде квазимемлекеттік сектор субъектілерінің басым формасы мемлекеттік бірлестіктер болса (Франция, Ұлыбритания, Жапония), басқа мемлекеттерде (Германия мен Италия) жеке құқық мемлекеттік компаниялары басым рөл атқарды. Бірақ ол квазимемлекеттік сектор субъектілерінің жаңадан құрылғанын немесе бар кәсіпорындардың мемлекеттің иелігіне өткеннен соң құрылғанын білдірмейді. Квазимемлекеттік сектор субъектілерінің пайда болуының басым формасы

жеке кәсіпорындардың қайта өзгеруі болып есептелді (ұлттандыру, муниципализациялау жолымен).

Онымен бірге квазимемлекеттік сектор субъектілерін басқарудың алуан түрлілігі есебінен оларды басқарудың бірінші орталығы жоқ. Олар қаржы министрлігіне немесе салалық министрліктерге, тіпті болмаса муниципалды билікке бағынады.

Мемлекеттік кәсіпкерліктің өмір сүру себептерінің таусылмайтынын білу қызықты. Ол үш түрлі мәні бар жағдайлардың күшімен туындайды:

- Жағдайлардың бірінші тобы өндірістің мемлекеттік ұйымының жеке ұйымдардан басым болуымен немесе белгілі шарттарда анықталады;

- Жағдайлардың екінші тобы талап етілетін өндірісті жеке негізде ұйымдастырудың мүмкінсіздігі жағдайларында туындайды (өндіріс факторларының жеткіліксіздігі (жеке капитал мен кәсіпкерлік кадрлар), жоғары тәуекелдік (болашақтың анықсыздығы), кең әлеуметтік трансформация, және экономикалық дағдарыстардан, соғыстардан соң шаруашылықты қалыпқа келтіру, ұлттық нарықты сыртқы бәсекеліктен қорғау және т.б.).

- Жағдайлардың үшінші тобы нарықтың қателіктері мен шығындарына байланысты болып келеді.

Осы жерден өндірісті жеке негізде ұйымдастырудың мүмкінсіздігі және сырттан келетін бәсекелестікке қарсы тұра алу қабілетсіздігі квазимемлекеттік кәсіпорындардың көпшілігінің өмірге келуіне жол ашты.

Мемлекеттік кәсіпкерліктің артықшылықтары, ең алдымен, сала квазимемлекеттік кәсіпорындарын бірінші ұйымдастырушылық-өндірістік құрылымға біріктірудің есебінен қарастырылды. Сонымен қатар, ұлттандырудың жұмысшылардың бағалы қасиеттерін өзгеруге алып келетіні күтілді, олар өздерін қоғамның басқа азаматтарынан артық сезініп, қарқынды қызмет ете бастауы керек болды.

Нарықтың кемшіліктеріне байланысты квазимемлекеттік кәсіпорындардың пайда болуы себептерін теориялық талдау айтарлықтай өңделген.

Зерттеушілердің ескертуінше, өндірісті жеке ұйымдастыру монополияция жағдайларында тиімсіз, немесе субъект нарықтағы өз орнын өзінің жеке мақсаттарында пайдалануы мүмкін (табиғи монополиялардың салалары - сумен және газбен қамту, электроэнергия беру, сымды телефон байланысы, темір жолдар және т.б.). Олардың мемлекеттік бақылауға өтуі қоғамды жеке монополистердің жаңсақ әрекеттерінен қорғауға кепілдік берді. Соның өзінде монополияция жағдайының сақталуы жағымсыз салдардың сақталуы мүмкін екенін білдіреді, бұл жерде мемлекет, монополияның иегері ретінде рөл атқара отырып, қаншалықты деңгейде монополизмнің жағымсыз салдарын төмендетуге қабілетті деген сұрақ туындайды.

Нарықтың толық емес ақпараттандырылуы немесе серіктестік етуші субъектілердің мүдделерінің қақтығысуы сияқты кемшіліктерінің салдарына трансакциялық ұсталған шығындар жатады. Трансакциялық ұсталған шығындардың мөлшері мен түрлі жағдайлардағы дұрыс емес әрекеттердің

таратылуы субъектілер әрекеттерінің этикасымен, негізінен экономикалық жекешеліктің жылдамдығымен анықталады [3, б.12].

Мемлекеттің, оның тапсырысы бойынша жеке компанияның көрсететін қызметтері мен тауарларының келісілген талаптарға қаншалықты сәйкес келетінін анықтаудың ұсталған шығындары жоғары болуы мүмкін, ал келісімнің шарттарын ұстанбау салдарынан орын алған шығындар болса айтарлықтай көп болуы, тіпті олардың мемлекеттік өндірісін ұйымдастырудың өзі арзанға түсуі мүмкін.

Жеке кәсіпкерлер тарапынан көрсетілген ниетсіздіктің құрбаны мемлекеттер ғана емес, сонымен қатар үшінші тұлғалар да (үлестердің сақталуына кепілдік берілмеген жағдайда) болуы мүмкін. Жеке иегердің ниетсіз болып шығуы қауіпі стратегиялық салалар мен өндірістердің ұлттық мемлекеттік капиталмен бекітіліп, туындатылған, негізінен, қарулануды өндіру (мысалы, Франциядағы "Аэроспасьяль" және Испаниядағы "КАСА") және "Фраматом" мемлекеттік ядролық реакторларын (Францияда) өндіру бойынша мемлекеттің кәсіпорындардың өмір сүруімен туындатылған.

Онымен бірге үкіметтің әлемдік тәжірибесінде олардың мемлекеттері экономикаларының басым салаларының шетелдік компаниялардың қолдарына өтуі қалыпты жағдай (Латын Америкасы, онда жекешелендіру дамыған мемлекеттердің компанияларын жаппай таралуымен жіктеледі).

Арам ниетті әрекет формалары ретінде жеке мүліктен түсетін табыстарды қоғам мүдделеріне қайшы келетін мақсаттарда пайдалану әрекеттері де қарастырыла алады. Егер табыс, пайыз, дивидендтер, рента, роялти және т.б. көп жағдайларда шетелдіктермен тұтынылып, шетелге шығарылса, онда мүліктің мемлекетке өтуі олардың мемлекет ішінде қайта инвестициялануын қамтамасыз ете алады, табыстардың әлеуметтік бөлінісінің дұрыс жолын көрсетеді. Ондай өтпелі кезеңге өтудің алғышарты кәсіпорындардың өзін ғана емес, олардың ақшалай ағымдары өтетін қаржылық мекемелерді де ұлттандыру болып табылады.

Британдық экономист С. Литтлчайлдтың тұжырымдауы бойынша, квазимемлекеттік кәсіпорындардың басты мақсаты табысты қайта реттемелеуде жатыр. Американдық экономист Л. Де Алесси квазимемлекеттік кәсіпорындарды саяси деп атайды, оның айтпағысы, олар немесе тікелей туындайды, немесе ары қарай табыстар мен байлықтарды қайта реттемелеудің саяси мақсаттарын іске асыру үшін пайдаланылады.

Тәжірибеде ол әдетте мемлекеттік кәсіпорындар бағасының төмендеуін, демек, субсидияланудың немесе олардың көтерілуін, соған сәйкес, табыстардың экспроприациясын білдіреді. Басқа сөзбен айтқанда, мемлекеттік кәсіпорындарға қарағанда жеке компаниялардағы тұрақты субсидиялау ереже емес, ерекшелік болып табылады.

Мемлекеттің ұсынатын игіліктерінің бірқатарының маңызды сипаттамасына (пошта және телефон байланысы қызметтері, электроэнергиямен қамту және т.б.) дәстүрлі түрде олардың жалпыға бірдей және тең қол жетімділігі болып табылады. Бұл атауда олардың барлық тұлғаларға, олардың тұратын

жері мен игілігіне қарамастан қол жетімділігін түсінуге болады. Францияда оларды "әлеуметтік қызметтер" деп атайтыны бекер емес. Айқасқан субсидиялаудың жоқтығы жағдайында азаматтардың бір бөлігі осы қызметтерді тұтыну мүмкіндігінен айырылады.

Табыстарды бағаларды арттыру формасында, оларды белгілі қоғамдық қажеттіліктерге жұмсаумен реттемелеудің пайдасына дәлелдемелер бар.

Бірақ, соған қарамастан, жеке кәсіпорындардың аталған функцияларды атқаруына арналған жағдайлардың жасаудың орнына квазимемлекеттік кәсіпорындардың құрылуы себебі не? Егер тәуекелдік жоғары болса, оны бөлуге (капиталға қатысу жолымен емес) немесе осы немесе басқа формаларда оларды сақтандыруға болады; егер табыс жоғары болмаса, оны субсидияларды ұсыну есебінен арттыруға болады; егер монополизация жоғары болса, монополияларды бақылауды күшейтуге немесе бәсекелестікті мадақтауға болады; егер табыстарды реттемелеудің қалыптасатын әдістері әлеуметтік жағынан тиімсіз болса, оны салықтардың көмегімен жөндеуге болады.

Жоғарыда аталып кеткен тезистердің ішінде әдебиетті қарастыру негізінде біз кейбір қажетті жағдайларды анықтадық, олардың ішінде мемлекеттік кәсіпкерліктің осы немесе басқа формаларындағы қажеттілік мақсаты туындайды. Табиғи нарықтық кемшіліктерді жөндеу немесе қоғамдық қалаулы мақсаттарға қол жеткізу үшін басқа стратегиялардың (мысалы ынталандыру немесе реттемелеу) алдында мемлекеттік бірлестіктердің пайдасына таңдау жасау керек - деп француз мемлекеттік секторының американдық зерттеушісі Х. Фейгенбаум жазып өткен болатын [4, б.9].

Бірақ та әлемнің барлық мемлекеттерінде 20-шы ғасырдың соңына орай мемлекеттік кәсіпкерлікті пайдалану және оны мақсатты пайдаланудың мүмкіндіктерін азайтудан түсетін әлеуметтік және экономикалық табыстардың жойылуы немесе қысылуына алып келген факторлардың жиынтығы қалыптасты.

Біріншіден, көптеген мемлекеттерде квазимемлекеттік сектор уақыт өте келе дамудың ішкі логикасынан айырылды, тым кішкентай және әртарапандырылған болып кетті, сол себепті оны басқару қиындатылды.

Екіншіден, квазимемлекеттік сектордың артықшылықтары соңғы он жылдықтар ішінде маңызды әлеуметтік және саяси сілкіністерсіз өткендігі есебінен бағасыздандырылды (соғыстар, апаттар және әлемдік ауқымдағы басқа да катаклизмдер).

Үшіншіден, дәл осы бағытта интернационализация есебінен пайда болған нарықтық реттемелеудің арттырылған тиімділігі жұмыс істейді.

Төртіншіден, интернационализацияның өсімі және, негізінен, үлкен трансұлттық компанияларды құрылуы капитал бойынша таза ұлттық компаниялардың тарапынан шетелдік бәсекелестікке қарсы тұруды ауырлата түсті, тіпті оны мүмкін еместей етті. Оның салдарының бірі ретінде үкіметтердің стратегиялық салалар мен

кәсіпорындарды ұлттық басқаруды сақтаудан бас тартуын атап өтуге болады.

Бесіншіден, мемлекеттік қаражаттардың жетіспеушілігінің және қысымдылығының артуы күшімен үкіметтерге квазимемлекеттік кәсіпорындарды дамытуға арналған қаражаттар жетіспейтін болды. Егер өз кезегінде мемлекеттік қазына инвестициялық қаражаттардың әлдеқайда үлкен қоры болса, қазіргі кезеңде ол рөл көптеген мемлекеттерде ұлттық қорлы нарықтарға және капиталдың халықаралық нарығына өтті. Бірақ үкіметтің қолында қаражат болса да олар оны квазимемлекеттік кәсіпорындарды қолдау үшін пайдалана алмас еді, себебі оған қазіргі таңда халықаралық ұйымдар тосқауыл жасауда (ЕО, ДСҚ және т.б.).

Алтыншыдан, қаржылық шектеулердің салдарынан үкіметтердің квазимемлекеттік кәсіпорындарға қолдау көрсетуі мүмкіндіктері ғана шектеліп қоймай, сонымен қатар қазынаны толықтырудың басқа да қосымша көздерін іздестіру қажеттілігі туындады. Жекешелендіру осындай құралға айналды.

Жетіншіден, мемлекеттік кәсіпкерліктің оны реттемелеу бөлігіндегі артықшылықтары жеке секторды реттемелеу тәртібін дамыту есебінен айналды.

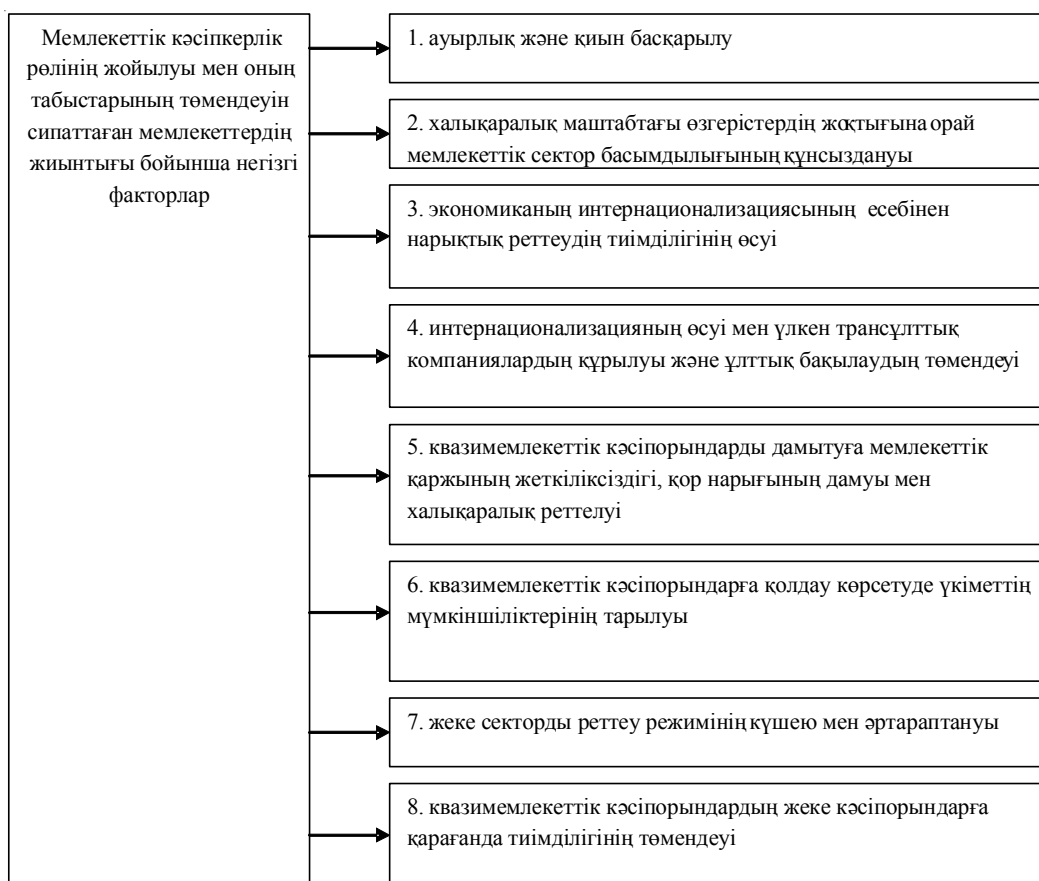
Сегізіншіден, квазимемлекеттік кәсіпорындар жеке кәсіпорындарға қарағанда көптеген жағдайларда (немесе, солай деп есептелді) әлдеқайда тиімсіз болып шықты.

Бізге 20 ғасырдың 80-ші жылдары мемлекеттік кәсіпкерлік рөлінің жойылуы мен оның табыстарының төмендеуін сипаттаған мемлекеттердің жиынтығы бойынша негізгі факторларды жүйелі түрде көрсету мүмкіндігі берілді, ол 1 суретте көрсетілген (1 сурет).

80-ші жылдардың басынан бастап, квазимемлекеттік кәсіпорындар, жеке кәсіпорындарға қарағанда әлдеқайда тиімсіз деген пікір кеңінен қалыптасты. Ол пікір төмен табыстылықтың (немесе тікелей шығындылықтың) және квазимемлекеттік сектор субъектілерінің жоғары шығындарының көптеген куәліктеріне арқа сүйенеді. Бірақ осыдан квазимемлекеттік кәсіпорындардың барлық қатынастарда тиімсіз екеніне байланысты қорытынды жасау дұрыс емес.

Мемлекеттік және жеке кәсіпорындарды салыстыру, егер осылар да, басқалары да бірдей қаржылық және техникалық-экономикалық нәтижелерді көздесе дұрыс болар еді. Бірақ олардың мақсаттары әдетте бір біріне қайшы.

Дамыған мемлекеттердегі мемлекеттік және жеке кәсіпорындардың салыстырмалы тиімділігі туралы мағлұматтар растағандай, бәсекелі салаларда олардың арасында айырмашылықтар көрінбейді. Ол "қоғамдық міндеткерліктердің" үлкен немесе кіші ауқымы сияқты сыртқы мәжбүрлеумен түсіндірілуі мүмкін (олардың бәсекелестік жағдайларында жеке кәсіпорындармен бәсекелестікке түсуі мүмкінсіздігінің күшімен). Белгілі экономист Ж.-Ж. Лаффон: "Англия мен Франция сияқты ескі демократиялық елдердің жағдайларында жеке меншіктің қандай да бір формасының



1 сурет - Мемлекеттік кәсіпкерліктен түсетін әлеуметтік және экономикалық табыстардың рөлінің төмендеуіне немесе қысылуына алып келген факторлар  
Ескерту: автормен құрастырылған

артықшылығын, әсіресе, егер инвестициялар сияқты ұзақ мерзімді шешімдердің сапасын ескерсе растайтын куәліктер жоқ. Эмпирикалық куәліктер жоқ, не болмаса бір мәнді сипаттама бермейді; кейбір мемлекеттік фирмалар жақсы жұмыс істейді, басқалары нашар қызмет етеді" [5, б.24].

Егер квазимемлекеттік кәсіпорындар бойынша жоғарыда аталып өткен сұрақтарды қаражат мәселесіне байланысты сұрақтарға қосса, онда шетелдік мемлекеттерде мемлекеттік қаражаттар мен инвестициялар арасындағы мұндай өзара байланыс өзінің ерекшеліктері мен айырмашылықтарына ие. Ол негізінен экономикалық жағдаймен, мемлекеттің күштерімен, оның заңнамалық және атқару органдарының басқарудың осы немесе басқа әдістерін өңдеуімен анықталады. Соның өзінде мемлекеттік саясат бірнеше ерекшеліктен көрініс табады:

- бір жағынан, мемлекет, инвестиция саласындағы ғылыми зерттеулер мен өңдеулерді қаржыландыра отыра, инвестицияларды басқарудың белгілі әдістері мен тәсілдерінің тиімділігін арттыру саласындағы зерттеулерді ынталандырады;

- басқа жағынан, мемлекет, өзінің инвестициялық қызметінде белгілі басқарушылық әдістерді пайдалан отырып, бірлестіктер мен басқа да үлкен құрылымдарға пайдаланылатын әдістерді бағалап, оларды өз қызметтерінде пайдалануға мүмкіндік береді.

Осылайша, экономикалық және өнеркәсіптік саясатты іске асыру барысында нарықтық құрылымдармен және мемлекеттік аппаратпен пайдаланылатын басқару әдістері ғылыми зерттеулер мен жинақталған нарықтық тәжірибенің нәтижесі болып табылады. Бұл жерде жетекші мемлекеттердің экономиканың квазимемлекеттік секторын дамытуы мен оны басқарудағы мемлекетаралық ерекшеліктері бойынша тәжірибесі біз үшін маңызды болып қалмақ.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Kevin R. Kosar "The Quasi Government: Hybrid Organizations with Both Government and Private Sector Legal Characteristics" Analyst in American National Government June 22, 2011. - 23p.
2. Степашин С.В., Столяров Н.С., Шохин С.О., Жуков В.А., "Государственный финансовый контроль": Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2004. - 311с.
3. Making the Position of Governments in the Field of Politics Stronger // The 12th Conference of Experts of UNO on the Point of State Management. - N.Y. - 2015. Ibid., 11-12p.
4. Фурщик, М.А. Инвестиционный фонд - перспективы для промышленных предприятий. 2012.- 344с
5. Фьюнг, Н.В. Эффективное взаимодействие государства и предпринимательского сектора как фактор улучшения национального инвестиционного климата. 2012.- 166с.

**Нургуль КУТТЫБАЕВА**, Докторант PhD, Карагандинский экономический университет  
Казпотребсоюза, 100009, г. Караганда, ул. Академическая, 9, nurg\_78@mail.ru, +77017764471

## РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены процессы глобализации, усиления международной конкуренции, характеризующие мировую экономику, явились объективной предпосылкой смены парадигмы управления конкурентоспособностью, которая состоит в отказе от традиционной промышленной политики и переходе к новой, инновационной, основанной на кластерах.

**Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, маркетинговая стратегия, туристский кластер.

**Нұрғұл ҚҰТТЫБАЕВА**, PhD Докторанты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,  
100009, Қарағанды қ., Академическая көш. 9, nurg\_78@mail.ru, +77017764471

## ҒАЛАМДАНУ ЖАҒДАЙЫНДА ЕЛДЕРДІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНІҢ ДАМУЫ

Мақалада жаһандану үрдістері, әлемдік экономиканы сипаттайтын, халықаралық бәсекенің нығаюы, бәсекеге қабілеттіліктің дамуының объективті алғышарты болып табылады. Бәсекені дамыту дәст.рлі өнеркәсіптік саясаттан кластерлерге негізделінген жаңа инновациялық саясатқа көшу қажеттілігімен сипатталады.

**Түйін сөздер:** бәсекеге қабілеттілік, аймақ экономикасы, инвестициялар, инновациялық даму.

**Nurgul KUTTIBAVA**, PhD student, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, 100009, Karaganda,  
Academicheskayast., 9, nurg\_78@mail.ru, +77017764471

## THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF COUNTRIES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The article examines the processes of globalization, increasing international competition, characterizing the global economy, were the objective premise of changing the paradigm of competitiveness management, which consists in the rejection of the traditional industrial policy and the transition to a new, innovative, based on clusters.

**Keywords:** strategy, strategic management, marketing strategy, tourism cluster.

В современном этапе развития производительных сил глубоко укоренились процессы, которые по характеру воздействия на воспроизводство производительных сил общества являются двумя гранями одного и того же явления глобализации. Это процессы транснационализации и регионализации.

Зародившись в период последнего тридцатилетия 20 века, глобализация проявилась в виде процесса транснационализации, который позволил наиболее успешным на внутреннем рынке своих стран транснациональным компаниям, выйти на мировой рынок, а в дальнейшем открыть свои подразделения в разных странах, менее преуспевших в конкурентоспособности своих товаров. Транснационализация позволила конкурентоспособным на мировом рынке корпорациям вынести за пределы своих стран отдельные стадии производства продукции и в зависимости от конкретных задач, выполняемых корпорациями по снижению издержек производства, организовать внутрифирменное, межфирменное и международное разделение труда. Страной - драйвером этих процессов стала Япония, которой удалось решить проблему соотношения цены и качества во многих отраслях лучше, чем странам Западной Европы и США. [1]

Последовавшая в конце 20 века либерализация торговли и деятельность Всемирной торговой организации привели к интенсивному включению

стран с дешевой рабочей силой в процесс мирового разделения труда между центром и периферией. [2]

Новые индустриальные страны (Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Гонконг) и следовавшие в их фарватере Филиппины, Мексика, Малайзия, Индонезия, Китай и Индия, стремительно освоившие многие технологии и выходящие самостоятельно на мировые рынки, стимулировали интенсивное развитие экономической мысли, в центре которой оказалась новая система исходных представлений о "конкурентоспособности" страны и региона.

Существует более ста трактовок и версий "конкурентоспособности" на макро-, мезо-уровне, уровне отраслей и отдельных фирм, каждая из которых выражает представление о фундаментальных характеристиках, лежащих в основе этого свойства экономической системы.

Экономическими теориями, заложившими основы современного представления о конкурентоспособности стран и регионов, являются:

- Концепция цепочки добавленных стоимостей или цепочки накопления ценности (value-added chain). [3]
- Теория "новой" торговли "нового" роста. [4]
- Теория прямых иностранных инвестиций [5]
- Концепция промышленных округов и представляющая её логическое продолжение теория промышленных районов. [6]

- Концепция территориальных производственных систем.[7]

Концепция цепочки добавленных стоимостей была разработана в 1960-70 е годы как базовый методический подход, используемый при анализе процессов производства, распределения, обмена и потребления в экономике. Она применяется для анализа, как на уровне фирм, так и на уровне отраслей, регионов, народного хозяйства страны. С помощью цепочки можно разложить процесс производства на переделы, оценить вертикальную и горизонтальную диверсификацию, оценить расходы и доходы разных участников одной цепочки добавленной стоимости. Этот метод дает исходную информацию для анализа и определения на его основе стратегических мер по повышению конкурентоспособности фирмы, отрасли, региона, страны.

В разработке концепции в разное время приняли участие П.Дикен, М.Сторпер, Г.Джереффи и другие исследователи.

"Цепочка добавления стоимости охватывает полный спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла с момента их создания через промежуточные стадии производства до доставки конечному потребителю и утилизации после использования" [8, с.10]

Исследователи нередко используют свои названия для цепочки добавленных стоимостей: производственная цепочка (productionchain) [9,с.23], товарная цепочка (commoditychain) [10,с.23], цепочка ценности [11,с.15].

В современных исследованиях используется понятие цепочки, управляемой производителем (producer-driven), появившееся в первый период глобализации как активной экспансии ТНК из развитых стран в развивающиеся. Современный этап глобализации анализируется с помощью категории цепочки управляемой покупателем (buyer-driven), в рамках которой ТНК выступают как покупатели разного рода комплектующих у сетей поставщиков из развивающихся стран. При этом они могут заниматься производством-сборкой, а могут сосредоточиться на разработке инноваций, маркетинге, дизайне, конструировании и т.п. [12]

В настоящее время концепция цепочки добавленной стоимости используется для оценки конкурентоспособности стран, регионов, отраслей и фирм в мировом хозяйстве для выявления получателей дохода от тех или иных частей цикла производства, распределения, обмена и потребления.

Теория "новой" торговли и "нового" роста П.Кругмана и П.Ромера оказалась правильной в объяснении современного этапа глобализации экономики. Авторами обосновывалось, что когда страны имеют разный уровень технико-технологического развития, то торговля между ними имеет в основном межотраслевой характер. В то же время, если страны имеют сходные факторы производства и уровень развития, то торговля между ними приобретает внутриотраслевой (inter-industry) характер. [13]

В своих исследованиях П.Кругман подвел к тому, что экспортная специализация основана не только на факторах производства, которые имеются в изобилии, но и на преимуществе от увеличивающейся экономии от масштабов производства и дифференциации производимых продуктов.

П.Кругман в своих разработках использовал три разных методических подхода к исследованию увеличивающейся отдачи от масштабов производства: концепцию промышленных регионов А.Маршалла, теорию монополистической конкуренции и характер взаимодействия отдельных фирм в условиях олигополии О.Курно. Его теория новой торговли раскрыла механизм формирования конкурентоспособных регионов, в том числе с опорой на агломерационные образования в пространстве, чей рост опирается на низкие транспортные издержки и экономию от масштаба.

Теория "нового" роста П.Ромера обосновала значение инноваций, нововведений, технологий и уровня образования населения на развитие стран в мировом хозяйстве. Принципиальной новизной его выводов являлось то, что он обосновал значение расходов на образование населения для роста экономики, т.к. ранее считалось, что он ограничен максимально возможной для данного уровня производительных сил производительностью труда.[14]

Теория прямых иностранных инвестиций объяснила поведение ТНК как генератора процесса глобализации.

С.Хаймер объяснил успех ТНК перед местными предприятиями их специфическими преимуществами: торговой маркой, опытом управления компанией, экономией от масштаба выше среднего по отрасли уровня, более совершенными технологиями, чем в среднем по отрасли.[15]

Согласно этой теории, пять главных причин, двигающих ТНК по миру на основе прямых инвестиций это:

- поиск новых рынков сбыта для своих товаров;
- экономия на транзакционных издержках за счет включения внутрь фирмы первых звеньев цепочки добавленных стоимостей (сырьевых подразделений);
- повышение эффективности производства в мировой экономике в целом за счет оптимального размещения в экономическом пространстве своих ресурсов;
- генезис новых технологий и квалифицированного персонала для улучшения качества производимых фирмой товаров и услуг. [16]

Концепция промышленных округов и теория промышленных районов, идея которой была заложена в трудах А.Маршалла, фактически закладывает базисные положения сетевой природы производственного процесса в современной экономике. Им было описано, что в разных отраслях экономики развитие идет разными путями. В одних отраслях растут крупные компании на основах вертикальной интеграции и внутренней экономии на

масштабах производства, а в других развитие идет на основе географически сконцентрированных мелких и средних предприятий, которые за счет гибкой специализации и внешней экономии на масштабах производства создают высокоэффективные конкурентоспособные регионы. [17]

Тремя факторами, которые определяют конкурентоспособность таких сетевых образований, он определил локальное разделение труда и торговлю между фирмами, а также общий рынок рабочей силы необходимой квалификации, который развивается за счет значительного объема спроса на соответствующую квалификацию рабочей силы. Существование дифференцированного спроса и развитого местного предложения в отдельных отраслях промышленности стало основанием для утверждения статистического статуса промышленных регионов. Вклад промышленных округов в общий экспорт Италии в разные годы составляет от 66,9% до 69,4%. [18]

В трудах Э.Маркусен развита концепция Маршалла-Беккатини и вынес на обсуждение уже 4 типа промышленных районов, охватывающих 90% всех вариантов региональной концентрации промышленных предприятий. Им введено понятие "притягивающих мест в однородном пространстве (stickyplacesinslippery space)". [19] Такие регионы, по его мнению, имеют экономический рост выше среднего по стране, снижают риски банкротства для фирм в среднесрочной перспективе, характеризуются низкой безработицей за счет достаточного наличия рабочих мест с учетом выбытия населения.

Типирование позволило выделить, кроме "Маршалловых промышленных округов", районы типа "центр-сеть", промышленные платформы для дочерних предприятий, а также промышленные районы, ориентированные на государство.

Районы типа центр-сеть (hub-and-spokedistricts) представлены одной-двумя крупными компаниями и их поставщиками, которые сформировались в автомобильной промышленности.

Промышленные платформы (satelliteindustrialplatform) отождествляются с несколькими промышленными предприятиями, которые являются дочерними компаниями более крупных субъектов за пределами района. В данном регионе могут быть сосредоточены подразделения многих ТНК, но развиваются они не за счет эффекта синергии при взаимодействии между фирмами, поскольку центр идей, технологий и менеджмента (то есть головные компании) расположен за пределами этих регионов. Чаще всего в качестве примеров приводятся свободные экономические зоны в Китае, Мексике, Бразилии, Ирландии.

У четвертого типа (state-centereddistrict) основными признаками являются одна-две государственные организации, обеспечивающие заказ на продукцию и услуги фирм, расположенных в регионе. Они обеспечивают производителей в районе технологиями, инженерной инфраструктурой, финансами. Как правило, такие районы специализируются на научно-

образовательной или военно-промышленной деятельности.

Кроме этого, выше упомянутый М.Сторпер, представил в результатах своих исследований технологические районы, в которых формируются стихийно или создаются целенаправленно условия для создания высокотехнологичной продукции.

Разработчики теории промышленных районов также спрогнозировали возможные эволюционные изменения типов районов, когда они в силу эндогенных или экзогенных причин могут трансформироваться в район другого типа. Так, например, районы типа "платформы" могут вследствие развития экономических и технологических связей между предприятиями трансформироваться Маршаллов район и т.д.

Концепция территориальных производственных систем, главой которой считается Д.Мэйя, занимается исследованием предпосылок, причин и следствий территориальной концентрации производства. В этой теории фундаментальной категорией является "инновационная среда", которая определяется как "группа игроков, способная воспринять изменения в процессе глобализации и стимулировать развитие локальной территориальной производственной системы, к которой эта среда относится". [20]

Совместно с соавтором Н.Гросжан, они разработали пять качественных характеристик, некоторые из которых имеют, на наш взгляд, и количественное измерение. К таким чертам инновационного милье были отнесены:

- Пространственное единство, не подразумевающее прямых аналогий с четкими территориальными границами, а скорее опирающееся на сходство типов экономического поведения субъектов;
- Отнесение к группе не только акторов, но и фирм, образовательных учреждений, местных органов управления;
- Специфические элементы как материальной так и нематериальной инфраструктуры (нормативно-правовая база, неформальные стандарты взаимодействия игроков и, соответственно, поведения фирм);
- Доверие между фирмами - игроками, дающее возможность рационально использовать имеющиеся у каждого ресурсы;
- Способность факторов и фирм развиваться.

[21]

Созданная ими типология территориальных производственных систем в основу выделенных типов положила два системообразующих признака:

- 1) Наличие/отсутствие в регионе внутренней интеграции в цепочку добавленных стоимостей;
- 2) Наличие/отсутствие в регионе деловых связей и торговли между хозяйствующими субъектами [22].

В результате образовавшихся четырех комбинаций и наложения этих критериев на реальное экономическое пространство, были описаны четыре структуры территориальных производственных систем.



Подводя итог обобщению рассмотренных нами пяти концепций, можно сделать вывод, что обобщение и творческое соединение разных элементов представленных пяти научных концепций, активно оформившихся в период транснационализации экономики, привели к формированию современной теории конкурентоспособности стран и регионов.

Обращаясь к второй грани процесса глобализации, а именно регионализации, можно отметить, что в той или иной форме в этих теориях она проявлена в следующих формах.

Теория "новой" торговли и "нового" роста, рассматривая факторы экономического роста в современной экономике, опирается на характеристики экономического пространства, такие как концентрацию производства, агломерирование и другие его характеристики, которые далее будут нами рассмотрены более подробно [23].

Теория "промышленных округов" и "промышленных районов" также опирается на идею территориальной региональной концентрации промышленных предприятий.

Теория территориальных производственных систем, хотя и упоминает о независимости от границ конкретного географического пространства, тем не менее, рассматривает длину цепочки добавленных стоимостей в регионе и наличие/отсутствие деловых связей между субъектами в регионе.

На основании этих положений можно сделать вывод, что исследователи так или иначе не могут обойти региональную компоненту в своих исследованиях. Эмпирические наблюдения и исследования динамики развития территорий выводят их на такие экономические явления как урбанизация, концентрация производства и экономических агентов, деловые связи между ними, активизирующиеся в условиях пространственной близости.

Более того, последние исследования все больше делают акцент на региональной конкурентоспособности, т.к. очевидно, что как все отрасли экономики страны не могут быть одинаково конкурентоспособны на внутреннем и мировом рынках, так и разные регионы страны располагают разными предпосылками к повышению конкурентоспособности [24].

В связи с этим, экономическая наука различает такие понятия как конкурентоспособность страны и конкурентоспособность региона.

Наиболее известными и признанными являются следующие определения конкурентоспособности страны.

Б.Йонсон раскрывает содержание этой категории как "Способность экономики страны поддерживать стабильный экономический рост при полной занятости экономически активного населения без накопления государством внешнего долга и без постоянного дефицита платёжного баланса" [25] В этой трактовке автором делается акцент на результаты конкурентоспособности страны (занятость и отсутствие дефицита платежного баланса), а качестве метода достижения таких результатов идентифицируется экономический рост.

М.Портер, делая акцент на факторы конкурентоспособности, утверждает, что конкурентоспособность - это "постоянное поддержание производительности труда на более высоком, чем у конкурентов уровне, используя непрерывный процесс изобретения и внедрения инноваций". [26] Из его исследований вытекает мысль о практически полном отождествлении таких экономических явлений как производительность труда и конкурентоспособность. Ему также принадлежит обоснование того факта, что конкурентоспособными могут быть только отрасли, подотрасли или группа сопряженных отраслей экономики, но никогда вся экономика страны в целом.

Б.Скотт делает акцент на уровне жизни населения в своем определении конкурентоспособности страны: "Национальная конкурентоспособность это способность государства производить, распределять товары и услуги в международной экономике в конкурентной борьбе с товарами и услугами, произведенными другими странами, и делать это таким образом, чтобы повышался уровень жизни населения в стране". [27]

Определения международных организаций, в части наиболее известное определение ОЭСР, характеризует конкурентоспособность как "способность страны производить в условиях открытой рыночной экономики товары и услуги, прошедшие тест международной конкурентоспособности, и увеличивать свой реальный национальный доход" [28]

Последние два определения также больше отражают конечные результаты конкурентоспособности страны: растущий национальный доход и положительная динамика качества жизни населения.

Упор на территориальные факторы был сделан другими исследователями. Н.Мироненко дал следующее определение конкурентоспособности: "Под конкурентоспособностью национальной экономики понимается концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и других возможностей, реализуемых в товарах, успешно противостоящих зарубежным товарам, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Все эти возможности географически дифференцированы и являются характерными особенностями той или иной территории".[29]

И.Пилипенко дает следующее определение конкурентоспособности с учетом экономико-географических факторов: "Необходимо добиваться сбалансированного экономического роста путем производства более качественных, чем у конкурентов товаров и услуг, рационально использовать свои природно-географические ресурсы, превращать недостатки своего экономико-географического положения в конкурентные преимущества, исходя из концепции географического пессимизма, и повышать, тем самым, жизненный уровень населения". [31с.158]

Таким образом, в рассмотренных подходах к определению конкурентоспособности страны акцент

делается на результатах (платежном балансе, реальном национальном доходе, уровне жизни населения, стандартах жизни населения).

Ряд исследователей делает акцент на обнаружении факторов конкурентоспособности и их активизации, в том числе методами государственной экономической политики.

Базируясь на вышеописанных пяти теоретических конструктах, в мировой экономической литературе выделяются несколько направлений, каждое из которых делает акцент на конкретных факторах, определивших по мнению исследователей конкурентоспособность той или иной страны и её регионов.

Наиболее известной современной теорией является концепция национальных конкурентных преимуществ М.Портера, который соединил теорию внешнеэкономической деятельности и неоклассическую теорию фирмы. Отталкиваясь от успеха крупных компаний и стран, обеспечивающих около 50% мирового экспорта, группа исследователей с ним во главе, выявляла отрасли, которые достигла наивысшего успеха, войдя в десятку стран-лидеров по данному виду экспортируемого товара. При этом сырьевой потенциал страны, основанный на её природных ресурсах, оценивался как базовое конкурентное преимущество с точки зрения классической экономической теории.

Одновременно велся поиск факторов, определивших конкурентоспособность отрасли и группы отраслей на мировом рынке. Такими факторами были признаны:

1) Условия для факторов производства. В исследованиях была апробирована гипотеза, что выйти в лидеры на внутреннем и внешнем рынках могут отрасли и подотрасли, которые, не имея избыточных факторов производства, могут создать определяющие факторы. К таким факторам в современной экономике были отнесены научно-технический потенциал страны и её квалифицированная рабочая сила.

2) Значительные объемы и дифференциация местного спроса. Традиции потребления населением

товаров и услуг и как результат значительные объемы спроса дают местным производителям возможность разрабатывать и предлагать населению товары и услуги в среднем более высокого качества, чем в других странах и регионах. Жесткая конкуренция между производителями выражается, в конечном счете, в более качественном продукте. Высокий уровень требований со стороны местных потребителей к отдельным характеристикам товаров (экономичность, легкость, компактность, удобство в использовании) позволяют фирмам, имеющим потенциал выхода на мировой рынок, сразу продемонстрировать свои конкурентные преимущества и найти потребителя.

3) Родственные и поддерживающие отрасли. Исследование, проведенное авторами на примере многих стран и отраслей, позволило установить, что лидерство на мировом рынке является результатом развития не одной отрасли, а совокупностью сопряженных отраслей. Группа сопряженных отраслей, используя потенциал друг друга и находя в объединении усилий возможности для инноваций, выходит на внешний рынок, захватывая прочное лидерство. Чем шире круг этих отраслей, иногда на первый взгляд, не столь близких к другу, тем прочнее их лидерство на мировой арене. В качестве примера можно привести состав межотраслевых инновационно-ориентированных комплексов в США. (Таблица 1).

4) Устойчивая стратегия, структура и соперничество. В этом факторе заключена внутренняя энергия компании, которую надо генерировать и реализовывать с помощью системы управления фирмой. Несмотря на то, что данный фактор нацелен на менеджмент конкретной компании, при рассмотрении ТНК это оказывается актуальным, т.к. эти структуры охватывают иногда десятки и сотни подразделений по всему миру и иногда представляют отрасль целой страны.

Кроме четырех детерминант, в концепции также выявлена роль местных органов управления (поддерживающих инновации и другие элементы необходимой для их генезиса среды).

Таблица 1 - Состав межотраслевых инновационно-ориентированных комплексов в США, 2014

Наукоемкие и высокотехнологичные отрасли		Передовые технологии
<p>Высокотехнологичные отрасли, включая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- аэрокосмическую;</li> <li>- фармацевтику;</li> <li>- производство компьютеров и вычислительной техники;</li> <li>- производство офисной техники;</li> <li>- производство радио, телевизоров и средств связи;</li> <li>- производство медицинской и измерительной техники и оптики</li> </ul>	<p>Наукоемкие услуги, включая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- бизнес-услуги;</li> <li>- финансовые услуги;</li> <li>- услуги связи;</li> <li>- услуги в сфере образования и здравоохранения, оказываемые государством</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Технологии производства новых материалов;</li> <li>- Аэрокосмические технологии;</li> <li>- Биотехнологии;</li> <li>- Электроника;</li> <li>- Гибкие производственные линии;</li> <li>- Информационно-коммуникационные технологии;</li> <li>- Технологии исследования о жизни;</li> <li>- Оптоэлектроника;</li> <li>- Атомная энергетика;</li> <li>- Производство оружия.</li> </ul>
Примечание: Составлено автором на основе источников [32]		

Наиболее последовательный ученик М.Портера, М.Энрайт известен тем, что детально прописал именно региональную конкурентоспособность, значение экономического пространства, близость расстояний в котором помогает фирмам кооперироваться при выполнении сложных заказов, создает возможности для образования предпринимательских сетевых структур, позволяет издержки за счет использования единой инфраструктуры.

