

www.keu.kz

№1 (44) 2017

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.** [Yerkara Aimagambetov], доктор экономических наук, профессор, [экономика], Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан), председатель;

#### ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

**Сихимбаев М. Р.** [Muratbay Sikhimbayev], доктор экономических наук, профессор, [экономика], Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан), заместитель председателя;

#### РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

**Таубаев А.А.** [Ayapbergen Taubaev], доктор экономических наук, профессор, [экономика], Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан);

**Мануэль Фернандез-Грела** [Manuel Fernandez-Grela], доктор PhD, [экономика], Университет Сантьяго де Компостела, (Испания);

**Шеломенцев А. Г.** [Andrei Shelomentsev], доктор экономических наук, профессор, [экономика], Институт экономики Уральского отделения РАН (Россия);

**Базилевич В.Д.** [Victor Bazilevich], доктор экономических наук, профессор, [экономика], Киевский национальный университет им.Т.Шевченко (Украина);

**Сатубалдин С.С.** [Sagyndyk Satubaldin], академик НАН РК, доктор экономических наук, профессор, [экономика] (Казахстан);

**Януш Течке** [Janusz Teczke], доктор экономических наук, профессор, [экономика], Университет экономики г. Краков (Польша);

**Алимбаев А.А.** [Abilda Alimbaev], доктор экономических наук, профессор, [экономика], НИИ регионального развития (Казахстан);

**Сихимбаева Д.Р.** [Dinara Sikhimbayeva], доктор экономических наук, профессор, [экономика], Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан)

**Азаров В.А.** [Vladimir Azarov], доктор юридических наук, профессор, [юриспруденция], Омское региональное отделение Российской академии юридических наук (Россия);

**Покрытан П.А.** [Paul Pokrytan], доктор экономических наук, профессор, [экономика], МГУ имени М.В.Ломоносова (Россия);

**Айнабек К.С.** [Kuandyk Ainabek], доктор экономических наук, профессор, [экономика], Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан);

**Ханов Т.А.** [Talgat Khanov], доктор юридических наук, доцент, [юриспруденция], Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан);

**Шамурзаев Т.Т.** [Taalaibek Shamurzaev], доктор юридических наук, доцент, [юриспруденция], Кыргызско-Российский Славянский университет (Кыргызстан);

**Бакишев К.А.** [Kairat Bakishev], доктор юридических наук, профессор, [юриспруденция], НИИ Экономических и правовых исследований Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан);

**Муликова С.А.** [Saltanat Mulikova], доктор педагогических наук, профессор, [педагогика], Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан);

**Карипбаев Б.И.** [Bayzhol Karipbaev], доктор философских наук, профессор, [философия], Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова (Казахстан).

**Пунтус Е.А.** [Yevgenya Puntus] Эксперт ЦМР НИР, 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.

Ответственность за аутентичность и точность приводимых в статьях цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства о защите интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых статей.