Он развернуто обосновал, что конкурентоспособность отраслей и промышленных кластеров обусловлена исторически сложившимся качеством ресурсов на той или иной территории, природных, человеческих, финансовых. Имеют значение практики ведения бизнеса, уровень и профиль образования человеческих ресурсов, распространенные модели управления фирмой. Причем факторы второго ряда имеют зачастую не меньшее, а даже большее значение для создания конкурентных

Таким образом, обобщив основные положения современных теорий конкурентоспособности, можно сделать следующие выводы:

1) Ядром современных представлений о конкурентоспособности страны и региона являются теория национальных и региональных кластеров, и теория национальной и региональной инновационной системы. Опираясь на проверенные временем и подтвержденные множеством эмпирических исследований концепции, они описывают базовые закономерности достижения конкурентоспособности современными странами и регионами.

2) Тенденция регионализации является оборотной стороной транснационализации экономики и рассматривается с двух точек зрения. Согласно первой конкурентоспособными в мировом экономическом пространстве являются не все отрасли и регионы страны, только те, которые имеют конкурентные преимущества, выражающиеся в производстве новых товаров с промышленной рентай (т.е. меньшими издержками производства, уникальными технологиями и сочетаниями факторов производства). Согласно второй точки зрения страны для противодействия негативным сторонам глобализации вступают в региональные союзы, имеющие общее институциональное пространство, для создания относительных преференций для субъектов, находящихся на этой территории. В этом случае конкурентоспособные отрасли и регионы также получают преимущества за счет институциональных норм, сопровождающих их развитие.

Признание особенностей региональных кластеров и региональной инновационной системы и разработка отдельных блоков разных теорий, посвященных этим ракурсам исследований, говорит о том, что категория экономического пространства и его характеристики в настоящее время являются одним из выраженных акцентов в развитии экономической науки.

#### Список литературы:

1. World Development Report 2013. Conflict, Security, and Development. - World Bank, Washington D.C., 2014. - 384 p.
2. Мавсесян А. Современные тенденции в развитии управления ТНК // Проблемы теории и практики управления. 2001.- №1. - С.54-59.
3. Фридман Л.А., Кузнецова С.И. Глобализация: развитие и развивающиеся страны / Мировая экономика и международные отношения.- №10. - 2010. - С.3-13.
4. Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгайт Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности // Вопросы экономики. - 2012. - №3. - С.4-31.
5. Портер М. Конкуренция. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. - 496 с.
6. Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве // Известия Академии Наук. Сер.географическая. - 2003.- №6. - С. 15-25.
7. Каплинский Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки добавления стоимости? Пер. С англ.: Предпринт WP5/2002/23.- М.: ГУВШЭ, 2002. - 68 с.
8. Dicken P. Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy // Economic Geography, Issue 2.- Vol. 70. - 1994. - pp. 10-128.
9. Storper M. The Limitations to Globalization: Technology Districts and International Trade // Economic Geography. Issue 1, - Vol. 68.- 1992. - pp. 60-93.
10. Storper M. Cities and Regions in the Twenty-First Century: Why Do They Develop and Change? Princeton University Press.- 2013. - 288p.
11. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. - N.Y.: Free Press, 1985. First Free Press Export Edition.- 2004. - 557 p.
12. Gereffi G. Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era // IDs Bulletin.- Vol. 32.- No. 3.- 2001. - pp. 30-40.
13. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. 5-е изд. - СПб: Питер, 2003.- 832 с.
14. Romer P. Why Indeed in America? Theory, History, and the Origins of Modern Economic Growth. NBER Working paper series, Working paper.- No. 5443.- 1996. - 15 p.
15. Hymer S.H. The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. - Cambridge: The MIT Press, 1976. - 276 p. [http://teaching.ust.hk/~mgto650p/meyer/readings/1/01\\_Hymer.pdf](http://teaching.ust.hk/~mgto650p/meyer/readings/1/01_Hymer.pdf)
16. Becattini G. From Marshall's to the Italian "Industrial Districts". A Brief Critical Reconstruction. - Режим доступа: <http://www.competitiveness.org/newsletter/files/becattini.pdf> (дата обращения 21.11.2002)
17. Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy / Edited by R. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger. - Geneva: ILO, 1991. - 237 p.

18. Markusen A. Sticky Places in Slippery Spaces: A Typology of Industrial Districts // *Economic Geography*, Issue 3.- Vol. 72, - 1996. - pp. 293-313.
19. Maillat D. Interactions between urban system and localized productive system: An approach to endogenous regional development in terms of innovative milieu. Working Paper 9701b, Universite de Neuchatel, 1997. - 20 p
20. Maillat D., Grosjean N. Globalization and territorial production systems. Working Paper 9906b, Universite de Neuchatel, 1999. - 19 p.
21. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. - М.: ЭКСМО, 2004. - 544с.
22. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. - М.: Экономика, 2001. - 304с.
23. Сергеев П.А. Нефтегазовая промышленность Норвегии: экономика, наука, бизнес. - М.: Информдинамо, 1997. - 170с.
24. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность: Очерки развития российских предприятий. - М.: ТЕИС, 2003. - 236с.
25. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 239с.
26. Small Countries Facing the Technological Revolution / Edited by Ch. Freeman, B.-A. Lundvall. L.: Pinter Publishers, 1988. - 304 p.
27. Porter M.E. Building the Microeconomic Foundation of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index // *The Global Competitiveness Report 2002-2003*. - N.Y.: Oxford University Press for the World Economic Forum, 2002. - pp. 23-45.
28. Scott B., Lodge G. US Competitiveness and the World Economy. - Boston: Harvard Business School Press, 1985. - 145 p.
29. OECD, TEP - The Technology and the Economy. The Key Relationships. OECD.- Paris, 1992. - 152 p.
30. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Под ред. Н.С. Мироненко. - М.: Пресс-Соло, 2002. - 472 с.
31. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность регионов: анализ теории кластеров М.Портера и региональных кластеров М. Энрайта // Сборник материалов XX ежегодной сессии "Города и городские агломерации в региональном развитии" экономико-географической секции МАРС, Пушкино, 23-25 мая 2003 г. / Под ред. Ю.Г. Липеца. - М.: ИГ РАН, 2003. - С. 86-94.
32. Пилипенко И.В. Повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Гуманитарный стратегический маневр / Под ред. В.Н. Кузнецова. - М.: Книга и бизнес. 2004. - С. 130-155.

**И.В. ЛИННИК**, преподаватель ГУ Детский дом "Кулынишак", г. Караганда, +77021338973  
**И.В. ЧИРУХИНА**, преподаватель ГУ Детский дом "Кулынишак", г. Караганда, +77021487768

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ ПРИВЕРЖЕННОСТИ ЗОЖ

В статье даются теоретические аспекты здорового образа жизни (ЗОЖ), способствующие формированию, сохранению и укреплению индивидуального здоровья. Оптимальная модель и способ ее реализации, где приоритетное значение имеет нравственная составляющая здоровья и здорового образа жизни.

**Ключевые слова:** здоровье, формирование культуры, мероприятия по пропаганде здорового образа жизни, профилактика заболеваний, факторы риска, социально значимые заболевания, сохранение и укрепления здоровья населения.

**И.В. ЛИННИК**, "Құлынишак" ММ Балалар үйінің мұғалімдері, Қарағанды қаласы, +77021338973  
**И.В. ЧИРУХИН**, "Құлынишак" ММ Балалар үйінің мұғалімдері, Қарағанды қаласы, +77021487768

### САЛАУАТТЫ ӨМІР САЛТЫН ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ МЕН ПРАКТИКАЛЫҚ ДАҒДЫЛАРЫ

Салауатты өмір салтын қалыптастыру, сақтау және нығайтуға ықпал ететін теориялық аспектілері беріледі (СӨС) бапта жеке тартылады. Оңтайлы үлгісін және оны іске асыру тәсілі, онда денсаулық және салауатты өмір салтын асырудың басымды маңызы бар басқа құрамдас бөлігі.

**Түйін сөздер:** мәдениетін қалыптастыру, аурулардың профилактикасы, салауатты өмір салтын насихаттау, денсаулығы, халықтың денсаулығын сақтау және нығайту жөніндегі шараларды қатер факторлары әлеуметтік маңызы бар ауру.

**I.V. LINNIK**, GU Orphanage of "Kulyyshak", Karagand, +77021338973  
**I.V. CHIRUHINA**, GU Orphanage of "Kulyyshak", Karaganda, +77021487768

### THEORETICAL ASPECTS AND PRACTICAL SKILLS OF COMMITMENT OF HEALTHY LIFESTYLE

In article the theoretical aspects of the healthy lifestyle (HL) promoting formation, preservation and strengthening of individual health are given. Optimum model and a way of its realization where the moral component of health and a healthy lifestyle has priority value.

**Keywords:** health, formation of culture, action for promotion of a healthy lifestyle, prevention of diseases, risk factors, socially significant diseases, preservation and strengthenings of health of the population.

Задача раннего формирования культуры и сохранения здоровья в настоящее время очень актуальна, своевременна и достаточно сложна. Как укрепить и сохранить здоровье молодежи? Такие вопросы волнуют не только родителей, но и педагогов, психологов и самих подростков.

В современных условиях, когда речь идет о формировании образа жизни детей в образовательных учреждениях, нужна конкретизация общепринятых терминологий. В нашем понимании здоровый образ жизни (ЗОЖ) - это образ жизни, способствующий формированию, сохранению и укреплению индивидуального здоровья. В нем совмещены и оптимальная модель, и способ ее реализации. Приоритетное значение имеет нравственная составляющая здоровья и здорового образа жизни. Для нормального развития ребенок должен осознать себя не пассивным потребителем, а творцом своей жизни, созидателем своего здоровья, а также осознать право других людей быть такими же созидателями [1].

В последние годы, благодаря усилиям и последовательным действиям Главы государства, отмечается стабилизация и значительное улучшение социально-экономической ситуации в Казахстане, но

вопросы сохранения здоровья также имеют перспективное значение.

Одним из приоритетов Долгосрочной Стратегии Президента страны "Казахстан -2030" определено "Здоровье, образование и благополучие граждан Казахстана" [2]. В документе акцентировано внимание на наиболее актуальных проблемах здравоохранения, приобщения всего населения на здравоохранительные процессы в стране, особо обращается внимание на формирование более здорового образа жизни, организацию информационной кампании по предотвращению и профилактике заболеваний.

К сожалению этих усилий, недостаточно, так как на данный момент какие-либо серьезные попытки у молодежи заняться спортом требуют крупных материальных вложений. Экипировка, инвентарь, секции сейчас представляют из себя бизнес, довольно крупную его нишу и цены на них постоянно растут. Буквально лет десять назад еще можно было встретить дворовые клубы, в которых детям за символическую цену или вообще бесплатно представлялась возможность заниматься боксом или шахматами в непосредственной близости от своего дома. Сейчас эти дворовые клубы потеряли

государственное финансирование и к сожалению, закрыты или перешли на коммерческую основу. То есть доступность спорта в некотором роде снизилась.

Экономический рост и политическая стабильность, которого добился Казахстан, дает возможность для проведения глубоких социально-экономических реформ, обеспечивающих вхождение в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира и достижение устойчивого развития. Одной из задач в области устойчивого развития страны является увеличение средней продолжительности жизни населения с внедрением и совершенствованием механизмов, обеспечивающих оздоровление нации, привитие навыков физической культуры и спорта.

Всеми экономическими и медицинскими структурами в результате реализации Программы планируется достигнуть: повышение уровня средней продолжительности жизни до 71,3 лет; сокращение распространенности курения среди населения до 16,8%; сокращение распространенности употребления алкоголя в опасных дозах до 12,5%; увеличение распространенности употребления овощей и фруктов до 24,6%; увеличение распространенности физической активности до 26,6%; снижение распространенности избыточной массы тела до 29,3%; увеличение до 73% охвата исключительно грудным вскармливанием детей до 6 месяцев; снижение количества абортс среди женщин фертильного возраста до 20,7 на 1000 женщин фертильного возраста; снижение уровня предотвратимой смертности от основных социально значимых болезней на 100 тыс. населения, в том числе: сердечно-сосудистые заболевания - до 428,4 случаев; травматизм - до 125,7; онкологические заболевания - до 110,3; снижение заболеваемости туберкулезом на 100 тыс. населения - до 97,6 [3].

В последнее время концепция "образ жизни" обретает особое значение, поэтому проводимая реформа в здравоохранении, расширение сотрудничества и эффективная координация государственных, частных структур, средств информации, международных организаций является новой политикой и программой формирования здорового образа жизни (ФЗОЖ) на всех уровнях жизни населения, особенно в молодежной среде.

По опыту развитых стран для устойчивости процесса ФЗОЖ в стране настоятельно рекомендуется формирование специального Фонда оздоровления нации путем отчисления 1% налога на табачные и алкогольные изделия. Одним из наиболее успешных примеров государственной и общественной политики, направленной на сокращение табакокурения и злоупотребления алкоголем, является опыт Таиланда, где 2% налоговых поступлений от табачной и алкогольпроизводящей индустрии (специфический налог) аккумулируются в Национальном Фонде по охране здоровья населения Таиланда, который финансирует бюджетные профилактические программы по борьбе с табакокурением и злоупотребления алкоголем. В результате деятельности Фонда сократилось количество курящих и потребляющих

алкоголь, а также отмечается значительная экономия бюджетных расходов на лечение.

Мировая практика показывает, что фонды содействия здоровью являются эффективным средством контроля над табаком и могут использоваться более широко как в развитых, так и в развивающихся странах.

Установлено, что 70-80% бюджета здравоохранения тратится на лечение хронических заболеваний и пациенты, страдающие хроническими заболеваниями, являются интенсивными потребителями медицинских услуг. Смерть в раннем возрасте, жизнь с хроническим заболеванием или инвалидностью приводит к тяжелым экономическим последствиям для семьи и общества.

Согласно расчетам экспертов, полное исключение смертности от болезней системы кровообращения позволило бы увеличить ожидаемую продолжительность жизни на 13,28 лет (13,05 - город и 13,48 - село) у мужчин и 18,21 лет (19,3 - город и 17 - село) у женщин. Эффект устранения смертности от несчастных случаев, отравлений и травм обеспечит прирост продолжительности жизни мужского населения на 4,23 года (4,58 - город и 3,66 - село), а женского на 1,43 года (1,55 - город и 1,21 - село); при исключении новообразований - на 1,6 и 1,9 лет соответственно.

За последние годы была разработана определенная законодательная база, обеспечивающая деятельность организаций службы ФЗОЖ Республики Казахстан и проведение мероприятий по пропаганде здорового образа жизни, профилактике заболеваний и факторов риска социально значимых заболеваний для сохранения и укрепления здоровья населения на межведомственном уровне. Однако современные подходы к ФЗОЖ, факторной профилактике заболеваний и сохранению здоровья граждан требуют дальнейшего совершенствования действующей и разработки новой законодательной основы с учетом современного состояния здоровья населения и международного опыта.

Послание Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. "Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира" [4] и Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы [5], одобренная Указом Президента Республики Казахстан от 14 ноября 2006 года № 216 поставили задачу коренного улучшения процесса формирования здорового образа жизни в оздоровлении всей нации.

Сегодня Казахстан имеет национальную политику формирования здорового образа жизни, вобравшую в себя лучший мировой опыт. Созданы службы и различные профилактические центры ФЗОЖ, представленные на национальном, областном, городском и районном уровнях.

Качество оказания медицинской помощи беременным, матерям и детям является приоритетным направлением развития здравоохранения в стране. Продолжается реализация Государственной программы "Саламатты

Қазақстан", предусматривающая тесное межведомственное взаимодействие при решении основных задач. В числе основных индикаторов - показатели материнской и младенческой смертности, которые находятся на постоянном контроле и мониторируются на самом высоком уровне.

В Карагандинской области проводится целенаправленная работа по улучшению доступности и качества медицинской помощи женщинам фертильного возраста и детям. Внедрены технологии, рекомендованные ВОЗ ("Эффективный перинатальный уход" и "Интегрированное ведение болезней детского возраста). К сожалению, на сегодня лишь в Жамбылской области служба представлена на всех уровнях. Имеются проблемы с кадровой обеспеченностью. Так, обеспеченность врачами и средним медперсоналом на уровне региональных центров ФЗОЖ составляет 78%, менее 50% - в Северо-Казахстанской, Костанайской, Мангыстауской областях.

В Карагандинской области можно пронаблюдать привлечение молодежи к здоровому образу жизни. К примеру, существует волонтерская команда обучающихся "Добролюбы" активно включилась в пропаганду ЗОЖ среди своих сверстников в рамках республиканской акции "Молодёжь за здоровый образ жизни!" Инициативная группа волонтеров обсудила план мероприятий, который включает в себя интересные мероприятия, помогающие не только разобраться в себе, в своих поступках, но и с успехом поддержать здоровый образ жизни и осознать личную ответственность за собственное здоровье. Началом акции стали соревнования по баскетболу среди юношей и девушек под девизом "Здоровому всё здорово!", цель соревнований - пропаганда здорового образа жизни среди обучающихся училища и привлечение их к систематическим спортивным занятиям. Это - только начало. В планах волонтеров и Фестиваль Здоровья, и конкурс видеороликов, и подготовка буклетов, и оформление стены здоровья "Поменяй вредную привычку!" - и другие мероприятия.

Чтобы добиваться успехов в жизни, образовании, совершенствовании себя как личности, необходимо всегда заботиться о своем здоровье, вести здоровый образ жизни. И не зря одна из лекций была посвящена вопросам укрепления здоровья нации как основы нашего успешного будущего. Так, на тему "Ключевые приоритеты в области здравоохранения" выступил руководитель управления здравоохранения Толеген Садвакасов. Речь идет о предоставлении качественных и доступных медицинских услуг, диагностировании и лечении максимально широкого спектра болезней, необходимости поднять на новый уровень профилактическую медицину как основного инструмента в предупреждении заболеваний. Для повсеместного внедрения данных целей надо постоянно проводить информационно-разъяснительную работу с населением, активнее внедрять услуги "смарт-медицины", дистанционной профилактики заболеваний и их лечения, "электронной медицины". Особый упор сделал

Садвакасов на вопросах введения новых подходов к обеспечению здоровья детей. А руководитель секции физического воспитания Карагандинского индустриального университета Татьяна Бобровская говорила о том, физкультура и спорт - это надежная профилактика болезней. Она подчеркнула мысль Нурсултана Назарбаева о том, что "здоровый образ жизни является ключом к здоровью нации". В области наметили увеличить строительство спортивно-оздоровительных объектов, увеличить объем спортивного инвентаря и оборудования для учащихся и студентов по типовым проектам. Кадры для управления и производственной сферы страны должны быть не только высокообразованными, но и крепкими, здоровыми и благополучными.

Принимая во внимание значимость ведения здорового образа жизни нынешним поколением казахстанцев, в целях обеспечения выполнения Послания Президента РК Стратегия "Казахстан-2050" было принято обращение ко всем жителям Карагандинской области. В нем, в частности, говорится: "Мы обращаемся к Вам, дорогие жители Карагандинской области, ведите здоровый образ жизни, берегите свое здоровье как зеницу ока, решительно и непоколебимо боритесь с такими вредными привычками, как курение, употребление спиртных напитков и наркотических веществ".

В ведении здорового образа жизни нам есть с кого брать пример. Жизнь и деятельность Первого Президента независимого Казахстана, Лидера нации Нурсултана Абишевича Назарбаева является достойным примером здорового образа жизни. В превращении сельского парня в государственного деятеля мирового масштаба немалую роль сыграло его отменное здоровье, закаленное спортом и самоотверженным трудом огненной профессии металлурга. В целях построения процветающего государства, население которого будет жить в благополучии и добром здравии, призываем вас вести здоровый образ жизни, как Первый Президент независимого Казахстана".

Отменное здоровье влияет на достижение успеха ещё и по причине того, что формирует чувство уверенности в себе, самоуважения и собственного достоинства, влияет на отношения с другими людьми. К тому же быть в отличной физической форме сегодня престижно! В республике только 8 из 100 человек взрослого населения регулярно занимаются физической культурой и спортом, всего 5% детей и подростков имеют возможность заниматься в спортивных секциях внешкольных учреждений. Сегодня в молодежной среде особое значение приобретает формирование принципов здорового образа жизни. Необходимо и дальше развивать сотрудничество и тесное взаимодействие с организациями образования, культуры, спорта и туризма, информации, которое позволило бы осуществить в рамках реализации программы целый комплекс мероприятий для молодежи - массовых, групповых, индивидуальных, проведение социологических исследований, издание и распространение информационно-издательских материалов. В последние годы все более

продуктивным становится сотрудничество с общественными организациями по вопросам формирования здорового образа жизни в молодежной среде. Следует активизировать работу по созданию современных условий для формирования здорового образа жизни средствами физической культуры, организовывать и проводить спортивные праздники, флеш-мобы и общественные акции.

В учреждениях образования в рамках учебного процесса реализуются целевые программы по "Формированию здорового образа жизни" с приглашением представителей культуры, спорта и здравоохранения.

В целом процент обеспеченности спортивными сооружениями в Карагандинской области от принятых расчетных типовых нормативов составляет: по спортивным залам - 24,4%, плавательным бассейнам - 35,5%, плоскостным спортивным сооружениям - 19,9%, лыжным базам - 37,9% от количества населения в данном регионе.

Актуализация проблематики Здорового Образа Жизни связана с:

1) возрастанием и изменением характера нагрузок, которые испытывает человек, его биологическая природа в связи с усложнением общественной жизни, изменением ее ритма, резким возрастанием межличностных контактов, которые провоцируют негативные сдвиги в состоянии здоровья, приводят к изменению характера заболеваний и преобладанию в их числе "болезней цивилизации" - сердечно-сосудистых и онкологических;

2) обеспокоенностью государства и граждан по поводу состояния здоровья и увеличения рисков - техногенного, экологического, психологического, политического и военного характера;

3) признанием междисциплинарного статуса указанных проблем и критикой в этой связи традиционно доминирующей биомедицинской парадигмы мышления со стороны социологии, психологии, социальной антропологии и других наук, связанных с человековедением" [6].

Здоровье населения определяет состояние общества, но, к сожалению, к негативным тенденциям состояния здоровья населения Казахстана на современном этапе относятся: резкое увеличение количества курящего населения, обострившиеся проблемы алкоголизма, наркомании, уменьшение числа лиц, занимающихся физкультурой и спортом, нерациональное (несбалансированное) питание, состояние хронического психологического стресса. Все это требует целенаправленного проведения профилактических мероприятий, к важнейшим из которых относится просветительская деятельность с целью формирования ЗОЖ у населения.

К сожалению этих усилий, недостаточно, так как на данный момент какие-либо серьезные попытки у молодежи заняться спортом требуют крупных материальных вложений. Экипировка, инвентарь, секции сейчас представляют из себя бизнес, довольно крупную его нишу и цены на них

постоянно растут. Буквально лет десять назад еще можно было встретить дворцовые клубы, в которых детям за символическую цену или вообще бесплатно представлялась возможность заниматься боксом или шахматами в непосредственной близости от своего дома. Сейчас эти дворцовые клубы потеряли государственное финансирование и к сожалению, закрыты или перешли на коммерческую основу. То есть доступность спорта в некотором роде снизилась.

Сегодня в молодежной среде особое значение приобретает формирование принципов здорового образа жизни. Развитие сотрудничества и тесное взаимодействие с организациями образования, культуры, спорта и туризма, информации позволило осуществить в рамках реализации программы целый комплекс мероприятий для молодежи - массовых, групповых, индивидуальных, проведение социологических исследований, издание и распространение информационно-издательских материалов. В последние годы все более продуктивным становится сотрудничество с общественными организациями по вопросам формирования здорового образа жизни в молодежной среде. Следует активизировать работу по созданию современных условий для формирования здорового образа жизни средствами физической культуры. Необходимо сделать возможность заниматься спортом максимально доступной для каждого. Неплохой идеей было бы ввести в школах бесплатные спортивные секции для учащихся.

В учреждениях образования в рамках учебного процесса реализуются целевые программы "Формирование здорового образа жизни".

Учащиеся и студенты под руководством преподавателей и педагогов всех учебных заведений Карагандинской области активно проводят акции "Мы за здоровый образ жизни", участвуют совместно с преподавателями в организации и проведении "Уроков здоровья". Преподаватели в целях улучшения информационного обеспечения молодежи организуют инсценированные занятия по дисциплине "Основы безопасности жизнедеятельности", студенты принимают участие в спортивно-массовых мероприятиях и физкультурных праздниках и других мероприятиях. На кураторские часы приглашаются специалисты медицинских учреждений, в общежитиях проводятся тематические беседы и вечера по вопросам семейного и санитарно-гигиенического воспитания. В тематику встреч с учащейся молодежью включаются вопросы по профилактике употребления психотропных веществ, инфекций, передающихся половым путем, ВИЧ/СПИД и других поведенческих факторов риска.

В школах, колледжах и вузах регулярно демонстрируются ролики о вреде курения, наркомании, девиантного поведения, студенты и учащиеся проводят в парке культуры и отдыха концертные программы и организуют акции по пропаганде ЗОЖ, флеш-мобы, сами разрабатывают анкеты для социологического анализа по выявлению основных акцентуаций студентов ВУЗа, колледжей и школ.



Проведение таких мероприятий в молодежной среде в настоящее время становится все более актуальным и востребованным. Тем самым повышается ценность понятия "здоровье", здорового образа жизни, осознания значимости собственного здоровья, привлечения молодежи к спорту и активной жизненной позиции, что в конечном итоге будет способствовать улучшению показателей здоровья населения Карагандинской области.

Молодежь - это стратегический ресурс государства и его основное богатство, и очень важно каким оно будет и в каком мире оно будет жить.

**Список литературы:**

1. Программа № "Здоровый образ жизни" на 2008 - 2016 годы. Утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от "21" декабря 2007 года № 1260.- Астана.- 2007.
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана: Стратегия "Казахстан-2030". - Астана, 28.02.2007г.
3. Программа "Здоровый образ жизни" на 2008-2016 годы Пункт 137 Указа Президента Республики Казахстан от 6.04.2007 года № 310 "О дальнейших мерах по реализации Стратегии развития Казахстана до 2030 года", Астана.
4. Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира.- Астана, 18.02.2006.
5. Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007- 2024 годы.- Астана, 2008.
6. Шухатович В. Р. Здоровый образ жизни// Энциклопедия социологии. / В.Р. Шухатович - Мн.: - Книжный Дом, - 2013. - Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/sociology/article/soc/soc-0371.htm>.

**Бақыт НАСАКАЕВА**, экономика ғылымдарының кандидаты, жаңа экономика және жүйелік талдау ғылыми-зерттеу институтының аға ғылыми қызметкері Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ. Академическая көш, 9, +7-7212-441624 (6500)

**Ақбөпе ЖАНСАРБАЕВА**, магистрант, Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ. Академическая көш, 9, armaniakbop@mail.ru, +7-707-8055974

## ЕҢБЕККЕ МОЛ ӨҢІРЛЕРДЕ ЕҢБЕК НАРЫҒЫН РЕТТЕУ ДІ ЖЕТІЛДІРУ

Берілген мақала Қазақстан Республикасындағы еңбекке мол өңірлердің еңбек нарығын реттеуді жетілдіруге арналған. Жасалған талдау нәтижесінде Республиканың еңбекке мол өңірлері анықталды. Осы аймақтардағы жұмыссыздың себептеріне ерекше көңіл бөлінді. Нақты міндеттер қойылып, жасалған зерттеу негізінде еңбек нарығы инфрақұрылымын оңтайландыру бойынша бірқатар ұсыныстар берілді.

**Түйін сөздер:** еңбекпен қамту, экономикалық белсенді халық, еңбек нарығы, жұмыссыздық, өздігімен жұмыспен қамтылғандар.

**Бақыт НАСАКАЕВА**, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник научно-исследовательского института новой экономики и системного анализа, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г.Караганда, ул. Академическая 9, +7-7212-441624 (6500)

**Ақбөпе ЖАНСАРБАЕВА**, магистрант, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, armaniakbop@mail.ru, +7-707-8055974

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА РУДОИЗБЫТОЧНОГО РЕГИОНА

Данная статья посвящена вопросам совершенствования регулирования рынка труда в трудоизбыточных регионах Республики Казахстан. В результате проведенного анализа выявляются трудоизбыточные регионы Республики. Особое внимание обращается на причины высокого уровня безработицы в данных регионах. Поставлены конкретные задачи и на основе проведенного исследования выдвигаются ряд предложений по оптимизации инфраструктуры рынка труда.

**Ключевые слова:** занятость, экономически активное население, рынок труда, безработица, самозанятые.

**Bakyt NASSAKAYEVA**, Ph.D., Senior Researcher Research Institute of the new economy and system analysis Kazpotreboysouz Karaganda Economic University, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya street 9, + 7-7212-441624 (6500)

**Akbop ZHANSARBAYEVA**, MS student, Karaganda Economic University of Kazpotreboysouz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya street 9, armaniakbop@mail.ru, +7-707-8055974

## IMPROVING LABOR MARKET REGULATION OF THE LABOR SURPLUS IN THE REGION

This article is devoted to the improvement of labor market regulation in the labor-surplus regions of the Republic of Kazakhstan. The analysis identifies areas of labor surplus. Particular attention is drawn to the reasons for the high level of unemployment in these regions. Set specific objectives and on the basis of the study put forward a number of proposals on optimization of the labor market infrastructure.

**Keywords:** employment, the economically active population, labor market, unemployment, self-employed.

Зерттеу тақырыбының өзектілігі Қазақстан Республикасында жүргізіліп жатқан экономикалық реформалардың еңбек нарығының қалыптасуы мен дамуы, халықтың жұмыспен қамтылуы мәселелерімен үздіксіз байланысты болуында. Қазақстандық еңбек нарығының басты ерекшелігі аймақтық доминанта болғандықтан, сәйкесінше экономика мен жұмыссыздықты реттеу жүйесі ең алдымен аймақтық деңгейде бекітуді талап етеді. Осыған орай еңбек нарығының әрекет етуі мен экономиканың дамуының аймақтық жағдайлары мен факторларын ескеретін, аймақтардағы жұмыспен қамтудың едәуір тиімді түрлері мен әдістерін анықтау маңызды болып табылады.

Еліміздегі халықты жұмыспен қамтудың жағдайы мен келешегі артып отырған қоғамдық аландаушылықтың нысаны болып отыр. Бұл себепсіз емес: экономика мен әлеуметтік аяны реформалау үрдістері жұмыссыздықтың артуымен, өмір сүру жағдайының төмендеуімен, әлеуметтік дифференциацияның терендеуімен және кедейлік шегінде өмір сүріп келетін халық санының артуымен қатар келеді. Бұл еңбек нарығын, экономиканы және қоғамның әлеуметтік дамуын реттеудегі мемлекеттің рөлінің едәуір артуын талап етеді.

Нарықтық экономикаға көшу аймақтардың бастапқы жағдайларының едәуір аймақтық

айырмашылығымен жүзеге асты. Әртүрлі табиғи жағдайлардағы, демографиялық базасындағы, экономикалық әлеуеттегі және халықтың этномәдени дәстүрлеріндегі айырмашылықтар еңбек ресурстарының және еңбек нарығының қалыптасуының аймақтық ерекшеліктерін белгілейді. Сәйкесінше, жұмыспен қамту және экономиканы реттеу саласындағы саясат, біртұтас бола отырып, Қазақстан Республикасының нақты субъектілерінің шарттарына объективті түрде жақындатылуы қажет. Түбегейлі реформалардың жағымсыз салдарлары "еңбекке мол", яғни еңбек күшінің артықшылығы байқалатын, депрессивті аймақтарда едәуір өткір көрініс тауып отыр.

Ілгеріде жүргізілген, өндірістік күштерді орналастырудың нақты емес саясатының салдарынан еңбекке мол аймақтардың экономикасы шикізатты әзірлеу мен ресурстарды қайта өңдеу бойынша біржақты мамандануға ие болды. Өнімдері жергілікті тұтынушылар нарығын қамтй алмайтын өндіріс көздерінің төмен салықтық базаға ие болды. Нәтижесінде Республиканың мұндай субъектілері жаңа шарттарда артып келе жатқан сұранысқа сәйкес жұмыс орындарын қамтамасыз етуге жеткілікті болатын өзіндік өндірістік және қаржылық базаға ие бола алмады. Осы жерде жұмыссыздық деңгейінің және халық әл-ауқатының территориялық дифференциациясының тереңдеуі, аймақаралық қатым қатынастардың шиеленісуі, еліміздің және оның аймақтырының ұлттық тұтастығына қауіп төндірді.

Алайда, еңбекке мол, депрессивті аймақтарға арнайы мемлекеттік және басқа да трансферттер және экономикалық көмектің басқа да түрлерін аз мөлшерде беру арқылы көрініс табатын мемлекеттік протекционисттік саясат жұмыс орындарына мұқтаж халықты қамту мәселесін толық шешеді деп ойлау қате болар еді. Еңбек әлеуетін толық қолданбаудың қалыптасып отырған деңгейі мемлекеттің және оның оймақтарының әлеуметтік-экономикалық қауіпсіздігі үшін үлкен қауіп туғызуда. Аймақтық экономиканы депрессивті жағдайдан халықтың жұмыс күшін тиімді қолдану арқылы шығаруды ғылыми-әдістемелік негіздеу қажеттілігі зерттеу өзектілігін анықтады.

Болжам ретінде халықтың жұмыс күшін тиімді пайдалану аймақтық экономиканың тиімділігінің артуына және оны депрессивті жағдайдан шығаруға алып келеді деген ұсыныс берілді.

Зерттеу жұмысының мақсаты еңбек нарығында қыйын жағдай туындаған депрессивті аймақтарда жұмыспен қамтылу деңгейін арттыру және еңбек нарығын реттеу механизмдерін, шарттарын зерттеу негізінде ұсыныстар әзірлеу болып табылады. Қойылған мақсатқа жету үшін зерттеу жұмысында келесі міндеттер қойылады және шешіледі:

- еңбек нарығын және халықты жұмыспен қамту факторларын зерттеу;
- кәсіпкерлікті халықтың экономикалық және еңбек белсенділігінің нысаны ретінде зерттеу;
- аймақтық еңбек нарығының және халықтың экономикалық белсенділігінің дамуына әсер ететін шарттарды, факторларды және механизмдерді анықтау;

- еңбек нарығындағы дағдарыс жағдайындағы аймақтарда экономика мен шағын кәсіпкерлікті реттеу механизмдерін жетілдіру бойынша шараларды негіздеу;

- көшпелі экономика шарттарындағы төмен өмір сүру деңгейіндегі депрессивті аймақтарды дамытудың әлеуметтік-экономикалық ерекшеліктерін талдау;

- Қазақстан Республикасындағы шарттарға қатысты аймақтарды демографиялық дамытудың заманауи тенденцияларын және заңдылықтарын зертеу;

- транзитті экономика жағдайында депрессивті аймақтардағы жұмыссыздықты мемлекеттік реттеу негіздерін теориялық-әдістемелік жалпыландыру.

Халықты жұмыспен қамту жүйесінің қалыптасқан тиімсіздігін, оның салалық, функционалдық және кәсіби құрылымының бір қалыпта қалып қоюын жөнге келтіру, жұмыс күшін өндіру, жұмыспен қамту үрдістерінің барлық жиынтығының бейімделу мәселелерін шешуде еңбек нарығы көшбасшы рөлде.

Еңбек нарығы деп тек жалдану сатысында ғана емес келешек еңбек қызметі барысында да тұрақты табыс орнына ие болуды қалаушылардың тең шарттары және бәсекелестік жағдайында мемлекеттік және нарықтық реттеушілер ықпалымен қалыптасатын оның қатысушыларының ұзақ уақыт аралығындағы қарым-қатынас үрдісі түсіндіріледі.

Заманауи шарттарда жұмыссыздықты реттеудің ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінің негізгі құраушысы ретінде еңбек нарығында дағдарысты жағдайымен сипатталатын, аймақтарға мониторинг жасауды санаған жөн. Мұндай аймақтарды анықтаудың қажеттілігі, бір жағынан, жұмыссыздық және жұмыс орындармен қамтылу деңгейінің қалыптасқан күрделі аймақаралық дифференциациясы, басқа жағынан, - жұмыспен қамту, жұмыссыздарды қайта оқыту және жұмыссыз халыққа жаңа жұмыс орындарын жасау мәселелерін шешу үшін қолданылатын ҚР субъектілерінің қаржылық ресурстарының шектеулілігімен шарттастырылған. Еңбек нарығында дағдарысты жағдай қалыптасқан аймақтарды анықтаудың негізгі мақсаты олар үшін аймақтар аясында жұмыспен қамтуды ынталандыруда едәуір жағымды тәртіпті қамтамасыз ететін, ерекше ұйымдастырушылық-экономикалық механизмді қалыптастыру.

Қазіргі уақытта аймақтардағы еңбек күшінің артық болуын анықтауға негіз болатын ғылыми негізделген критериілер, көрсеткіштер және нормативтер жоқ. Осылайша, еңбек күшінің мол болуы жұмыс күшінің ұсынысының оған деген сұраныстан артуымен анықталады. Мұндай анықтама орынды, алайда әрдайым аймақтық еңбек нарығының шынайы бейнесін аша бермейді. Еңбек нарығындағы жағдай тең емес аймақтарды еңбекке мол деп жатқызуға үшін қажетті критериілерді әзірлеу қажеттілігі туындайды. 1 кестеде ҚР субъектілерінің еңбекке мол болуын анықтауға арналған статистикалық мәліметтер келтірілген. Бұл жердегі жұмыссыздық көрсеткіштері ЭБХ-тың 10%-нан асады.

1 кесте - ҚР субъектілері бойынша 2015 жылдың жалпы жұмыссыздық деңгейі және экономикалық белсенді халықтың саны

	Экономикалық белсенді халық, мың адам	Жұмыссыздық деңгейі, %
<b>Қазақстан Республикасы</b>	<b>8961,8</b>	<b>5,0</b>
Ақмола	455,3	4,9
Ақтөбе	443,2	4,9
Алматы	1030,8	4,8
Атырау	317,8	4,9
Батыс Қазақстан	337,9	5,0
Жамбыл	539,3	4,9
Қарағанды	733,6	5,0
Қостанай	501,3	5,1
Қызылорда	317,2	5,0
Маңғыстау	260,9	5,1
<b>Оңтүстік-Қазақстан</b>	<b>1149,4</b>	<b>5,6</b>
Павлодар	436,7	4,9
Солтүстік-Қазақстан	332,4	4,9
Шығыс-Қазақстан	729,0	4,9
Астана қаласы	488,8	4,7
<b>Алматы қаласы</b>	<b>888,4</b>	<b>5,3</b>

Ескерту - ҚР Ұлттық Экономика Министрлігі Статистика комитеті мәліметтері бойынша автормен құрастырылған

1-кестеде көрініп тұрғандай Республиканың оңтүстік аймақтары, оның ішінде Алматы, Оңтүстік Қазақстан облыстары еңбекке мол өңірлер болып табылады. Аталған облыстардағы белсенді халық санындағы жұмыссыздар көлемі де сәйкесінше жоғары.

XX ғасырдың 90-шы жылдары басталған Қазақстан халқының депопуляциясы нәтижесінде еңбек ресурстарының саны мен сұраныс көлемі едәуір азайды. Еңбек, табиғат және қор ресурстарының және олардың кеңістікті ұйымдастырыуының шоғырлануы арасында диспропорция ұлғайды.

Депопуляция, халық жасының ұлғаюы және миграциялық процесстер ("мый ағып кетуі", біліктілігі төмен жұмыс күшінің келуі) жұмыс күшінің сандық

қана емес, сапалық көрсеткіштеріне де жағымсыз әсер етеді, себебі қазақстандық цивилизацияның жинақталған әлеуеті және білікті жұмыс күшінің өндірілуінің бастапқы шарттары жойылады; халықтың интеллектуалды және рухани әлеуетінің регрессінде, жұмыс күшінің біліктілігін жоғалтуы мен қарапайымдануында көрініс табатын еңбек ресурстарының маргинализациясы орын алады.

Қазақстан Республикасында демографиялық жағдай еңбек нарығының қызмет ету механизмінің едәуір деформациялануын шарттастырады. Халық саны нарық дамуының басты индикаторы болып табылады, себебі тауарлар мен қызметтердің басты тұтынушысы халық, ол қажетті қызмет көрсетуді қамтамасыз ететін сенімді инфрақұрылымдық базаға, тұтынушылық нарыққа деген талаптарды анықтайды. Халық санына байланысты жиынтық ақшалай табыстар және сәйкесінше төлем қабілетті сұраныс қалыптастырылады.

Ең алдымен демографиялық факторлардың ықпалымен 2020 жылға қарай ҚР-да жұмыс күшінің артуы күтілуде. Жұмыс күшінің арту динамикасы болашақта жұмыспен қамтылмаған халықтың екі есе артуын бағалауға мүмкіндік береді.

Біздің пікірімізше, ҚР тән, еңбек ресурстарының жоғары өсу қарқыны, жаңа жұмыс орындарын ұйымдастырудан да сәйкес қарқынды талап етеді. Бұл маңызды шарттың орындалмауы әрқыйлы әлеуметтік-экономикалық жағымсыз салдарларға алып келеді, халықаралық қатынастарда тығыз жандай туғызады және де жұмыссыздық мәселесін өткір етіп қояды. ҚР-дағы демографиялық жағдай еңбек нарығына қысым тудыра отырып әсер етеді.