---

© Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза. 2017

## МАЗМҰНЫ

### ЭКОНОМИКА

Жаннур АКАН, Кайрат КАКЕНОВ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА НАН-ТОҚАШ ЖӘНЕ ҰННАН ЖАСАЛҒАН КОНДИТЕРЛІК БҰЙЫМДАРДЫ ӨНДІРУ ЖӘНЕ ТҰТЫНУ ДЫҢ ЖАҒДАЙЫНТАЛДАУ	9
Еркебұлан ӘЛКЕНОВ ТҰРАҚТЫ БӨСЕКЕЛІК АРТЫҚШЫЛЫҚТАРДЫ ФИРМАНЫҢ БӨСЕКЕҚАБІЛЕТТІЛІГІ НЕГІЗІНДЕ ҚАРАСТЫРУ	14
Айдана АМАНОВА, Еркеназым ОРЫНБАСАРОВА ИНВЕСТИЦИЯЛАР ДЫ БЕЛСЕНДІРУ ДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК ЖЕКЕ СЕРІКТЕСТІКТІҢ МЕХАНИЗМДЕРІ	18
Айдана АМАНОВА ИНВЕСТИЦИЯЛАР ДЫҢ ЖӘНЕ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ МАЗМҰНЫ	22
Найра БАЙТОРОВА, Амир СЕМБЕКОВ, ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫН ЖЕТІДІРУ	25
Зияда БОРБАСОВА, Руслан НЕСИПБАЕВ, Юрий ОСИК, Сайран УЛАКОВ БРЕНДИНГТІҢ ЭВОЛЮЦИЯСЫ: ТАУАР ТАҢБАСЫНАН ҰЛТЫҚ БРЕНДКЕ ДЕЙІН	29
Жанар ГУСМАНОВА, Асем КОЖАХМЕТ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ ДІҢ ДАМУЫН НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ	37
Надира ЖУМАДИЛЬ ДИНА ЖҰМЫС БЕРУШІЛЕР МЕН ҚЫЗМЕТКЕРЛЕР ДІҢ ӨЗАРА ІС-ҚИМЫЛ, СОНДАЙ ӨНЕРКӘСІПТІК ЖҮЙЕСІ СЫЙАҚЫ	41
Айман ЖУСУПОВА, Бауыржан БАЗАРОВ ҰЯЛЫ БЕТОННЫҢ ЭНЕРГИЯ ТИІМДІЛІГІ МЕН ТЫҒЫЗДЫҒЫНА ЫЛҒАЛДЫҢ ӨСЕРІ	45
Елена ИВАНОВА, Нұржан КЕНЖЕБЕКОВ ҚАЛЫПТАСТЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ, ТУРИСТІК КЛАСТЕРЛЕР ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА	49
Нұргүл КАДИРОВА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН БИЗНЕСТІ ДАМУЫ: ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕ	54
Айбар КОЖАНОВ КӘСІПКЕРЛІКТІ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ЖАҚСARTУ БОЙЫНША ІС-ШАРАЛАР БАҒАЛАУ	58
Злиха МАЙПЕНОВА, Бауыржан БАЗАРОВ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ МЕТАЛЛУРГИЯ ЖӘНЕ МЕТАЛЛ БҰЙЫМДАРЫН ӨНДІРУ ДЕГІ МӘСЕЛЕЛЕР	65
Данияр МҰСАЛИЕВ ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ ЖАҚЫН ШЕТЕЛДЕР ДЕГІ КӘСІПКЕРЛІК СУБЪЕКТІЛЕРІ ҮШІН ОҢАЙЛАТЫЛҒАН САЛЫҚ САЛУ РЕЖИМІ	70

<b>Арайлым НҰРҒАЗЫ, Гүлмира ЕСЕНБАЕВА</b> <b>ӨНІМ САПАСЫ ЖӘНЕ ОҒАН ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР</b>	<b>74</b>
<b>Татьяна ОСТАПЕНКО</b> <b>НАНО-ЭКОНОМИКАНЫҢ ӘСЕРІНЕН ЖОҒАРЫ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ</b> <b>ЖАҒАНДЫҚ НАРЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ДАМУ ЗАҢДЫЛЫҚТАРЫ</b>	<b>79</b>
<b>Айда ТУРАРОВА, Бауыржан БАЗАРОВ</b> <b>ҰН ӨНДІРУ ТЕХНОЛОГИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ</b>	<b>86</b>
<b>Динара ТЮЛЮБЕКОВА, Гүлмира ЕСЕНБАЕВА</b> <b>ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙДА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ</b> <b>ҰЛТТЫҚ СТАНДАРТТАУ ЖҮЙЕСІНІҢ РӨЛІ</b>	<b>90</b>
<b>Сергей КОНОПАТОВ, Рахымбай МЫНЖАСАРОВ</b> <b>ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТРАТЕГИЯСЫН</b> <b>ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯЛАУ</b>	<b>94</b>
<b>ПЕДАГОГИКА</b>	
<b>Лаура АБЗАЛБЕК</b> <b>ПЕДАГОГТИҢ КӘСІБИ ДАЙЫНДЫҒЫ МЕН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ</b> <b>ПЕДАГОГИКАЛЫҚ РЕФЛЕКСИЯ</b>	<b>98</b>
<b>Любовь БАЦУНОВА</b> <b>ЖОБАЛАУ ӘДІСІН ФИЗИКАНЫ ОҚЫТУДА ҚОЛДАНУ</b>	<b>101</b>

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА

Жаннур АКАН, Кайрат КАКЕНОВ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ И МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	9
Еркебулан АЛКЕНОВ УСТОЙЧИВЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ	14
Айдана АМАНОВА, Еркеназым ОРЫНБАСАРОВА МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИИ	18
Айдана АМАНОВА СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	22
Найра БАЙТОРОВА, Амир СЕМБЕКОВ МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В КАЗАХСТАНЕ	25
Зияда БОРБАСОВА, Руслан НЕСИПБАЕВ, Юрий ОСИК, Сайран УЛАКОВ СИМВОЛЫ И ЗНАКИ В СОЗНАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЯ: С ТАМГИ ДРЕВНИХ ТЮРКОВ ДО БРЕНДОВ СОВРЕМЕННОСТИ	29
Жанар ГУСМАНОВА, Асем КОЖАХМЕТ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ	37
Надира ЖУМАДИЛЬДИНА ОТРАСЛЕВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РАБОТОДАТЕЛЯ И РАБОТНИКА	41
Айман ЖУСУПОВА, Бауыржан БАЗАРОВ ВЛИЯНИЕ ВЛАЖНОСТИ НА ПЛОТНОСТЬ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЯЧЕИСТОГО БЕТОНА	45
Елена ИВАНОВА, Нуржан КЕНЖЕБЕКОВ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	49
Нүргүл КАДИРОВА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: МИРОВОЙ ОПЫТ	54
Айбар КОЖАНОВ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БИЗНЕСА	58
Злиха МАЙПЕНОВА, Бауыржан БАЗАРОВ ПРОБЛЕМЫ КАЗАХСТАНСКОЙ МЕТАЛЛУРГИИ И ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ	65
Данияр МУСАЛИЕВ УПРОЩЕННЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ И СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ	70

<b>Арайлым НҰРҒАЗЫ, Гүлмира ЕСЕНБАЕВА</b> <b>ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО ТОВАРА</b>	<b>74</b>
<b>Татьяна ОСТАПЕНКО</b> <b>ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭВОЛЮЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЫ</b> <b>ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКОВ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОД ВЛИЯНИЕМ</b> <b>НАНО-ЭКОНОМИКИ</b>	<b>79</b>
<b>Айда ТУРАРОВА, Бауыржан БАЗАРОВ</b> <b>ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ МУКИ</b>	<b>86</b>
<b>Динара ТЮЛЮБЕКОВА, Гүлмира ЕСЕНБАЕВА</b> <b>РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ РК</b> <b>В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ</b>	<b>90</b>
<b>Сергей КОНОПАТОВ, Рахымбай МЫНЖАСАРОВ</b> <b>ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ</b> <b>ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ</b>	<b>94</b>

## **ПЕДАГОГИКА**

<b>Лаура АБЗАЛБЕК</b> <b>ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ РЕФЛЕКСИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ</b> <b>И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДАГОГА</b>	<b>98</b>
<b>Любовь БАЦУНОВА</b> <b>ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО МЕТОДА В ПРОЦЕССЕ</b> <b>ОБУЧЕНИЯ ФИЗИКЕ</b>	<b>101</b>