Қазақстан Республикасында кәсіби мансап әкімшілік ресурс және туыстық қатынастар арқылы жүзеге асуы орын алуда. Осы жағдайда еліміздің интеллектуалды-еңбек күшінің сырқа шығуын көріп

2 кесте - 2015 жылға арналған халықтың көші қоны (елден кетуі) адам

	Миграция (көшіп кеткені барлығы)	Оның ішінде		Ішкі миграция
		ТМД едері	Басқа елдер	
<b>Қазақстан Республикасы</b>	<b>364094</b>	<b>18937</b>	<b>2054</b>	<b>182227</b>
Ақмола	14061	1563	217	5071
Ақтөбе	13630	475	45	8103
<b>Алматы</b>	<b>45431</b>	<b>550</b>	<b>47</b>	<b>15643</b>
Атырау	8765	113	4	4922
Батыс Қазақстан	13315	713	18	9131
Жамбыл	20316	685	55	5959
Қарағанды	26384	2730	436	15703
Қостанай	21196	2184	221	14871
Қызылорда	14719	46	0	6976
Маңғыстау	8720	353	4	3585
<b>Оңтүстік Қазақстан</b>	<b>46713</b>	<b>537</b>	<b>42</b>	<b>24833</b>
Павлодар	16492	2130	268	10332
Солтүстік Қазақстан	18433	1997	160	11150
<b>Шығыс Қазақстан</b>	<b>33139</b>	<b>2893</b>	<b>107</b>	<b>20185</b>
Астана қаласы	24422	352	74	5792
<b>Алматы қаласы</b>	<b>38358</b>	<b>1616</b>	<b>356</b>	<b>19971</b>

Ескерту - ҚР Ұлттық Экономика Министрлігі Статистика комитеті мәліметтері бойынша автормен құрастырылған

отырмыз. Республиканың еңбек және интеллектуалды әлеуеті елімізге қайтып келмейтіні барлығымызға мәлім. Елімізден табысты жұмыс орнын іздеп шет ел асып кететін отандастарымыз негізінен Ресей, Европа және АҚШ елдеріне миграциялауда.

Жоғарыда аталып кеткендей жұмыс күшінің мол болуы Оңтүстік Қазақстан, Алматы облыстарында, Алматы қаласында көрініс табуда. 2-кесте бойынша дәл осы аймақтардағы халық миграциясы, сонымен қатар Шығыс Қазақстан облысында да ішкі көші-қон және ТМД елдеріне миграциялау жоғары деңгейде. 2014 жылы Шығыс Қазақстан облысы жұмыспен қамту және әлеуметтік қамсыздандыруды үйлестіру басқармасының өзге өңірлерден жұмыс күшін тарту жайлы бағдарламасы аясында 2015-2017 жылға арналған жұмыспен қамтудың электронды картасын жасаған бұл өңір "жұмыс күші мол аймақтардан (Алматы, Жамбыл, Қызылорда, Оңтүстік Қазақстан облыстарынан) еңбекке жарамды азаматтарды" шақыру жүзеге аса бастаған. Сонымен қатар өңір халқының Қытай Халық Республикасына да көшуі жоғары деңгейде.

Біздің пікіріміз бойынша, еңбекке мол аймақтардағы халқының миграциялық мінез-қылықтарының себептері байланысты: халықтың табиғи өсімі, ұзақ уақыт аралығындағы жұмыссыздық, формалды жұмысбасталақтың тұрақсыздығы, жемқорлық, көп салалардың дамымағандығы, халықтың еңбек ақы төлеуге, еңбек шарттарына қанағаттанбауы.

Зерттеу нәтижесінде еңбекке мол аймақтардан жұмыс күшінің кетуі, болашақта реципиент-аймақтардың экономикалық дамуын, мигранттардың өмір деңгейінің артуы, олардың мансап жасауына, сапалы білім алуына, әлеуметтік қамтамасыз етілуіне мүмкіндік береді. Аймақаралық айырмашылықтың нәтижесінде орын алған аймақ халықтарының арасындағы этномәдени айырмашылық мигранттардың орналасқан жерлерінде, бәсекелестіктің артуы, арзан жұмыс күшінің пайда болуы және т.б. мәселелер әлеуметтік қысым туғызуы мүмкін.

Біздің пікіріміз бойынша, халықтың жұмыс ісдеу барысындағы көші-қон процесі еңбекке мол аймақтарда өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, әлеуметтік сала белсендірілмегенше жалғаса береді. Еңбекке мол аймақтарды экономикалық дамыту шарты ретіндегі, еңбек нарығын реттеуге бағытталған шаралар, ҚР-да тиімді жұмыспен қамту саясатын және экономикалық реформалардың сәйкес стратегияларын қалыптастыруға алғышарт болады. Кейінгі 20 жылда осындай аймақтардың бюджеті дотациялылығымен сипатталады. Ұлттық қордан бөлінетін субвенциялар, трансферттер және басқа да қаржылай көмек түрлері жергілікті бюджеттердің "бекітілген" баптары болып қалыптасып алды. Бұл жағдай еңбекке мол аймақтардың депрессивті жағдайының тереңдеуін білдіреді.

ҚР-да еңбек нарығы инфрақұрылымы қызметін оңтайландыру бойынша ұсыныстар әзірледік:

- әлеуетті және "жалған" жұмыссыздарды анықтау мақсатында (салық органдарын жұмылдыру

арқылы) еңбек нарығындағы жағдайға мониторинг жасау;

- қоғамдық жұмыстардың түрлері кем көлемін кеңейту, және де жұмыс берушілермен олармен жасаған келісім-шарттар негізінде тығыз қарым-қатынасты қамтамасыз ету;

- жұмыспен қамту қызметтерінің жетекшілігімен ЖОО-да түлектерді жұмыспен қамту орталықтарын ашу және келешек жұмысқа орналасу процессін бақылау;

- халықты жұмыспен қамтуға әрекеттесетін, шараларға республикалық бюджеттен қаражат бөлу;

- жеке агенттіктердің құрылуына түрткі болу үшін оларға жеңілдік негізінде несие мен ғимарат және т.б. беруге жәрдемдесу; жұмыспен қамтуға және персоналды іріктеуге әрекеттесетін мемлекеттік емес ұйымдардың қызметін реттеу үшін құқықтық нормалар әзірлеу;

- еңбек мигранттары және еңбек нарығының басқа да сегменттеріне (әйелдер, мүгедектер, бұрын әскери болған азаматтар) маманданатын құрылымдар құру;

- еңбек нарығындағы жағдай өзгерген жағдайда шығыстар бөлімдері бойынша қаражаттарды (үнемделген қаражаттарды есепке алғанда) қайта таратудың икемді механизмін қолдану;

- қосымша қаражат көздерін тарту, оның ішінде аймақтық бюджет есебінен жұмыссыздарды кәсіби бағыттау мен қайта даярлау бойынша жұмыстарды қаржыландыру көлемдерін арттыру;

- аймақтық еңбек нарығын әкімшілік-құқықтық реттеуді жетілдіру.

Жүргізілген ҚР жұмыссыздық және еңбек ақы төлеуді корреляциялық талдау көрсетті:

- кедейліктің басты себебі жұмыс істейтін отбасы мүшелерінің төмен жалақысы болып отыр;

- еңбек нарығының мәселелері жоғары кәсіби білімді талап етпейтін жұмыс орындарында, жоғары білікті мамандардың қолданылуында көрініс табады;

- аймақтың экономикалық салалары бойынша, аймақтар арасында еңбек ақы төлеуде теңсіздіктер бар;

ҚР-да қалыптасқан орташа табыс деңгейі негізгі қызметті - жұмыс күшін өндіру қызметін толық дерлік қамтамасыз ете алмайды. Халықтың табыс деңгейін көтеру ғана емес, сонымен қатар аз қамтылған отбасыларға білім, денсаулық сақтау қызметтерінің қол жетімді болуы, сонымен қатар олардың тұрғылықты жайларын жақсарту мүмкіндіктерінің болуы.

Кадрлардың кәсіби даярлығының аймақтық экономика қажеттіліктеріне сай болуы ҚР аймақтарын дамыту үшін маңызды міндет болып табылады. Кәсіби-білімдік және біліктілікті белгілері бойынша еңбек ресурстарының сұранысы мен ұсынысының теңсіздігі еңбек нарығында кадрлардың салалық сәйкессіздігін арттырады, бұл оны минимизациялау бойынша шаралардың қолданылуын талап етеді. Біздің пікіріміз бойынша, жеке мамандықтарға және дайындығы бар кадрларға деген сұраныстың орын алуы және "мол" мамандардың болуы республикада білім беру мекемелері, жұмыс берушілер, жұмыспен қамту

қызметтері және атқарушы билік құрылымдары арасында кадрларды даярлау саласында қажетті реттеу механизмінің жоқтығына және аймақтағы кәсіби бағыттау шараларының тиімсіздігіне көз жеткізеді.

Кәсіби білімнің рөлі еңбек ресурстарының сапасына талаптар жоғарылап отырғанда, жаһандық бәсекелестік жағдайларында арта түсуде. ҚР-да кәсіби білім беретін мекемелердің түлектерінің даярлығының сапасы белгілі мөлшерде өндірістің даму деңгейіне сай емес. Заманауи жұмыс берушіге тек тар аяда немесе салада ғана емес, сонымен қатар жалпы экономикадан білімге және ақпаратқа ие, жан-жақты білімі және қабілеттері бар, жас әмбебап-мамандар қажет.

Білім саласындағы бағдарларды түбегейлі ресми түрден нақты білім беруге өзгерту қажет. Осы қарама-қайшылықты шешу еңбек нарығындағы жағдайды тұрақтандыруға ықпал жасайды. Біздің ойымызша, кадрларды территориялды қағида бойынша даярлау өзекті. Кәсіби даярлықты ұйымдастырудың берілген тәсілі кәсіби білімге мұқтаж жандарға білім алуға, шынайы қоғамдық-пайдалы қызметке қосылуға жағдай жасау мақсатын қалыптастырады.

Кәсіби оқыту мен кәсіби бағыт беру жеке тұлғаның ішкі психологиялық ресурстарының белсендірілуіне, оның еңбек әлеуетінің толық қанды пайдаланылуына бағытталуы қажет. Сонымен қатар, кәсіби оқыту жүйесі, икемді, бағдар беруші, жұмыс күшіне сұраныстың өзгеруіне уақытылы әсер етуші болуы қажет. ҚР-да жоғары және орта арнайы білім беру орындарының түлектерін таратудың орталықтандырылған жүйесі жоқ, ал жас мамандарды жұмыспен қамту түлектердің жеке бастарының мәселесі болып қала бермек. Таратудың болмауы жастарды мамандықты таңдауда жіті ойлануға мәжбүр етеді. Мамандықты дұрыс таңдамаудан зардаптарды минимумға жеткізу үшін, мемлекет мектептердегі кәсіби бардар беруді белсендіруі қажет.

Берілген жұмысты жазу барысында, кәсіби білім беру жүйесін жетілдіруді келесі бағыттардың аясында жүзеге асыру дұрыс деп болжанды:

- бір саладағы мамандарды даярауда, әсіресе жоғары деңгейде көшірме жасауды жою, еңбек нарығында сұранысы жоқ мамандарды даярлауды азайту және шектеу;

- кәсіби білім беруде жұмыссыздарды қамту үлесін арттыру, жұмыспен қамту қызметтерінің базалық оқу орындарын кеңейту, жұмыссыздарды кәсіби даярлау көлемдерін арттыру, оқытудан кейін кепілді жұмыспен қамтуға бағдарлану;

- тапсырыс беруші-жұмыс беруші, жұмыспен қамту қызметтері органдары және оқу орындары арасында реттеуді жетілдіру;

- еңбек нарығында сұранысқа ие мамандықтар мен кәсіптер туралы мәліметтер банкін қалыптастыру, барлық оқу орындарының мамандықтар тізімі туралы буклеттер шығару;

- ақылы түрде кадрларды даярлайтын, мемлекеттік және мемлекеттік емес оқу орындарының қызметін реттеу, барлық меншік формаларындағы оқу орындарының аймақтық орналасуын реттеу;

- жоғары біліктілікті психолог-мамандарды, кәсіби кеңесшілерді мақсатты дайындау, кәсібибағдарлау, жұмыспен қамту қызметтерін сол мамандармен жабдықтау;

- кәсіби бағдарлау қызметтерінің материалды-техникалық базасын, әсіресе аудандар мен селолық округтерде күшейту, компьютерлік және есептеуіш техникамен жабдықтау;

- бос жұмыс орындарын анықтау мақсатында еңбек нарығында үнемі зерттеулер жүргізу, олады толтыру үшін кадрларды қайта даярлау.

Біз аталған шаралардың жүзеге асуы халықты жұмыспен қамтуды басқаруда, еңбекке мол өңірлердегі жұмыс орындарына деген нарық қажеттіліктерін ескере отырып білікті кадрлар нарығын реттеуде, кәсіби даярлау және кәсіби бағдарлау жүйесінің тиімділігін едәуір арттырады деп есептейміз. Туындайтын мәселелерді шешу бағыттарының бірі әртүрлі деңгейдегі білім беру бағдарламаларын жүзеге асыратын, білім беру мекемелерінен тұратын әртүрлі типтегі университеттік кешендерді біріктіру арқылы ЖОО жұмысын оңтайландыру, сонымен қатар жұмыс істеуші және босағалы отырған азаматтарды қайта оқыту және біліктілігін арттыру болып табылады.

Еңбек нарығы жалпы шаруашылық жүйесінің интеграцияланған бөлігі және бір жағынан, экономикалық мәселелерді шешу үшін маңызды құрал, басқа жағынан, - еңбек нарығы көрсеткіштері мен сипаттамалары аймақтардағы экономикалық құбылыстардың тиімділігінің, тұрақтылығының және сәттілігінің маңызды әлеуметтік индикаторлары болып табылады. Аймақтық еңбек нарығының, оның ішінде еңбекке мол және депрессивті өңірлердің бірте-бірте дамуы жалпы қазақстандық бәсекеге қабілетті еңбек нарығының қалыптасуына ықпалдасады.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике. - Режим доступа: [stat.gov.kz](http://stat.gov.kz)

2. Жумаксанова К. М. Қазақстан Республикасындағы жұмыс күшінің көші-қоны және оның еңбек нарығына әсері - Алматы: КазгосИНТИ, 2005. - 30 б.

3. Хамбар, Б. Қазақстан Республикасының еңбек нарығында жастарды жұмыспен Қамтудың ұйымдастырушылық-экономикалық механизмдерін жетілдіру - Астана: [б.ж.], 2007. - 28 б

4. Байжолова, Р. Ә. Жаһандану жағдайында ұлттық еңбек нарығын мемлекеттік реттеу - Алматы: [б. ж.], 2010. - 40 б

5. Жумаксанова, К. М. Қазақстан Республикасындағы жұмыс күшінің көші-қоны және оның еңбек нарығына әсері Алматы: КазгосИНТИ, 2005. - 30 б.

**Нуржамал НУРМАГАМБЕТОВА** магистр экономика, ст. преподаватель, Карагандинский государственный технический университет, 100009 Республика Казахстан г. Караганда, ул. Бульвар Мира, 56, *nurzhamal-n@mail.ru* +77212564422

**Юрий ОСИК**, кандидат технических наук, старший научный сотрудник НИИ НЭСА Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009 Республика Казахстан г. Караганда, ул. Академическая 9, *ossik2006\_mail.ru* +77009455456

**Гулнара ЖҰМЖҰМАЕВА**, магистр экономика, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009 Республика Казахстан г. Караганда, ул. Академическая 9, *gulnara.77@inbox.ru* +77212441612

## ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЛИЯНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА

На примере внешнеторгового оборота России, Беларуси и Казахстана показано, что региональная экономическая интеграция для Казахстана имеет важное значение, хотя связана с определенными рисками.

**Ключевые слова:** экономическая интеграция, внешние и внутренние факторы, экономика

**Нуржамал НУРМАГАМБЕТОВА**, экономика магистрі, аға оқытушы, Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті, 100009 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ. Бейбітшілік көш 56, *nurzhamal-n@mail.ru* +77212564422

**Юрий ОСИК**, техника ғылымдарының кандидаты, аға ғылыми қызметкері, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ. Академическая көш 9, *ossik2006\_mail.ru* +77009455456

**Гулнара ЖҰМЖҰМАЕВА**, экономика магистрі, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ. Академическая көш 9, *gulnara.77@inbox.ru* +77212441612

## ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНА ИНТЕГРАЦИЯЛЫҚ ҮДЕРІСТЕРДІҢ ӘСЕР ЕТУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Мысалы, Ресей, Беларусь және Қазақстанның сыртқы сауда айналымы Қазақстан үшін экономикалық интеграция жөніндегі өңірлік маңызды болып табылады, бірақ белгілі бір тәуекелмен байланысты екенін көрсетеді.

**Түйін сөздер:** экономикалық шоғырлану, сыртқы және ішкі факторлар, экономика.

**Nurhgamal NURMAGAMBETOVA**, Karaganda State technical University, 100009 Republik of Kazakhstan, Karaganda, Bulvar mira 56, *nurzhamal-n@mail.ru* +77212564422

**Yuri OSIK**, Ph.D., associate professor of Karaganda Economical University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Karaganda, Academicheskaya, 9. *ossik 2006\_mail.ru* +77009455456

**Gulnara ZHUMZHUMAIEVA**, Karaganda Economical University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Karaganda, Academicheskaya, 9. *gulnara.77@inbox.ru* +77212441612

## ABOUT FEATURES OF INFLUENCE OF INTEGRATION PROCESSES ON ECONOMY OF KAZAKHSTAN

It is shown on the example of value of external trade of Russia, Belarus and Kazakhstan, that regional economic integration for Kazakhstan has an important value, although related to certain risks.

**Keywords:** economic integration, external and internal factors, economy.

Экономическая интеграция - это определенный процесс взаимодействия и объединения государств и других политических, экономических и общественных структур, с целью расширения экономического пространства, слияние хозяйственных систем, которые уверенно развиваются в сложившейся экономической ситуации, в том числе за счет синергии.

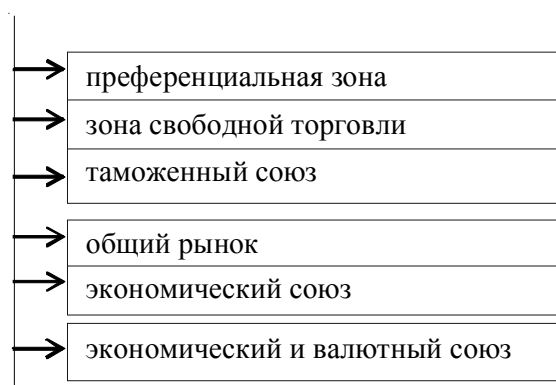
На рисунке 1 показано внешнее проявление и формы экономической интеграции.

Интеграционными признаками являются взаимодействие производственных процессов между странами-партнерами, изменения в структуре экономики и регулирование интеграционных процессов.

На современном этапе развития экономической обстановки в трех постсоветских странах - России, Казахстане и Белоруссии - особое внимание уделяется интеграционным процессам в производственной и торговой сферах, создаются новые площадки для сотрудничества между странами, с целью образования единого рынка труда, экономического рынка для реализации продукции, услуг и привлечение новых технологий. И в условиях глобальной конкуренции интеграционные проекты позволяют странам-участницам действовать согласованно.



Формы экономической интеграции (с усилением интеграции к концу списка)



Примечание - Составлено автором

Рисунок 1 - Внешнее проявление и формы экономической интеграции

Таблица 1 - Основные показатели социально-экономического развития отдельных стран Содружества за период 2012- 2014гг., в млрд. долларах

Наименование	Россия			Белоруссия			Казахстан		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Внешняя торговля									
Внешнеторговый оборот, млрд. долларов США	839,6	844,2	722,8	92,5	80,2	70,8	132,8	133,5	119,4
Экспорт, млрд. долларов США	525,4	526,4	459,4	46,1	37,2	33,9	86,4	84,7	78,2
Импорт, млрд. долларов США	314,2	317,8	263,4	46,4	43,0	36,9	46,4	48,8	41,2
Примечание – Составлено автором по данным Статкомитета СНГ									

Нужно отметить, что процесс интеграции довольно длительный. Как и на любой проект на него необходимо затрачивать время и ресурсы. На итог интеграции влияют как внешние, так и внутренние факторы. И чем больше Казахстан интегрируется в процесс экономической глобализации, тем большее влияние оказывают внешние факторы в лице третьих стран, не участвующих в интеграционных структурах с Казахстаном.

Если рассмотреть товарооборот между странами России, Белоруссии и Казахстана (таблица1), можно увидеть, что за период 2012 -2014 года наблюдается существенное снижение показателей внешнеторгового оборота (табл. 1). Относительно периода 2013 -2014 гг. можно заметить снижение показателей, вследствие снижения цен на нефть.

За прошедший трехлетний период функционирования стран-участниц экспорт

Республики Казахстан в отдельные страны Содружества снизился.

В общей структуре товарооборота Республики Казахстан взаимная торговля составляет 18%. Более 95% взаимной торговли приходится на Российскую Федерацию.

Казахстанская экономика отличается высокой зависимостью от объемов добычи нефти и мировых цен на энергоносители. В настоящее время доля минеральных продуктов превышает 80% всего объема экспорта. Понятно, что ожидать улучшения в условиях падения цен не приходится, то что отразилось в рассматриваемой ниже таблице 2.

Макроэкономическая ситуация в странах-экспортерах сырья особенно чувствительна к колебаниям цен на нефть: экономическая активность падает, внешние и фискальные показатели ухудшаются, когда цена на сырье падает, и, наоборот, экономический бум наблюдается, когда цены на



Таблица 2 - Внешнеторговый оборот РК за период январь-май 2014-2015 гг. млн. долларов США

Наименование	за январь-май 2015 года	за январь-май 2014 года	2015 г к2014 г., в %
<b>Внешнеторговый оборот</b>	<b>32 592,7</b>	<b>51 057,9</b>	<b>63,8</b>
страны СНГ	8 600,7	10 370,4	82,9
другие страны	23 992,0	40 687,5	59,0
всего со странами ЕАЭС	6 491,7	7 554,4	85,9
<b>экспорт</b>	<b>19 786,1</b>	<b>35 608,5</b>	<b>55,6</b>
страны СНГ,			
из них:			
Россия	1 855,2	2 219,0	83,6
Беларусь	18,1	15,9	113,4
Армения	0,429	0,093	4,6
всего со странами ЕАЭС	1 873,7	2 235,0	83,8
другие страны	16 636,8	31 511,9	52,8
<b>импорт</b>	<b>12 806,6</b>	<b>15 449,4</b>	<b>82,9</b>
страны СНГ,			
из них:			
Россия	4 423,7	5 076,2	87,1
Беларусь	192,7	239,6	80,5
Армения	1,620	3,620	44,7
всего со странами ЕАЭС	4 618,0	5 319,4	86,8
другие страны	7 355,2	9 175,6	80,2
Примечание – Составлено автором по данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК			

сырье демонстрируют максимумы. Здесь необходимо отметить два взаимосвязанных фактора, обуславливающих макроэкономическую нестабильность: а) с углублением международного разделения труда (которое в условиях глобализации национальных экономик становится близким к предельному) возрастают риски производителей товаров и услуг; б) ценообразование на сырье (и на нефть в особенности) не саморегулируется мировым рынком, а жестко регулируется и манипулируется политикой нефтедобывающих государств и государств, наиболее развитых и сильных в экономическом и военно-политическом влиянии. Так, например, не представляется возможным никакими экономическими факторами объяснить трехкратное снижение цен на нефть на мировом рынке в течение десятилетия.

Влияние цен на экономику зависит, прежде всего, от ее структуры. Поскольку Казахстан в условиях благоприятной ценовой конъюнктуры не добился успехов в диверсификации экономики, падение мировых цен на сырьевые товары уже оказывает негативное влияние на отечественную экономику, отличающуюся высокой зависимостью от мировых цен и объемов добычи полезных ископаемых.

Для более объективной характеристики развития национальной экономики целесообразно отказаться от пресловутого вала общего объема ВВП и его ежегодного роста. Переход к исчислению уровня развития по ИРЧП из-за внесения элементов формализма и затруднений в расчетах не привносит существенного улучшения в методики измерения

социально-экономического прогресса. Вначале наряду, а затем и вместо упомянутых показателей целесообразно использовать сравнение содержания добавленной стоимости в ВВП ее прироста в ВВП. Кроме того, в современных условиях развития мировой экономики и взаимосвязанности мировых экономик необходимо отказаться от эксплуатации мифа об устойчивом росте и в рамках мирового сообщества добиваться устойчивого развития при нулевом или чисто символическом росте.

При безусловном авторитете и высоком рейтинге Республики Казахстан на мировой политической арене, завоевание которого непосредственно связано с деятельностью Лидера Нации Президента Казахстана Н. Назарбаева, необходимо учесть и принять тот факт, что в экономической сфере РК является региональным, но не мировым игроком на экономической арене. (Чтобы убедиться в этом, достаточно проанализировать мировые рейтинги по таким показателям как: топ-20 крупнейших нефтегазовых компаний мира; топ-30 государств и финансовых организаций, обладающих наибольшими золотыми запасами; топы крупнейших компаний, банков мира и т.д.). Поэтому позиционировать себя в мировой экономике как отдельная страна РК не имеет возможности. Следовательно, интеграции с крупнейшими мировыми игроками на экономическом поле (Россия, США, Китай, Индия, Япония, Иран и др.) нет альтернативы. Многовекторные торгово-экономические и научно-производственные связи Казахстана прежде всего нужны для диверсификации рисков, которые с

каждым годом увеличиваются. Их необходимо воспринимать в современном мире как объективную данность. Интеграция РК в Евразийское экономическое сообщество является тому подтверждением.

Развитие интеграции должно способствовать повышению эффективности функционирования каждого ее участника на основе использования внутрипроизводственных резервов технико-технологического и социально-экономического характера, внедрения механизма мотивации труда и мониторинга его качественных характеристик, осуществления эффективной маркетинговой деятельности, использования прогрессивных форм организации производственных процессов, улучшения качества труда и производимой продукции, повышения квалификации управленческих кадров и сокращения их количества в результате оптимизации нагрузки по функциям управления.

#### **Список литературы:**

1. Экономика отраслей АПК / И.А. Минаков, Н.И. Куликов, О.В. Соколов и др.; Под ред. / И.А. Минакова. - М.: КолосС, 2004. - 464 с.
2. Маршалл А. Принципы политической экономии. / Пер. с англ. Р.И. Столпнера; Под ред. С.М. Никитина. - Т. 1. - М.: Прогресс, 1983. - 416 с.
3. <http://stat.gov.kz/> Министерство Национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике.

**Абилда АЛИМБАЕВ**, экономика ғылымдарының докторы, профессор, Аймақтық Даму Институты, 470030, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Орбита -1 шағынауданы, үй 11/1, irr@nursat.kz  
**Меруерт ПЕРДЕБЕК**, Э-21 НП магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, meruyert.perdebek@mail.ru, 87754204947

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ СЕРІКТЕСТІК ДАМУЫ ТЕНДЕНЦИЯСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Аталған мақала мемлекеттік жеке серіктестіктің Қазақстандағы даму тенденциясының жағдайын, мемлекеттік жеке серіктестік механизмін қолдану бағыттарын қарастырады. Мақалада мемлекет пен бизнес қарым-қатынасына негізделіп жүзеге асырылған жобалар, оларды жүзеге асыру барысында туындаған мәселелер сипатталады, сонымен қатар Қазақстан Республикасында мемлекеттік жеке серіктестіктің дамуының болашақ тенденциялары қарастырылады.

**Түйін сөздер:** серіктестік, концессия, инфрақұрылым, әлеуметтік - кәсіпкерлік корпорация

**Абиьлда АЛИМБАЕВ**, доктор экономических наук, профессор, Институт Регионального Развития, 470030, Республика Казахстан, г.Караганда, ул. мкр. Орбита -1, д.11/1, irr@nursat.kz  
**Меруерт ПЕРДЕБЕК**, магистрант Э-21 НП, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, meruyert.perdebek@mail.ru, 87754204947

## АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Данная статья рассматривает основные тенденции развития государственно-частного партнерства в Казахстане, направления использования механизма ГЧП. В статье подробно описываются проекты, реализованные на основе взаимодействия государства и бизнеса, возникшие проблемы при осуществлении проектов, а также будущие тенденции развития ГЧП в Республике Казахстан.

**Ключевые слова:** партнерство, концессия, инфраструктура, СПК

**Abilda ALIMBAEV**, Doctor of Economics, professor, Institute of Regional Development, 470030, Republic of Kazakhstan, Karaganda, st. md. Orbit -1, 11/1, irr@nursat.kz  
**Meruyert PERDEBEK**, graduate student group E-21 SD, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str.,9, meruyert.perdebek@mail.ru, 87754204947

## ANALYSIS OF TRENDS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN KAZAKHSTAN

This article examines the main trends in the development of public-private partnership in Kazakhstan, directions of use of PPPs. The article describes in detail the projects implemented on the basis of interaction between government and business, the problems encountered in the implementation of projects as well as future trends in the development of PPP in the Republic of Kazakhstan.

**Keywords:** partnership, concession, infrastructure, socio-entrepreneurial corporation

Мемлекеттік ресурстардың шектеулі болуы жағдайында мемлекеттік-жеке серіктестік механизмінің қолданылуы түрлі өндірістік, инфрақұрылымдық және әлеуметтік маңызды нысандарды құру, модернизациялау және пайдалануға беру үшін қажетті қаржы базасын қамтамасыз ететін басты альтернативті құрал болып табылады. МЖС механизмін қолдану бірінші кезекте мемлекет пен жеке сектордың өзара қарым-қатынасының тиімділігін арттыруға бағытталады.

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің түрлерінің классификациясы ынтымақтастықтың көптеген түрлерін (әкімшілік келісім, жалға беру, өнімді бөлу келісімі, бірлескен кәсіпорын құру т.б.) сыйдырады, алайда аталған МЖС түрлерінің Қазақстанда даму деңгейі ерекшеленеді. Сол себепті, мемлекеттік-жеке

серіктестіктің дамуының негізгі тенденцияларын мемлекет пен жеке сектордың серіктестігінің әр түрінің кескінінде қарастырайық.

Концессия мемлекет пен жеке серіктестік арасындағы ынтымақтастықтың ерекше түрінің жарқын мысалы болып табылып, әлемде көптеп таралып, Қазақстан үшін мемлекеттік-жеке серіктестіктің актуалды механизмі болып табылады. Мемлекет пен жеке сектордың өзара қатынасындағы концессия механизмінің танымалдығы басқа МЖС түрлерімен салыстырғанда тәуекелділіктің балансты түрде бөлінуімен түсіндіріледі. Онымен қоса серіктестіктің бұл түрінде мемлекет келісім бойынша меншіктің толыққанды иесі болып табылады әрі жеке секторды келісімшартта көрсетілген қызметтермен және концессиялық объектінің дамуына қажетті

құқықтармен өкілеттендіреді. Концессия механизмінің Қазақстанда пайдаланылуы жеке инвестициялардың ағылуы мен сапалы басқаруды қажет ететін инфрақұрылымдық салалардың дамуымен байланысты.

Концессия құралының Қазақстанда алғаш пайдаланылуы 2005 жылы басталды, сол жылы "Шар-Өскемен станциясы жаңа теміржол желісінің құрылысы мен пайдалануға берілуі" жобасын жүзеге асыру бойынша алғашқы концессиялық шарт жасалды. Жоба бойынша концессионер ретінде "Досжан темір жолы" АҚ танылды.

Жалпы тізбесі жарияланған концессиялық жобалар саны бастапқыда алты жобаны құрады. Олардың әрқайсысын жеке-жеке қарастырып көрейік.

"Шар-Өскемен станциясы жаңа теміржол желісінің құрылысы мен пайдалануға берілуі" концессиялық жобасының жүзеге асырылуын егжей-тегжейлі талдаса, оның оң және теріс жақтарын анықтауға болады. "Шар-Өскемен станциясы" жаңа теміржол желісінің құрылысы мен пайдаланылуы бойынша алғашқы концессиялық жобаны жүзеге асыру ҚР көлік инфрақұрылымындағы бірнеше тар орындарды кеңейтуге мүмкіндік берді. Ірі Кен Алтай теміржол торабын қысқа жолмен "Түрксіб" магистралімен Шар станциясы аумағында байланыстырып, Шығыс Қазақстанның елдің басқа аумақтарына шығуын қамтамасыз етті. Жобаның жүзеге асуы тасымал алыстығын бұрынғыға қарағанда оңтүстік бағытта 328 шақырымға, ал батыстан 92 шақырымға азайтты және екі кеден бақылауы мен Ресей аумағы арқылы жүру қажеттілігін жойды. Жолаушылар мен жүктерді жеткізу 12-14 сағатқа жылдамдатылды. Бұл жобаның жолаушылар тасымалы көлемінің өсуі сияқты әлеуметтік тиімділігі де зор. Жобаны жүзеге асыру, сөзсіз, ел инфрақұрылымы мен оның экономикалық әлеуетінің дамуына жағымды әсер етті, бірақ жүзеге асыру үрдісінің өзі көп қиыншылыққа тап болды. Жоба бағасы бірнеше рет өзгеріп отырды, ал қолданылып отырған қаржыландыру механизмі тиімсіз болып, бірнеше рет өзгерді. Бастапқыда, "Досжан теміржолы" облигациялары бойынша мемлекеттік кепілдік тек құрылыс жасау мерзіміне ғана берілді. Нәтижесінде, облигация ұстаушылар дефолт тәуекелінен қорғалмаған болды, бұл жоба шеңберінде шығарылған облигациялардың тартымдылығын төмендетті. Тек 2007 ж бастап, келісімшартқа қол қойылғаннан екі жыл өткен соң, үкімет концессионердің облигациялық займдары бойынша концессия мерзімі аяқталғанға дейін ( 2028 жылға дейін ) шарттарды өзгертті [1, 17 б].

Концессия механизмі бойынша жүзеге асырылған әрі пайдалануға берілген келесі жоба - Солтүстік Қазақстан - Ақтөбе облысы аралығындағы электртасымалдау желісінің құрылысы. Жобаның концессионері ретінде "Батыс Транзит" АҚ танылды. Жобаның күрделілігі мен әр түрлі қиындықтардан өзге, бұл жоба көптеген кедергілерден (оның ішінде дүниежүзілік қаржы дағдарысы) өтті. Солтүстік Қазақстан - Ақтөбе облысы электрэнергиясы желісін салудың бірден-бір мақсаты Ақтөбе облысының

Ресей Федерациясынан электрэнергиясын тасымалдауына тәуелділіктен арылу болды. Бұл жоба бірқатар ішкі кедергілерге тап болды. Атап айтсақ, Ақтөбе облысына электрэнергиясын жеткізуші біреу ғана, ол Ресей Федерациясы болды. Ал "Батыс транзит" АҚ электрэнергиясы генераторын пайдалануға беру барысында, ТМРА (Табиғи монополияларды реттеу агенттігі) пікірі бойынша нарықтағы монополистке айналды және оған қатысты тариф қалыптастыруды басқару шараларының толық жиыны қолданылды. Осылайша, аталған концессионер облыста электрэнергия тарифін төмендетуге мәжбүр болды. Ал Қазақстандық реттеуші қазақстандық концессионер мүддесін қорғамады, ал ресейлік жеткізуші электрэнергиясын түнде қолдану тариф бағасы демпингін жүргізді. Ал қазақстандық концессионер жоба дефолтын болдырмау үшін күресін жалғастырды. Бұл жағдай өз кезегінде МЖС нарығының дамуына тосқауыл келтіргені анық. Дегенмен, бұл жоба дұрыс дамуын тапты, нәтижесінде концессионер үшін жобаны дамытудың жаңа бағыттары пайда болды.

Концессия механизмі бойынша жүзеге асырылып пайдалануға берілген тағы бір жоба - халықаралық Ақтау әуежайындағы жолаушылар терминалы. ҚР -ң 2003-2015 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық даму бағдарламасына сәйкес 2007 жылы Маңғыстау облысының инфрақұрылымын дамыту шеңберінде " ATM Grup Uluslararası Havalimanı Yapım Yatırım Ve İşletme Ltd.Sti " компаниясымен концессиялық келісімге қол қойылды. Қазіргі таңда объекті пайдалануға берілді, келісімге сәйкес мерзімі 30 жыл.

Аталған концессиялық жобалардан өзге инфрақұрылым саласында "Ералиев-Құрық" теміржол торабының құрылысы мен Ақтөбе облысы Қандыағаш қаласында газтурбина электрстанциясының құрылысы мен пайдалануға берілуі сынды концессиялық жобалар тізбесі мәлімделген болатын.

"Ералиев-Құрық" теміржол торабының құрылысы бойынша 2009 жылдың сәуірінде теміржол желісінің 14,4 шақырым болатын бірінші жол торларын төсеу рәсімі орындалды. Жоба құны 8,142 млрд тт. бағаланды. Жобаның концессионері "Астана - АРЭК" компаниясы. 2010 жылдың екінші жартысында теміржол желісінің бір бөлігі пайдалануға беру жоспарланған болатын. Жоспарланатын жүк тасымалдау көлемі жылына 5,5 млн тонна. Бұл жобаның құрылысы "Құрық" теңіз портының, теңіз көлігін дамытуды жүзеге асырумен байланысты кейінге шегерілді. Бірінші кезеңде Ақтау қаласынан оңтүстікте 60 шақырым жерде орналасқан "Құрық" портының құрылысына қажет жүк тасымалданады, ал болашақта теңіздік мұнай операцияларын қамтамасыз ететін жүктер тасымалдау жоспарлануда. 2014 жылдың I қазанында "Боржақты - Ерсай" теміржол желісінің құрылыс басталды, ол өз кезегінде "Құрық" портын салуға қажетті жүкті тасымалдады. Аталған желі мен порттық кешен Каспий порты арқылы Қазақстанның батыстық бағытында транзиттік және экспорттық потенциалын нығайтатын ірі жобалардың бірі болмақ. Бұл

паромдық кешеннің құрылысын аяқтау мен пайдалануға беру 2016 жылдың аяғына жоспарланып отыр.

Басқа жобаларды жүзеге асыруда да ұқсас мәселелер туындап отырды. Қандыағаш қаласындағы газтурбинды электрстанциясының құрылысы жобасын жүзеге асырудың негізгі бөлігі 2011 жылдың аяғына жоспарланған болатын, бірақ бірқатар қаржы және әкімшілік келелі мәселелеріне байланысты құрылыс әлі басталған жоқ.

Әрине, сөзсіз, бұл жобалар жүзеге асырылады, бірақ бірқатар келелі мәселелердің болуы олардың дамуын тежейді, бұл концессия механизмінің дамуына және халық пен бизнес-ортаның мұндай ынтымақтастыққа сенім білдіру дәрежесіне кері әсерін тигізеді.

Қазақстан тәжірибесінде МЖС портфелі әзірге алты жобадан тұрады, оның ішінде тек үш жоба ғана жүзеге асырылу сатысына сәтті жетті. Қалған үш жобаның сәтсіздігіне себеп жетерлік, оның негізгісінің бірі 2008 жылы болған дүниежүзілік қаржылық дағдарыс. Макроэкономикалық талдау көрсеткендей, Қазақстанда МЖС нарығында белсенділіктің төмендегені осы уақыттан басталады. Аталған келеңсіздіктердің алдын алу мен МЖС жобаларының тартымдылығын арттыру мен кең қолдану мақсатында мемлекет тұрғысынан "МЖС туралы" Заңнамаға концептуалды өзгерістер енгізілді. Біріншіден, жобалардың неғұрлым икемді құрылымдалуы мақсатында МЖС келісімдерінің тізбесі кеңейтілді. Келісімдердің бестен астам жаңа түрі, оның ішінде аралас түрі де бар енгізілді. Екіншіден, МЖС қолданылу аясы кеңейтілді. Осыған дейін медициналық объектілердің, жалпы орта білім беру, халықты әлеуметтік қорғау, сумен қамтамасыз ету сынды салалар объектілерін концессияға беру тосқауылы алынып тасталды [2].

Жоғарыда қарастырылған инфрақұрылымдық жобалардан өзге, әлеуметтік саладағы бір жоба бар, бұл - "Қарағанды қаласында бала-бақшалар кешенінің құрылысы мен пайдалануға берілуі" атты жоба. Концессиялық жобалар тізіміне бұл жобаны енгізу 2010 жылы Үкімет қаулысында қарастырылып, құрылысын бастауға шетел инвесторларымен 2011 жылдың қараша айында келісімге отырылған болатын. Ол бойынша Қарағанды қаласында 11 бала-бақша, ал Теміртау қаласында 4 бала-бақша салу көзделді. Айта кететіні, бұл аталған бала-бақшалар кешенін салу жобасы әлеуметтік саладағы пилоттық жоба болғандықтан, жүзеге асырылуында бірталай келеңсіздіктерге тап болды.

Әлеуметтік сала жобасын қарастыру барысында келесі қарастыратын мәселе бұл - әлеуметтік кәсіпкерлік корпорациялар.

"Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар (ӘКК) бұл-өндірістен және тауарлар мен қызметтерді сатудан табыс табу мақсатымен өз қызметін жүзеге асырып отырған тұрақты бизнес-құрылымдар. ӘКК-тің коммерциялық корпорациялардан негізгі ерекшелігі табылған табыстың ӘКК құрылған аумақтардағы халықтың әлеуметтік, экономикалық немесе мәдени мақсаттарын жүзеге асыру үшін реинвестициялануы". Қазақстан Президенті

Нұрсұлтан Назарбаев 2006 жылғы халыққа жолданған үндеуінде алғаш рет ӘКК құру ойы туралы айтқанда, дәл осы анықтама берілген болатын. Елбасының түпкі ойы бойынша, әр ӘКК дамудың аумақтық институты бола алады және елдің тиісті аумағында мемлекеттік активтерді басқарып отырған холдинг компания болып табыла алады.

Жалпы әлеуметтік кәсіпкерлік корпорациялар - бұл мемлекеттік-жеке серіктестік негізінде жұмыс атқаратын аумақтық даму институттары немесе мемлекет пен бизнес құрылымдарының өзара әрекеттестігі жолымен МЖС идеясын жүзеге асыратын ұлттық компания.

Қазақстанда концессия механизмін қолдану аталған алты жобаны жүзеге асырумен шектелмейді. Концессия сызбасы бойынша 2016 жылдың қаңтар айында МЖС Орталығының мәліметтеріне сәйкес жоспарлау сатысында инвестиция көлемі шамамен 1 164 млрд. теңгені құрайтын 102 жоба тұр:

- 8 жоба - мемлекеттік деңгейдегі жобалар. Жалпы сомасы 290 млрд.тг. құрайды

- 94 жоба - жергілікті деңгейдегі жобалар. Жалпы сомасы 873 млрд.тг. құрайды [3, 13 б].