## CONTENTS

### ECONOMY

<b>Zhannur AKAN, Kairat KAKENOV</b> <b>ANALYSIS OF THE PRODUCTION AND CONSUMPTION</b> <b>OF BREAD AND FLOUR CONFECTIONERY PRODUCTS IN THE REPUBLIC</b> <b>OF KAZAKHSTAN</b>	<b>9</b>
<b>Yerkebulan ALKENOV</b> <b>SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES AS A BASIS OF COMPETITIVENESS</b> <b>OF THE FIRM</b>	<b>14</b>
<b>Aydana AMANOVA, Yerkenazim ORYNBASSAROVA</b> <b>MECHANISMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP</b> <b>OF ACTIVIZATION OF INVESTMENT</b>	<b>18</b>
<b>Aydana AMANOVA</b> <b>ENTITY OF INVESTMENTS AND MANAGEMENT</b> <b>SYSTEM INVESTMENT ACTIVITIES</b>	<b>22</b>
<b>Naira BAITOROVA, Amir SEMBEKOV</b> <b>MODERNIZATION OF SECURITIES MARKET IN KAZAKHSTAN</b>	<b>25</b>
<b>Ziada BORBASOVA, Ruslan NESIPBAEV, Yuri OSSIK, Sairan ULAKOV</b> <b>SYMBOLS AND SIGNS IN THE MINDS OF CONSUMERS: FROM TAMGA</b> <b>OF ANCIENT TURKIC PEOPLE TO MODERN BRANDS</b>	<b>29</b>
<b>Zhanar GUSMANOVA, Asem KOZHAKHMET</b> <b>MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MORTGAGE</b> <b>HYPOTHECARY LENDING IN KAZAKHSTAN</b>	<b>37</b>
<b>Nadira ZHUMADILDINA</b> <b>SECTORAL SYSTEM OF PAYMENT OF WORK AS INTERACTION</b> <b>OF THE EMPLOYER AND EMPLOYEE</b>	<b>41</b>
<b>Aiman ZHUSSUPOVA, Baurzhan BAZAROV</b> <b>THE EFFECT OF HUMIDITY ON DENSITY AND ENERGY EFFICIENCY</b> <b>OF CELLULAR CONCRETE</b>	<b>45</b>
<b>Yelena IVANOVA, Nurzhan KENZHEBEKOV</b> <b>PROBLEMS OF FORMATION OF TOURIST CLUSTERS IN THE REPUBLIC</b> <b>OF KAZAKHSTAN</b>	<b>49</b>
<b>Nurgul KADIROVA</b> <b>DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE REPUBLIC</b> <b>OF KAZAKHSTAN: WORLD EXPERIENCE</b>	<b>54</b>
<b>Aybar KOZHANOV</b> <b>EVALUATION OF EFFICIENCY OF MEASURES TO IMPROVE</b> <b>THE FINANCIAL STATUS OF BUSINESS</b>	<b>58</b>
<b>Zlikha MAIPENOVA, Bauyrzhan BAZAROV</b> <b>PROBLEMS OF KAZAKHSTAN AND STEEL PRODUCTION</b> <b>OF METAL</b>	<b>65</b>
<b>Daniyar MUSALIEV</b> <b>SIMPLIFIED TAX TREATMENTS FOR BUSINESS ENTITIES IN KAZAKHSTAN AND</b> <b>COUNTRIES OF NEAR ABROAD</b>	<b>70</b>

<b>Arailym NURGAZY, Gulmira ESENBAEVA</b> <b>FACTORS AFFECTING THE QUALITY OF THE GOODS</b>	<b>74</b>
<b>Tetyana OSTAPENKO</b> <b>LAWS OF EVOLUTION OF INTERNATIONAL SYSTEM OF GLOBAL HIGH TECHNOLOGY MARKETS UNDER THE INFLUENCE OF NANO-ECONOMY</b>	<b>79</b>
<b>Aida TURAROVA, Bauyrzhan Bazarov</b> <b>FEATURES TECHNOLOGY MANUFACTURING FLOUR</b>	<b>86</b>
<b>Dinara TYULYUBEKOVA, Gulmira ESEN BAYEVA</b> <b>THE ROLE OF NATIONAL STANDARDIZATION SYSTEM OF RK IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS</b>	<b>90</b>
<b>Sergey KONOPATOV, Rahymbay MYNZHASAROV</b> <b>OPERATIONALIZATION OF THE DIFFERENTIATION STRATEGY</b>	<b>94</b>

## **PEDAGOGICS**

<b>Laura ABZALBEK</b> <b>PEDAGOGICAL REFLECTION IN PROFESSIONAL TRAINING AND EDUCATION</b>	<b>98</b>
<b>Lubov BATZUNOVA</b> <b>USING OF PROJECT METHOD IN THE PROCESS OF PHYSICS TRAINING</b>	<b>101</b>