Республикалық деңгейдегі жобалардың жіктелуі төмендегідей:

- ҚР Инвестиция және даму министрлігі - 3 жоба (2 автожол, 1 темір жол);

- ҚР Денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі - 2 жоба (ауруханалар);

- ҚР Білім және ғылым министрлігі - 1 жоба (ҚазҰУ);

- ҚР Ішкі істер министрлігі - 2 жоба (пенитенциарлық жүйе)

Республикалық деңгейдегі жүзеге асырылатын жобаларды толығырақ қарастыратын болсақ, көріп отырғанымыздай жобалар дәстүрлі инфрақұрылымдық жобалар мен әлеуметтік саладағы жобаларды құрайды. Жалпы қазіргі уақыттағы МЖС механизмінің дамуы мынадай экономикалық секторларды қамтып отыр, сурет -1.

Өз кезегінде ел экономикасының әртүрлі секторларындағы концессия механизмі дамуының өзіндік ерекшелігі бар.

Көлік инфрақұрылымы. Жоғарыда айтып өткендей, концессия шеңберінде жүзеге асырылған және жүзеге асырылуы жоспарланып отырған жобалардың басым бөлігі елдің көлік инфрақұрылымының дамуына бағытталған.

Авто жолдарды мемлекеттік басқару бастау алған жылдарды қарастырсақ, жол секторларына салынатын инвестицияның өзін-өзі ақтауы жайлы алғашқы сұрақтар ҚР автожол саласын 2001-2008 жылдар аралығында дамыту Концепциясында қарастырылған болатын. Осы құжаттамада мемлекет банк, сақтандыру секторы қаражаттарын, қаржылық институттар мен пайдаланушылар қаражаттарын тарту арқылы ақылы жол учаскелерін, көпірлер мен жолжелілерін салуға деген қызығушылығын білдірген болатын. Өз кезегінде ол уақытта аталғандарды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін құқықтық және нормалық база қалыптаспаған еді.

Жалпы, автожол саласындағы концессияның өмірлік жолын 2007-2014 жылдар аралығында орта мерзімді кезеңге беруді ұсынатын жобалардың



Ескерту - [1,2,3] әдебиеттер негізінде автор құрастырған  
 Сурет -1. МЖС механизмі жүзеге асырылып жатқан экономика салалары

жағдайынан көруге болады [4]. 2009-2013 жылдар аралығында шын мәнінде үлкен жұмыстар жасалды, концессионерлерді анықтау үшін көптеген конкурстар өткізілді. Дегенмен концессионерді анықтау оңайға түскен жоқ.

Концессионерді тарту қиындығының негізгі себебі трафиктің төмендігі мен автомобильді жолдың ұзақтығына байланысты капитал сыйымдылығының жоғары болуы және климаттық жағдайларды ескере отырып оларды ұстауға жұмсалатын шығындарға қатысты инвестициялық тәуекелдің жоғары болуы. 2007 жылы басталған дүниежүзілік қаржылық дағдарыстың инвесторлардың ұзақ мерзімді қаржыландыруды азайтуға алып келуі келесі себеп. Қымбат қарыздар мен ұлттық валютаның тұрақсыздығы себептерінен потенциалды инвесторлар конкурстық құжаттаманы қарастыруда мемлекеттік қолдау деңгейін аса көтеруді талап етті. Осындай себептерге байланысты концессияға берілуге тиіс көптеген жобалар ішкі ресурстар мен сыртқы мемлекеттік қарыздар есебінен жүзеге асырылған болатын (кесте - 1).

"Үлкен Алматы айналмалы автокөлік жолы (БАКАД)" жобасы - Қазақстандағы мемлекеттік-жеке серіктестік механизмін қолдана отырып жеке қаражаттарды тарту арқылы автокөлік жолдарын салуды жүзеге асырудағы алғашқы жоба. Осыған дейін ВТО схемасы бойынша: build-transfer-operate (салу - беру - басқару) концессиялық жобаларды жүзеге асыру тәжірибесі болмаған еді. Бұл жоба Қазақстандағы МЖС жобаларының тек көлік саласында ғана емес, экономиканың басқа да басым салаларында дамуының мықты бастамасы болмақ.

"Нұрлы жол" мемлекеттік бағдарламасының шеңберінде БАКАД құрылысының қажеттігі Алматы

транспорттық жүйесінің лық толуы мен автокөлік парктерінің тез өсуіне байланысты туындады [5]. Сонымен қатар Алматы қаласы мен Алматы облысының демографиялық ерекшелігіне қарай авто жолдарға деген болашақта тұтынушылардың сұранымының өсуі мүмкіндігі тағы бар. Автожолдың жалпы қашықтығы 66 шақырымды құрайды. Жоспар бойынша қозғалыс төрт, кей жерлерде алты жүру жолағынан тұрады, күніне 38 мың автокөлік өте алады деп болжануда. Жобаның жүзеге асырылуының экономикалық тиімділігі болып жолға кететін уақыттың азаюы есебінен автокөлікпен жүк тасымалдау құнының төмендеуі табылады.

Қазақстандық МЖС Орталығының мәліметтеріне сай 2016-2018 жылдар аралығында көліктік инфрақұрылым саласында жүзеге асырылуы жоспарланып отырған концессиялық объектілер болып "Үлкен Алматы айналмалы автокөлік жолының (БАКАД) құрылысы мен пайдалануға берілуі" жобасы, Алматы станциясы теміржол жол торабын айналып өтетін айналмалы теміржол желісінің құрылысы, Шымкент қаласын айналып өтетін автомобиль жолын салу және пайдалануға беру, Алматы қаласында жеңіл рельсті көліктің (жылдам трамвай) салынуы мен пайдалануға берілуі, ШҚО Күршім ауданында Бұқтырма су қоймасы арқылы өтетін көпірді салу және пайдалануға беру жобалары табылады.

Әлеуметтік сала. Қазақстанда мемлекет пен жеке бизнестің серіктестігі бастапқыда көлік және энергетика салаларында ғана концессиондық механизмді қолдану арқылы жүзеге асырылса, қазіргі таңда экономиканың барлық салаларында қолдану мүмкіншілігіне ие болып отыр. Әсіресе әлеуметтік салада қолдану аясы кеңейіп, жобалардың кең

<b>1. Мемлекет меншігіндегі объектілерді жақсарту мен пайдалануға беру концессия келісімі негізінде жүзеге асырылады</b>			
2007-2009 жж. аралығы	2010-2012 жж. аралығы	2012-2014 жж. аралығы	2014 ж сәуір айына жобаның жүзеге асырылуы
	«Алматы-Өскемен» автокөлік жолының «Алматы-Қашағай» жол учаскесін салу (қайта жаңарту) мен пайдалануға берілуі		Жобалар «Орталық-Оңт.» жоба шеңберінде «Самұқ-Қазына» Ұлттық әл ауқаты қоры есебінен жүзеге асырылуда
	«РФ шекарасы (Екатеринбург) – Алматы (Қостанай, Астана, Алматы арқылы)» автожолының «Астана-Қарағанды» жол учаскесінің қайта жаңарту мен пайдалануға берілуі		
	«Өзбекстан шекарасы (Ташкент)-Шымкент- Тараз- Алматы-Хоргос» (Кокпекті, Көктал, Благовещенск арқылы Қырғызстан шекарасы) автожолының «Алмағы-Хоргос» жол учаскесінің қайта жаңаруы мен пайдалануға берілуі	Тізімнен шығарылған	Жоба Халықаралық Қайта құру мен даму банкі шеңберінде сыртқы мемл. қарыз есебінен жүзеге асырылады
Тізімге кіргізілмеген	«Өзбекстан шекарасы (Ташкент)-Шымкент- Тараз- Алматы-Хоргос» (Кокпекті, Көктал, Благовещенск арқылы Қырғызстан шекарасы) автожолының «Ташкент-Шымкент» жол учаскесін қайта жаңарту		Жоба Еуропалық қайта құру мен даму банкі қарыз шеңберінде жүзеге асырылуда
Тізімге кіргізілмеген	«Астана-Петропавловск» автожолының (Көкшетау қ. арқылы) «Астана Шучинск» жол учаскесіне зияткерлік-көліктік және төлем жүйесін енгізу мен пайдалануға берілуі		Жоба Респубикалық бюджет есебінен жүзеге асырылды. 2013 жылдың маусымынан ақылы түрде
<b>2. Құрылысы мен пайдалануға берілуі концессиялық келісім бойынша жүзеге асырылатын объектілер</b>			
	Үлкен Алматы айналымы автокөлік жолының (БАКАД) құрылысы мен пайдалануға берілуі		Концессионерді таңдау мақсатында байқау ұйымдастыру жұмысы жүргізілуде
Ескерту – [4] әдебиет көзі негізінде құрастырылған			

ауқымы жүзеге асырылып жатыр. Айта кететіні, әлемнің экономикасы дамыған көптеген елдерінде мемлекет пен бизнестің серіктестігінде көшбасшылық тұтқаны осы әлеуметтік саладағы инфрақұрылымдар, атап айтсақ, білім беру мен денсаулық сақтау салаларындағы жобалар иеленеді.

Егерде МЖС Заңнамасы алғашқыда әлеуметтік саладағы бірталай жобаларды концессияға беруді шектеген болса, қазірде Заңнамаға толықтырулар мен өзгертулер енгізу нәтижесінде экономиканың барлық салаларында қолданылуына жол ашып отыр.

Қазақстанда мемлекет пен бизнестің серіктестігі әлеуметтік саладағы жобаларда, атап айтсақ білім беру мен денсаулық сақтау салаларында жақсы қарқынмен жүргізіліп келеді. Аталаған салалардағы жүзеге асырылған әлі жоспарда бар жобаларды қарастырып өтейік.

Білім беру саласы жобаларын қарастыратын болсақ, республиканың барлық облыстарында дерлік мектепке дейін білім беру мекемелері бала-бақшалар құрылысы, ауылды жерлерде мәдениет үйлерінің құрылысы жобалары жүзеге асырылды. Онымен қатар, университет жанында студенттерге жатақханалар құрылысы жобалары тағы бар. Бюджеттік инвестициялар мен МЖС департаментінің мәлідемесі бойынша егер бұрын мемлекет жобаларға өзі бастамашылық етсе, қазір МЖС бизнестен бастау ала бастады, яғни мемлекеттік мекемелермен бірге, бизнес өкілдіктерінен ұсыныс көптеп түсуде.

Жобалар ВТО (салу-табыстау-пайдалануға беру) схемасы бойынша жүзеге асырылады. Концессионер концессия объектісін құрылыс аяқталған соң конденцатқа (мемлекетке) табыстайды, сосын объекті концессионерге пайдалануға беріледі және ол бойынша концессионер түсім алады. Айта кететіні, концессионер түсімдері келісімшартта көрсетілген уақытта мемлекеттің инвестициялық шығындарды өтеуінен, қосымша қызмет көрсетуінен қалыптасады. Жобаның әлеуметтік бағыттылығын ескере отырып, мемлекеттік қолдау көрсету шаралары болып: тұтыну кепілдігі (мемлекеттік тапсырыс), объектілердің толыққанды жұмыс істеуі үшін инженерлік коммуникациялық жабдықталған жер учаскелерімен қамтамасыз ету жатады.

Қазіргі таңда экономиканың басым секторларында концессиялық жобаларды жүзеге асыруды дамыту және қолдау мақсатында өңірлік МЖС орталықтары мен өңірлік кәсіпкерлікті дамыту "Даму" АҚ қорымен екінші деңгейлі банктерді тарту арқылы тараптардың өзара серіктестігін нығайту мен дамыту жұмыстары жүргізіліп жатыр. "Бизнестің жол картасы 2020" бағдарламасы аясында концессионерге жеңілдіктер беру (сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау, екінші деңгейлі банктерге кредиттер бойынша кепілдіктер беру) сұрақтары бойынша жұмыстар жүргізілуде.

Әлеуметтік саладағы мемлекеттің назарындағы келесі мәселе - бұл МЖС механизмін денсаулық сақтау саласына енгізу және дамыту болып табылады.

МЖС-ң денсаулық сақтау саласындағы мақсаты болып денсаулық сақтау саласы инфрақұрылымын дамыту үшін жеке капиталды тарту және медициналық қызметтің сапасын жоғарылату табылады. Мемлекеттік-жеке серіктестікті денсаулық сақтау саласында дамыту бұл 2011-2015 жылдарға арналған "Саламатты Қазақстан" бағдарламысын жүзеге асырудың бірден бір индикаторы.

2011-2015 жылдарға арналған "Салматты Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасы аясында денсаулық сақтау саласындағы МЖС механизмін кеңейтудің нақты шаралары қарастырылған болатын. Бұл серіктестіктің жаңа түрлері мен қаржыландырудың жаңа түрлерін енгізу, мемлекеттік медицина объектілерін басқаруға жеке инвесторларды тарту, әлемдік стандарттарға сай заманауи технологияларды енгізу, тәуекелдерді өзара бөлісу, өзара тәжірибе алмасу және мекемелерді сенімгерлік басқаруға беру. Осы мақсатта 2013 жылдың шілдесінде мемлекет басшысының бұйрығымен МЖС жөніндегі заңнамаларға өзгертулер мен толықтырулар енгізілгеннен кейін, оның қолданылу аясы кеңейген болатын. Денсаулық сақтау саласында МЖС- ті қолдану схемасы құрастырылып, "100 мектеп, 100 аурухана" бағдарламасы бойынша жаңа объектілердің құрылысы басталған болатын. Бұл өз кезегінде құрылыстың сапасын жақсартуға, инновацияларды тартуға, бәсекелестікті арттыруға және халықтың сапалы да жоғары маманданған медициналық көмекті алуына қол жеткізді.

МЖС-ң мынадай түрлерін: Build-Own-Operate (BOO) - Құрылыс- Иелену - Пайдалануға беру; Build - Transfer - Operate (BTO) - Құрылыс - Тапсыру - Пайдалануға беру; Build - Operate - Transfer (BOT) - Құрылыс -Пайдалануға беру - Тапсыру және жеке компаниялармен сенімгерлік басқаруды қолдану көзделген болатын. Және де барлық әкімшілік кедергілердің алдын алу жұмыстары кеңінен жүргізілген болатын.

Елбасының бес институционалды реформаны жүзеге асырудың 100 нақты қадамының бірі - МЖС аясында пенитенциарлық инфрақұрылымның жаңғыртылуы болып табылады [6]. Себебі Қазақстандағы қазіргі жұмыс істеп жатқан қылмыстық-атқару жүйесі - түзеу мекемелерінің құрылысы сонау Кеңес Үкіметі кезінде салынған ғимараттар мен құрылстардан тұратындықтан, қазіргі заман талаптарына сай сотталғандарды ұстауға сәйкес келмейді. Сол себепті пенитенциарлық инфрақұрылымды жақсарту ең алдымен арнайы жаңа түзеу мекемесінің құрылысы негізінде шешімін табады.

Қазақстанда қылмыстық - түзеу мекемелері үшін Франция мысалындағы концессия ұтымды. Жоспарда BTO (Салу - Табыстау - Пайдалануға беру) моделін қолдану көзделіп отыр. Концессионерге келісімге сай кезең кезеңімен инвестициялық шығын өтеледі. Концессионер өз кезегінде концессия мерзімі аяқталғанға дейін объектіде өндірістік-шаруашылық қызметті жалғастырады. Концессионердің пайдасы болып жобаны тәуекелсіз жүзеге асыру кепілдемесі, жаңа мекемелер базасында бәсекеге қабілетті жаңа

өнімнің өндірісі, өндірістік алаңдарды ұсынғаны үшін арендалық төлемнің алынуы, өндірілетін өнімге (төсек-орын, киім-кешек) мемлекеттік тапсырысты алу табылады. Мемлекеттің пайдасы болып бюджеттік жүктемені уақыт бойынша бөлу, сотталғандарды халықаралық стандарттарға сай ұстау, оларды еңбекпен қамтамасыз ету, жеке капиталды қолдану үшін жаңа саланы қолдану мен жаңа бизнес түрін енгізу табылады.

Бұл аталған идея елімізде нақты нысандық түрге келіп отыр. Қазіргі таңда әкімдіктермен олардың құрылысы үшін Астанада тергеу изоляторы; Оңтүстік Қазақстан, Қарағанды және Солтүстік Қазақстан облыстарында түзеу мекемелерінің құрылысы үшін жер учаскелері бөлінген. Қазақстандық МЖС орталығының мәліметтері бойынша Шымкент қаласында 1500 орындық түзеу мекемесінің құрылысы жобасы жайлы концессиялық ұсыныс әзірлену кезеңінде.

Коммуналдық сектор. МЖС механизмін қолдана отырып еліміздің су тапшылығы мәселесін шешуге потенциал жоғары. Әлемнің көптеген елдерінде бұл механизм сәтті жүзеге асырылуда. Елбасының "Қазақстан 2050 Стратегиясында" ХХІ ғасырдың он жаһандық мәселесі көрсетіліп, оның бірі ретінде судың тапшылығы мәселесі қаралған еді. Еліміздің көптеген өңірлерінде сапалы ауыз су тапшылығы және оған деген қажеттілік көкейкесті мәселе болып табылады. Одан бөлек еліміздің жер үсті суының жартысы көршілес мемлекеттерден келетіні мәлім. Сондықтан МЖС механизмін қолдана отырып халықты сапалы ауыз сумен қамтамасыз ететін инфрақұрылымдық жобаларды салу бұл мәселенің бірден бір шешімі болмақ.

Қазірде елімізде Маңғышлақ өңірінде Каспий теңізі суын тұщыландыратын мекеме жұмыс атқарады. Бұл Маңғыстау облысында оның тұрғындары үшін электр энергиясын, жылу мен тұщы суды өндіретін Маңғыстау атамдық энергокомбинаты. Қазақстанның көптеген өңірлерінде ауыз суына деген сұраныстың өсуіне байланысты МЖС механизмін қолдана отырып(әсіресе Каспий теңізі жағалауында орналасқан өңірлер потенциалын қолдана отырып), тұщы су зауыттарын салу жоспарлануда. Осындай жобалардың бірі Кендірлі өңірінде суды тұщыландыратын зауытты салу. Бұл жоба стратегиялық тұрғыдан маңыздылығына қарамастан, әлі де мердігерді белгілей алмай отыр. "Өзенмұнайгаз" АҚ өзінің өндірістік және тұрмыстық қажеттілігіне суды сатып алуға кепілгер ретінде танылып отыр. Қазірде аталған суды тұщыландыратын зауыттың құрылысы жобасы Жаңаөзен қаласын сумен қамтамасыз етуді жақсартатын потенциалды жоба ретінде үлкен маңызға ие болып отыр.

Жалпы Қазақстанда коммуналдық шаруашылық саласындағы концессиялық келісімдер осыған дейін тек энергетика саласын қамтыса, заңнамаларға енгізілген өзгертулерден кейін концессиялық механизмді инфрақұрылымның барлық салаларында қолдану мүмкіндігі туды. Осыған орай МЖС тұрғын-үй-коммуналдық шаруашылығында дамытуды



белсенді жүргізу жоспарлануда, атап айтсақ, жоғарыда қарастырған сумен қамтамасыз ету, одан өзге газбен, жылумен қамтамасыз ету, содан соң қоқыс пен қатты тұрмыстық қалдықтарды шығаруда.

2014 жылдың 30 мамырында ҚР Президентінің қаулысымен қабылданған елдің "жасыл" экономикаға өтуі Концепциясында қатты тұрмыстық қалдықтарды басқару саласын жетілдіру негізгі бағыттардың бірі болған еді.

Бүгінде Қазақстанда қоқысты өңдейтін екі зауыт іске қосылған, Алматы және Астана қалаларында. Шымкент пен Ақтауда іске қосу жоспарланып отыр. Дегенмен, көптеген өңірлер ауа мен жерге қауіпті заттар бөлетін полигондағы тонна қоқыспен қалып отыр. Бұл жағдайдан шығатын жол болып МЖС механизмінің ВОТ моделін қолдана отырып, қатты тұрмыстық қалдықтарды өңдеуді басқаруды жеке секторға беру. Жеке кәсіпкердің пайдасы болып ластаушы заттардан тариф негізінде және мемлекеттен концессиялық міндеттемелері бойынша тұрақты ақша ағынын алып отырады.

Болашақта қала және агломерацияларда қатты тұрмыстық қалдықтарды басқару бойынша жобаларды жүзеге асыру қолға алынады. Қалдықтарды жинайтын және тасымалдайтын жүйенің жаңартылуы, қоқысты өңдейтін зауыт пен жаңа полигонның салынуы жоспарланып отыр. Әрбір өңірде ҚТҚ-ң жаңартылуына жауапкершілікте болатын бірыңғай оператор құрылады.

Жоғарыда қарастырып өткен Қазақстанда республикалық және аймақтық деңгейдегі барлық салалардағы жобалардан өзге, МЖС механизмін қолдана отырып өңірлік деңгейде автокөлік тұрақтарын салу, көшелерді жарықтандыру, автовокзалдар мен тұрғын үй алаптарында дәрігерлік амбулаторияларды салу мен пайдалану жобалары бойынша концессионерді тағайындау байқаулары жарияланды, әсірше Астана қаласы бойынша.

Қорытындылай келе, Қазақстанда мемлекеттік-жеке серіктестік механизмін экономиканың барлық саласында кеңінен қолданылуына барлық мүмкіншілік жасалып, белсенді түрде жүргізіліп жатыр деп айтуға толық негіз барына көз жеткіздік.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Вестник ГЧП № 2. Казахстанский Центр Государственно-частного партнерства. - 2009.
2. ГЧП по-новому. - Режим доступа: <http://forbes.kz/archive/21/>
3. Презентация Закона о ГЧП. - 2016. - Режим доступа: <http://kzppp.kz>
4. Почему не создан рай для инвесторов: причины отсутствия концессии в дорожном секторе. - 2014. - Режим доступа: <http://www.zakon.kz/4621519-pochemu-ne-sozdan-raj-dlja-investorov.html>
5. Послание Президента Послание Главы государства народу Казахстана "Нұрлы жол - Путь в будущее" от 11 ноября 2014. - Режим доступа: <http://www.akorda.kz/ru>
6. "План нации - 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ". - Режим доступа: [http://www.akorda.kz/ru/events/akorda\\_news/](http://www.akorda.kz/ru/events/akorda_news/)

**Tatyana PUPYSHEVA**, junior researcher at the Scientific researching institute of New economy and system analysis, Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz, 100009, Karaganda, Academicheskaya st., 9, [ptn7@mail.ru](mailto:ptn7@mail.ru), +77212441624(6500),

**Evgenia PUNTUS**, junior researcher at the Scientific researching institute of Economic and legal research, Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz, 100009, Karaganda, Academicheskaya st., 9, [punya74@mail.ru](mailto:punya74@mail.ru), +77212441624(6500),

**Anton KURILKIN**, tutor of Economy and finance department, Karaganda state industrial university, 101400, Temirtau, Republic av., 30, [smokie81@mail.ru](mailto:smokie81@mail.ru), +77774211907

## DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF KARAGANDA REGION<sup>1</sup>

The article considers the problems of development of human capital. Analyzed the working conditions, benefits, bonus system and advanced training existing on the industrial enterprises of Karaganda region.

**Keywords:** human capital, investing, working conditions, benefit, bonus system, employee turnover, professional self-esteem, advanced training.

**Татьяна ПУПЫШЕВА**, Жаңа экономика және жүйелік талдау Ғылыми-зерттеу институты, кіші ғылыми қызметкері, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қарағанды қ., Академическая көш. 9, [ptn7@mail.ru](mailto:ptn7@mail.ru), +77212441624(6500),

**Евгения ПУНТУС**, Экономикалық және құқықтық зерттеулер Ғылыми-зерттеу институты, кіші ғылыми қызметкері, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қарағанды қ., Академическая көш. 9, [punya74@mail.ru](mailto:punya74@mail.ru), +77212441624(6500),

**Антон КУРИЛКИН**, Экономика және финансы кафедрасының оқытушы, Қарағанды мемлекеттік индустриялық университеті, 101400, Теміртау қ., Республика даң. 30, [smokie81@mail.ru](mailto:smokie81@mail.ru), +77774211907

## ҚАРАҒАНДЫ ӨНІРДІҢ ӨНЕРКӘСІПТІК КӘСІПОРЫНДАРЫНА АДАМ КАПИТАЛЫНЫҢ ДАМУЫ

Мақалада адами капиталдың дамыту мәселелері қарастырылған. Қарағанды өңірдің өнеркәсіптік кәсіпорындарында еңбек жағдайларын, жеңілдіктер, бонустық жүйесі және біліктілікті көтеру талданады.

**Түйін сөздер:** адами капитал, инвестициялау, еңбек жағдайлары, жеңілдік, сыйлықақы беру, кадрлардың тұрақтамауы, кәсіби өзін-өзі бағалау, біліктілікті көтеру.

**Татьяна ПУПЫШЕВА**, младший научный сотрудник Научно-исследовательского института Новой экономики и системного анализа, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, г. Караганда, ул. Академическая, 9, [ptn7@mail.ru](mailto:ptn7@mail.ru), +77212441624(6500),

**Евгения ПУНТУС**, младший научный сотрудник Научно-исследовательского института Экономических и правовых исследований, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, г. Караганда, ул. Академическая, 9, [punya74@mail.ru](mailto:punya74@mail.ru), +77212441624(6500),

**Антон КУРИЛКИН**, преподаватель кафедры Экономика и финансы, Карагандинский государственный индустриальный университет, 101400, г. Теміртау, пр. Республики, 30, [smokie81@mail.ru](mailto:smokie81@mail.ru), +77774211907

## РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАРАГАНДИНСКОГО РЕГИОНА

В статье рассмотрены проблемы развития человеческого капитала. Проанализированы условия труда, льготы, система премирования и повышения квалификации, существующие на промышленных предприятиях Карагандинского региона.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, инвестирование, условия труда, льгота, премирование, текучесть кадров, профессиональная самооценка, повышение квалификации.

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена по материалам темы: "Развитие человеческого капитала моногородов в современных условиях индустриально-инновационного и интеграционного развития Казахстана: методология и практика" по программе фундаментальных и прикладных исследований, финансируемых в рамках программно-целевого и грантового финансирования МОН РК за № 5163 ГФЧ на период 2015-2017 годы.

Socio-economic changes taking place in the Kazakh society, for the scientists put a number of topical issues. Among them, the problem of transforming the socio-economic relations, which in modern conditions are considered through the prism of "human capital" category. Formation of innovative economy, where the main role is played by specific resources - information and knowledge are related to the need to review and analyze the human capital. Development of human capital and the problem of realization of its potential becomes, along with the introduction of modern technology, a key factor in the development of the national economy [1].

In modernization of the existing human capital and consequently in financial injections in its training and retraining, to the maintenance of human health should be interested not only the state and enterprises, but also workers themselves.

Due to the fact that such kind of practice is poorly studied, a detailed consideration of the issue related to the interest of employees of industrial enterprises to invest in the development of its human capital, as well as the real facts of this kind of investment represents research interest. This question formed the basis of a study conducted at the industrial enterprises of Karaganda region, during which it was collected a large amount of materials, some of which are listed in this article.

Obtained results point that the majority of workers experiencing some degree of job satisfaction - 85.2%. While completely unsatisfied of it was only 8.3% of the total number of respondents.

General indicator of fully satisfied with the place of work is 45.2%. Within this indicator there is a correlation between held position and the level of satisfaction: than higher position, than higher the satisfaction rate. Among the employees of administrative structures are fully satisfied the fact that work at the enterprise/organization 61.5%. Among engineering and technical workers this indicator is 48.5%, and among workers - 38.7%.

As for the age categories employees, there is observed increase of the level of satisfaction according to the age group: the older the employee, the higher level of job satisfaction in the enterprise/organization. This may be due to the higher positions of age employees and the situation of pre-retirement age, which is characterized by aspiration to preservation of workplace and, consequently, decrease the level of exactingness.

Among experiencing difficulties in answer to this question (6.5%), highest index gives engineers and technical workers - 9.2%. This may be due to the fact that this category of employees more than others tend to consider career perspectives are not necessarily associated with the enterprise/organization. Also, such a motivation is manifested in the answers of younger age groups of employees who are at the beginning of his professional career and more oriented towards other career growth, and here already from the enterprise/organization depends whether they will create the necessary for this condition.

Apart from his status as an employee of the enterprise/organization participating in the survey were asked to estimate the working conditions, which are one of the main indicators of job satisfaction. These include physiological, hygiene and sanitary and socio-psychological factors of labor activity and have a direct

impact on the health and performance of employees, their quality of life and on the whole production efficiency. The main components of the labor conditions are: duration of working time, payment terms, security and discipline of work, working time and rest time, the order of combining trades (positions), the duties of a temporarily absent employee, safety and labor protection, technical and production and living conditions.

The number of fully satisfying the conditions of labor at the enterprises/organizations of Karaganda region accounts for only a third of the total number of respondents - 33.1%. Observed in the respondents' answers correlation between the position and the degree of satisfaction is maintained. So, the option "yes, completely" indicated 53.1% of management employees, 40% of engineering and technical workers and only 24.1% of workers.

The percentage of partially satisfied of labor conditions amounted 48.8%, and has become a major in the plan for the selection of workers (57.4%).

More categorical in the estimations were 13.7% of the employees of the enterprises/organizations indicating that they are absolutely not satisfied with the working conditions.

Could not give an unambiguous estimation of working conditions 4.4% employees. Within this variant of the answer can draw attention to the presence of a certain correlation in the answers of respondents of different age groups. Thus, the older the interviewed workers, the less frequently they indicated the option "difficult to answer". For comparison, workers under 23 years give 8% of difficult to answer, from 24 to 29 years - 7.7%, from 30 to 45 years - 3.3%, from 46 to 55 years - 2.1%, from 56 to 63 years - 1.1%. This trend may be related to the duration of working experience, and consequently, with the possibility of comparison, moreover, the younger age group of employees less exacting to conditions of work.

The relatively high indicator of satisfaction with conditions of labor created by industrial enterprises of the region demonstrate about insufficiency of subsidies and attention to this issue. Meanwhile, working conditions directly effect on its performance, as well as the deterioration of human resources of the enterprise.

When evaluating of working conditions employees of enterprises/organizations take into account not only their jobs, but there are additional conditions necessary for the normal exercise of their professional activities. The first are: recreational facilities, canteens, medical centers.

According to received data the canteens are in 63.1% of industrial enterprises/organizations of Karaganda region by participated in the study. The presence of medical centers indicate 60.2% of workers, and recreational facilities - 30.8%.

The absence of any additional of working conditions was observed by employees 13.2% of the enterprises/organizations. It should be noted that at the enterprises/organizations of Karaganda region the least additional of working conditions created for the workers, 14.6% of which indicate the option "none", and of employees under the age of 23 years (20%).

In spite of the relatively high numerical values for the presence of canteens, medical centers and recreational facilities, it should be noted that these working conditions

have to be on every enterprise/organization, as they contribute to the realization of a normal professional activity and the maintenance of one of the main components of human capital - health.

An important aspect of ensuring the high competitiveness of enterprises/organizations is not only a selection of the highly skilled workers, but also the preservation of existing staff, including due to the constant maintenance of their health.

The main type of support for their employees' health at the industrial enterprises/organizations of Karaganda region is the provision and (or) payment for health services - 42.3%.

As for other forms of investment in the health of its employees, the 24.2% of employees indicate that their enterprise/organization gives permits to sanatoriums, dispensaries, and 21.1% - in the recreation areas.

Have the opportunity to visit the sports centers, halls, section on the basis of the expense of their enterprises/organizations, 18.2% of employees.

Receive free or reduced price meals 16.5%.

In analyzing the distribution of answers in the context of held position there is a clear interconnection between employee status and awareness of the programs on the maintenance of health. From this suggests the conclusion that these investments are aimed primarily at managers and engineers and technical workers, while workers use them much less. Such situation is hardly evidence of the presence at the enterprises/organizations deliberate policy of investment in the health sphere.

Also, during the study revealed that 17.1% of enterprises/organizations, according to the employees, nothing is being done to maintain their health. Such inert enterprises policy may entail an increase in the number of severe forms of disease, growth of disability and it is a direct evidence of deterioration of human capital.

Speaking about maintaining health problem, it should be noted that in its decision should take part not only enterprises/organizations, but also the workers themselves. After all, their personal investment and interest are also a prerequisite.

So the most common form of maintaining their health is "healthy lifestyle" - 36.8%. This definition is quite abstract and mostly implies the absence of abuse of alcohol and tobacco smoking.

It is believed that they are correctly feed and thereby maintain the health 26.8% of employees.

As for active forms of maintaining health, involved in sport 19.4% of employees and do exercises 17.4%.

Attracts attention that the various categories of workers spend approximately equal efforts to maintain their health, and none of these groups can not be singled out as more branched than the other. Within the age groups of employees allocated youngest group (under 23 years), 38% of which are engaged in sport that in general popular now among the youth. Representatives of other age groups prefer more passive forms of maintaining of their health.

Honestly confessed in the absence of any action on its part, aimed at preserving their health 24.6% of employees of industrial enterprises/organizations of Karaganda region.

Provision of employees of enterprises/organizations benefits increases the efficiency of their work and loyalty,

increases motivation and reduces staff turnover. Enterprise itself should be interested in the functioning of effective system of benefits that promote the stimulation of human resources.

According to received data the system of benefits for workers is there less than a half of the enterprises/organizations of Karaganda region - 44.9%. At the same time the most knowledgeable group in this issue are employees of management (67.7%), the most uninformed - workers (35.9%). By the age there is a correlation to increase of level of awareness of the younger to the older age group. So, under the age of 23 years, the percentage knowledgeable about the benefits of in the enterprise/organization is 33, and at the age of 56 to 63 years - 51.8%.

Among the main benefits employees were listed as follows: costs for health care services payment (this form of benefits granted only to those enterprises which have their own medical centers); payment of permits for treatment and rest to employees and their families; payment of sports tickets and providing opportunities for training in gyms, belonging to the enterprises/organizations; partial compensation payments to employees for their children's education (pre-school and higher education); meal benefits; providing transportation to the place of work by departmental transport; financial assistance provided by family circumstances (a funeral, a wedding, birth of a child).

Almost one-third of employees believe that their enterprise/organization does not have the benefit system - 31.5%.

A significant number of respondents could not answer whether there is in their enterprises/organizations the benefit system - 23.6%. Such a high percentage of uninformed on this issue can testify as a weak functioning of most of the benefit system at the enterprises, as well as a lack work of union organizations.

At any enterprise there is at least a minimum package of benefits, some of which are elementary envisaged by the legislation, but in order that it pay dividends in the form of human resources stimulation, workers should be informed about it. However, the fact that more than a half of employees of industrial enterprises/organizations of the region are not aware of benefit system shows its formal character and ill-conceived policy of many enterprises in this issue.

Naturally, the low level of awareness about the benefits presupposes a low level use of them.

So an affirmative answer to the question of using of benefits given only 38% of employees of enterprises/organizations of our region. The proximity of by value of this indicator to the indicator of awareness about the benefits suggests that information about the presence of benefits possess only those who directly use them. This, in turn, suggests actual lack of the practice of informing employees of enterprises/organizations of the region about their system of benefits. Thus, 62% of employees of the enterprises/organizations of the region, in their own opinion, do not enjoy the benefits.

The main category of workers, enjoy the benefits - it's managers (55%). For comparison, this percentage in engineering and technical workers is 43.1, and the workers - 30.5%. Such skew in the provision of benefits not only contributes to the interest of workers in the results of their labor, but also leads to the growth of a sense of social injustice and aggressive attitudes in relation to the

management personnel. The absence of the employees a sense of justice of material rewards leads to a decrease in efficiency, total passivity and loss of stimulus to the development.

As regards the age groups of employees, it is more active as compared with other use benefits the age employees: age from 46 to 55 years (45.1%) and from 56 to 63 years (47.1%). Overall the percentage of workers under 23 years, enjoying benefits of only 27.

Great importance in the quest for self-development of employee is working awarding bonuses system of labor, which is intended to, in addition to improving the welfare of employees, they form a sense of confidence and security, pride of the results of their work, the importance of its implementation across the enterprise/organization, as well as self-esteem.

In accordance with received data an awarding bonus system for employees is available on the large number of enterprises/organizations of Karaganda region, than the system of benefits, and it includes the following: awards for the industrial achievements; awards for the results of work for a certain period (month, quarter, half year, year); awards in association with state and professional holidays (to the Day of energy, the Miner's Day, Day of the enricher, March 8, etc.); awards for anniversaries.

So indicate that on their enterprise/organization has an awarding bonus system of employees, 62.8% of respondents. According to this variant, the largest number of elections give managers (78.5%). Indicators engineering and technical personnel and workers constitute 65.4% and 56.1% respectively. The least knowledgeable within the age groups of employees found themselves the workers of group under 23 years, 55% of them answered yes to the question about the presence their enterprises awarding bonus system. For comparison indicator from the age group of 56 to 63 years was 67.1%.

Awarding bonuses system is absent on 25.2% of the surveyed enterprises/organizations. It also observed the difference of the results by employee category. It is said that it does not exist 12.3% of managers, 23.8% of technical officers and 30% of workers that can be both an indicator of the level of awareness of these groups on this issue, as well as non-uniformity of awarding bonuses by employee category.

Could not give a definite answer to this question 12% of employees of enterprises/organizations of our region. The greatest difficulties it has caused among workers (13.9%) and employees of the younger age group (18%).

On the whole, a pretty high indicator of noted the absence at their enterprise/organization the bonus system (a quarter of the respondents), it may be associated with both the fact of the formal existence of this system, which in practice does not work, and that existing enterprises additional payments are not perceived by employees as bonuses for labour, and therefore do not stimulate to professional growth.

Professional self-esteem is an indicator of the level of employee motivation to improve their professional training. The higher this self-esteem, the higher the level of self-satisfaction, and the less motivated to improve their practical skills and abilities, as well as increase the level of theoretical knowledge within a particular profession.

More than a half of the surveyed workers of enterprises/organizations of Karaganda region believes that the level of their professional training is fully consistent with the requirements of the organization - 60.3%. In this case the most confident in their professionalism are the managers (77.7%). Slightly inferior to them engineers and technical workers (60%). At the last place - the workers (54.6%).

It is remarkable that the workers of older age groups are more confident according to the level their professional training, which may be associated with substitution of the definition by the notion "work experience".

Partial conformity of professional training with the requirements of their organizations point of 28.6% of workers.

Acknowledges in their professional mismatch of 4% of employees.

Not able to estimate their level of professional training uniquely 7.1% of workers of enterprises/organizations.

Obtained in the framework of the issue high indicators of self-assessment of professional conformity should not be taken as the uniquely positive result, because they indirectly indicate the absence of the enterprises of our region stable innovation trends requiring from the employees training and retraining, the assimilation of new knowledge and skills, and as a consequence criticality the perception of the employees themselves and their constant desire for self-education.

Modern industrial organizations in the conditions of introduction and development of innovative technologies are tightening requirements for working staff, the system of training and retraining, as well as improve their skills in accordance with the goals and strategy of the development of enterprises. However, if their innovation activity is reduced, the process of obsolescence of professional knowledge of employees within these enterprises is very slow, and the existing level of professional training is satisfied the employer.

The fact of low innovative activity of the enterprises of Karaganda region is confirmed by the fact that only 39.4% of employees consider that in the future they will need to increase their professional level, as their knowledge and skills become obsolete. Admit that in time they will need to increase their professional level, but only if the enterprises/organizations will acquire new machinery and equipment 40.8% of workers. Thus, raising the professional level in this context will be episodic, temporary, due to the necessity of development of new technologies for the work at more modern equipment. In case, if the machinery and equipment will not be purchased, the professional level these employees will remain the same and relevant to their enterprises/organizations.

Completely denying the need to improve the professional level, now or in the future 19.5% of employees. The most overconfident of them are managers (20%) and workers (20.8%).

Not could respond uniquely whether they need to improve their professional level 0.3% of employees.

High deterioration of fixed capital of industrial enterprises of Karaganda region, coupled with a low level of innovative activity indirectly indicate the absence of

the need for raising the professional level of employees. The existing on these enterprises systems of improvement of qualification often have a formal character, and the workers themselves refer to it formally, because no external stimulus (which is a feature of our work culture) the employees themselves are unlikely to engage in professional self-education.

Work to improve the professional level of employees of enterprises/organizations of Karaganda region mainly confined to the standard forms of training, formed back in the Soviet period.

The most common form of increase the professional level of employees at the enterprises/organizations of Karaganda region is to conduct training courses and (or) re-training of staff within enterprises. According to the data these courses is 56.3% of the surveyed enterprises/organizations of the region. Another 13.7% is training and (or) re-training of staff on the basis of other organizations of the city, 6.8% in other cities of Kazakhstan, and 3.4% abroad. However, attending these courses, according to its employees recognition, only 7.4%.

For workers the most appropriate form of professional growth the exchange of experience with colleagues at work. It is used by 56% of respondents.

The participation of enterprises themselves in the organization of this process is extremely limited. Thus, only 14.3% of enterprises/organizations of our region are meeting for exchange of experience.

Use the Internet to further improve their professional level of 28.9% of the employees of the enterprises/organizations in our region. Most of them consists of representatives of younger age groups.

Enterprises/organizations of our region practice payment of tuition in higher or secondary specialized educational institutions. However, this practice can hardly be called a broad, because it takes place only by 5.7% of the industrial enterprises of Karaganda region.

It is also a very limited number of enterprises/organizations of the region can boast of the presence of a good technical library - 6.9%. While reading a special professional literature is an important form of increase the professional level for the 28% of workers. It follows from this that the majority of surveyed enterprises/organizations ignore this need of the employees and does not contribute to facilitate their access to the technical literature novelties.

This form of improvement of their professional level as distance learning (7.8%) can not be estimated uniquely throughout the enterprise due to the lack of data about the motivation of learning.

Despite the variety of forms of increase the professional level of employees, 20.3% of enterprises/organizations of our region is nothing being done for it. And 13.2% of employees admit that they do nothing to improve their professional level.

Analysis of the data confirms the earlier assumption made about the advantageously formal approach to solving the issue of increasing the level of professional qualifications on the part of management of the enterprises/organizations, as well as on the part of workers.

According to a survey of employees of industrial enterprises/organization of Karaganda region can make the following general conclusions:

1. Social policy of the industrial enterprises of Karaganda region uses the standards formed in the Soviet period, and provides minimums stipulated in the legislation of the Republic of Kazakhstan. However, the fact that, as in the Labour Code of the Republic of Kazakhstan, and in the Code of Health of the Republic of Kazakhstan employer responsibilities, aimed at maintaining and developing the human capital of the worker, find a weak reflection, enables enterprises to be limited to formal payments, and in the maintenance of health emphasis primarily at ensuring the protection and safety at work.

2. The study found that the system of training and (retraining) personnel is provided not at all the industrial enterprises of Karaganda region. However, where it is, its basic forms are mentoring and training in the workplace, that is, the traditional ways of transmission of practical experience of older workers to younger. In such a situation to talk about the development of professional innovations is not necessary. In favor of this assumption is the fact that the most comfortable feel age workers of the enterprises, which are determined by the leaders as the "backbone" of production.

3. Despite the fact that in today's competitive environment, enterprises have the ability to select employees, employees of industrial enterprises/organizations of Karaganda region a little concerned about the investment in their own human capital. This is confirmed by a situation where at the enterprises more appreciated experience accumulated over the years and not the novelty of a knowledge that does nothing to stimulation of workers to interest in global innovation trends.

4. Karaganda region takes the first place in Kazakhstan by the indicator of innovation activity of enterprises, that is, in fact, assumes a high level of attention to human capital as one of the main conditions of the efficiency of the implementation and development of innovations. Policy of industrial enterprises/organizations in the region in the maintenance and development of human resources does not differ a great variety of approaches and methods, and managers, as well as the workers themselves, show a formal attitude towards issues related to its components, such as health, professional level and other.

Human capital - a complex and multifaceted phenomenon that is not limited to investment of means. Investing in it give results only after a certain time, and then, only if they are backed by monitoring system of investment efficiency, the economic indicators of which make it possible to adjust the current policy in line with the best value. Targeted investments in the accumulation and development of human capital is the key to qualitative transformations of the Kazakh economy, constitute the basis of the growth of its competitiveness and status in the international economic space.

#### **List of references:**

1. Strategy of Industrial and Innovation Development of Kazakhstan for 2003-2015 on 17 May 2003. - Access mode: [www.upp.akmol.kz](http://www.upp.akmol.kz).

*Динара СИХИМБАЕВА, экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9*  
*Малика ОРАЗБЕКОВА, екінші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш, 9,*  
*malika-92@mail.ru +77013461848*

## **ЖАСТАРДЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ ДЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Берілген мақалада жастарды жұмыспен қамтуды мемлекеттік реттеу мәселелері сипатталады. Қазақстан Республикасындағы жастар жұмыссыздығының себептерін талдау жүргізілді. Еңбек нарығындағы жастардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету жүйесін жетілдіру бойынша нақты міндеттер қойылды. Жалпы Республика бойынша жұмыспен қамту органдарының қызметін реттеу жүйесін оңтайландыру бойынша ұсыныстар берілді.

**Түйін сөздер:** еңбек, жұмыспен қамту, жұмыссыздық.

*Динара СИХИМБАЕВА, доктор экономических наук, профессор, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9*  
*Малика ОРАЗБЕКОВА, магистрант второго курса, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9,*  
*malika-92@mail.ru +77013461848*

## **ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ**

В данной статье описываются проблемы государственного регулирования занятости молодежи. Проводится анализ причин безработицы молодежи Республики Казахстан. Ставятся конкретные задачи совершенствования системы обеспечения конкурентоспособности молодежи на рынке труда. Выдвинуты предложения по оптимизации системы регулирования деятельности служб занятости в целом по Республике.

**Ключевые слова:** труд, занятость, безработица.

*Dinara SIKHIMBAEVA, Doctor of Economics, professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, st. Academicheskaya 9*  
*Malika ORAZBEKOVA, master's degree of the secondcourse, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9, malika-92@mail.ru*  
*+77013461848*

## **PROBLEMS OF STATE REGULATION OF EMPLOYMENT OF YOUTH**

In this article problems of state regulation of employment of youth are described. The analysis of the reasons of unemployment of youth of the Republic of Kazakhstan is carried out. Specific objectives of improvement of system of ensuring competitiveness of youth in labor market are set. Proposals on optimization of system of regulation of activity of employment services in general on the Republic are made.

**Keywords:** work, employment, unemployment.

Жұмыссыздық қоғам өміріне тән құбылыс. Ол бұған дейін де болған, алдағы уақытта да бола бермек. Бұдан кейде әрқилы әлеуметтік-экономикалық проблемалар да туындап калып жатады. Қазіргі нарық жағдайында қай жерде болсын жастар арасында жұмыссыздар санының көбейе түсер ықтималдығы да мол. Себебі, оның мынандай факторлары бар екендігі екіншісіне белгілі жайт. Мысалы, өндірістің жаппай автоматтандырылып, механикаландырылуы, еңбекті интенсификациялау деңгейінің артуы, әлемдік қаржылық дағдарысқа байланысты өнеркәсіптің т.б. мекемелердің дағдарысқа ұшырауы, тіпті соның кесірінен жабылып қалуы, сондай-ақ мамандандырылудың біржақты жүргізілуі (қаржыгер, мұнайшы) - осындай себептерден жұмыссыздық асқына түсері мәлім.

Жұмыспен қамту және жұмысбастылықпен қамтамасыз ету институты нормаларында еңбекті құқықтық реттеудің екі негізгі қағидасы анықталған. Бұл еңбек пен жұмыспен қамтылу бостандығын қамтамасыз ету қағидасы, және еңбек ету құқығын және жұмыссыздықтан қорғауды, жұмысқа орналасуға көмекке және жұмыссыздық жағдайында материалдық көмекке құқықты қамтамасыз ету қағидасы.

Еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік - экономикалық, ұйымдастырушылық - инфрақұрылымдық қызмет ету тетіктерін жетілдіру, облыс тұрғындарын жұмыспен қамту, әлеуметтік қорғаудың белсенді формасы ретінде жұмыссыздарды кәсіби даярлау және қайта даярлау, қоғамдық бағдарлама жасау негізгі өзекті

мәселелердің бірі болып отыр, ол өз кезегінде ғылыми тұрғыдан зерттеуді талап етеді.

Еліміз күннен-күнге қарыштап дамып, биік арман мақсаттар мен мұраттарға қол жеткізіп келеді. Алайда, жұмыссыз адамдардың санының көбеюі - басты проблема күйінде қалып отыр.

Нарықтық қатынастардың дамуы жұмыс күшіне деген сұраныс пен ұсынысты реттеу, еңбек қатынастары жүйесін реформалау мен жұмыс орындарының сапалық сипаттамаларының артуы, кәсіби білім беру жүйесінің жаңа экономикалық жағдайға бейімделуімен байланысты еңбек нарығында туындайтын мәселелерді зерттеуді көздейді [1].

Еңбек құқығының кепілдігі - жүзеге асыруды қамтамасыз ету жағдайлары, құралдары және әдістері және оларды бұздан қорғау. Кепілдіктер әлеуметтік-экономикалық (жағдайлар), құқықтық және ұйымдастырушылық болуы мүмкін. Және де бір құқық басқа, одан терең құқыққа кепіл бола алады. Осылайша, еңбекке құқықты қамтамасыз ету кепілдіктерінің бірі болып азаматқа жұмысбастылықты қамтамасыз ету мен жұмысқа орналасу барысында жәрдемдесу болып табылады. Жұмысбастылыққа жәрдемдесу мемлекеттік саясаты аясындағы қағидалар ҚР "Халықты жұмыспен қамту туралы" Заңының 4 бабында бекітілген. Заңда көрсетілгендей мемлекет азаматтардың еркін таңдалған жұмысбастылығына құқығын жүзеге асыруға жәрдемдесі саясатын жүргізеді.

Қазіргі әлеуметтік-экономикалық шарттарда мемлекеттік жастар саясатын жүзеге асыру басым бағыттарының бірі жастардың жұмыспен қамтылуы болып табылады. Бүгінгі күні Қазақстан жастары қазақстандық қоғамның даму келешегін анықтайтын, негізгі факторларының бірі болып табылатын, халықтың үлкен әлеуметтік тобы.

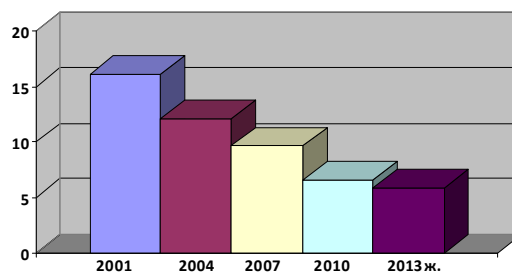
Кесте 1. Кейбір елдердегі жастардың жұмыссыздық деңгейі

Кейбір елдердегі жастардың жұмыссыздық деңгейі, (%)*		
1	Тайланд	3,4
2	Қазақстан	4,6
3	Нидерланды	7,5
4	Жапония	8,1
5	Норвегия	8,3
6	Мексика	10
7	Австралия	12
8	Ресей Федерациясы	13,1
9	Канада	14
10	Бразилия	15,4
11	Заңа Зеландия	17,4
12	АҚШ	17,7
13	Финляндия	20
14	Колумбия	20,8
15	Ұлыбритания	21
16	Португалия	26,8
17	Италия	29
18	Иордания	29,5
19	Ирландия	31,8
20	Испания	46,3
21	ОАР	50
Ескерту - Автормен құрастырылған.		

Еңбек нарығында тереңірек бойлап көрсек, жұмыссыздық және жастарды жұмыспен қамту жөнінде көп айтуға болады. Проблема атаулы іле сөз етіліп, ол асқынбай тұрғанда түйінін шешуге ұмтылыс жасалғанда ғана жаңа күн тәртібінен біртіндеп сырғи беретіні түсінікті шығар. Сонымен, осы мәселені қандай жолдармен реттеуге болады. Тұйықтан қалай уақыт озбай шыға аламыз? Керемет боп елестейтін келешекке көлеңке түсіре беретін басты мәселенің бірі - жұмыссыз жастар жайы. Тағы бір қиындық, жұмысқа орналасу кезінде өтіл талабының өткір қойылуы үлкен өмірге енді қадам басқалы тұрған, бұрын еңбек етіп көрмеген, белгілі бір мамандықтың иесі атанып отырған көп жастың жолын байлайды. Мұндай өті болуы үшін жастар алдымен жұмысқа орналасуы керек қой. Еңбек мигранттарына да белгілі бір ереженің шеңберінде тосқауыл қоятын уақыт жетті.

Жаһандық сын-кәтерлер жағдайында жастардың жұмыссыздығы өсуі әлемнің көптеген елдерін алаңдатып отыр. Халықаралық еңбек ұйымының болжамына сәйкес, жастар арасындағы жұмыссыздық жақын жылдары Еуропалық Одақ мемлекеттері - Испанияда, Италияда, Ұлыбританияда 20 пайыздан асады (кесте 1).

Статистикаға көз жүгіртетін болсақ, тәуелсіздік алғалы бері еліміздегі жұмыссыз жастардың үлесі азаюда (сурет 1). Әрине, бізде жағдай басқаша, дегенмен жастарды жұмыспен қамту әруақытта өзекті болуы тиіс.



Ескерту - Автормен құрастырылған. [2]

Сурет 1. Жастардың жұмыссыздық деңгейінің динамикасы (15-18жас)

Әлемдік экономикалық дағдарыс экономикада жағымсыз салдарлар туғызған мәселелердің туындауына алып келді, оладың ішінде ерекше орын еңбек нарығының қалыптасуы жағдайында адами ресурстардың қалыптасуы, пайдаланылуы және дамуы мәселелеріне тиесілі.

Қазақстандық еңбек нарығында жастар жағдайынта талдау жасаудың қажеттілігі екі маңызды шартпен негізделген. Біріншіден, жастар Қазақстанның жұмысқа қабілетті халқының шамамен 35% құрайды, екіншіден, ең бастысы, олар - ел болашағы, олардың қызметінің бастапқы жағдайларынан болашақ дамуы тәуелді болады. Жастар бүгінгі күнде де қоғамның саяси, экономикалық және әлеуметтік құрылымын



анықтайды. Сонымен қатар жастар барлық әлем елдерінде еңбек нарығында ерекше қорғалмаған топтардың бірі болып табылады.

"Жастар" - бұл жас адамдар, олардың қоғамның әлеуметтік құрылымындағы орны және қызметі, олардың айрықша қызығушылықтары мен құндылықтары қоғамдық жағдай ерекшеліктерінің базасында жасымен негізделіп айрықшаланатын, әлеуметтік-демографиялық топ. Адамның жастық шағында оның өмірлік цикліндегі басты әлеуметтік және демографиялық оқиғалар орын алады: жалпы білімді аяқтау, мамандық таңдау және кәсіби даярлыққа ие болу, еңбек қызметінің басталуы, некеге тұру, балалы болу. Халықтың бұл тобы еңбек нарығындағы олардың жағдайын анықтайтын бірқатар топқа жіктеледі[3].

Жастардың еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік тетігіне жастардың көші-қонын реттеу механизмі де жатады. Жастар, әлеуметтік жік ретінде жалпы көшіп-қонушылар санының үлесін елеулі көбейтеді және көші-қонның басым бөлігінің жастар құбылысы ететін белгілі бір сапалық сипаттамаларды иеленген. Жастарға ата-аналарынан бөлініп, өз бетімен тәуелсіз тұру тілегі тән. Басқа қалаға немесе тіпті басқа елге көшіп-қону өз бетімен өмір сүруді және тәуелсіздікті көбейтеді, жас адамның ересектенуін тездетеді.

Қазіргі жастар халықтың басқа көптеген топтарына қарағанда жоғары бейімделу дәрежесіне ие, бұл олардың жаңа жердегі өмірді игеруі мен реттеуін жеңілдетеді. Сондықтан мемлекет жастардың еңбек нарығындағы көші-қон механизмін реттеу кезінде аталған үдерісті әлеуметтік қорғауға, оңтайлы салық салуға, қаржы және көлікпен қамтамасыз етілуіне, заңдық қолдауға және т.б. тұжырымдалған қажетті құқықтық және экономикалық нормалармен қамтамасыз ету туралы қамқор болуы тиіс.

Жастардың еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік тетігіне сондай-ақ кәсіптік білім беру жүйесінің жұмыс істеуін жатқызу керек. Қазіргі жағдайларда оқу орындары өздерінің бағдарламаларын еңбек нарығы талаптарына бейімдеуге тырысады. Сондықтан бұл жерде негізгі курсқа қосымша оқушылардың дүниетанымын кеңейтетін немесе көбіне кәсіптік-техникалық, орта арнайы және жоғары оқу орындарының бірлескен күшімен жүзеге асырылатын біріктірілген бағдарламалар деп аталатынды енгізу қажет. Соңғылары түлектерді "оқып-үйренуге", яғни біртіндеп барлық күрделірек мамандықтарды игеруге және өз қабылетінің деңгейіне байланысты біліктіліктерін арттыруға үйретуге бағытталуы тиіс.

Берілген мәселелерді шешу барысында әлеуметтік тұрғыда әлсіз қорғалған және аз бәсекеге қабілетті еңбек ресурстары топтарының жағдайын ерекше ескерген жөн, олардың біріне оларды толықтыру көздерінің бірі болып табылатын жастар жатады.

Жастардың еңбек нарығына енуі ең алдымен олардың мамандық таңдау барысында, негізінен, оның еңбек нарығындағы қажеттілігіне емес,

қоғамдағы танымалдылығы мен беделділігіне бағдарлануына, негізделген едәуір қиындықтар мен қарама-қайшылықтармен қатар жүреді. Осы тұрғыда, оқу орнын аяқтап, жастардың көпшілігі мамандық иесі атанғаннан кейін жұмыс орнына мамандық бойынша немесе мүлде орналаса алмайды, бұл өз кезегінде жастар жұмыссыздығының артуына алып келеді. Нәтижесінде жастардың осы бөлігінің білім алуына жұмсалған қаражаттар әрдайым ақтала бермейді.

Жастарға білім беру саласында да барлығы біркелкі емес. Жастардың университеттерде және колледждерде білім алуға ұмтылуы әлбетте жетістік болып табылады. Сонымен қатар кәсіби білім алған түлектердің жұмыс орнына орналасуында мәселелер бар. Нәтижесінде олардың көпшілігі мамандығына сай келмейтін қызмет атқаруға міндетті. Әрине, жастар әлеуметтік топ ретінде өзіндік ерекшеліктерге ие. Жиі олар заманауи әлеуметтік-экономикалық жағдайларға бейімделу қиыншылықтарымен байланысты: кәсіби және әлеуметтік өзін-өзі тану, жұмысқа орналасу, тұрғын үй мәселелері және т.б.

Тенденцияларды талдау көрсеткендей, еңбек нарығындағы жастардың бәсекеге қабілеттілігінің төмен болуының себептері қажетті біліктілік пен еңбек дағдыларының болмауымен, жұмыс берушінің кәсіпорынға қажетті кәсіби жоқ жас адамдарды кәсіби оқытумен байланысты қосымша қаржылық және ұйымдастырушылық шығындар көтеруді қаламауымен, кәсіби білім мен еңбек мәдениетінің жетіспеушілігімен; жастардың беделді емес, жас адамдардың әлеуметтік-психологиялық ерекшеліктеріне байланысты төмен еңбек ақы төленетін жұмыс орнына орналасуды қаламауы, олардың жоғары жалақыға бейімделуімен байланысты.

Жастардың басым көпшілігі үшін қызметтің беделді салалары мен аялары тартымдырақ болып табылады. Бұл жағдайда басымдылық еңбекақы мөлшерімен сәйкес келеді. Қалаулары келесідей түрде көрініс табады: қаржы және банк саласы, кәсіпкерлік, құқық қорғау органдары, күзет қызметі, сауда және делдалдық қызмет саласы, экономисттер мен менеджерлер, дәрігерлер, оқытушылар және бәрінен кем мәдениет, ауыл шаруашылығы, әлеуметтік жұмыс салалары [4].

Сонымен қатар мемлекеттік емес секторда да жастардың жұмыспен қамтылу саласы кең таралуда. Бұл тенденция тұрақсыз жұмысбастылық, жоғары ағымдылық, еңбек пен кәсіби білім алуы біріктірудің кепілді жағдайларының болмауына, біліктілікті талап етпейтін жұмыстың басым болуына қарамастан сақталып келеді. Осылайша, мемлекеттік секторда жас қызметкерлер үлесінің азаюы, олардың коммерциялық секторға, шағын бизнес жүйесіне ағылуы олардың жұмыспен қамту саласында тұрақтылыққа кепіл бермейді.

Жастардың қоғамдағы жағдайы бірқатар объективті және субъективті факторларды бейнелейді: материалдық қамтамасыз етілу деңгейі, өзін кәсіби

салада жүзеге асыру мүмкіндігі, білім алу, мансап құру, өзінің азаматтық құқықтары мен әлеуметтік кепілдіктерін қамтамасыз ету. Жастар жұмыссыздығы халықтың жұмыссыздық мәселелерін қарастыру барысында өзінің жағымсыз салдарларының өткірлігі үшін де айрықшаланады.

Жастарға әлеуметтік сауалнама жүргізу нәтижелері бойынша, жастардың жұмысқа орналаса алмауға кедергі болатын: ең алдымен жұмыс өтілінің болмауы, айлық ақының төмен мөлшері, алған білім мен жұмыс орнының функционалдық сәйкес келмеуі, және т.б..

Осы жұмыс барысында біз 16 дан 29 жас аралығындағы жастар еңбегінің сұранысы мен ұсынысы тенденцияларын талдауға тырысып көрдік. Дәл осы жас аралығында олардың негізгі бөлігі қоғамдық және әлеуметтік салада тұрақты кәсіптік - еңбек дәрежесін иеленеді. Жастар деп кемінде үш кіші топты айтамыз:

Бозбала, бойжеткен тобы (18 жасқа дейінгі жастар) негізінен орта мектеп және кәсіптік мектеп оқушыларынан тұрады. Негізінен олар еңбек үрдісіне тартылмаған. Алайда халықтың көп бөлігінің өмір деңгейінің едәуір төмендеуі жастардың осы бөлігінің өмірлік ұстанымдарын өзгертті. Олардың көпшілігі қаражат табуға ұмтылады. 18 бен - 24 жас аралығындағы жастар - бұл кәсіби даярлықты аяқтағалы жатқан немесе аяқтаған студенттер және жас адамдар. Олар еңбек нарығына енетін ең әлсіз топ болып табылады, себебі жеткілікті кәсіби және әлеуметтік тәжірибеге ие болмайды, сол себепті бәсекеге қабілеттілігі төмен болады.

25-29 жастағы жас адамдардың көпшілігі осы шақтан бастап кәсіби таңдау жасап, белгілі біліктілікке, әлде-бір өмірлік және кәсіби тәжірибеге ие болады. Олар нені қалайтынын біледі.

Халықтың жалпы өмір деңгейінің төмендеуі оқудан тыс уақытта жұмыс істеуге мәжбүр, оқушы

жастардың арасындағы артып отырған жұмысбастандылыққа алып келді.

Өндірістік еңбектің беделінің төмендеуі себебінен, жастардың көпшілігі үшін әлеуметтік пессимизм тән болып отыр, олар қызықты, мазмұнды, әлемдік стандарттар деңгейінде өз еңбегі шамасына сай ақы төленетін жұмысқа ие болу мүмкіндігіне сенбейді. Еңбекті ынталандырудың полярлы өзгерістері жүзеге асуда. Білікті жас кадрлар мамандығын жиі ауыстырады, бұл келешекте кәсіби құрылымдағы жұмыс күшінің тепе-теңдігінің бұзылуына алып келуі мүмкін. Басымдылық өндірістегі мазмұнды еңбекке емес, қарқындылығы төмен, кез-келген тиімді жолмен едәуір материалды пайда алуға бағытталған еңбекке беріледі. Жастардың шамамен 30 пайызы білім алу өмір сүру деңгейінің сәтті болуының кепілі болмайды деп есептейді.

Еңбек нарығындағы жағдайларда маңызды көрсеткіш болып жұмыссыздықтың деңгейі, сыйымдылығы және еңбек нарығының конъюнктурасы болып табылады. Алайда мұндай статистика толығымен еңбек нарығындағы толық жағдайды көрсетпейді. Жастар еңбек биржасында басқа жастағы адамдармен салыстырғанда сирек тіркеледі. Нәтижесінде нарықтық қатынастың ерекшеліктерімен байланысты, жасырын жұмыссыздық, жұмыспен қамтамасыз етудің жаңа құбылыстарының барлығы есепке алынбайды. Өндірістік емес салада жұмыс күшіне сұраныс жылдам өсу үстінде, әсіресе жылдам коммерциаланғандарда. Егер де қазіргі кездегі білікті мамандарды дайындау және оларға деген сұраныс өзгермесе, жақын аралықта біліксіз мамандар халық арасында жұмыссыздықтың ұлғаюын алып келуі мүмкін, ең алдымен жалпы орта мектепті бітірген, әрі қарайғы оқуын жалғастырмаған, мамандығы немесе қажетті біліктілігі жоқ - жастардың арасында. Сондықтан да жалпы білім беруін және жастарды кәсіптік оқытуды ұтымды ұйымдастыру қажет [5].

Кесте 2. Жастардың әлеуметтік сауалнама нәтижелері

"Жастар ҒЗО деректері бойынша" Жастардың әлеуметтік сауалнама нәтижелері %-бен		
1	Сіздің қалаңызда, аулыңызда жұмысқа орналасуға қандай кедергілер бар?	22
2	Жұмыс өтілінің болмауы	17
3	Айлық жалақының төмен болуы	13
4	Жұмыс берушінің парақорлығы	11
5	Алған білім мен жұмысқа қойылатын функционалдық талаптардың сәкес болмауы	10
6	Жас мамандардың еңбек нарығындағы төмен бәсекеге қабілеттілігі	10
7	Тұтынатын ауданда жұмыс орындарының болмауы	4
8	Этникалық сипатына қарай кемсіту	3
9	Әйел немесе ер жынысына жататындығы бойынша кемсіту	3
10	Кішкентай нәрестенің болуы	3
11	Денсаулық жағдайы	3
12	Жас мамандардың жоғары менмендігі	3
13	Ешқандай кедергі жоқ	1
Ескерту - Автормен құрастырылған.		

Экономикалық жүйедегі жастарды жұмыспен қамту мәселесіне сәйкес келетін жүйені қалыптастыру керек.

Бұл жүйе төмендегідей қалыптасу кажет:

- кәсіпорында, ұйымда және мемлекеттік мекемелерде конкурстық сұрыптау негізінде жастарды жұмыспен қамту және тәжірибелерді ұйымдастыру;

- жастар үшін жұмыс орындарын үлестіру мақсатымен аудандық арнайы бюджеттік қорлар жасау;

- білім беру мекемелерінің түлектерін жұмыспен қамтамасыз ететін жұмыс берушілердің ынталандыру жүйесін жетілдіру;

- жастармен мамандыққа бағытталған ескертпелі жұмыс жүргізу;

- жастар жұмыссыздығын алдын-ала ескерту жөнінде іс-шараларда қалыптастыру және жүзеге асыру;

- жастарды баспа және электронды ауқымда ақпарат құралдары арқылы ақпараттандыру, еңбек нарығы және жастарды қолдану шаралары туралы анықтамалық және ақпараттық-әдістемелік әдебиеттерді баспаға шығару;

- жас кәсіпкерлікті және жастар кәсіпкерлігін құру тәжірибесін дамыту, жастардың бизнес-жоспарларын кеңеспен және эксперттермен қамтамасыз ету

Кәсіби білім беретін мектептердің түлектері жұмыс орнын іздеу барысында ең алдымен келесі мотивтерді басшылыққа алады: жоғары ақы төленетін жұмыс (83%); еңбектің жақсы ұйымдастырылуы және қамтамасыз етілуі (49%); бос уақыттың жеткілікті болуы (31%).

Колледждердің түлектері жоғары еңбекақыға (78%), салыстырмалы түрдегі жұмыс күнінің еркіндігіне (38%); кәсіби мансап мүмкіндігіне (29%) басымдылық береді.

Жоғары оқу орындары түлектерінің мотивтерінің аясы кеңірек: жақсы еңбекақы және қосымша табыс табу мүмкіндігі (85%); қызықты жұмыс (61%); еңбек барысын өз еркімен жоспарлау мүмкіндігі (34%); еңбек күнінің салыстырмалы түрде еркін болуы (31%); отбасы мен басқа да қызығушылықтар үшін бос уақыт қорының болуы (30%). "Кәсісі тұрғыда өсу", "еңбек ету барысындағы шығармашылық", секілді мотивтер тек ЖОО әрбір алтыншы-жетінші түлегіне ғана маңызды болмақ.

Зерттеу көрсеткендей, жастар заманауи еңбек нарығы, сәтті кәсіби мансап қалыптастыру негізі болатын еңбек нарығындағы мінез-қылық ережелері туралы, еңбек қатынастары саласындағы өздерінің құқықтары мен міндеттер туралы білім алмайды. Жастар бәсекелестікке және еңбек нарығында субъект болуға даяр емес. Алғаш рет еңбек нарығына шығу барысында жастардың санасында болашақ кәсібі, еңбек және кәсіби мансап туралы идеялар ойлар басым, олар еңбек нарығына бірінші қадамдар жасалғаннан бастап орындалмайды және жұмыс орнына орналасу мүмкіндігінің болмауы

жағдайларында күрделі әлеуметтік-психологиялық жағдайлардың (үрей, депрессия жағдайы, коммуникативті аяға ықпал ететін және амалсыздық сезімімен ілесетін кінә сезімінің) туындауына алып келеді. Еңбек шындығына кезігу еңбек құндылықтарының қайта бағдарлануына немесе деградациясына алып келеді. Осылайша жұмыссыздық жастардың әлеуметтік-психологиялық дамуына кері әсер етеді және еңбекке өзін-өзі жүзеге асыру құралы деген көзқарастың жоғалуына алып келеді, ал дұрыс социализация үрдісі бұзылады.

Сонымен қатар, жастардың еңбек нарығындағы жағдайы даярлау мен тәрбиелеу арқылы өз түлектерінің кәсіби-біліктілікті даярлық деңгейлерін белгілейтін, еңбек нарығындағы және еңбек қатынастары саласындағы мінез-қылық үлгісін, еңбекке деген құндылықтар бағдарын қалыптастыратын қаланың білім беру ұйымдарының қызметімен де анықталады. Жастарды жұмыспен қамту мәселелері қалай шешіледі?

Н.Ә.Назарбаев атап айтқандай, экономикадағы өзгерістер еңбек нарығын құрылымындағы едәуір өзгерістерге және білікті жұмыс күшіне сұраныстың артуына алып келді. Қазіргі уақытта жоғары біліктілікті мамандардың жетіспеушілігі өндірістің даму қарқынына және Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігіне әсер етуде.

Жастар жұмыс мамандығын түсініп иемденуі қажет - бұл беделде, тұрақты әрі жоғары ақылы. Жұмыс мамандығын таңдай отырып, олар еңбек нарығында сұранысқа ие болады, және де тәжірибе көрсеткендей олардың еңбекақылары жоғары білім иемденгендерден жиі жоғары болады, - деп Н.Ә.Назарбаев атап кетті.

Елбасы тек дамыған кәсіби-техникалық білім жүйесі көптеген мәселелерді, оның ішінде жастардың еңбек нарығына бейімделу мәселесін шешуге мүмкін деген ой білдірді.

Осы мәселені шешудің маңыздылығын мойындай отырып, мемлекет осы бағыттағы қадамдар жүргізе бастады.

2011 жыл барысында жұмыспен қамту қызметіне қаланың кәсіпорындары мен ұйымдарынан 5000 астам бос жұмыс орындары келіп түсті. Еңбек нарығында сұранысқа ие мамандықтар: дәрігерлер мен мейірбикелер, инженер-механиктер, инженер-электриктер, газды электр дәнекерлеушілер, электр дәнекерлеушілері, токарьлер, слесарь-сантехникашылар және басқа да жұмысшы мамандықтар. Қала кәсіпорындарындағы кадрларға деген қажеттілікті зерттеу осы мамандарды даярлау қажеттілігін анықтайды.

Соңғы жылдары кәсіби білім беру ұйымдарының түлектері үшін әлеуметтік жұмыс орындарын қалыптастыру қызығушылыққа ие болып отыр. Оларға мамандықтары бойынша жұмыс тәжірибесі мен дағдыларын алу мақсатында "жастар тәжірибесінен" өту мүмкіндігі беріліп отыр.

Сонымен қатар осы бағдарлама аясында демалыс уақыттарында оқушы жастарға жұмыс орындарын жасау мүмкіндігі бар.

2011 жылда барлығы осы әлеуметтік жұмыс орындарын қалыптастыру бағдарламасының нәтижесінде 657 адам жұмыспен қамтылды, оның ішінде 70% - жастар. Берілген жоба алты айдан аспайтын уақытша жұмыспен қамтылуды қарастырады, алайда өз міндеттерін дұрыс орындаған жастарға кәсіпорындарда одан ары, жалпы жағдайларда қызмет етуді ұсынады.

Халықты жұмыспен қамту қызметтері органдары жұмыссыз жастарды еңбек нарығында сұранысқа ие мамандықтарға оқыту мен қайта оқытуды жалғастыруда (жол картасы). Бос жұмыс орындары жәрмеңкелерінің мамандандырылған сипаты олардың тиімділігін арттырады. Сондықтан да бұл форма белсенді даму үстінде [6].

Қазақстанда қазақстандық жастардың едәуір сапалы кәсіби-техникалық білім алуға және де сол арқылы еңбек нарығындағы едәуір лайықты бейімделуге қажетті жағдайлар жасау қажет.

Қорытындылай келе келесілерді ұсынғымыз келеді: жастарды жұмыспен қамту саласының одан ары дамуы үшін қажет:

- еңбек нарығын зерттеу бойынша арнайы зерттеулер жүргізу;

- базалық оқу орындары мен кәсіпорындар арасындағы байланыстарды дамыту;

- жастардың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз етуге ықпалдасатын, әлеуметтік қызметтер жүйесін дамыту (жастар еңбек нарығы, жәрмеңкелер және т.б.).

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Абуева Г.А. Государственное регулирование занятости населения // Транзитная экономика.- 2011ж.- № 3.- 110-115 б.

2. Қазақстан Республикасы Ұлттық Экономика Министрлігі Статистика комитеті. - Қолжетімділік тәртiбi: <http://www.stat.gov.kz/>

3. Алимбаева С.К. Особенности формирования молодежного рынка труда на современном этапе (Қазақстан материалдарында): Автореферат: 22.00.04 /- Алматы: Б.И., 2011ж.- 28 б.

4. Бреева Е.Б. Профессиональная ориентация молодежи: особенности, необходимость проведения // Современ. и гуманитарн. исследования.- 2010ж.- № 1.- 184-185 б.

5. Зайниева, Лилия Юсуповна. Государственная молодежная политика: Казахстан в контексте мирового опыта / Зайниева, Лилия Юсуповна.- Алматы к.: Дайк-Пресс, 2010ж.- 296 б.

6. Менкебаева М. Роль и место молодежи в социально-экономической и общественно-политической жизни казахстанского общества / Менкебаева М. // Аналит обзорение .-2010. № 4. 135-138 б.

**Назерке ТЛЕПБЕРГЕН**, екінші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш, 9,  
www.nazikola@mail.ru +77055877426

### "ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚ 2020" БАҒДАРЛАМАСЫНА СӘЙКЕС КАДРЛАРДЫ ОҚЫТУ ЖӘНЕ ДАМУ ТИІМДІЛІГІНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аталмыш мақалада "Жұмысбастылық 2020" бағдарламасы арқылы кадрларды оқыту мен даму тәсілдері жан - жақты қарастырылады. Сонымен қатар жұмыспен қамтудың мәселелері шешіледі.

**Түйін сөздер:** еңбек, жұмыспен қамту, кәсіптік оқыту.

**Назерке ТЛЕПБЕРГЕН**, магистрант второго курса, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9,  
www.nazikola@mail.ru +77055877426

### ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КАДРОВ В СООТВЕТСТВИИ С ПРОГРАММОЙ "ЗАНЯТОСТЬ 2020"

В данной статье всесторонне рассматривается эффективность обучения и развития кадров по программе "Занятость 2020". А так же решаются проблемы занятости.

**Ключевые слова:** труд, занятость, профессиональное обучение.

**Nazerke TLEPBERGEN**, master's degree of the second course, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9,  
www.nazikola@mail.ru +77055877426

### PROBLEMS OF LEARNING EFFICIENCY AND DEVELOPMENT OF SHOTS ACCORDING TO THE EMPLOYMENT OF 2020 PROGRAM

In this article learning efficiency and developments of shots in the Employment of 2020 program comprehensively is considered. And also employment problems are solved.

**Keywords:** work, employment, vocational education.

Адам капиталын даму үшін лайықты еңбекке қол жетімділікті ұлғайтудың ерекше маңызы бар.

Мемлекет басшысы бірнеше мәрте атап көрсеткеніндей, жұмыспен қамту саясаты кедейлікті еңсеру мен адамдардың әл-ауқатын арттыруда ең негізгі құрал болып отыр.

Елбасының тапсырмасымен еліміздің еңбек нарығындағы қалыптасқан жағдайды оң шешуге, индустриялық саясатты жүзеге асыру үшін еңбек әлеуетін тиімді пайдалануға мүмкіндік беретін бұрын - соңды болмаған "Жұмыспен қамту - 2020" бағдарламасы әзірленді. Жалпы бұл бағдарлама халық арасында жақсы қабылданып, экономиканың өрлеуіне, оң жетістіктерге жетуіне әсерін тигізуде.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 27 қаңтар 2012 жылғы Қазақстан халқына арнаған "Әлеуметтік - экономикалық жаңғырту - Қазақстан дамуының басты бағыты" атты Жолдауында бірінші басымдық - Қазақстандықтардың жұмысқа тартылуы болып белгіленді.

Жұмыспен қамтудың белсенді саясатын жүргізу Қазақстан Республикасының Үкіметі қызметінің негізгі әлеуметтік басымдықтарының бірі болып табылады. Жұмыспен лайықты қамтуды қамтамасыз ету - халықты әлеуметтік қорғаудың негізі, адам ресурстары әлеуетін дамыту және іске асырудың маңызды шарты, қоғамдық байлықтың артуы мен өмір сүру сапасын жақсартудың басты құралы.

Еңбек нарығын реттеудің әлеуметтік - экономикалық, ұйымдастырушылық - инфрақұрылымдық қызмет ету тетіктерін жетілдіру, облыс тұрғындарын жұмыспен қамту, әлеуметтік қорғаудың белсенді формасы ретінде жұмыссыздарды кәсіби даярлау және қайта даярлау, қоғамдық бағдарлама жасау негізгі өзекті мәселелердің бірі болып отыр, ол өз кезегінде ғылыми тұрғыдан зерттеуді талап етеді.

Еліміз күннен-күнге қарыштап дамып, биік арман мақсаттар мен мұраттарға қол жеткізіп келеді. Алайда, жұмыссыз адамдардың санының көбеюі - басты проблема күйінде қалып отыр.

Нарықтық қатынастардың дамуы жұмыс күшіне деген сұраныс пен ұсынысты реттеу, еңбек қатынастары жүйесін реформалау мен жұмыс орындарының сапалық сипаттамаларының артуы, кәсіби білім беру жүйесінің жаңа экономикалық жағдайға бейімделуімен байланысты еңбек нарығында туындайтын мәселелерді зерттеуді көздейді.

Мемлекет басшысы 2012 жылғы 14 желтоқсандағы "Қазақстан - 2050" Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" атты Қазақстан халқына жыл сайынғы Жолдауында халықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету саясатын жаңғырту жөніндегі міндеттерді қойды.

Жұмыспен қамту 2020 жол картасы бағдарламасы (бұдан әрі - Бағдарлама) 2009 және 2010

Кесте 1 - Халықты жұмыспен қамтуды басқарудың әдістері

Халықты жұмыспен қамтуды басқарудың мынадай әдістері бар:		
- экономикалық әдістер (несиелеу және салық салу жеңілдіктері, кәсіпкерлікті ынталандырудың бюджеттік саясаты жұмыс орындарын құру және сақтау, кадрларды қайта оқыту);	- ұйымдастырушы әдістер (жұмысқа тұрғызу және жұмысбастылық қызметін құру, ақпараттық жүйелер, кадрларды даярлау және қайта даярлау);	• әкімшілік- заңдық әдістер (еңбек келісім-шарттарын рәсімдеу шарттары, жұмыс уақытының ұзақтығы, еңбек өмірін реттеу).
Ескерту. Автормен құрастырылған		

жылдардағы жол карталарын және Жұмыспен қамту 2020 бағдарламасын іске асырудың логикалық жалғасы болып табылады.

Бағдарлама дағдарысқа қарсы ден қою тетіктерін, еңбек нарығын реттеудің тиімділігін арттыру, оның ішінде еңбек нарығын болжау және мониторингілеу, табысы аз, жұмыссыз және өзін-өзі жұмыспен қамтыған халықты жұмыспен қамтудың белсенді шараларына тарту тетіктерін қамтиды [1].

2020 жылға қарай нәтижелерге қол жеткізу индикаторлары Жұмыспен қамту 2020 жол картасының бірінші кезеңі аяқталғаннан кейін айқындалған болады.

Бағдарламаны іске асыру шеңберінде қамтылғандардың (санаттар бойынша жалпы санындағы) үлес салмағы:

1) өзін-өзі жұмыспен қамтығандар 2014 жылы - 4,8 % және 2015 жылы - 7,0 %;

2) жұмыссыздар 2014 жылы - 52,5 % және 2015 жылы - 78,8 %;

3) күнкөрісі төмен отбасылардың еңбекке жарамды мүшелері (тартылған) 2014 жылы - 19,0 % және 2015 жылы - 20,0 % болды.

Бағдарламаның мақсаты- жұмыспен тұрақты және нәтижелі қамтуға жәрдемдесу арқылы халықтың табысын арттыру.

Сол мақсаттарға қол жеткізу үшін келесі міндеттері қарастырылуда:

1. Өз бетінше жұмыспен айналысушыларды, жұмыссыздарды және табысы аз адамдарды жұмыспен қамтудың белсенді бағдарламаларына тарту;

2. Индустриализациялау бағдарламасын іске асыру үшін кадр әлеуетін дамыту;

3. Атаулы әлеуметтік көмек көрсету жүйесін жетілдіру.

Бағдарламаны іске асыру бірінші кезекте оқытуға, жұмысқа орналастыруға, тұрғылықты жері бойынша өзінің жеке ісін ашуды ұйымдастыруға

жәрдемдесуге, ал мұндай мүмкіндіктер болмаған жағдайда, экономикалық өсу орталықтарына өз еркімен көшуіне жәрдемдесуге бағытталған.

Бағдарламаны іске асыру мынадай үш бағытта жүзеге асырылатын болады:

1. Өз бетінше жұмыспен айналысушыларды, жұмыссыздарды және табысы аз адамдарды оқыту және еңбек нарығында олардың жұмысқа орналасуына жәрдемдесу.

2. Ауылда кәсіпкерлікті дамытуға жәрдемдесу.

3. Еңбек ресурстарының ұтқырлығын арттыру.

Бағдарламаны үш кезеңде іске асыру ұсынылады:

2011 жыл пилоттық жыл болды, бұл Бағдарламаны іске асыру механизмдері мен оны құқықтық қамтамасыз етуді пысықтауға мүмкіндік туғызады.

Екінші кезең: 2012-2015 жылдар және үшінші кезең 2016 жылдан бастап 2020 жылға дейін.

Индустрияландыру картасы жобалары мен Бизнесстің жол картасы - 2020 бағдарламасында бар және құрылатын жұмыс орындарын нақты пайдалану үшін ағымдағы және перспективалық жұмыс орындарының автоматтандырылған дерекқоры жұмыс істейді.

Бағдарламаның бірінші бағыты азаматтардың тұрғылықты жері бойынша жұмысқа орналасуына жәрдемдесу арқылы олардың жұмыспен тұрақты және нәтижелі қамтылуын қамтамасыз етуді көздейді және өз бетінше жұмыспен айналысушылар, жұмыссыздар және табысы аз адамдарды қамтитын болады.

Бағдарламаға қатысудың басым мүмкіндіктері ауыл жастарына беріледі.