**Жаннур АКАН**, магистрант 2-го курса. специальности "Технология продовольственных продуктов", Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая 9, zhannur\_12\_93@mail.ru

**Кайрат КАКЕНОВ**, кандидат технических наук, профессор кафедры товароведения и сертификации, Карагандинский экономический университета Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая 9, sattu55@mail.ru

## АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ И МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье анализируется современное состояние производства и потребления хлебобулочных и мучных кондитерских изделий в Казахстане. Подчеркивается стратегическая важность развития этой отрасли. Показана роль хлеба как социального продукта питания. Рассматривается структура производства хлебобулочных и мучных кондитерских изделий в разрезе регионов. Сформулированы основные проблемы и задачи развития производства хлебобулочных и мучных кондитерских изделий. Определены основные направления совершенствования производства рассматриваемых товарных групп. Отмечается важность развития культуры потребления продуктов питания.

**Ключевые слова:** хлебобулочные изделия, мучные кондитерские изделия, производство, потребление, современные технологии.

**Жаннур АКАН**, "Азық-түлік өнімдерінің технологиясы" мамандығының 2-ші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көшесі 9, 100009, zhannur\_12\_93@mail.ru

**Кайрат КАКЕНОВ**, техникалық ғылымдарының кандидаты, тауартану және сертификаттау кафедрасының профессоры, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көшесі 9, 100009, sattu55@mail.ru

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА НАН-ТОҚАШ ЖӘНЕ ҰННАН ЖАСАЛҒАН КОНДИТЕРЛІК БҰЙЫМДАРДЫ ӨНДІРУ ЖӘНЕ ТҰТЫНУДЫҢ ЖАҒДАЙЫНТАЛДАУ

Мақалада Қазақстандағы нан-тоқаш және ұннан жасалған кондитерлік бұйымдарды өндіру және тұтынудың қазіргі таңдағы жағдайы талданып отыр. Бұл саланың дамуының стратегиялық маңыздылығы айтылған. Әлеуметтік тағам өнімі ретінде нанның рөлі көрсетілген. Өңірлер бойынша нан-тоқаш және ұннан жасалған кондитерлік бұйымдар өндірісінің құрылымы қарастырылған. Нан-тоқаш және ұннан жасалған кондитерлік бұйымдар өндірісінің дамуының негізгі мәселелері мен міндеттері қисынға келтірілген. Қарастырылып отырған тауар топтарының өндірісін жетілдірудің негізгі бағыттары анықталған. Тағам өнімдерін тұтыну мәдениетінің даму маңыздылығы көрсетілген.

**Түйінді сөздер:** нан, нан-тоқаш бұйымдары, ұннан жасалған кондитерлік бұйымдары, өндіру, тұтыну, заманауи технологиялар.

**Zhannur AKAN**, second year undergraduate, specialty "Technology of food products", Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9, 100009, zhannur\_12\_93@mail.ru

**Kairat KAKENOV**, Candidate of Technical Sciences, Professor of the Department of Commodity and Certification, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9, 100009, sattu55@mail.ru

## ANALYSIS OF THE PRODUCTION AND CONSUMPTION OF BREAD AND FLOUR CONFECTIONERY PRODUCTS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The article deals with the modern state of production and consumption of bread and flour confectionery products in Kazakhstan. The strategic importance of the development of this industry is underlined. The role of bread as a social product is shown. The structure of production of bread and flour confectionery products by regions is considered. The basic problems and tasks of development of bread and flour confectionery products production are formulated. The main directions of improvement of production of the considered product groups are defined. The importance of developing a culture of food consumption is shown.

**Keywords:** bread, flour confectionery products production, consumption, modern technologies.

Производство продуктов питания является стратегически значимой отраслью, обеспечивающей продовольственную безопасность страны [1].