Іске асыру механизмі:

- Бағдарламаның әлеуетті қатысушылары құжаттардың қажетті тізбесін ұсына отырып, Бағдарламаға қатысу туралы өтінішпен жергілікті жұмыспен қамту органдарына өтініш білдіреді.

Кесте 2 - Бірінші бағытқа қатысушыларға мемлекеттік қолдаудың түрлері

Бірінші бағытқа қатысушыларға мемлекеттік қолдаудың мынадай түрлері көрсетілетін болады:			
- тегін кәсіптік даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру курстарына жолдау;	- оқу және тұру орнына дейін жолға шығару және жолақысын төлеуге субсидия беру;	- лайықты бос жұмыс орындарын іздеу және жұмысқа, оның ішінде әлеуметтік жұмыс орындарына орналасуға жәрдемдесу;	- психологиялық бейімдеу.
Ескерту. Автормен құрастырылған			

- Жергілікті жұмыспен қамту органдары берілген өтініштердің негізінде әлеуетті қатысушылардың тізімін қалыптастырады.

- Қалыптастырылған тізімдер мен әлеуетті қатысушылар туралы мәліметтер аудандық (қалалық) комиссияның қарауына жіберіледі.

- Ұсынылған құжаттарды қарау нәтижесі бойынша Комиссия мүшелері өтініш берушілерді Бағдарламаға қатысушылар қатарына қосу не өтініш беруші Бағдарламаның бірінші бағытына қатысу критерийлеріне сәйкес келмеген жағдайда, одан бас тарту туралы шешім қабылдайды. Аудандық комиссия отырыстары хаттамаларының көшірмелері жергілікті жұмыспен қамту органдарына жіберіледі.

Бағдарламаның әлеуетті қатысушыларын анықтау мен өтініш иесін Бағдарламаға қосу жөнінде шешім аудандық (қалалық) деңгейде қабылданатын болады.

Бағдарламаның әрбір қатысушысымен жұмысқа орналасуды қоса алғанда, өзара міндеттемелер туралы шарт болып табылатын әлеуметтік келісімшарт жасалады.

Егер Бағдарламаға қатысушы кәсіптік оқуды аяқтағаннан кейін жұмысқа орналаса алмаса, оған Бағдарламаның екінші немесе үшінші бағыттарына қатысу ұсынылады.

Екінші бағыттың мақсаты жеке ісін ұйымдастыру арқылы азаматтардың экономикалық белсенділігін арттыру болып табылады.

Жеке ісін ұйымдастыруды қалайтын және оған мүмкіндігі бар азаматтар Бағдарламаның қатысушылары бола алады. Жеке ісін ауылда ұйымдастыруды қалайтындарға басымдық беріледі.

Осы бағыт бойынша мемлекеттік қолдаудың мынадай түрлері көрсетілетін болады:

- консультациялық қызмет көрсету;
- кәсіпкерлік негіздерін оқыту;
- Шағын несие беру;
- жетіспейтін инженерлік - коммуникациялық инфрақұрылымдарды дамыту және жайластыру.

Шағын несие беру - ауылда кәсіпкерлікті қолдаудың негізгі механизмі болады.

Шағын несие қайтарымдылық негізінде 3 млн. теңге сомасында 5 жылдан аспайтын мерзімге беріледі.

Шағын несие жеке ісін ұйымдастыру немесе кеңейту үшін беріледі, бұл ретте, ол тұтынушылық мақсаттарға, басқа кредиттерді өтеуге және жылжымайтын тұрғын үй алуға берілмейді.

Соңғы қарыз алушыға кредит бойынша пайыздарды төлеу және негізгі қарызды өтеу бойынша он сегіз айға дейінгі мерзімге жеңілдікті кезең ұсынылады.

Микроқаржы ұйымдарын іріктеуді конкурстық негізде нақты жергілікті атқарушы органдар арқылы уәкілетті орган жүргізеді.

Соңғы қарыз алушы үшін Шағын несие бойынша жылдық тиімді пайыздық ставканы өңірлік комиссиямен келісе отырып, уәкілетті өңірлік ұйым белгілейді.

Шағын несие беру механизмі:

1) Қазақстан Республикасының Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі жергілікті атқарушы органға бюджеттік кредит береді.

2) Жергілікті атқарушы орган Шағын несие беруді ұйымдастыру жөніндегі уәкілетті өңірлік ұйымды өзі айқындайды.

3) Уәкілетті өңірлік ұйым микроқаржы ұйымдарына кредит берудің белгіленген ережесіне сәйкес Бағдарламаға қатысу үшін микроқаржы ұйымдарын іріктеу бойынша ашық конкурс өткізеді.

4) Уәкілетті өңірлік ұйым мен микроқаржы ұйымдары арасында кредит беру туралы шарт жасалады.

5) Бағдарламаның әлеуетті қатысушысы жергілікті жұмыспен қамту органының жолдауы бойынша Шағын несие беру туралы өтініммен Бағдарламаға қатысушы микроқаржы ұйымына өтініш білдіреді.

6) Микроқаржы ұйымы жобаға бағалау жүргізеді және қаржыландыру мүмкіндігі (немесе мүмкін емес екені) туралы шешім қабылдайды.

7) Оң баға алған жобалар бойынша қаржыландыру осы Бағдарламада көзделген шарттарға, сондай-ақ Қазақстан Республикасының Үкіметі бекіткен микроқаржы ұйымдарына кредит беру ережесіне сәйкес жүзеге асырылады.

Ауылдағы кәсіпкерлік объектілеріне қолданылып жүрген инфрақұрылымдарына (яғни, телефон және электр жүйелерінің құбырлары, жылу және сумен жабдықтау) қосымша инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымды жүргізу қажет болған жағдайда, бұл шығыстарды егер ол елді мекенді салу жоспарына сәйкес болса, мемлекет өзіне алады.

Оның құны бизнес жобаның құнынан аспауы керек.

Инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымның дамытылуын қамтамасыз ету механизмі:

1) Жергілікті атқарушы орган инфрақұрылымды дамыту жөніндегі уәкілетті органы өзі айқындайды.

2) Бағдарламаға қатысушылар жергілікті жұмыспен қамту органына қажеттілігі негіздемесімен қоса, жобаны инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылыммен қамтамасыз ету туралы өтініммен өтініш береді.

3) Жергілікті жұмыспен қамту органы қалыптастырған өтінімдердің тізімін аудандық (қалалық) комиссиялардың қарауына енгізеді (болған жағдайда).

4) Аудандық (қалалық) комиссия (немесе инфрақұрылымды дамыту жөніндегі уәкілетті орган) инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымды салуды немесе реконструкциялауды қаржыландыру мүмкіндігі (немесе мүмкін емес екені) туралы шешім қабылдайды және оны жергілікті жұмыспен қамту органдарына және инфрақұрылымды дамыту жөніндегі уәкілетті органға жібереді.

5) Оң қорытынды алған жобалар бойынша өтініш беруші мен инфрақұрылымды дамыту жөніндегі уәкілетті органның арасында тиісті шарт жасалады.

6) Инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымды салу немесе реконструкциялау қолданыстағы заңнамаға сәйкес жүзеге асырылады.

7) Шартта көзделген инфрақұрылымдық жобаның іске асырылуына мониторинг жүргізу

инфрақұрылымды дамыту жөніндегі уәкілетті органға жүктеледі.

Үшінші бағыт. Бағдарламаға қатысушылардың жоғарыда айтылған екі бағыттан өткен соң жалдамалы еңбекпен немесе жеке іспен айналысуға нақты мүмкіндігі болмағандық жағдайға арналған.

Экономикалық әлеуеті төмен елді мекендерден экономикалық өсу орталықтарына өз еркімен көшуге жәрдемдесу:

- бір ауданның ішінде;
- бір облыс шегіндегі бір ауданнан басқа ауданға жүзеге асырылуы мүмкін.

Басым құқықты ауыл жастары иеленетін болады.

Қоныс аударуға қатысуға мынадай критерийлер белгіленеді:

- қатысушы өз бетінше жұмыспен айналысушылар, жұмыссыздар не еңбекке жарамды табысы аз адамдар қатарынан болуы тиіс;

- экономикалық әлеуеті төмен елді мекендерде тұруға тиіс;

- айлық жиынтық табысы бірге тұратын отбасы мүшелерінің әрқайсысына шаққанда ең төмен күнкөріс деңгейінен аспауға тиіс.

Еңбек нарығындағы нақты жағдайларды ескере отырып, жұмыстар вахталық әдіспен ұйымдастырылуы мүмкін.

Мұндай жағдайда мынадай қолдау түрлері ұсынылады:

- қоныс аударуға субсидия беру;
- сатып алу мүмкіндігімен, үлгілік жалға берілетін тұрғын үй беру;
- осы бағдарлама шеңберінде жаңа тұрғылықты жерінде қайта даярлау курстарынан өту;
- психологиялық бейімдеу.

Барлық бағыттар бойынша мемлекеттік қолдау түрлерін ұсыну тәртібі қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі әзірлеп жатқан Ережеде толық бейнеленетін болады.

Нақты көшкеннен кейін аталған бағыттың қатысушысы Бағдарламаның бірінші немесе екінші бағыттарына қатыса алады.

Іске асыру механизмі:

1. Егер адамдар экономикалық әлеуеті төмен елді мекенде тұратын болса немесе Бағдарламаға қатысушыны Бағдарламаның бірінші және екінші бағыттары шеңберінде жұмыспен қамтамасыз ету мүмкіндігі болмаса, ол жергілікті жұмыспен қамту органына Ережеде белгіленген құжаттар тізбесін қоса отырып, қоныс аударуға өтініш бере алады.

2. Жергілікті жұмыспен қамту органы Бағдарламаның үшінші бағытына қатысуға берілген құжаттарды іріктеу өлшеміне сәйкес қарайды, қоныс аударудың ықтимал жолдарын өтініш берушімен келіседі және көшетін жеріне байланысты құжаттарды өңірлік немесе аудандық (қалалық) комиссияға жолдайды.

3. Өңірлік немесе аудандық (қалалық) комиссия өтініш білдірушілерді Бағдарламаға қатысушылардың тізіміне енгізу туралы шешім қабылдайды не енгізуден бас тартады және шешімді жергілікті жұмыспен қамту органына жібереді.

4. Қоныс аудару бір облыс шегінде бір ауданнан басқа ауданға жүзеге асырылатын жағдайда,

аудандық комиссия әлеуетті қатысушылардың тізімін Бағдарламаға қатысушылардың жалпы тізімін келісу және қалыптастыру үшін өңірлік комиссияға жолдайды.

Өңірлік комиссия азаматтар мен оралмандарды бағдарламаның аталған бағыттарына қатысушылар қатарына қосу жөнінде түпкілікті шешім шығарады және тиісті ақпаратты аудандық комиссиялары мен жергілікті жұмыспен қамту органдарына жібереді.

Бағдарламаны іске асыруды басқару жоғарыдан төмен басқару құрылымына ие болады, оның құрамына Қазақстан Республикасы Үкіметінің жанындағы ведомствоаралық комиссия мен облыстық және аудандық деңгейдегі комиссиялар кіреді.

Үшінші бағыт жұмыс берушінің қажеттігі шеңберінде еңбек әлеуетін дамыту, жұмысқа орналасуға жәрдемдесу және еңбек ресурстарының кәсіптік және аумақтық ұтқырлығын арттыру жолымен халықты жұмыспен тұрақты және нәтижелі қамтылуын қамтамасыз етуге бағытталған.

Үшінші бағыттың мынадай құрамдас бөліктері бар:

- 1) оқыту және жұмысқа орналасуға жәрдемдесу;
- 2) жұмыс берушінің қажеттілігіне сәйкес еңбек ресурстарының ұтқырлығын арттыру.

Аталған құрамдас бөлік жұмысқа орналасуға, даярлауға, қайта даярлауға және біліктілігін арттыруға қатысуға құқығы бар адамдарға көмек көрсетуге бағытталған шараларды қамтиды.

Аталған бағыт шеңберінде Бағдарламаға қатысушыларға мемлекеттік қолдаудың мынадай түрлері көрсетіледі:

- 1) кәсіптік оқу, жұмысқа орналасу және кәсіптік бағдарлану мәселелері бойынша консультация;

- 2) тегін біліктілікті арттыру, кәсіптік даярлау және қайта даярлау курстарына (бұдан әрі - кәсіптік оқыту) жіберу;

- 3) кәсіптік оқуға материалдық көмек беру;

- 4) лайықты бос жұмыс орындарын іздеу және жұмысқа, оның ішінде әлеуметтік жұмыс орындарына және жастар практикасына орналасуға жәрдемдесу;

- 5) әлеуметтік жұмыс орындарына жұмысқа орналасқан жеке тұлғалардың жалақысын ішінара субсидиялау;

- 6) жастар практикасына жіберілген жеке тұлғаларға еңбекақы төлеу.

Кадрларды даярлау және қайта даярлау Жол картасы мен индустрияландыру картасының жобаларын іске асыру үшін қажетті мамандықтар, сонымен қатар шетелдік жұмыс күші тартылатын мамандықтар бойынша жүргізілді.

Әсіресе, индустрияландыру жобалары үшін мамандарды даярлаудың мемлекеттік білім беру тапсырысын арттыруға айрықша назар аударылды. Аталмыш шаралар айрықша сұранысқа ие мамандықтар бойынша кәсіби дайындыққа 33750 мектеп түлектерін бағыттауға мүмкіндік берді. Білім алғандардың басым бөлігі электр газ сварщик, автокөлік жүргізушісі, темір ұстасы, монтаждаушы, электрик, электромонтер, сылақшы, әктеуші, тас қалаушы, машинист, ағаш ұстасы, тракторист-машинист мамандықтарына қатысты болды.



Бағдарламаға қатысушыларды кәсіптік оқыту ұзақтығы оқу бағдарламасының мазмұнына қарай белгіленеді:		
1) кәсіптік даярлау жүргізу кезінде – он екі айдан;	2) қайта даярлау кезінде – алты айдан;	3) біліктілікті арттыру кезінде – үш айдан аспауға тиіс.
Ескерту. Автормен құрастырылған		

Аталмыш мамандық иелеріне Жол картасының жобалары мен әрекет етуші бос орындарға жұмысқа орналастыру қамтамасыз етілді. Осының барлығы Қазақстанда тек тұрақты жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге ғана емес, сонымен қатар тұрақты постдағдарыстық даму үшін жағдай жасауға негіз болатын шаралар болды. Соңғы жылдары Қазақстан Үкіметімен жаңа жұмыс орындарының кездері болып табылатын елді индустрияландыру, жүйелік қолдау, бизнесті дамыту үшін жағдай жасау бойынша шаралар да қабылданды.

Бірақ, еңбек нарығының қарқынын сипаттайтын оңтайлы көрсеткіштерге қарамастан, отандық еңбек нарығының құрылымындағы мәселелердің бірі болып табыс деңгейі төмен өз бетінше жұмыспен қамтылғандар үлес салмағының жоғары болуы табылады [2].

Кәсіптік оқыту. Жұмыспен қамтуға жәрдемдесудің белсенді шараларына қатысатын адамдарды оқытуды, олардың жұмысқа орналасуына жәрдемдесуді және оларға мемлекеттік қолдау шараларын көрсетуді ұйымдастыру және қаржыландыру қағидасында айқындалған тәртіппен орналастырылатын мемлекеттік білім беру тапсырысына кіреді.

Кәсіптік оқыту кадрларды даярлаудың екіжақты үлгі қағидаттарында жүргізілуге тиіс.

Жалдамалы қызметкерлерді өндірістен қол үзіп немесе қол үзбей кәсіптік қайта даярлау және біліктілігін арттыру Бағдарламаға қатысушының жұмыс орнының сақталу шартымен жұмыс берушілердің өтінімі бойынша жүзеге асырылады.

Іске асыру тетігі:

1) Бағдарламаға қатысуға үміткерлер Бағдарламаға қатысуға өтінішпен тұрғылықты жерінде ауданның, қаланың халықты жұмыспен қамту орталықтарына жүгінеді және Жұмыспен қамтуға жәрдемдесудің белсенді шараларына қатысатын адамдарды оқытуды, олардың жұмысқа орналасуына жәрдемдесуді және оларға мемлекеттік қолдау шараларын көрсетуді ұйымдастыру және қаржыландыру қағидасына сәйкес құжаттарды ұсынады;

2) Халықты жұмыспен қамту орталықтары ұсынылған құжаттарды қарайды және Бағдарламаға қатысушыларға қойылатын талаптарға ұсынылған құжаттардың сәйкестігін тексеру негізінде Бағдарламаға қатысушылар құрамына қосу (не одан бас тарту) туралы шешім шығарады;

3) Бағдарламаға қатысушыларға халықты жұмыспен қамту орталықтары Дерекқорда бар жұмыс орындарына не жұмыс берушілер өз бетінше немесе жеке жұмыспен қамту агенттіктері арқылы мәлімдеген жұмыс орындарына, жалақыны ішінара субсидиялаумен әлеуметтік жұмыс орындарына,

сондай-ақ жастар практикасын өту үшін жұмыс орындарына жұмысқа орналасуға жәрдем көрсетеді;

4) қажетті кәсіптік біліктілігі болмағандықтан жұмысқа орналаса алмайтын Бағдарламаға қатысушылар кәсіптер (мамандықтар) бойынша кәсіптік оқуға, сондай-ақ жұмыс берушілер өз бетінше немесе жеке жұмыспен қамту агенттіктері арқылы мәлімдеген тиісті жұмыс орындарына жіберіледі.

5) үміткерлерді - Бағдарламаға қатысушыларды іріктеуді кәсіптік оқуды аяқтағаннан кейін іріктелген үміткерлерді жұмысқа орналастыруды қамтамасыз ететін жұмыс берушілер жүргізеді.

6) кәсіптік оқытуды жүзеге асыратын білім беру ұйымын және мамандықты (кәсіпті) таңдауды Бағдарламаға қатысушы жұмыс берушінің келісімі бойынша өз бетінше жүргізеді.

7) Бағдарламаға қатысушыларды жұмысқа орналастыру үшін тұрақты жұмыс орындарын ұсынатын жұмыс берушілер:

- кәсіптік оқудан өткізуге үміткерлерді іріктейді;

- Бағдарламаға қатысушы таңдаған Қазақстан Республикасының аумағында кәсіптік оқытуды жүзеге асыратын білім беру ұйымын келіседі;

- ағымдағы және перспективалық қажеттілікті ескере отырып, Бағдарламаға қатысушы таңдаған, оқытылатын мамандықты (кәсіпті) келіседі;

8) Бағдарламаға қатысушылар (жеке тұлғалар):

- Қазақстан Республикасының аумағында кәсіптік оқытуды жүзеге асыратын білім беру ұйымын өз бетінше таңдайды;

- ағымдағы және перспективалық қажеттілікті ескере отырып, оқытылатын мамандықты (кәсіпті) таңдайды;

9) Бағдарламаға қатысуға үміткерлерді іріктеуді жұмыс берушілер:

- халықты жұмыспен қамту орталығы ұсынатын Бағдарламаға қатысушылар арасынан таңдайды

- өз бетінше, оның ішінде жұмыспен қамту агенттіктері арқылы іздестіреді;

- бос жұмыс орындары жәрмеңкелеріне қатысу арқылы жүргізеді.

10) жұмыс берушілер өз бетінше, оның ішінде жеке жұмыспен қамту агенттіктері арқылы іздестіру немесе бос жұмыс орындары жәрмеңкелері арқылы іріктелген үміткерлер Бағдарламаға қатысу үшін Бағдарламаға қатысуға өтінішпен тұрғылықты жерінде ауданның, қаланың халықты жұмыспен қамту орталықтарына жүгінеді және Жұмыспен қамтуға жәрдемдесудің белсенді шараларына қатысатын адамдарды оқытуды, олардың жұмысқа орналасуына жәрдемдесуді және оларға мемлекеттік қолдау шараларын көрсетуді ұйымдастыру және қаржыландыру қағидасына сәйкес құжаттарды ұсынады;

11) кәсіптік оқытуды жүзеге асыратын ұйымды таңдау Тізбесі Бағдарлама операторының, сондай-ақ білім беру саласындағы уәкілетті органның, Бағдарлама операторының жанындағы жеке кәсіпкерлік субъектілерінің аккредиттелген бірлестіктерінің, жұмыспен қамту мәселелері жөніндегі уәкілетті органдардың және халықты жұмыспен қамту орталықтарының интернет-ресурстарында орналастырылған ұйымдар ішінен жүргізіледі;

12) халықты жұмыспен қамту орталықтары кәсіптік оқыту үшін жұмыс берушілер іріктеген Бағдарламаға қатысушылармен білім беру ұйымы мен жұмыс беруші тараптары қатысатын әлеуметтік келісімшарт жасайды.

Жұмыс беруші мен білім беру ұйымы әлеуметтік келісімшартқа қосылу туралы жауапты лауазымды адамның қолымен және мөрмен расталған жазбаша өтініш (хабарлама) беру арқылы әлеуметтік келісімшарт жасасуды растайды.

Бағдарламаға қатысушыларды жұмысқа орналастыру үшін тұрақты жұмыс орындарын ұсынатын жұмыс берушілер өтініште (хабарламада) Бағдарламаға қатысушылардың деректерін, оларды оқытуды ұйымдастыру жоспарланып отырған мамандық (кәсіп), білім беру ұйымын, өндірістік практикадан өту орнын және оқу аяқталғаннан кейін жұмыс істеу кезеңін көрсетеді.

Бағдарламаға қатысушыларды кәсіптік оқытуды жүзеге асыратын білім беру ұйымдары өтініште (хабарламада) мамандығы (кәсібі), оқытудың ұзақтығы мен құны, өндірістік практикадан өтетін ықтимал орны мен шарттары туралы ақпаратты көрсетеді;

13) әлеуметтік келісімшарт талаптарының орындалуын Бағдарламаға қатысушылар, жұмыс берушілер мен білім беру ұйымдары тарапынан халықты жұмыспен қамту орталықтары, халықты жұмыспен қамту орталықтары тарапынан ауданның (қаланың) жұмыспен қамту мәселелері жөніндегі уәкілетті орган бақылайды;

14) Бағдарламаға қатысушы кәсіптік оқуды аяқтағаннан кейін жұмыс беруші әлеуметтік келісімшарт талаптарына сәйкес жұмысқа орналастыруды қамтамасыз етеді.

Кәсіптік оқуға қабылданған адамдардың оқуын қаржыландыруды 2013 жылға дейін Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі көрсетілген адамдар оқуды толық аяқтағанға дейін жүзеге асырады.

Кәсіпорындардағы оқу орталықтарында кәсіптік оқыту.

Кәсіптік оқытуды заңды тұлға болып табылатын және Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес білім беру қызметін жүзеге асыруға құқығы бар оқу орталықтары (өндірістік кәсіпорындар мен ұйымдар жанындағы) жүзеге асыра алады.

Кадрларды фирмаішілік (өндірісішілік) даярлауды, қайта даярлауды және біліктілігін арттыру жүйесін дамыту және жетілдіру мақсатында, сондай-ақ оқу орталықтарының (өндірістік кәсіпорындар мен ұйымдар жанындағы) Бағдарламаға қатысу мүмкіндігін жүзеге асыру үшін, базасында оқу

орталықтары жұмыс істейтін жұмыс берушілер Бағдарламаға қатысушыларды кәсіптік оқытуды жүзеге асыруы мүмкін [3].

Қатысушылардың жартысына жуығының оқу барысында бағдарламадан шығуының себептері (олардың объективті және субъективті деп бөлуге болады) болып келесілер табылады:

Субъективті себептер:

- оқудың өз бетінше жұмыспен қамтылумен үйлесімсіздігі (өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың қалыпты табыс деңгейін жоғалтуы);

- білім деңгейінің бастапқы деңгейінің төмен болуы қайта оқытуды қиындатады.

Объективті себептер:

- бағдарлама қатысушыларында оқу орнын таңдау мүмкіндігінің болмауы (себебі өз қызығушылықтарына байланысты таңдауды жұмыс беруші жүзеге асырып, бұл кейде жұмыс беруші мен оқу орны арасындағы келісімнің жүзеге асырылуына әкеледі).

Әлеуметтік жұмыс орындары.

Әлеуметтік жұмыс орындарына жұмысқа орналасқан Бағдарламаға қатысушылардың жалақысын 12 айдан артық емес мерзімде мемлекеттің ішінара субсидиялауы жұмыс берушінің қаражаты есебінен жалақыны 6 айдан кем емес мерзімге толық төлеуді көздейтін еңбек шартын жасасқан жағдайда іске асырылады.

Бір айдағы жалақыға берілетін субсидия мөлшері салықтарды, міндетті әлеуметтік аударымдарды және пайдаланылмаған еңбек демалысына өтемақыны ескере отырып:

1) алғашқы 6 айда жалақының 50 %-на дейін құрайды, бірақ 26 мың теңгеден аспайды;

2) келесі 3 айда жалақының 30 %-на дейін құрайды, бірақ 15,6 мың теңгеден аспайды;

3) кейінгі 3 айда жалақының 15 %-на дейін құрайды, бірақ 7,8 мың теңгеден аспайды.

Жастар практикасы.

Жастар практикасына қатысушылардың жалақысын субсидиялау 6 айдан артық емес мерзімде жұмыс берушінің қаражаты есебінен жалақыны 6 айдан аспайтын мерзімге толық төлеуді көздейтін еңбек шартын жасасқан жағдайда іске асырылады.

Жастар практикасына жіберілген Бағдарламаға қатысушылардың еңбекақысын субсидиялау мөлшері айына 17,2 айлық есептік көрсеткішті (салықтарды, міндетті әлеуметтік аударымдарды, пайдаланылмаған еңбек демалысына өтемақыны және банк қызметтерін ескере отырып) құрайды. Азаматтардың жастар практикасына қатысу және оларға мемлекеттік қолдау көрсету шарттары Қазақстан Республикасының Үкіметі бекітетін Жастар практикасын ұйымдастыру және қаржыландыру қағидасында айқындалады.

Еңбек нарығының жағдайына талдау жасай отырып, біз халықты жұмыспен қамтуды жетілдіру механизмдерін ұсынып отырмыз.

Аталмыш механизмнің қызметі төмендегідей:

- мектептерде кәсіби бағдар беруді арнай пән ретінде енгізу керек. Онда Қазақстан Республикасы

бойынша ЖОО туралы және мемлекетімізде дайындалатын барлық мамандықтар бойынша толық мәлімет беру;

- ЖОО мен мектептер арасында байланысты күшейту. ЖОО өздерінде дайындалатын мамандықтардың ерекшеліктерін түсіндіру және болашақта сол мамандық бойынша қайда жұмыс істеуге болатыны жөнінде ақпарат беру;

- ЖОО мен жұмыс орындары арасында байланыс орнату. Өндірістік іс-тәжірибеден өтуді дұрыс жолға қою. ЖОО еңбек нарығының сұранысын қанағаттандыратын және бәсекеге қабілетті мамандар дайындауды ұйымдастыру;

- өңірде кәсіптік білім беруді дамыту. Кәсіптік білім беру саласын жұмыс берушілердің сұранысы мен еңбек нарығын бағдарлай отырып әрекет етуге бейімдеу.

- кадрларды қайта даярлау және біліктілігін арттыру. "Индустрияландыру картасы және "Бизнестің жол картасы - 2020" жобалары негізінде индустриялық секторды кеңейтуге қажетті мамандықтарды анықтау бойынша өңірде жұмыстар өз жалғасын табу қажет. Өңірдегі еңбек нарығы жан-жақты әрі терең зерттелсе, алдағы жылдары сұранысқа ие болатын мамандар тізбесі анықталады.

- нарықтық экономика жағдайында еңбек биржасының қызметін жандандыру.

Еңбек биржалары арқылы қандай бос жұмыс орындары бар екенін біліп жұмыспен қамтылуға ниет білдіру.

Ұсынылған механизм бір-бірімен байланысып толық жұмыс жасаған кезде халықты жұмыспен қамтуды жүзеге асыруда тиімді болар еді.

Елбасының тапсырмасы бойынша өңделген Жаңа Жұмыспен қамту - 2020 бағдарламасының міндегі - азаматтарды нәтижелі жұмыспен қамтуға тартумен қатар, индустриалды-инновациялық даму бағдарламасын іске асыру үшін кадрлық әлеуетті дамыту болса, басты мақсаты - халықтың табыстарын арттыру болды.

"Жұмыспен қамту 2020 жол картасы" және оның алдында іске асырылған бағдарламалардың іске асырылуын талдау мынадай қорытындылар жасауға мүмкіндік береді.

Бағдарлама келесі өнімдерді өндірді:

- жұмыс орындарының барлық типтеріне шамамен 234 мың адам жұмысқа орналастырылып, оның ішінде 132,3 мың адам тұрақты жұмыс орындарына бағыталды;

- 250 мыңнан астам азаматтар кәсіптік даярлау, қайта даярлау және біліктілікті арттыру бағытымен қамтылған. 20 мыңға жуық адамдар кәсіпкерлік негіздеріне оқытылды;

- 19 мыңнан астам адам шағын несиелер алып, 14 мыңнан астам қосымша жұмыс орындарын ашты;

- 11,3 мыңнан астам адам экономикалық қолайсыз ауылдардан к?шу мүмкіндігіне ие болып, жаңа орында тұрғын үймен қамтамасыз етіліп, ал к?шіп келген отбасылардың еңбекке жарамды мүшелерінің 80%-ға жуығы жұмысқа орналастырылды;

- ауылдық инфрақұрылымды дамыту бойынша 2277 жобалар іске асырылып, нәтижесінде 30 мыңнан астам жұмыс орындары ашылды.

Бағдарлама қатысушыларының құрамы бойынша жұмыссыздар (63,4%) үлесі басым. Екінші орынды өз бетінше жұмыспен қамтылғандар (30,1%) иеленіп отыр. Әлеуметтік шартқа отырған қатысушылардың қалған бөлігі аз қамтылғандардан (5,8%) және жалдамалы жұмыскерлерден (0,7%) құралған [4].

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Қуанғалиев Б.К. Халықты жұмыспен қамтуды жетілдіру жолдары/. Қызылорда, 2012. 30 б

2. Мұсатаева Ә.А. Қазақстандағы нәтижелер бойынша мемлекеттік басқару/. Қарағанды, 2014. 50-83 б.

3. Қазақстан Республикасының Президенті - Елбасы Н. Ә. Назарбаевтың "Қазақстан-2050" стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" 2012 жылғы 14 желтоқсандағы Қазақстан халқына Жолдауы. "Жұмыспен қамту 2020 жол картасы" - Қолжетімділік тәртібі: <https://dkz.mzsr.gov.kz/kk>

4. Қазақстан Республикасының Электрондық үкіметі. - Қолжетімділік тәртібі: <http://egov.kz/wps/portal/index>

**Амир СЕМБЕКОВ**, д. э. н., профессор, Карагандиский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, [sembekov\\_a@asko.kz](mailto:sembekov_a@asko.kz)  
**Айжан ТОСТУБАЕВА**, магистрант 2 курса, Карагандиский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, 87784590221, [aizhik-92@mail.ru](mailto:aizhik-92@mail.ru)

### ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА НА ПУТИ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

В данной статье рассмотрены основные ориентиры развития современной финансовой системы Республики Казахстан на пути к устойчивому развитию. Особое внимание уделено высокой степени интеграции отечественной финансовой системы в мировое экономическое пространство.

**Ключевые слова:** финансовая система, Евразийский экономический союз, Всемирная торговая организация.

**Әмір СЕМБЕКОВ**, э.э.д., профессор, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, [sembekov\\_a@asko.kz](mailto:sembekov_a@asko.kz)  
**Айжан ТОСТУБАЕВА**, 2 курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, 87784590221, [aizhik-92@mail.ru](mailto:aizhik-92@mail.ru)

### ТҰРАҚТЫ ДАМУ ЖОЛЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЗАМАНАУИ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУ БАҒДАРЫ

Берілген мақалада тұрақты даму жолында Қазақстан Республикасының заманауи қаржылық жүйесінің даму бағдарлары қарастырылған. Әлемдік экономикалық кеңістікте отандық қаржылық жүйенің жоғарғы бірлесу дәрежесіне ерекше назар аударылған.

**Түйін сөздер:** қаржылық жүйе, Еуразиялық экономикалық одақ, Дүниежүзілік сауда ұйымы.

**Amir SEMBEKOV**, Doctor of Economics, professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9, [sembekov\\_a@asko.kz](mailto:sembekov_a@asko.kz)  
**Aizhan TOSTUBAYEVA**, undergraduate, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9, 87784590221, [aizhik-92@mail.ru](mailto:aizhik-92@mail.ru)

### DEVELOPMENT ORIENTATIONS OF THE CONTEMPORARY KAZAKHSTAN FINANCIAL SYSTEM ON ITS WAY TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The paper studies major development orientations of the contemporary financial system of the Republic of Kazakhstan on its way to sustainable development. We have put special attention to grand scale Integration of national financial system into the global economic area.

**Key words:** financial system, Eurasian Economic Union, World Trade Organization

Успешное функционирование государства невозможно без создания эффективной финансовой системы. Ведь от того насколько эффективно функционирует финансовая система зависит рост и стабильность экономики государства.

Высокая степень интеграции отечественной финансовой системы в мировое пространство, показала на себе влияние мирового финансового кризиса. В 2015 году внешними факторами, оказывающими влияние на экономику Казахстана, стали замедление экономического роста в мире, падение цен на рынке сырья и рост геополитической нестабильности. Поэтому укрепление финансовой системы и обеспечение выхода национальной экономики на траекторию роста и социального развития является актуальной и немаловажной проблемой на сегодняшний день.

В январе 2016 года прошёл 46-й всемирный экономический форум в Давосе, где представители глобального бизнеса и власти обсудили непростую ситуацию в мировой экономике, пути выхода из нее и восстановления доверия. Несмотря на то, что центральная тема форума касалась четвертой промышленной революции, участники дискуссий на фоне других глобальных проблем не смогли оставить в стороне другие актуальные вопросы, начиная от экономического кризиса, кризиса мировой финансовой системы, падения мировых цен на нефть и заканчивая климатическими катаклизмами.

Особое внимание Всемирный экономический форум уделяет конкурентоспособности национальных экономик. Мировой рейтинг конкурентоспособности экономик, который форум публикует ежегодно уже на протяжении многих лет, пользуется известностью. По результатам отчёта о

глобальной конкурентоспособности на 2015-2016 годы Казахстан занял 42-е место в рейтинге среди 140 стран, поднявшись на 8 мест, в сравнении с результатами рейтинга прошлого года. Это лучший результат Казахстана за всю историю участия в рейтинге индекса конкурентоспособности, но наиболее слабыми позициями остаются такие факторы, как развитие финансовой системы, конкурентоспособность компаний и инновации. Это подтверждают факты резкой девальвации национальной валюты тенге в августе-декабре 2015 года, значительная подверженность колебаниям цен на сырьевые товары.

Поэтому быстро стабилизировать финансовую систему, привести её в соответствие с новой глобальной реальностью является важной задачей государства на перспективу, об этом сказал Н. Назарбаев в своём послании народу Казахстана 30 ноября 2015 года. В период кризиса, в котором мы прибываем, необходимо сформировать дополнительный запас прочности в финансовой системе [1].

Так какие же ориентиры развития присуще современной финансовой системе Казахстана на пути к устойчивому развитию?

Усиление интеграционных процессов, выражающееся в создании ЕАЭС, вступлении в ВТО, требует формирования конкурентоспособной финансовой системы в преддверии предстоящего открытия "финансовых" границ после 2020 года. В этой связи в 2014 году была разработана и принята Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года, целью которой является повышение эффективности финансовой системы в перераспределении ресурсов в экономике на базе лучших международных стандартов. Документом предусматривается внедрение лучшей мировой практики в области регулирования, консолидация финансового сектора в целях повышения его финансовых возможностей, повышение доступности финансовых услуг и финансовой грамотности потребителей финансовых услуг, а также ряд других вопросов [2].

Экономический рост Казахстана в 2015 году сложился на минимальном уровне за последние 5 лет, а ожидания на 2016 год связаны с дальнейшим его замедлением. На фоне других стран - участниц Евразийского экономического союза в Казахстане практически весь прирост обеспечивается производством услуг и сырьевым сектором, тогда как вклад производства товаров в рост ВВП, в отличие от партнеров по ЕАЭС, остается незначительным.

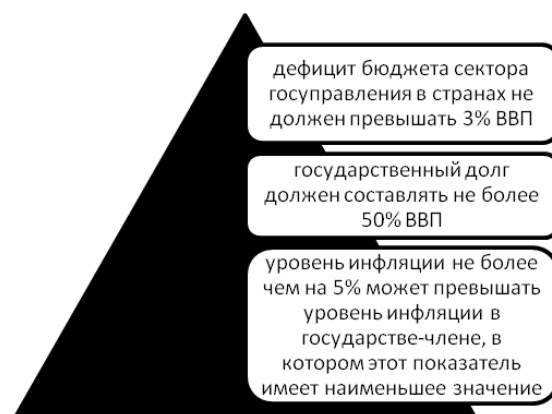
Еще одним ключевым недостатком остается весьма низкий уровень проникновения банковских и других финансовых услуг в экономику Казахстана, который, в свою очередь, позволяет финансовому сектору развиваться одновременно как экстенсивно, наращивая объемы предоставляемых услуг, так и интенсивно, обеспечивая качество услуг и внедряя современные технологии их оказания. Высокая доля неработающих займов, несмотря на некоторое их

сокращение, не позволяет крупным казахстанским банкам быстро реагировать на меняющуюся конъюнктуру в отличие от банков России и Беларуси.

Важным направлением регуляторной политики НБРК продолжает оставаться переход на стандарты Базель III. С начала 2015 года вступили требования по капиталу банков, соответствующие международным стандартам. Проведенные в 2014 году оценки по нормативу ликвидности LCR и полученные результаты позволяют вести дальнейшую работу по нормативному обеспечению внедрения данного показателя в практику Казахстана. Ключевым элементом становится формирование методологии стресс-тестирования ликвидности банковского сектора, которое наряду со стресс-тестированием кредитного и рыночного рисков позволит более четко и комплексно оценивать возможность исполнения обязательств в условиях негативного развития ситуации в финансовом секторе или в отдельном финансовом институте[3].

Для полноценной реализации потенциала казахстанского финансового сектора и повышения его конкурентоспособности потребуются урегулировать вопрос качества активов, повысить устойчивость базы фондирования, обеспечить переход к стандартам Базель III, другим международным стандартам на финансовом рынке и совершенствование бизнес-стратегий финансовых организаций, направленных на увеличение рентабельности активов и капитала.

Интеграция национальных финансовых систем в рамках ЕАЭС может быть достигнута лишь на качественной основе при обеспечении соответствующих предпосылок и условий, разработке и внедрения новых механизмов. Беларусь, Казахстаном и Россией были приняты обязательства по формированию единой макроэкономической политики по трем направлениям, которые представлены на Рисунке 1.



Примечание - Составлено автором по данным [4]

Рисунок 1 - Обязательства по формированию единой макроэкономической политики

Достижения установленных критериев необходимы для обеспечения макроэкономической устойчивости, стабильного экономического роста и развития финансовой системы стран ЕАЭС.

В будущем Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Киргизия должны договориться проводить единую макроэкономическую, антимонопольную, валютную и финансовую политику. В этой связи, необходима интеграция именно финансовых рынков, которая призвана сформировать в Евразийском экономическом союзе конкурентоспособный сегмент финансового рынка.

Договор о ЕАЭС в целях создания единого финансового рынка содержит такие новшества, как понятие "общий финансовый рынок", куда, безусловно, входят банковский, страховой, валютный рынки.

В настоящий момент в странах-участницах действуют различные программные документы, принятые в разное время и на разном уровне по развитию банковского, страхового сектора и рынка ценных бумаг, которые в основном ориентированы на внутреннее развитие и не в полной мере учитывают интеграционные цели. Стратегия развития финансовых рынков стран-членов ЕЭП позволит определить ориентиры развития интеграционных процессов на перспективу и согласовать долгосрочную политику стран в области развития финансовых рынков.

Другим интеграционным объединением, куда вступил Казахстан в 2015 году, является Всемирная торговая организация (ВТО). Начнём с того, что ВТО - это единственная в своем роде всемирная организация, которая занимается вопросами

регулирования торговых отношений между странами. Какое влияние окажет на отечественную финансовую систему вступление в ВТО? На наш взгляд такая интеграция имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Рассмотрим их в Таблице 1.

Итак, вышеуказанные преимущества аргументированы тем, что членство в этой организации облегчит доступ республики к новым технологиям, иностранным инвестициям и будет способствовать быстрому прогрессу Казахстана и выходу на траекторию устойчивого развития. С другой стороны недостатки вступления в ВТО могут привести экономику Казахстана в глубокий кризис, так как совершенно справедливо то, что сегодня страна не готова полностью открыть свои границы более сильным конкурентам. Наша промышленность, сельское хозяйство, финансовый сектор нуждаются в значительном повышении своей рентабельности и конкурентоспособности.

Государство предпринимает различные меры по повышению конкурентоспособности экономики, в частности внедрение и реализация Стратегии "Казахстан-2050", которая предусматривает очередной этап модернизации национальной финансовой системы с тем, чтобы она не только могла обеспечивать развитие экономики республики, но и синхронизироваться с динамично развивающейся международной финансовой средой [5].

Развитие финансовой системы в полном соответствии со стратегией развития республики на пути к устойчивому развитию, может быть достигнуто при решении следующих задач, которые представлены на Рисунке 2.

Таблица 1- Плюсы и минусы вступления в ВТО для финансовой системы Республики Казахстан

Плюсы	Минусы
Открытие «финансовых» границ позволит обеспечить приток иностранных инвестиций в страну	Повышение степени уязвимости финансового сектора Республики Казахстан к внешним шокам
Увеличение уровня конкуренции через импорт современных финансовых технологий и, как следствие, стимулирование повышения эффективности ведения бизнеса, качества предоставляемых услуг, снижение их стоимости и расширение доступности финансовых услуг для потребителей	Возрастут так называемые риски «заражения», что, при реализации неблагоприятного сценария развития, может привести к оттоку капитала и средств кредиторов и вкладчиков из банковской системы, кредитному сжатию
Расширение потенциала банковского и страхового сектора посредством прямых инвестиций иностранных банков и страховых компаний	Казахстанские производители могут не выдержать конкуренции с иностранными, а это может привести к увеличению безработицы, уменьшению выплат в госбюджет и социальной напряженности
Расширение возможностей для казахстанских инвесторов в странах-членах ВТО	Либерализация торгового режима страны ведет к изменению местных цен на продукты и услуги, которые, в свою очередь, оказывают конкурентное давление на те отрасли промышленности, которые были защищены тарифами или квотами.
У потребителей появится большой выбор товаров и услуг	Угроза глобальной экспансии ключевых отраслей промышленности
Примечание – Составлено автором	



Примечание - Составлено автором по данным [2]

Рисунок 2 - Задачи по развитию финансового сектора РК

При помощи финансовых инструментов представляется возможным эффективно решать практические задачи по повышению конкурентоспособности казахстанской экономики, модернизации внутриэкономических отношений и внешних финансовых связей.

Положительное решение поставленных проблем имеет принципиальное значение для привлечения иностранных инвесторов на казахстанский рынок. После вступления Казахстана в ВТО и перехода на международные стандарты регулирования финансовой деятельности финансовые организации республики вынуждены будут функционировать в условиях свободной конкуренции, противостоять вызовам, неизбежно обусловленным ростом проникновения финансовых услуг, оказываемых международными и европейскими конкурентными финансовыми организациями на казахстанском рынке.

#### Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 30 ноября 2015 года. - Режим доступа: <http://www.akorda.kz/ru/addresses/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-30-noyabrya-2015-g>.
2. Постановление Правительства Республики Казахстан № 954 Об утверждении Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года от 27 августа 2014 года. - Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000954>
3. Отчет о финансовой стабильности Казахстана, декабрь 2014. - Режим доступа: <http://>

[www.nationalbank.kz/cont/publish266272\\_29111.pdf?switch=russian](http://www.nationalbank.kz/cont/publish266272_29111.pdf?switch=russian)

4. Договор об образовании Евразийского экономического союза от 29 мая 2014 года. - Режим доступа: <http://www.sti.gov.kg/STSDocuments/DogovES.pdf>

5. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева Народу Казахстана "Стратегия "Казахстан-2050" - Новый политический курс состоявшегося государства от 14 декабря 2012 года. - Режим доступа: [http://zerenda.gov.kz/res/uploads/images/51/poslanie\\_14\\_12\\_2012.doc](http://zerenda.gov.kz/res/uploads/images/51/poslanie_14_12_2012.doc)

*Adil TAZABEKOV, Candidate of Economics, assistant professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str., 9, adilt75@mail.ru, +77015329805*

*Medina TULEGENOVA, postgraduate, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str., 9, tulegenova.medina@gmail.com, +77017223942*

## AGRICULTURAL INDUSTRY OF REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND FOOD SECURITY

The main characteristics, problems of agricultural industry and food security of Republic of Kazakhstan are studied in the manuscript. The special attention is paid to the ways to solve them.

**Keywords:** ACS, agriculture, food security, stockbreeding, farming, imports substitution.

*Адил ТАЗАБЕКОВ, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, adilt75@mail.ru, +77015329805*

*Медина ТУЛЕГЕНОВА, магистрант, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, tulegenova.medina@gmail.com, +77017223942*

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ СЕКТОРЫ ЖӘНЕ ТАҒАМДЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІ

Аталмыш мақала Қазақстан Республикасының ауылшаруашылық өндіріс секторының негізгі сипаттамаларын, көрсеткіштерін, даму мәселелерін және тағамдық қауіпсіздік мәселелерін қарастырады. Оларды шешу жолдарына ерекше көңіл бөлінеді.

**Түйін сөздер:** АШК, ауылшаруашылық сектор, тағамдық қауіпсіздік, малшаруашылық, өсімдік шаруашылығы, импорт алмастыру.

*Адил ТАЗАБЕКОВ, кандидат экономических наук, доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, adilt75@mail.ru, +77015329805*

*Медина ТУЛЕГЕНОВА, магистрант, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, tulegenova.medina@gmail.com, +77017223942*

## АГРАРНЫЙ СЕКТОР И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Данная статья рассматривает основные характеристики, показатели и проблемы аграрного сектора и обеспечения продовольственной безопасности Республики Казахстан. Уделяется внимание на возможные пути их решения.

**Ключевые слова:** АПК, сельскохозяйственный сектор, продовольственная безопасность, животноводство, растениеводство, импортозамещение.

Food security is a subject of special attention of every sovereign State wishing to maintain their independence and the sustainability of development. Food security means a condition of the economy in which the state provides the population with its own production of basic foodstuffs and essential priority is the most vulnerable, the poor of its layers, under the condition of physical and economic availability of food in a quantity and quality that are required for the preservation and maintenance of human life and viability, full or the maximum possible independence of the state from external food sources. [1] Food security implies the bulk of food production in the country through the creation of material, financial, labor and socio-economic conditions for the growth of agricultural production. This is especially relevant for the determination of the optimal balance between domestic production and imports, which is important to the realization of import substitution. [2]

In modern conditions of development of the economy to ensure a high quality of food, in the required quantity and the country at an affordable price for the consumer - this is an indicator of food security. The extent and quality of the food security of the country depends on the condition of agriculture and related agribusiness sectors.

The natural conditions of Kazakhstan, their diversity present a significant potential for the development of agriculture, which, in turn, contributes to food security. Traditionally our republic is engaged in the following animal species in the country: sheep breeding, horse breeding, camel, cattle breeding.

Huge Land Fund of Kazakhstan with extensive areas of agricultural land, which includes arable land, grassland and pastures, promotes the development of large-scale agriculture. Arable farming of Kazakhstan gives slightly less production than livestock, but it involved the majority of the working population of the



village. Arable farming or crop production is considered a leading branch of agriculture of Kazakhstan, and grain farming is the main branch of the country's agriculture. It provides the population with grain products, and livestock - feed. Kazakhstan produces a sufficient amount of high-quality commodity grain. The total area under crops is 21,244.6 hectares [3]. In recent years, the overall grain crops occupied more than 80% of the sown area of agricultural crops. The northern regions of the country are specialized in the cultivation of crops and livestock, the southern regions, where irrigation is essential, have a greater diversification of crops - grain, oilseeds, fruit and berry crops, vegetables, cotton. Kazakhstan exports of agricultural products comprise mainly vegetable products, whose share in the total export of the Republic since 1995 ranges from 9.6 to 4%. And the export volume mainly made up due to grain, more than 70% in the export of agricultural and food products belong to it.

Kazakhstan has significant potential for the export of grain and flour. Every year, Kazakhstan, on average sold for export 6-8 mln. tons of grain, including about 2 million tons of flour, which in terms of wheat is 2.8 mln. tons. The main directions of export of Kazakhstan grain and flour are the CIS countries, the European Union, the Middle East and North Africa. In his message to the people of Kazakhstan "Social-economic modernization - the main vector of development of Kazakhstan" Nazarbayev N.A said: "Agricultural sector of Kazakhstan has huge export abilities and high potential for investments. Food necessity will grow every year. We can't miss this chance"[7].

Nowadays for agricultural sector of economy it is grain export, in the future - meat and meat products, pasta and cereals. Kazakhstan is one of the leading world exporters of grain and in view of the plans to raise the level of exports to 10 million tons per year, taking into account the fact that the capacity of the markets of neighboring countries is estimated in the region of 15 million tons.

Agriculture for January 2016 showed the rate of growth (compared to January 2015,%) 101.9. At the end of 2015, Kazakhstan threshed 19.95 million tons of grain, which is 16% more than last year. As indicated in the summary of the Ministry of Agriculture, grain is harvested from the 14.73 million. hectares, which is 99.99% of the total harvesting area. The average yield increased to 13.5 cwt / ha to 12.5 cwt / ha in 2014. These figures give the country the right to stay in third place in the CIS after Russia and Ukraine. The growth of grain production contributes to increase the volume of its sales and increase profitability of the industry. In the 2014-2015 crop year (July-June), Kazakhstan has exported more than 6.6 mln. tons of grain. In addition, exports of about 1,3-2,2 mln. tons of flour [3]. Minister of Agriculture Assylzhan Mamytbekov informed that Kazakhstan managed to agree with China on the supply of grain in 2016 up to 500 thousand tons. This will help to solve the problem of grain export.

Yields of grain (including rice) and legume crops from 8.8 cwt / ha in 2004. The figure increased to 11.7 cwt / ha in 2014, of which wheat from 8.4 cwt / ha to 10.9 cwt / ha. [4].

The southern regions of the country with artificial irrigation give high yields of cotton (in total exports of agricultural products of the country is about 15%), sugar beet, tobacco, rice.

Currently, agriculture uses 1.5 thousand crop species. The main areas of crop coincide with the main areas of distribution of arable land and perennial plantings. Following cultivation distinguished in agriculture structure: cereals (wheat, rice, corn, rye, millet, buckwheat, etc.), Technical (oil, sugar, fiber), root vegetables (potatoes, cassava, etc.), Vegetables, melons and horticultural crops, as well as a variety of subtropical and tropical fruits and plants. The most important sector is grain farming.

The current level of agricultural development is directly related with the development of virgin lands, which had a strong impact on both the crop and livestock production. For the record short terms during the virgin lands more than 25 mln. hectares of untilled before land have been involved into economic circulation. 21.9 ha or 3.1 times more compared to 1953 were employed under the crops. At the same time a major food crops - wheat was given to 18.0 million hectares, or 82.5% of the cereals. Only for 1955-1960s in the development of agriculture of the republic were invested more than 4.5 bln. rubles, which was 22% of the total investments in agriculture.

As a result of the development of virgin land areas under crops in the country increased from 7 million in 1953 to 25.6 million hectares in 1981 that is 3.7 times more. Before the development of virgin lands in the 1949-1953 years Kazakhstan produced an average annual 1.8 million tons of grain, in 1956-1960 years - 18.8 million tons, which is 10 times more. In subsequent years, this harvest was repeated several times. Thus, through the development of the virgin lands Kazakhstan has turned into the largest granary of the former Soviet Union. Creation of large-scale agricultural enterprises on the virgin lands contributed to deepening of the process of specialization of farms, the concentration of crop and livestock sectors, the development of inter-farm cooperation and agro-industrial integration. By the eighties there already functioned quite highly developed and efficient agricultural sector, whose share in the national agribusiness accounted for productive assets - more than 40%, by number of employees - more than 32%, and gross production - more than 34%. Reform Period aggravated and added a lot of problems. The period from 1991 to 1996 must be viewed in the context of a deep economic crisis and the catastrophic decline of intensification volumes [5].

A serious problem in agriculture was the rational use of arable land. One of the most important legislative acts in the sphere of land relations was the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan having the force of law "About Land" dated December 22, 1995, according to which the private ownership of land was recognized officially. It was recognized that a possible transfer to private ownership of land plots of citizens of the Republic, intended for private farming, gardening, construction of cottages and a house. In addition, as has been recognized as an opportunity to transfer to private ownership of land to non-state entities, including

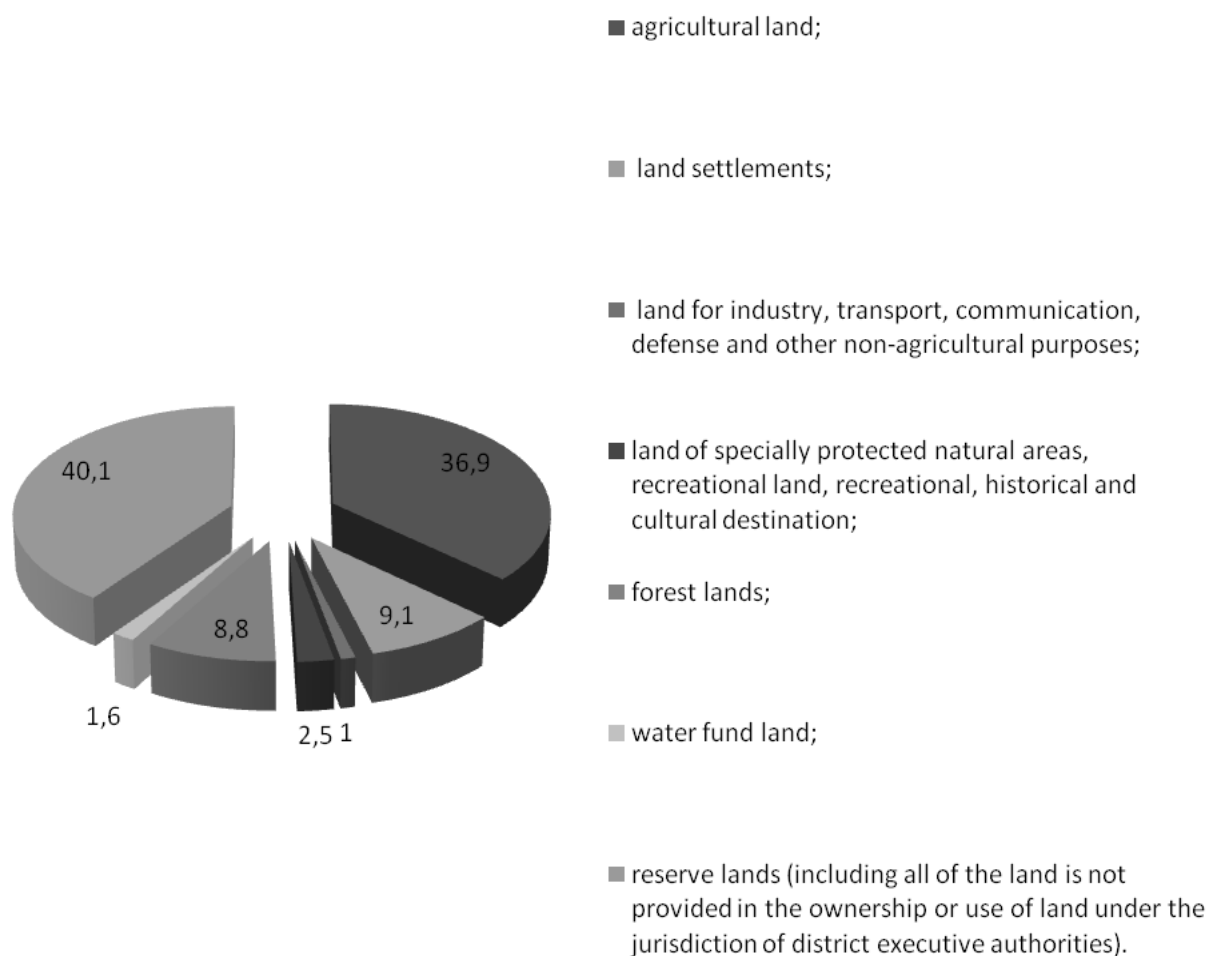
foreigners, for construction purposes. According to this decree, agricultural land, as well as defense of land, forest and water reserves, protected areas, land with natural complexes and objects having special ecological, scientific, historical, cultural, recreational, medical and recreational purposes, public in settlements, could not be privately owned. Further development of the market economy and the emergence of new issues in land relations required the adoption of a new land legislation - June 20, 2003, new Land Code of the Republic of Kazakhstan was adopted. The new Land Code has allowed private ownership of natural and legal persons of the Republic of Kazakhstan on agricultural lands for farming and commercial farming. In the agricultural area, there are three kinds of land - permanent, temporary (hire) and private property. The Constitution of the Republic of Kazakhstan on August 30, 1995, the sixth article states that "the earth and its subsoil, water, flora and fauna, and other natural resources are state-owned. The land may also be privately owned on terms, conditions and within the limits established by law." The basic law of the land is - the Land Code of the Republic of Kazakhstan. Kazakhstan has the largest land. The total area of the land fund of 272 million ha.

According to intended purpose land is divided into the following categories:

- agricultural land;
- land settlements;
- land for industry, transport, communication, defense and other non-agricultural purposes;
- land of specially protected natural areas, recreational land, recreational, historical and cultural destination;
- forest lands;
- water fund land;
- reserve lands (including all of the land is not provided in the ownership or use of land under the jurisdiction of district executive authorities).

In the structure of the land fund of the country is dominated by reserve land - 104.8 million hectares (40.1%) and agricultural land - 96.3 million hectares (36.9%). According to the information on November 1, 2015, 77,0% of the land fund is concentrated in these categories, in all other categories - 23.0%. A positive trend in the stock of land involving the use of various sectors of the economy continued (Figure).

The largest agricultural region in the Republic of Kazakhstan is Almaty region, which provides 15.1% of gross domestic product in the industry. In comparison with the I half of 2014 the volume of production of



Note - Prepared by the author on the materials of NEM RK Statistics Committee [3]  
Figure - Structure of the land fund of the country.

agricultural enterprises in the region increased by 13.3%. South Kazakhstan follows Almaty area with the figure of 13.8% of the volume of production in the agricultural sector of Kazakhstan. In the year figure increased by 38,5%. The East Kazakhstan region, which formed 13.2% of the production industry, closes the top three. For the year grew by 18.3% in the region[3]. Table 1 presents data on GDP by production for the second half of 2015 compared to the same period in 2014.

The development of agriculture has an important multiplying effect for the country. So on the one hand, the industry provides a variety of valuable raw materials for a number of industries, and on the other - is a major

consumer of the domestic industry, in particular, agricultural machinery, fuel and lubricants, as well as construction and transport. This largely public sector provides employment in other sectors of the economy and demand for their products.

According to the Ministry of Agriculture of Kazakhstan, the volume of gross agricultural output increased by 4.4% in 2015 and amounted to 2.7 trillion. tenge. This growth is due to an increase in crop production by 5,6% (1,5 bln. tenge) and animal products by 3,2% (1,2 bln. tenge). In addition, 28% increased the volume of investments in fixed assets and the food industry amounted to 55.9 billion. tenge.

Table 1- GDP by production method. Agriculture, forestry and fisheries

<b>GDP by production method. Agriculture, forestry and fisheries. Regions of Kazakhstan. II half of 2015, billion tenge</b>						
	<b>Total</b>		<b>Increase to the total</b>		<b>The share by the Republic of Kazakhstan</b>	
	<b>2015 / II</b>	<b>2014 / II</b>	<b>2014 / II</b>		<b>2015 / II</b>	<b>2014 / II</b>
Kazakhstan	435,2	360,8	120,6%	74,4	100,0%	100,0%
Almaty region	65,9	58,2	113,3%	7,7	15,1%	16,1%
South Kazakhstan region	60,2	43,5	138,5%	16,7	13,8%	12,1%
East Kazakhstan region	57,5	48,6	118,3%	8,9	13,2%	13,5%
Karaganda region	35,6	31,0	114,9%	4,6	8,2%	8,6%
Jambul region	32,9	31,0	106,1%	1,9	7,6%	8,6%
Kostanay region	32,5	29,4	110,6%	3,1	7,5%	8,1%
North Kazakhstan region	28,1	24,0	116,7%	4,0	6,4%	6,7%
Akmola region	26,6	23,8	111,8%	2,8	6,1%	6,6%
Aktobe region	25,5	23,5	108,4%	2,0	5,9%	6,5%
Atyrau region	18,8	10,9	173,3%	8,0	4,3%	3,0%
West Kazakhstan region	16,0	13,7	117,4%	2,4	3,7%	3,8%
Pavlodar region	15,4	12,9	119,5%	2,5	3,5%	3,6%
Kyzylorda region	12,2	6,4	192,0%	5,9	2,8%	1,8%
Mangistau region	5,4	2,7	200,2%	2,7	1,2%	0,7%
According to materials on NEM RK Statistics Committee [3]						

Table 2 - Indexes of physical volume of gross production (services) of agriculture in 2015 (% ratio to 2014)

	<b>The index of physical volume of the gross (services), agriculture</b>		
	<b>Total</b>	<b>crop production</b>	<b>animal products</b>
Kazakhstan	102,9	100,0	103,0
Akmola region	109,0	100,0	109,2
Aktobe region	100,2	100,0	100,2
Almaty region	99,5	100,0	99,5
Atyrau region	101,7	100,0	101,8
East Kazakhstan region	102,5	100,0	102,5
Jambul region	102,9	100,0	103,0
West Kazakhstan region	104,8	100,0	105,0
Karaganda region	103,1	100,0	103,1
Kostanay region	101,3	100,0	101,3
Kyzylorda region	100,0	100,0	100,0
Mangistau region	104,1	100,0	104,6
Pavlodar region	107,1	100,0	107,1
North Kazakhstan region	105,5	100,0	105,5
South Kazakhstan region	102,6	100,0	102,6
Astana city	81,0	100,0	72,2
Almaty city	37,4	100,0	36,9
According to materials on NEM RK Statistics Committee [3]			

Agricultural production of the country today is the small-scale, which is the main reason for its weak competitiveness. As international experience shows, the basis of fortification of production in the agricultural sector are the various forms of cooperation. Small commodity producers at the expense of cooperation can work together to solve common problems of technical and technological re-equipment, processing and marketing of products grown without intermediaries, service, and that is the basis of competitiveness. To create a legal framework for the development of cooperation following laws were adopted "On the rural consumer cooperatives of the Republic of Kazakhstan" (1999), "On agricultural partnerships and associations (unions)" (2000), "On consumer cooperatives" (2001), "On the rural consumer cooperative water users" (2003). Also, since January 1, 2016 entered into force the laws "On agricultural cooperatives" and "On amendments and additions to some legislative acts concerning agricultural co-operatives. "As IA" Kazakh-Grain" reported, these laws provide for transfer of agricultural cooperatives from the category of non-profit status in the commercial and the possibility of profit distribution in the agricultural cooperative; the ability to enter into cooperative revisory associations to conduct an annual internal audit; preserving the principle of democracy (one member - one vote); the introduction of the principle of the sale of goods (works, services) to its members at cost price; exception unnecessary detail relations regulation, applying dispositive rules, union laws on rural consumer cooperative water users, socio-entrepreneurial corporations in a single law, the introduction of standard documentation; distribution of a special tax regime on agricultural cooperatives with the expansion of the list of activities in its application; subsidies to 50% of the cost of internal audit of cooperatives [4]. "To stimulate the development of cooperation ministry plans to revise the existing subsidy mechanisms in the agricultural sector in terms of raising standards of subsidies for cooperatives," - noted in the Ministry of Agriculture. Also, the Ministry together with "NMH" KazAgro" corporation plans to develop a new product at a reduced lending of agricultural cooperatives.

According to the Ministry of Agriculture, as of June 1, 2015, the country registered 1 481 rural consumer cooperative, 489 rural water users' consumer cooperatives, agricultural associations 43 1843 cooperatives in agribusiness, which is less than 2% of the total number of agricultural enterprises. In 2015, the amount of subsidies to agribusiness totaled 157.3 billion tenge, which is almost 1.8 times more than in 2013, when the industry subsidies amounted to 87.2 billion tenge [6].

Problem points:

- unavailability of agricultural enterprises and rural population to unite, misunderstanding the benefits of cooperation, as well as to develop mechanisms;
- the absence of an established logistics for the sale of products manufactured by cooperatives, as well as their limited access to the trading platforms;
- illiquid collateral, represented by cooperatives;
- the imperfection of the tax legislation, in terms of non-proliferation of tax breaks cooperatives (according

to the Tax Code of the Republic of Kazakhstan benefits apply to cooperatives, participants are only peasant (farmer's) economy).

Lack of adequate credit system in agriculture has made the loss of working capital virtually irreplaceable.

All this has led to the disruption of farming systems, lack of demand for new technologies, high-quality seeds of crops, breeding livestock and poultry, fertilizers, etc. It is important to pay special attention to the increase in the volume of subsidies, improving the investment climate, reducing the interest rates on loans granted in order to increase the competitiveness of domestic production of food and raw materials, in addition, necessary to create a state of equal conditions for food producers and retailers in order to improve competition. We need competitive economy. This requires the implementation of a number of protectionist measures: restriction of access to the national market of imported products and the promotion of national exports. In order to regulate the import market experts suggest to establish tariff quotas, to create the conditions for the development of import-substituting domestic production and the formation of healthy price competition. Also very relevant is the introduction of innovative and updating existing technologies, processing and storage of agricultural products. The introduction and implementation of the necessary changes and innovations would help to achieve a significant reduction in the proportion of imports of agricultural products and raw materials, and ensure the achievement of food security and independence of the country and most fully provide the population with qualified food. Our country works on the implementation of "Agribusiness -2020" program and its realization will raise the situation in the agrarian and industrial complex on an essentially new level.

#### Список литературы:

1. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов / Санкт-Петербург: Питер, 2007. - 384с.
2. Шахов Д.В. Продовольственная безопасность в системе национальной безопасности государства. - Режим доступа: <http://www.ostu.ru>.
3. Официальная статистика Министерства Национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике. - Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>.
4. Данные с официального сайта Казах-зерно. - Режим доступа: <http://kazakh-zerno.kz>.
5. Гендельман М.А., Крыкбаев Ж.К. Научные основы землеустройства и кадастра: Учебник / Астана: Фолиант, 2004. - 172 с.
6. Данные с официального сайта Министерства сельского хозяйства РК. - Режим доступа: <http://www.mgov.kz>.
7. Послание Н.А. Назарбаева народу Казахстана в 2012 году "Социально-экономическая модернизация - главный вектор развития Казахстана". Режим доступа: <http://www.akorda.kz>.

**Айжан МАЙМУРЫНОВА**, магистрант 2 курса, группы МРЭТ-21, Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Республика Казахстан, г. Астана, ул. Мунайтпасова, 5, moonlit\_girl\_93@mail.ru, +77025637152

**Юрий СИРЕНКО**, доктор ф.-м., наук, профессор, Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Республика Казахстан, г. Астана, ул. Мунайтпасова, 5, +77025557831

### ОТКРЫТИЕ ПЕРИОДИЧЕСКИЕ РЕЗОНАТОРЫ И ВОЛНОВОДЫ

В статье обсуждены и апробированы подходы к анализу эффектов и явлений, связанных с резонансным рассеянием электромагнитных волн. Коротко изложены результаты спектральной теории решеток, без учета которых эти подходы просто невозможно реализовать.

**Ключевые слова:** волноводы, решетка, поляризация, резонаторы, частотная область.

**Айжан МАЙМУРЫНОВА**, МРЭТ-21 тобының 2-ші курс магистранты, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қазақстан республикасы, Астана қ., Мұнайтпасова көш., 5, moonlit\_girl\_93@mail.ru, +77025637152

**Юрий СИРЕНКО**, ф.-м. ғылымдарының докторы, профессор, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қазақстан республикасы, Астана қ., Мұнайтпасова көш., +77025557831

### АШЫҚ ПЕРИОДТЫ РЕЗОНАТОРЛАР МЕН ТОЛҚЫНӨТКІЗГІШТЕР

Мақалада элетромагниттік толқынның резонанстық шашырауымен байланысты құбылыстар мен әсерлер анализінің ықпалы талқыланып қарастырылған. Бұл ықпалдардың әсерімен ғана жүзеге асырылатын торлардың спектрлі теориясының нәтижелері қысқаша баяндалған.

**Түйін сөздер:** толқынөткізгіштер, тор, поляризация, резонаторлар, жиілікті аймақ.

**Aizhan MAINURUNOVA**, undergraduate 2 courses, group MRET-21, L.N.Gumilyov Eurasian National University, Republic of Kazakhstan, Astana, Munaitpasova str. 5, moonlit\_girl\_93@mail.ru, +77025637152

**Yuriy SIRENKO**, doctor of Science Degree in Physics and Mathematics, professor, L.N.Gumilyov Eurasian National University, Republic of Kazakhstan, Astana, Munaitpasova str. 5, +77025557831

### OPENING IS PERIODIC RESONATORS AND WAVEGUIDES

This article is about discussion of approaches to the analysis of effects and phenomena associated with resonant scattering of electromagnetic waves. The results of spectral theory of gratings, without which these approaches are simply not technically implemented, will also be discussed.

**Keywords:** waveguides, grate, polarization, resonators, frequency area.

Решение  $U(g, t)$  задачи и решение  $\tilde{U}(g, k)$  краевой задачи

$$\left\{ \begin{array}{l} \left[ \frac{\partial}{\partial t} + \frac{\partial^2}{\partial y^2} + \frac{\partial^2}{\partial z^2} + \tilde{\varepsilon}(g)k^2 \right] \tilde{U}(g, k) = 0; \quad g \in \Omega_{\text{int}} \\ \tilde{E}_{\text{tg}}(q, k), \quad \tilde{H}_{\text{tg}}(q, k) \text{ непрерывны при пересечении } \Sigma^{\varepsilon, \sigma} \\ \text{и границы } \Gamma_j \times [ |x| \leq \infty ], \quad \tilde{E}_{\text{tg}}(q, k)|_{q=\{x, y, z\} \in \Sigma} = 0, \quad \text{и} \\ \tilde{U} \left\{ \frac{\partial \tilde{U}}{\partial y} \right\} (l, z, k) = e^{2\pi i \Phi} \tilde{U} \left\{ \frac{\partial \tilde{U}}{\partial y} \right\} (0, z, k) \quad \text{для } -L_1 \leq z \leq L_2, \end{array} \right. \quad (1.1)$$

$$\tilde{U}(g, k) = \sum_{n=-\infty}^{\infty} B_{n1}(k) e^{-i\gamma_n(z+L_1)} \mu_n(y); \quad g \in \bar{\Omega}_1 \quad (1.2)$$

$$\tilde{U}(g, k) = \sum_{n=-\infty}^{\infty} [A_{n2}(k) e^{-i\gamma_n(z-L_2)} + B_{n2}(k) e^{i\gamma_n(z-L_2)}] \mu_n(y); \quad g \in \bar{\Omega}_2 \quad (1.3)$$

можно связать [1] таким интегральным преобразованием (преобразованием Лапласа):

$$\tilde{f}(k) = \int_0^{\infty} f(t) e^{ikt} dt \leftrightarrow f(t) = \frac{1}{2\pi} \int_{i\alpha-\infty}^{i\alpha+\infty} \tilde{f}(k) e^{-ikt} dk; \quad 0 \leq \alpha \leq \text{Im } k \quad (1.4)$$

Здесь  $\tilde{U}(g, k) = \tilde{E}_x(g, k)$  в случае монохроматических  $E$ -поляризованных волн и  $\tilde{U}(g, k) = \tilde{H}_x(g, k)$  в  $H$ -случае,  $k$  - комплексное волновое число (частотный параметр или просто частота),  $\tilde{\varepsilon}(g) = \varepsilon(g) + i\eta_0 \sigma(g)/k$ ,  $\gamma_n = \sqrt{k^2 - \Phi_n^2}$ ;  $\text{Re } \gamma_n \text{ Re } k \geq 0$ ,  $\text{Im } \gamma_n \geq 0$  и  $\Phi_n = (n + \Phi) 2\pi / l$  (1.5)

- вертикальные и горизонтальные постоянные распространения пространственных гармоник

$$U_n^{s(1)}(g, k) = B_{n1}(k) e^{-i\gamma_n(z+L_1)} \mu_n(y) \quad \text{и}$$

$$U_n^{s(2)}(g, k) = B_{n2}(k) e^{i\gamma_n(z-L_2)} \mu_n(y); \quad n = 0, \pm 1, \pm 2, \dots$$

Пространственные гармоники (в оптике их номер  $n$  называют порядком спектра) - это обычные плоские волны, которые возникают в областях  $\Omega_j$  в результате рассеяния монохроматической волны

$$\tilde{U}^{i(2)}(g, k) = \sum_{n=-\infty}^{\infty} A_{n2}(k) e^{-i\gamma_n(z-L_2)} \mu_n(y) \leftrightarrow U^{i(2)}(g, t) = \sum_{n=-\infty}^{\infty} v_{n2}(z, t) \mu_n(y);$$

$$g = \{y, z\} \in \Omega_2$$

и распространяются здесь, экспоненциально затухая (в случае, когда  $\text{Im} \gamma_n > 0$ ) или без затухания (в случае, когда  $\text{Im} \gamma_n = 0$ ). Согласно (1.4), зависимость от времени монохроматических составляющих любого сигнала определяется множителем  $\exp(-ikt)$ .

Итак, в рядах члены с комплексными амплитудами  $A_{n2}(k)$  отвечают монохроматической волне  $\tilde{U}^{i(2)}(g, k) \leftrightarrow U^{i(2)}(g, t)$ , падающей на границу  $\Gamma_2$ , а члены с амплитудами  $B_{n1}(k)$  и  $B_{n2}(k)$  - волнам  $\tilde{U}^{s(1)}(g, k) \leftrightarrow U^{s(1)}(g, t) = U(g, t)$  и  $\tilde{U}^{s(2)}(g, k) \leftrightarrow U^{s(2)}(g, t) = U(g, t) - U^{i(2)}(g, t)$ , составляющим рассеянное (вторичное) поле в областях  $\Omega_1$  и  $\Omega_2$ . Если мы сопоставим представления, то увидим, что

$$A_{n2}(k) \leftrightarrow v_{n2}(L_2, t), \quad B_{n1}(k) \leftrightarrow u_{n1}(-L_1, t), \quad B_{n2}(k) \leftrightarrow u_{n2}(L_2, t).$$

Рассмотрим теперь частоты  $k$  такие, что  $\text{Re} k > 0$  и  $\text{Im} k = 0$  (физические значения частотного параметра  $k = 2\pi/\lambda$ ,  $\lambda$  - длина волны). Пусть, так же как и прежде, решетка возбуждается из области  $\Omega_2$  но

$$\tilde{U}^{i(2)}(g, k) = \tilde{U}_p^{i(2)}(g, k) = A_{p2}(k) e^{-i\gamma_p(z-L_2)} \mu_p(y).$$

В частотной области решетки принято характеризовать величинами (коэффициент преобразования -ой падающей из области гармоник в отраженную гармонику с номером или коэффициент отражения) и (коэффициент преобразования -ой падающей гармоники в гармонику с номером в области или коэффициент прохождения). Эти величины нам позволят рассчитать следующие формулы:

$$R_{np}^{22}(k) = \frac{B_{n2}(k)}{A_{p2}(k)} = \frac{\tilde{u}_{n2}(L_2, k)}{\tilde{v}_{p2}(L_2, k)} \quad T_{np}^{12}(k) = \frac{B_{n1}(k)}{A_{p2}(k)} = \frac{\tilde{u}_{n1}(-L_1, k)}{\tilde{v}_{p2}(L_2, k)}$$

Элементы  $R_{np}^{22}(k)$  и  $T_{np}^{12}(k)$  обобщенных матриц рассеяния  $\{R_{np}^{22}(k)\}_{n,p=-\infty}^{\infty}$  и  $\{T_{np}^{12}(k)\}_{n,p=-\infty}^{\infty}$  (понятно, что аналогичным образом мы можем определить и матрицы  $\{R_{np}^{11}(k)\}_{n,p=-\infty}^{\infty}$  и  $\{T_{np}^{21}(k)\}_{n,p=-\infty}^{\infty}$ , отвечающие возбуждению из области  $\Omega_1$ ) связаны соотношениями баланса энергии

$$\sum_{n=-\infty}^{\infty} \left[ |R_{np}^{22}|^2 + |T_{np}^{12}|^2 \right] \begin{cases} \text{Re} \gamma_n \\ \text{Im} \gamma_n \end{cases} = \begin{cases} \text{Re} \gamma_p + 2 \text{Im} R_{pp}^{22} \text{Im} \gamma_p \\ \text{Im} \gamma_p - 2 \text{Im} R_{pp}^{22} \text{Re} \gamma_p \end{cases} - \frac{k^2}{\beta_0} \begin{cases} W_1 \\ W_2 \end{cases}, \quad p = 0, \pm 1, \pm 2, \dots \quad (1.8)$$

и соотношениями взаимности

$$\frac{R_{np}^{22}(\Phi)}{\gamma_p(\Phi)} = \frac{R_{-p,-n}^{22}(-\Phi)}{\gamma_{-n}(-\Phi)}, \quad \frac{T_{np}^{12}(\Phi)}{\gamma_p(\Phi)} = \frac{T_{-p,-n}^{21}(-\Phi)}{\gamma_{-n}(-\Phi)}, \quad n, p = 0, \pm 1, \pm 2, \dots, \quad (1.9)$$

которые являются следствием теоремы Пойнтинга о комплексной мощности и леммы Лоренца [1,2,3]. Здесь

$$\beta_0 = \begin{cases} \varepsilon_0 \\ \mu_0 \end{cases}, \quad W_1 = \frac{\eta_0 \varepsilon_0}{k} \int_{\Omega_{\text{int}}} \sigma(g) |\tilde{E}(g, k)|^2 dg, \quad \text{и}$$

$$W_2 = \begin{cases} + \\ - \end{cases} \int_{\Omega_{\text{int}}} \left[ \mu_0 |\tilde{H}(g, k)|^2 - \varepsilon(g) \varepsilon_0 |\tilde{E}(g, k)|^2 \right] dg; \quad \begin{cases} E - \text{case} \\ H - \text{case} \end{cases}.$$

Каждая гармоника поля  $\tilde{U}^{s(j)}(g, k)$ , для которой  $\text{Im} \gamma_n = 0$  и  $\text{Re} \gamma_n > 0$ , это однородная плоская волна, уходящая от решетки под углом  $\alpha_n = -\arcsin(\Phi_n/k)$  в зоне отражения  $z > L_2$  и под углом

$\alpha_n = \pi + \arcsin(\Phi_n/k)$  в зоне прохождения решетки  $z < -L_1$ . Все углы отсчитываются в плоскости  $yOz$  от оси  $z$  против хода часовой стрелки.

При  $\text{Re}\gamma_p > 0$  угол  $\alpha_p^i = \arcsin(\Phi_p/k)$  - это угол, под которым возбуждающая (первичная) волна  $\tilde{U}_p^{i(2)}(g, k)$  падает на решетку. Очевидно, что направление распространения однородных (распространяющихся без затухания) гармоник вторичного поля зависит от их номера  $n$  и величин  $k$  и  $\alpha_p^i$ . Угол  $\alpha_p^i - \alpha_{-m} = 2\alpha$  между направлениями распространения первичной и минус  $m$ -ой отраженной плоской волны определяется уравнением  $kl \sin(\alpha_p^i - \alpha) \cos \alpha = \pi(p + m)$ . В частности, при  $\alpha = 0$  или  $kl \sin(\alpha_p^i) = \pi(p + m)$  соответствующая гармоника распространяется навстречу падающей волне. Такой режим работы решетки называют автоколлимационным.

Согласно (1.8), величины

$$W_{\text{abs}}(k) = \frac{k^2}{\beta_0 |\gamma_p|} W_1, \quad W_{np}^{22}(k) = |R_{np}^{22}|^2 \frac{\text{Re}\gamma_n}{|\gamma_p|}, \quad W_{np}^{12}(k) = |T_{np}^{12}|^2 \frac{\text{Re}\gamma_n}{|\gamma_p|} \quad (1.10)$$

определяют относительную долю энергии, потерянной за счет поглощения в решетке и отведенной периодической структурой в соответствующую пространственную гармонику.

В случае, когда решетка возбуждается неоднородной плоской волной ( $\text{Im}\gamma_p > 0$ ), эффективность преобразования экспоненциально спадающего поля этой волны в поле волн, уносящих энергию на бесконечность (эффективность дифракционного излучения), предопределяется величиной  $\text{Im}R_{pp}^{22}(k)$ , которая в этом случае не может быть отрицательной, а величины

$$W_{np}^{22}(k), W_{np}^{12}(k), W_{\text{abs}}(k): \sum_n (W_{np}^{22} + W_{np}^{12}) + W_{\text{abs}} = 2 \text{Im} R_{pp}^{22} \quad (1.11)$$

характеризуют количественно энергетические параметры соответствующего процесса. Из (1.9) и равенств  $\Phi_n(\Phi) = -\Phi_{-n}(-\Phi)$ ,  $\gamma_n(\Phi) = \gamma_{-n}(-\Phi)$  следует, что изучать этот процесс можно и в рамках традиционных для теории решеток дифракционных задач: структура возбуждается однородными плоскими волнами  $\tilde{U}_{-n}^{i(2)}(g, k, -\Phi)$  и  $\tilde{U}_{-n}^{i(1)}(g, k, -\Phi)$ , а рассчитываются коэффициенты преобразования в затухающие минус  $n$ -е пространственные гармоники - коэффициенты  $R_{-p,-n}^{22}(-\Phi)$  и  $T_{-p,-n}^{21}(-\Phi)$ .

Решетку, как и любой другой электродинамический объект, можно рассматривать в качестве открытого периодического резонатора. Бесконечная решетка может играть и роль открытого периодического волновода [1,2]. Можно сказать больше - все основные особенности процессов рассеяния волн периодическими структурами и, в частности, яркие эффекты поляризационной селекции сигналов, связаны с возбуждением в решетках так называемых собственных режимов - режимов, в которых периодическая структура работает как открытый резонатор или как открытый волновод [2]. Моделировать такие режимы позволяют однородные (спектральные) задачи частотной области (см., например, задачу для  $\tilde{U}^{i(2)}(g, k) \equiv 0$ ), аналитически продолженные в область комплексных значений одного из спектральных параметров: частоты  $k$  или продольной постоянной распространения  $\Phi$  [1,2]. Границы продолжения определяются бесконечнолистной поверхностью Римана  $\mathbb{K}$  (действительная величина  $\Phi$  фиксирована,  $k \in \mathbb{K}$  - комплексный спектральный параметр) и  $\mathbb{F}$  (величина  $k > 0$  фиксируется,  $\Phi \in \mathbb{F}$  становится спектральным параметром) с действительными алгебраическими точками ветвления  $k_n^\pm: \gamma_n(k_n^\pm) = 0$  и  $\Phi_n^\pm: \gamma_n(\Phi_n^\pm) = 0$ ,  $n = 0, \pm 1, \pm 2, \dots$ . На действительной оси первого (физического) листа поверхности  $\mathbb{K}$  выполнены условия  $\text{Re}\gamma_n \text{Re}k \geq 0$  и  $\text{Im}\gamma_n \geq 0$  (см. (2.14)), согласованные с физически оправданным требованием отсутствия в поле  $\tilde{U}^{s(1)}(g, k)$  и в поле  $\tilde{U}^{s(2)}(g, k)$  волн, приходящих на решетку из бесконечности. Аналогично, на действительной оси первого листа поверхности  $\mathbb{F}$  -  $\text{Re}\gamma_n \geq 0$  и  $\text{Im}\gamma_n \geq 0$ .

Множество  $\{\bar{k}_n\}_n = \Theta_k$  называют частотным спектральным множеством или просто частотным спектром если на комплексных частотах  $k = \bar{k}_n \in \mathbb{K}$  спектральная (однородная) задача имеет нетривиальное решение  $\tilde{U}(g, \bar{k}_n) = \bar{u}(g, \bar{k}_n)$ . Каждое такое решение имеет смысл свободного колебания поля в периодической структуре на собственной частоте  $\bar{k}_n = \text{Re}\bar{k}_n + i \text{Im}\bar{k}_n$ . Аналогично определяется множество  $\Theta_\Phi$  постоянных распространения  $\bar{\Phi}_n$  собственных волн  $\tilde{U}(g, \bar{\Phi}_n) = \bar{u}(g, \bar{\Phi}_n)$  решетки: поверхностных, вытекающих и поршневых [2]. Для решеток, которые мы будем рассматривать, множества  $\Theta_k$  и  $\Theta_\Phi$  являются счетными и не имеют конечных точек накопления. Эти и другие общие и конкретные сведения о спектральных множествах,

о локализации и динамике их элементов на поверхностях  $K$  и  $F$ , о связи различных аномальных и резонансных режимов рассеяния монохроматических и импульсных волн периодическими структурами с возбуждением в решетках высокодобротных свободных колебаний поля и слабозатухающих собственных волн можно найти в работах [1,2].

Спектральные задачи - это задачи частотной области. Но и методами временной области, которые мы будем использовать, можно достаточно точно рассчитывать спектральные характеристики решеток [4-7]. Обычно, необходимость в подобном рода процедурах возникает тогда, когда амплитудно-частотные характеристики структуры указывают на реализацию в рассматриваемой полосе частот какого-либо резонансного режима (см., например, рисунок [1]: отражательная решетка,  $H$ -поляризация поля, окрестность точки  $k = 1,565$  - полное автоколлимационное отражение падающей волны на минус первой пространственной гармонике).

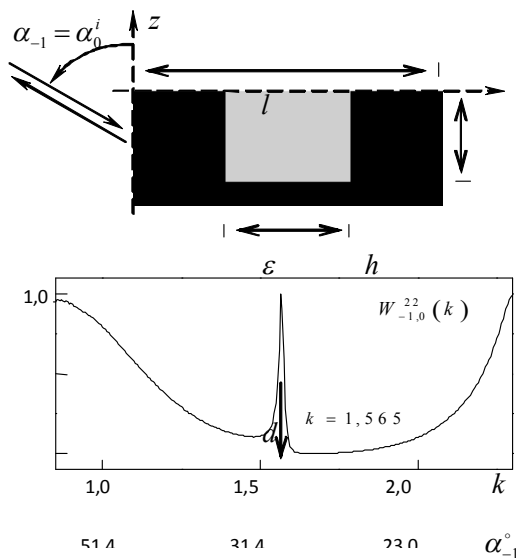


Рис. 1 - Эффективность отражения в минус первую пространственную гармонику (автоколлимационное отражение):  $l = 4,02$ ,  $\epsilon = 2,0$ ,  $h = 1,28$ ,  $d = 1,62$

Подробный физический анализ таких режимов невозможен без сведений о том, с возбуждением каких свободных колебаний поля в структуре они связаны, какова конфигурация поля и добротность  $Q = \text{Re}\bar{k}/2|\text{Im}\bar{k}|$  этих колебаний. Для того чтобы эти сведения получить, возбуждаем решетку достаточно длительным квазимонохроматическим сигналом, центральная частота  $\tilde{k}$  которого совпадает с частотой реализации режима, и наблюдаем затем за свободными (после выключения источника возмущений) колебаниями поля в структуре, т.е. за колебаниями  $U(g,t)$ ,  $g \in \Omega_{\text{int}}$ ,  $t \geq \bar{T}$ ,

$\bar{T}$  - длительность первичного импульса. Конфигурацию поля свободных колебаний получаем, фиксируя пространственное распределение значений  $U(g,t)$ ,  $g \in \Omega_{\text{int}}$  в какой-то момент времени  $t > \bar{T}$ , а величины  $\text{Re}\bar{k}$  и  $\text{Im}\bar{k}$  - анализируя поведение функции  $\text{Re}U(\tilde{g},t) = U(\tau) \approx A \exp(\tau \text{Im}\bar{k}) \cos(\tau \text{Re}\bar{k} + B)$ ,  $\tau = t - \bar{T} > 0$ ,  $\tilde{g}$  - точка в пучности поля колебаний.

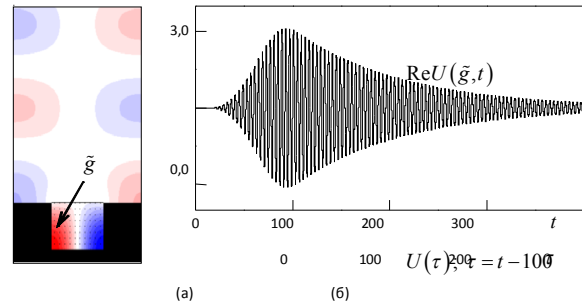


Рис. 2 - Возбуждение отражательной решетки  $H$ -поляризованной квазимонохроматической волной  $U_0^{(2)}(g,t)$  такой, что  $v_{02}(L_2,t) = F_1(t)$ ,  $\tilde{k} = 1,565$ ,  $\tilde{T} = 0,5$ ,  $\bar{T} = 100$ : (а) пространственное распределение значений  $H_x(g,t)$ ,  $g \in \Omega_{\text{int}}$ ,  $t = 205$ ; (б) функции  $\text{Re}U(\tilde{g},t)$  и  $U(\tau)$ .

#### Список литературы:

1. Sirenko Y.K., Strom S. (eds). Modern theory of gratings. Resonant scattering: Analysis techniques and phenomena. - New York: Springer, 2010. - 360 p.
2. Шестопапов В.П., Сиренко Ю.К. Динамическая теория решеток. - Киев: Наукова думка, 1989. - 214 с.
3. Шестопапов В.П., Кириленко А.А., Масалов С.А., Сиренко Ю.К. Резонансное рассеяние волн. Т.1. Дифракционные решетки. - Киев: Наукова думка, 1986. - 232 с.
4. Кравченко В.Ф., Сиренко Ю.К., Сиренко К.Ю. Преобразование и излучение электромагнитных волн открытыми резонансными структурами. - М.: Физматлит, 2011. - 318 с.
5. Sirenko Y.K., Velychko L.G., Erden F. Time-domain and frequency-domain methods combined in the study of open resonance structures of complex geometry // Progress In Electromagnetics Research. - 2004. - Vol. 44. - P. 57-79.
6. Velychko L.G., Sirenko Y.K., Velychko O.S. Time-domain analysis of open resonators. Analytical grounds // Progress In Electromagnetics Research. - 2006. - Vol. 61. - P. 1-26.
7. Velychko L.G., Sirenko Y.K. Controlled changes in spectra of open quasi-optical resonators // Progress In Electromagnetics Research B (PIER B). - 2009. - Vol. 16. - P. 85-105.



**Лаура АБЗАЛБЕК**, филология ғылымдарының магистрі, "Өрлеу" БАҰО" АҚ Қарағанды облысы бойынша филиалы педагогикалық қызметкерлердің біліктілігін арттыру институты, 100019, Қазақстан Республикасы, Қарағанды облысы, Қарағанды қ., Жәнібекова көш., 42, arual87@mail.ru, +77212417010

### ТІЛ САБАҚТАРЫНДАҒЫ ТІЛДІК ӘРЕКЕТТІҢ ТҮРЛЕРІ

Аталмыш мақалада мектептің орта сынып оқушыларына тілдік білім беру түрлері қарастырылған. Тілдік білім берудің тіл үйретудің мақсаты мен құралы ретінде тиімді пайдалануға болатындығына және тіл үйрету тәсілдеріне аса зор мән берілген.

**Түйін сөздер:** тіл, тілдік әрекет, тілдік білім.

**Лаура АБЗАЛБЕК**, магистр филологических наук, ФАО НЦПК "Өрлеу" Институт повышения квалификации педагогических работников, 100019, Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Караганда, ул. Жанибекова, 42, arual87@mail.ru, +77212417010

### ВИДЫ ЯЗЫКОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОКАХ СЛОВЕСНОСТИ

В данной статье рассматриваются виды обучения языкам для учащихся средних классов. Особое внимание уделяется способам изучения языков и использование обучения языкам как цель и инструмент в изучении языка.

**Ключевые слова:** язык, языковая деятельность, языковое образование.

**Laura ABZALBEK**, Master of Philology, Joint stock company National center for professional development "Orleu" Institute of Advanced Training of teachers, 100019 Republic of Kazakhstan, Karaganda, Zhanibekova str, 42, arual87@mail.ru, +77212417010

### TYPES OF LANGUAGE LESSONS ON LITERATURE

This article discusses the types of language training for middle school students. Particular attention is paid to methods of language learning and the use of language learning as a goal and a tool in the study of language.

**Keywords:** language, language activities, language education.

Қазақстан Республикасы - қарқынды дамып келе жатқан мемлекет және оның білім беру саласындағы басты мақсаты үш тілді еркін меңгерген, болашақта елімізді халықаралық деңгейге көтеретін бәсекеге қабілетті жастарды тәрбиелеп, оқыту болып табылады. ҚР өзге тілдік білім беру тұжырымдамасының міндеттеріне сәйкес әлемдік стандартқа сай өзге тілдік білім деңгейіне жету.

Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2011-2020 жылдарға арналған білім беруді дамытудың мемлекеттік бағдарламасында "Қазақстан 2020 жылға қарай білімді, озық экономикасы мен біліктілігі жоғары жұмыс күші бар елге айналады" деген жолдар ұсынылады [1]. ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың "Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан" Жолдауында кәсіби білім беру құндылығының өлшемі - қазақстандық дипломды әлемнің кез-келген түкпірінде мойындау болады делінген. Жоғарыда келтірілген барлық талаптардың болашақ мамандардың қажеттілігін ескере отырып, тіл үйретудің заманауи әдістерін дамытуға мүмкіндік беруі заңдылық. Өзге тілде оқытатын мектептерде мемлекеттік тілді оқыту мақсатының бірі - оқушыларды қазақ тілінде оқу мен жазуға үйрету, бағдарламалық материал көлемін қазақ тілінде ауызекі сөйлеу тіліне қатыстыру. Ал жалпы тіл үйрету - 4 басты құрамдас бөліктерден тұратын, атап айтар болсақ, айтылым, тыңдалым, оқылым және жазылым

тілдік әрекеттерін қамтитын кешенді де, көп сатылы үдеріс.

Қоғамның барлық салаларының қайта құрылуын тудырған жаһандану үдерісімен байланысты тілдерді қолданудың шекарасы кеңейе түсті. Әлемдік қоғамдастыққа Қазақстанның енуі тілдерді оқытуға деген мәселеге басқа қырынан қарауға мәжбүрледі. Бүгінгі таңда қазақ тілінде таза, сауатты сөйлейтін мамандардың жетіспеушілігі сезіледі. Тіл үйретудің жаңа әдістерін енгізу, қазақ тілін оқытуды балабақшадан бастау, қазақ тілі курстары санының артуына қарамастан, қазақ тілін меңгеру түйіні шешілмеген мәселе болып тұр.

Тілдік білім мен дағдылар негізі мектеп сатысының орта буынында тұрақты қалыптаса бастайтындығын ескерсек, тыңдалым, айтылым, оқылым мен жазылым әрекеттерін тіл үйретудің мақсаты мен құралы ретінде тиімді пайдалануға болады.

Қазіргі заманауи білім берудегі әдісіндегі жетістігі болып мектепте қазақ тіліне оқытудың негізгі мақсаттарын қайта қарастыру болып табылады. Қазақ тіліне оқытуда негізгі мақсаты оқушылардың тілдік әрекеттің барлық түрін қалыптастыру, яғни тілдік қарым-қатынастың шартын (жазу және сөйлей білу) сақтай отырып айтылымды қабылдау (тыңдай білу) және жазылым (оқи білу); сауатты, нақты, логикалық байланысқан, ауызша және жазбаша түрде өз ойын түсінікті етіп жеткізе білу қажет.

Алайда, оқу қабілеті 6 жастан бастап қалыптасатынын ескергенде, тілдік әрекеттің дамуы орта сыныптарда (5-8 сынып) жақсы дамиды. Қазақ тілі сабақтарында тілдік әрекет лингвистикалық мазмұндағы оқу-ғылыми мәтіндер негізінде ұйымдастырылуы керек.

Мәтін мақмұнын түсінумен байланысты мақсатты жұмыс тыңдау қабілетін де дамытады (айтылым). Сондай-ақ, оқушылар есту арқылы қабылданатын ақпараттың 75-80%-ға дейінгісін түсінбейді, тек 10-15%-ы (арнайы оқыған болса) тыңдалынған ақпараттың немесе дәрістің негізгі ойын түсініп, өз бетімен қорытындылап, әңгімелеп айтып бере алады.

Оқушылардың тілдік қабілетін қалыптастыруда жақсы нәтижеге қол жеткізу үшін лингвистикалық мазмұндағы мәтінді тек оқу мен айтылуына ғана мән беріп қана қоймай, соған сай дағдысы мен әдетін қалыптастыру керек.

Негізгі мектептің орта сатысында тіл үйретудегі басты мақсат - оқушылардың сөйлеу әрекетін бірізді және жүйелі түрде дамыту. Сөйлеу әрекеті - ақпаратты алу мен ұсынудың мақсатқа бағытталған белсенді үдерісі. Ол қарым-қатынас жағдаятына байланысты тілдік жүйеден көрінеді [2].

Тілдік әрекеттің дамуы келесідей міндеттердің шешімі бола алады:

1. Мәтінді түсіну және оқу техникасын қалыптастыру - сауаттылықты, сонымен бірге оқу қажеттілігіне қарай оқу үрдісіне деген қызығушылықты дамытады;

2. Әдебиет арқылы оқушыларды адамгершілік қарым-қатынас пен өнегелік құндылықтарға жетелеу, еркін және тәуелсіз ойлау қабілеті бар тұлға тәрбиелеу;

3. Әдебиет арқылы оқушыларды өнерге жақындаттыру, теориялық-әдебиеттің жеке түсініктерімен таныстыру;

4. Жазбаша және ауызша сөйлеу қабілетін (сонымен қоса сөздік қорын байыту), оқушылардың шығармашылық қабілетін дамыту.

Оқыту тәжірибеге бағытталған жағдайда сөйлеу әрекеті жетекшілік қырынан қарастырылады.

Сөйлеу түрлері ауызекі сөйлеу тілі және жазба тіліне бөлінеді. Сондай-ақ сипатына қарай - өнімді/өнімсіз болады.

Бізге тілдік әрекеттің 4 басты түрі белгілі:

- айтылым - ауызша вербалдық қарым-қатынас арқылы жүзеге асатын тілдік әрекеттің өнімді түрі;

- тыңдалым - ауызша ақпаратты түсіну және қабылдаумен байланысты тілдік әрекеттің өнімсіз түрі;

- оқылым - жазбаша мәтінді түсіну және қабылдаумен байланысты тілдік әрекеттің өнімсіз түрі;

- жазылым - графикалық үлгіде ойды жарыққа шығаруды қамтамасыз ететін тілдік әрекеттің өнімді түрі.

Ауызша қарым-қатынасты айтылым мен тыңдалым құрайды, оны әдістемедің тыңдалым деп атайды. "Тыңдалым" мен "тыңдау" барабар түсініктер емес. Тыңдалым - сөзді қабылдау үдерісі, ол тыңдалған ақпаратты қабылдап, түсіну мен ойша талдау жүргізуді бағамдайды. Ал, тыңдау - дыбыстарды акустикалық қабылдауды ғана білдіреді.

Тыңдалым әрекетіне дағдыландырудың басты мақсаты:

- қарым-қатынастың түрлі жағдаятында тікелей қатысым барысында бірнеше таныс емес лексикасы бар бағдарламалық материалға құрылған өзге тілдегі сөздерді;

- әр түрлі деңгейдегі оқу және түпнұсқалық аудиомәтіндердің терең мазмұнын; (бағдарлама аясында);

- негізгі ақпаратты (жаһандық түсіну);

- қажетті ақпаратты (ара-арасынан іріктелген ақпаратты түсіну);

- толық ақпаратты (жете түсіну) оқушылардың ести отырып, түсіну қабілеттерін дамыту.

Тыңдалымның түрлеріне егжей-тегжейлі тоқталайық.

Жаһандық түсіну кезінде тыңдаушыны жалпы ақпарат пен оның тақырыбы ғана қызықтырады. Қандай да бір оқиға туралы айтылған мәтіндерден оқиғаның қатысушыларын, қайда және қашан болғанын ғана білгіміз келеді. Әрі өзімізге түсініктілеріне ғана көңіл аударамыз. Жаһандық түсіну - бұл аудиомәтіндерге жалпы алғашқы бағдар десек болады.

Жаһандық түсіну көп жағдайда сирек орын алады, себебі тыңдаушыны кейбір нақтылық пен деректер, мысалы, есімдер, сандық деректер және с.с. қызықтыруы мүмкін. Мұндай жағдайда біздер жете толық тыңдалымды пайдаланамыз. Бірақ кейбір деректерді түсіну үшін, мәтіннің жалпы мазмұнын түсіну керек. Осылайша жете және жаһандық тыңдалым бір уақытта жүзеге асып, ол жете түсінуді қиындатады. Оқыту мақсатында бұл үдерістерді өзара бөлген дұрыс: алғашқы тыңдау барысында жаһандық түсіну, ал екінші рет тыңдағанда жете түсіну болуы керек. Тыңдалымның бұл түрі диалог, талқылау, дәріс оқу кезінде қолайлы. Бірақ шынайы өмірде ол өте сирек қолданылады. Көптеген мұғалімдердің кемшілігі, олар әрбір мәтінді жете тыңдауды талап етеді. Ал көбінесе тыңдаушылардың көпшілігін аудиомәтіндегі қандай да бір нақты ақпарат қызықтырады.

Жаһандық және іріктелген тыңдалым ана тілінде де үнемі пайдаланылады. Оқушылар базалық курс аясында (9-сыныптың соңында) тыңдалымның барлық түрін білуі керек.

Аудиомәтінге қойылатын басты талап - оның қандай да бір мәселені көтеруі және ақпарат беруі. Мәтін өтілген материал негізінде құрылады және жаңа сөздердің 5-7 %-ын құрайды [3].

Айтылым - ауызша вербалдық қарым-қатынас (тыңдалыммен бірге) арқылы жүзеге асатын сөйлеу әрекетінің өнімді түрі. Айтылым мазмұны - ауызша түрде ойды жеткізу. Айтылым негізінде дыбыстау, лексикалық және грамматикалық дағдылар жатыр [4].

Айтылым монолог және диалог түрінде болады.

Диалог - екі немесе одан да көп тұлғалар арасында пікірлермен өзара тікелей алмасудан тұратын қарым-қатынас үдерісі. Диалогтің даму шарты оның ерекшелігін көрсетеді: айтылған ой-пікірдің қысқалығы, қарым-қатынастың тілдік емес құралдарын пайдалану, дауыс ырғағының ролі, кітап тілінен еркін, құрамы толық емес сан алуан сөйлемдердің болуы, айтылған ойдың синтаксистік

ресімделуі, сөздің алдын ала дайындалып, іріктелмеуі, жай сөйлемдердің басым болуы.

Диалогтік сөйлеуге үйрету қарым-қатынас жағдаятымен байланысты диалогтік мәтін түрінде берілген үлгілерге құрылады.

Диалогтік сөйлеуге үйретудің негізгі кезеңдері:

- сөзбен түсіндіру немесе оқытудың техникалық құралдарының көмегімен жағдаятты көрсету;

- дыбыстық және графикалық түрде диалогті көрсету;

- диалогтің тілдік материалын меңгеру;

- диалогтағы сөздерді байланыстыру тәсілдерін меңгеру;

- диалогті қайта жаңғырту;

- жағдаяттың құрадас бөлшектері арқылы диалог үлгісінің мүмкіндіктерін кеңейту.

Диалогқа үйрету барысында диалогтің түрлері мен онымен жұмыс түрін өзгерітіп отырған жөн. Мысалы: әңгіме диалог, қойылым диалог, мұғаліммен және оқушылардың өзара әңгімелесуі, жұптық және топтық жұмыс түрлері.

Диалогтік тілді дамытуға арналған жаттығулар жүйесі мыналарды қамтиды:

- алдын ала даярлық жаттығулары (еліктеу, рөлдерімен алмасу, өзгерту, құрастыруға қатысты лексикалық, грамматикалық, фонетикалық жаттығулар);

- қандай да бір коммуникативтік міндеттерді шешу бойынша шартты коммуникативтік жаттығулар, оның барысында оқушылар іс-әрекеттің бір-бірімен өзара ара-қатынасын белгілеу (мақұлдау - қайт сұрау, сұрақ - жауап), яғни қарым-қатынас барысындағы екі жақты белсенділікті сақтайды.

Монолог - бір немесе өзара әңгімелесуші-тыңдаушы тобына, кейді адамның өз-өзін бағытталған сөйлеу түрі, ол қабылдауға негізделген тілдік әрекеттің белсенді түрі. Монолог ауқымдылығымен, өзара байланыстылығы, логикалығы, дәлелділігі, ойдың толық аяқталғандығы, грамматикалық ресімделуі және кең таралған құрылымының болуымен сипатталады.

Монологтік сөйлеуге үйретудің мақсаты - тілдік монологтік білікті қалыптастыру:

- мәтінді әңгімелеу, суреттеу дайындау, берілген тақырыпқа шағын мәтін, әңгіме құрастыру;

- берілген тақырыпты логикалық бірізділікпен ашу;

- өз сөзіне пікір білдіру, дәлелдемелер келтіруді қоса отырып, өз пайымдауының дұрыстығын дәлелдеу.

Оқыту мақсатында монологтік сөйлеудің түрін анықтау сөйлеу мазмұнына (суреттеу, хабарлау, баяндау); дербестік дәрежесіне (жаттағанды қайта жаңғырту, әңгімелеу, жеке пікір білдіру); даярлық деңгейіне (дайындалған, жартылай дайындалған және дайындалмаған сөз) байланысты.

Оқылым - жазбаша сөзді түсіну мен көру арқылы қабылдауға бағытталған тілдік әрекет [5].

Өзге тілдегі мәтінді толық түсіну үшін, лексикалық, грамматикалық, фонетикалық және ақпараттық белгілердің толық қатарын меңгеру қажеттілігі жоспарланады. Ол салыстыра оқу кезіндегі таным үдерісін жеделдетеді.

Оқылымның шынайы әрекетінде қабылдау мен мәнін ұғыну бір мезетте жүзеге асып, олардың өзара тығыз байланыстылығына қарамастан, бұл үдерісті қамтамасыз ететін дағдылар мен икемдер шартты түрде 2 топқа бөлінеді:

- оқу техникасына байланысты - мәтіннің естілімдік өңделуін қамтамасыз етеді, яғни көзге көрінетін шартты белгілер таңбаларын мағыналық бірліктерге өзгерту немесе қабылданған графикалық белгілерді олардың мағыналарымен сәйкестендіру;

- қабылданған ақпаратты мағыналық өңдеу - әр түрлі деңгейлердегі тілдік бірліктердің мағыналары бойынша және сәйкес мәтіннің мазмұны, авторлық көзқарас және с.с. арасында байланыс орнату (мұндай икемдер мәтінді аяқталған тілдік пікір ретінде түсінуге мүмкіндік береді).

Оқылым мәтін мазмұнына тереңдей ену дәрежесіне қарай және көз жүгірте оқу, ізденістік (көз жүгірте ізденістік оқу) оқу, таныса оқу, зер салып оқу сияқты оқылым түрлеріне коммуникативтік қажеттіліктеріне байланысты бөлінеді.

Көз жүгірте ізденістік оқу мәтін мазмұны туралы жалпы түсінік алуға бағытталған. Оқушылар мәтіннен өзін қызықтыратын ақпаратты ғана іздейді.

Таныса оқу мәтіннен басты ақпаратты: негізгі мазмұны туралы жалпы түсінік алуды, мәтіннің негізгі идеясын түсінуді жоспарлайды.

Зер салып оқу мәтін мазмұнын толық және нақты түсінумен, оқылған материалды әңгімелеу мен баяндауда қайта жаңғыртумен және с.с. ерекшеленеді.

Ауызша және жазбаша сөйлеудің тілдік ерекшелігі психологиялық-ситуациялық айырмашылықтармен де түсіндіріледі. Л.С. Выготский жазылымды монолог ретінде сипаттайды: "Жазылым бұл - монолог, ойдан қалыптастырылған кейіпкермен қағаздың ақ бетінде сөйлесу, сол сәтте оқушы тарапынан айрықша күш салмай-ақ өз бетімен ауызша сөйлеудің дамуы".

Жазылым оқылыммен өте тығыз байланысты, себебі олардың негізінде бір графикалық тілдік жүйе жатыр. Графикалық таңбалардың көмегімен оқу кезінде ой тұйықталып немесе мәні ашылады, оқу кезінде графикалық таңбалар қайта тұйықталып немесе толық мәні түсіндіріледі [6].

Оқушылардың тіл үйренуде жаза алу қабілетін дамыту практик-оқытушыларды да ойландырған. Білім беру аясында тілдік әрекетті дамытуда Д.Б. Эльконина - В.В. Давыдова жазу - бұл өзгенің жазғанын көшіріп жазып беру емес, керісінше авторлық туынды боуы керек, яғни оқушы өз ойын, ішкі сезімін еркін түрде, тіпті көркем сөз түрінде жаза алу қабілеті деп айтқан.

Басқа икемдерді дамытудағы жазылымның рөлін ескере отырып, жазылым мен жазба тіліне үйрету мақсатын дұрыс көрсеткенде, мақсатқа сай жаттығуды толық қолданғанда, оқытудың белгілі бір кезеңінде орындағанда ауызша сөйлеу тілі біртіндеп байиды және қисынды бола түседі.

Жазылым грамматикалық дағдыларды нығайтады. Жай ғана көшіру немесе шығармашылықты талап ететін жазбаша тапсырмалар берілгенде, ол есте сақтауға белгілі бір жағдай тудырады. Жазба жұмыстарынсыз лексика-

грамматикалық материалды есте сақтау оқушыларға қиындық туғызады.

Жазбаша түрде орындалған тілдік және шартты тілдік жаттығулардың барлық жүйесін оқытуда жазба тіліне жатқызады. Шығарма, шығармашылық диктант, мамзұндама, берілген тақырыпты хабарлау үшін жазбаша жоспар мен тезис жасау, жеке немесе іскер хат жазу, яғни ұсынылған жағдаят бойынша орындалған жазбаша тапсырмалардың барлығы коммуникативтік жазба тіліне жатады. Ол, басқа сөзбен айтқанда, өтілген немесе ауызекі тіл тәжірибесі тақырыбына өте жақын жанасатын жазбаша тілдік жаттығулар.

Қазақ тілін үйретуде оқу міндеті оқушыларға тілдік әрекеттің басты түрлерін - тыңдалым, айтылым, оқылым және жазылымды меңгертуді қамтиды. Жалпы білім беретін мектеп бағдарламаларында жазылым оқытудың басты мақсаты ретінде қарастырылмайды. Ол - оқылым мен ауызекі тілдік дағдылар мен икемдерді дамытуға, сонымен қатар қажетті тілдік материалды меңгеруге көмектесетін оқыту құралы.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Қазақстан Республикасындағы білім беруді дамытудың 2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. - Астана, 2010.

2. Печенёва Т.А. Совершенствование речевой культуры школьников. // Русская словесность. - 2004. - №7.-36-37 б.

3. Артемонов В.А. Психология обучения иностранным языкам. - М.: Просвещение, 2005.-С.158

4. Щукин А.Н. Обучение иностранным языкам. Теория и практика / А.Н. Щукин. - М.: Фломатис, 2006. - 480 б.

5. Игумнова О.В. Урок чтения английского языка в 8 классе // Иностранные языки в школе. - 2006. - №2. - 42-47 б.

6. Балаклай А.Г. Осмысление слова. // Русская словесность. -2002. - №2.-26-27 б.

## АВТОРЛАРҒА АҚПАРАТ

"Қарағанды экономикалық университетінің Жаршысы" журналы: Экономика, Философия, Педагогика, Юриспруденция бағыттары бойынша мақалалар жариялайды.

Пікірсайыс материалдары үшін журналдың беттері әрқашан ашық, сондықтан оның мазмұны міндетті түрде құрылтайшылардың және редакция алқасының көзқарасын көрсетпейді.

**Жариялауға берілетін мақалалар ғылыми жарияланымдар әдебіне сәйкес келуі тиіс.**

- Авторлар келтірілген фактілердің, дәйексөздердің, экономикалық-статистикалық деректердің, өз аттарының, жағрафиялық атаулардың және өзге де мәліметтердің іріктелімі мен дұрыстығы үшін, сондай-ақ ашық баспасөзде жариялауға арналмаған деректерді пайдаланғаны үшін жауап береді.

- Нақты деректерді, бүкіл мәліметтерді, әдебиеттерден алып пайдаланған және өзге де дерек көздерін, сондай-ақ мақалада келтірілетін дәйексөздерді тиісті сілтемелермен растау қажет.

- Авторлар жарияланымдарға қойылатын талаптарды сақтауы тиіс.

- Түпнұсқа жұмыс ретінде плагиатты табыс етуге және бұрын жарық көрген жарияланымға жол берілмейді.

Қарағанды экономикалық университетінің Жаршысы" журналы тоқсанына бір рет (жылына төрт рет) шығады. Қайта басылған кезде журналға сілтеме жасау міндетті.

Қарауға қабылданған мақалалар бойынша екі апта ішінде оларды жариялаудың әлеуетті мүмкіндіктері туралы мәселе шешіледі. Түпкілікті шешім Редакция алқасының талқылау нәтижелері бойынша қабылданады. Мақалалардың өтуі туралы бүкіл ақпаратты авторлар +7 (7212) 44-16-24 (6500) телефоны бойынша ала алады.

Автор Интернет желісінде Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті сайтының "ҚЭУ Жаршысы" бөлімінде, "ҚЭУ Жаршысы" журналында жарияланған, өз мақаласының электронды нұсқасын өтеусіз негізде жаңғыртуға келісім береді. Автор сайтқа шығу мүмкіндігі реттелмегенін түсінуге сүйенеді.

Жариялауға қабылданбаған мақалалар авторларға қайтарылмайды.

Жарияланым үшін қаламақы төлеу қарастырылмаған.

**Қолжазбаның жарияланым ақысы 3 000 теңге (эквиваленті 20\$).**

**Назар аударыңыз:** Автордың ҚЭУ Жаршысына жариялау үшін мақаланы беруі ғылыми жарияланымдар әдебінде айтылған ережелер мен талаптарға келісім беру ретінде автоматты түрде қабылданады.

**Мақалалар мәтінінің форматына қойылатын талап:**

- мәтіндік редактор Microsoft Word;
- қарып түрі Times New Roman 11 кегль (мақалалардың негізгі мәтіні үшін);
- бір жол аралық интервал;
- бос орын: жоғарғы, төменгі, оң жақтағы, сол жақтағы - 2 см қалдырылады;
- азат жолдан шегініс - 1 см.

Көрсетілген форматтағы мақала көлемі 8 беттен аспауы тиіс.

**Жарияланымдардың міндетті элементтері болып саналады:**

- мақаланың тақырыбын жеткілікті түрде толық көрсетуі тиіс УДК индексі, одан әрі азат жолдан шегініс қарып түрі Times New Roman 11 кегль;

- орыс, қазақ және ағылшын тілдеріндегі автордың (теңавторлардың) аты (бас әріптермен) және тегі (барлық әріптер бас әріппен) қарып түрі Times New Roman 10 кегль, курсив;

- авторлар туралы мәлімет: регалия, авторлардың жұмыс орны және байланыс ақпараты (орыс, қазақ және ағылшын тілдерінде), қарып түрі Times New Roman 11 кегль, курсив;

- мақала атауы бас әріптермен, майлы қарып түрімен (орыс, қазақ және ағылшын тілдерінде), қарып түрі Times New Roman 11 кегль, ары қарай азат жолдан шегініс;

- мақаланың андатпасы және түйінді сөздер орыс, қазақ және ағылшын тілдерінде, қарып түрі Times New Roman 10 кегль.

- **Назар аударыңыз:** кез келген қысқартуға, оның ішінде аббревиатураға, түпнұсқа тілінде ғана рұқсат етіледі (өзге тілдік форматтарда мағынасы толық ашылып берілуі тиіс).

**Мақала мәтінінің ұсынылған құрылымы:**

1. Проблемалардың қойылысы.
2. Соңғы зерттеулерді және жарияланымдарды талдау.
3. Жалпы проблемалардың бұрын шешілмеген бөліктерін бөліп көрсету.
4. Зерттеу мақсаты.
5. Зерттеудің негізгі нәтижелері.

**Мақалаларды табыс ету формасына қойылатын талаптар:**

Мәтін электронды түрде табыс етіледі (e-mail редакция алқасына: vestnik\_keu@mail.ru).

Мақалаға мыналарды (сканирленген түрде) тіркеу қажет:

- ғылыми жетекшінің ұсынысын (студенттер мен магистранттар үшін);
- пікір жазушының ғылыми дәрежесі мен координаттары көрсетілген, аталған зерттеу саласындағы маманның (сканирленген) пікірі (Қазақстанның, ТМД елдерінің және шетелдердің оқу және ғылыми мекемелерінде жұмыс істейтін оқытушылар мен ғылыми қызметкерлер үшін).

**Редакция алқасының мекен жайы:** Қарағанды, Академиялық көшесі,9, Қарағанды экономикалық университеті, 359 каб, т. +7 (7212) 44-16-24 (6500). Email: vestnik\_keu@mail.ru

## ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Журнал "Вестник Карагандинского экономического университета" публикует статьи по следующим направлениям: Экономика, Философия, Педагогика, Юриспруденция.

Страницы журнала открыты для дискуссионных материалов, поэтому его содержание не обязательно отражает точку зрения учредителей и редакционной коллегии.

### **Передаваемые для публикации статьи должны соответствовать этике научных публикаций:**

- Авторы несут ответственность за подбор и достоверность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных, имен собственных, географических названий и иных сведений, а также за использование данных, не предназначенных для открытой печати.

- Фактические данные, все сведения, заимствованные из литературных и иных источников, а также цитаты, приводимые в статье, необходимо подтверждать соответствующими ссылками.

- Авторы должны соблюдать требования к публикациям.

- Не допустимым является представление плагиата в качестве оригинальной работы и публикация ранее опубликованной статьи.

Журнал "Вестник Карагандинского экономического университета" выходит один раз в квартал (четыре раза в год). При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

По принятым к рассмотрению статьям в течение двух недель решается вопрос о потенциальной возможности их публикации. Окончательное решение принимается по результатам обсуждения на Редколлегии. Всю информацию о прохождении статьи авторы могут получить по телефону: **+7 (7212) 44-16-24 (6500)**.

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза в разделе "Вестник КЭУ" электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале "Вестник КЭУ". Автор исходит из понимания, что доступ к сайту не регламентирован.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам.

Выплата гонорара за публикации не предусматривается.

Плата за публикацию рукописей составляет 3 000 тенге (эквивалент 20\$).

**Внимание:** Передача автором статьи для публикации в Вестнике КЭУ автоматически воспринимается как согласие с перечисленными положениями и требованиями этики научных публикаций.

### **Требования к формату текста статей:**

- текстовый редактор Microsoft Word;
- шрифт Times New Roman 11 кегль (для основного текста статьи);
- одинарный межстрочный интервал;
- поля: верхнее, нижнее, правое, левое - по 2 см;
- абзацный отступ - 1 см.

Объем статьи в указанном формате не должен превышать 8 страниц.

### **Обязательными элементами публикации являются:**

- индекс УДК, который должен достаточно подробно отражать тематику статьи, далее абзацный отступ шрифт Times New Roman 11 кегль;

- имя (с прописной буквы) и фамилия автора (соавторов) (все буквы прописные) на русском, казахском и английском языках, шрифт Times New Roman 10 кегль, курсив;

- сведения об авторах: регалии, места работы авторов и контактная информация (на русском, казахском и английском языках), шрифт Times New Roman 10 кегль, курсив;

- название статьи прописными буквами, жирным шрифтом (на русском, казахском и английском языках), шрифт Times New Roman 11 кегль, далее абзацный отступ;

- аннотация статьи и ключевые слова на русском, казахском и английском язык, шрифт Times New Roman 10 кегль.

- **Обратите внимание:** любые сокращения, в том числе аббревиатура, допускаются только на языке оригинала (в других языковых форматах должна быть приведена полная расшифровка).

### **Рекомендованная структура текста статьи:**

1. Постановка проблемы.
2. Анализ последних исследований и публикаций.
3. Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.
4. Цель исследования.
5. Основные результаты исследования.

### **Требования к форме предоставления статей:**

Текст предоставляется в электронном виде (e-mail редколлегии журнала: [vestnik\\_keu@mail.ru](mailto:vestnik_keu@mail.ru)).

К статье необходимо приложить (отсканированную):

- **рекомендацию научного руководителя** (для студентов и магистрантов);

- **рецензию** (отсканированную) специалиста в данной области исследования с указанием научной степени и координат рецензента (для преподавателей и научных сотрудников, работающих в учебных и научных учреждениях Казахстана, стран СНГ и дальнего зарубежья).

**Адрес редколлегии:** Караганда, ул. Академическая, 9, Карагандинский экономический университет, каб. 359, т. +7 (7212) 44-16-24 (6500). **Email:** [vestnik\\_keu@mail.ru](mailto:vestnik_keu@mail.ru)

## INSTRUCTIONS TO AUTHORS

The journal "Karaganda Economic University Bulletin" publishes papers in the following areas: Economics, Philosophy, Pedagogics, and Law.

Papers are open to discussion, so their content does not necessarily reflect the views of the founders and the Editorial Board.

Manuscripts submitted for publication should correspond to the Ethics of scientific publications.

Authors are responsible for the choice and the accuracy of the facts, quotations, economic and statistical data, proper names, place names and other information, as well as the use of data which are inappropriate for public media.

The actual data and all the information taken from references and other sources, as well as citations given in the manuscript need to be confirmed by the appropriate links.

### **Authors should meet the publication requirements:**

Original research papers can be submitted on the understanding that the paper was not previously published or under consideration for publication elsewhere. Please, avoid plagiarism!

The journal "Bulletin of Karaganda Economic University " is issued once a quarter (four times per year). In terms of reprint the reference to the journal is required.

The final decision about publishing manuscripts accepted for the submission is made within two weeks. The final decision is made according to the results of the Editorial Board discussion. Authors can get information about manuscript evaluation by tel.: +7 (7212) 44-16-24 (int. 6500).

By submitting a manuscript to the editor authors are deemed to have granted permission to publish free electronic version of the manuscript in "Karaganda economic university Bulletin" at the web-site of Karaganda economic university.

Author understands that access to the web-site is not regulated.

Rejected manuscripts are not returned to the authors.

Payments of honoraria for the publication are not provided.

**The fee for the publication of manuscripts is 3,000 tenge (equivalent to \$ 20).**

Please, pay attention that the submission of manuscripts for publication in the "Bulletin of KEU" automatically means that the author agrees with the provisions and requirements of scientific publications ethics mentioned above.

### **Format:**

- Text editor - Microsoft Word;
- Times New Roman, 11 point font (for the main text);
- Single line spacing;
- Margins: head, bottom, right, left - 2 cm;
- Indention - 1 cm

The volume of manuscripts in the specified format should not exceed 8 pages.

### **Obligatory elements:**

- the universal decimal classification index, which should reflect the research area of publication in details; indention; Times New Roman 11 point font;
- the name (in capital letters) and the surname of the author (co-authors) (in capital letters) in the Russian, Kazakh and English languages, Times New Roman 10 point font, italic;
- information about the authors: regalia, institution and contact information (in Russian, Kazakh and English), Times New Roman 10 point font, italic;
- manuscript title must be in capital letters, bold type (in Russian, Kazakh and English), Times New Roman 11 point font, later indention;
- manuscript's abstract and key words must be in Russian, Kazakh and English, Times New Roman 10 point font.

**Please, pay attention** that abbreviations must be in the original language (in other language formats full transcript should be given).

### **Recommended structure:**

1. Problem statement.
2. Analysis of the recent research and publications.
3. Selection of the unsolved aspects of the problem.
4. Purpose of the study.
5. Main results.

### **Requirements for submission**

Please submit all manuscripts to the Editorial Board in Word documents by e-mail: [vestnik\\_keu@mail.ru](mailto:vestnik_keu@mail.ru)

Master and Bachelor students should attach:

- a scanned version of the scientific Supervisor's recommendation for manuscript submission.
- a scanned version of the review from the specialist in this area of research. The review should contain reviewer's scientific degree and contact information (for teaching staff, scientific researchers working in educational and research institutions in Kazakhstan, and other countries).

**Editorial Board address:** Karaganda Economic University, office 359, 9 Akademicheskaya str., Karaganda  
Tel: +7 (7212) 44-16-24 (6500). E-mail: [vestnik\\_keu@mail.ru](mailto:vestnik_keu@mail.ru)

www.keu.kz

№1 (40) 2016

ISSN 1998-7862

**ҚЭУ Жаршысы: экономика, философия,  
педагогика, юриспруденция  
ЖУРНАЛЫ**

Ж У Р Н А Л

**Вестник КЭУ: экономика, философия,  
педагогика, юриспруденция**

JOURNAL

**Bulletin of KEU: Economy, Philosophy,  
Pedagogics, Jurisprudence**

Мнение авторов не всегда отражает точку зрения редакции.  
Перепечатка материалов, опубликованных в журнале, допускается только  
с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал обязательна.

Басуға қол қойылды	30.03.2016 г.	Подписано к печати
Пішімі	A4	Формат
Көлемі, ес.б.т.	14,6	Объем, п.л.
Таралымы	300	Тираж
Тапсырыс	№1460	Заказ
Келісімді баға		Цена договорная



Редакцияның мекен-жайы - Адрес редакции  
100009, г.Караганды, ул.Академическая, 9.

Отпечатано в типографии Карагандинского экономического университета