Задачи по развитию сферы производства продуктов питания наиболее четко определены в "Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 - 2019 годы" (далее - Программа) которая была разработана в соответствии с долгосрочными приоритетами Стратегии "Казахстан-2050", в реализацию ключевого направления "Ускорение диверсификации экономики" Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года, Концепцией по вхождению Казахстана в число 30-ти развитых государств мира [2]. Производство хлеба и хлебобулочных изделий является одним из основных в производстве продуктов питания. Его доля составляет 15,3% в общем объеме производства

пищевой отрасли. В качестве приоритетных деятельности по сектору производства хлеба и хлебобулочных изделий признаны виды деятельности с кодом 1071 по ОКЭД (производство хлеба; производство свежих мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных) и 1072 (производство сухарей и печенья; производство мучных кондитерских изделий, тортов, пирожных, пирогов и бисквитов, предназначенных для длительного хранения), а также в контексте нашего исследования можно отметить виды деятельности под номерами 1082 (производство приготовленных пищевых продуктов и полуфабрикатов) и 1086 (производство детского питания и диетических пищевых продуктов) [2]. В таблице 1 для сравнения представлены данные о производстве хлебобулочных и мучных кондитерских изделий в Республике Казахстан за первые 2 месяца 2015 и 2016 годов.

Таблица 1 – Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий в РК

Показатели	Январь-февраль 2015 год	Январь-февраль 2016 год
Количество предприятий	55	57
Объем производства, млрд.тг	22,2	25,4
Удельный вес от общего объема промышленного производства, %	1,02	0,98
Темп годового роста, %	4,9	14,5
Примечание – Составлено автором по данным источника: КС МНЭ РК		

Как видно из таблицы 1, производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий осуществлялось в январе-феврале 2016 году 57 казахстанскими предприятиями, которые произвели продукции на 25,4 миллиарда тенге, что на 3,2 миллиарда тенге больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом в натуральном выражении

возросли объемы производства кондитерской продукции (+5,5%), и, вместе с тем, снизились объемы производства свежего хлеба (-1,7%) и скоропортящихся продуктов (-0,2%).

Сведения о темпах годового роста хлебобулочных и мучных кондитерских изделий представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Темпы годового роста и мучных кондитерских изделий в РК

Показатель/годы	2011	2012	2013	2014	2015
Темпы годового роста	11,3	5,1	9,8	12,7	-5,3
Примечание – Составлено автором по данным источника: КС МНЭ РК					

Как следует из данных таблицы 2, объемы производства хлебобулочных и мучных кондитерских изделий последние годы стабильно росли. В 2015 году наблюдался спад темпов роста отечественного производства хлебобулочных изделий и мучных кондитерских изделий, который прекратился в 2016

году. За 2016 год выпуск хлебобулочных и мучных изделий вырос на 14,5%. В таблице 3 представлена динамика изменения структуры производства хлебобулочных и мучных кондитерских изделий по состоянию на конец февраля 2016 года в сравнении с аналогичным периодом 2015 года.

Таблица 3 - Структура производства хлебобулочных и мучных кондитерских изделий, тонн

Наименование товарной группы	2015	2016	Динамика роста, %
Хлеб свежий	1280927	126 739	98,3
Пирожные и изделия кондитерские, мучные, свежие (недлительного хранения)	3 993	3 987	99,8
Сухари и печенье, изделия кондитерские и пирожные длительного хранения	13 592	14 344	105,5
Примечание – Составлено автором по данным источника: КС МНЭ РК			

Как показывают данные таблицы 3, в натуральном выражении отмечен прирост производства в таких сегментах, как производство хлебобулочных и мучных продуктов с длительными сроками хранения.

Объемы производства сухарей и печенья, а также кондитерских изделий и пирожных, не относящихся к скоропортящимся, выросли до 14,3 тысячи тонн.

Объемы производства свежего хлеба сократились до 126,7 тысячи тонн (-1,7%), изготовление свежих пирожных и кондитерских изделий с короткими сроками хранения сократилось всего на 0,2% и составило 3 987 тонн. В таблице 4 представлены объемы отгрузок свежего хлеба в Республике Казахстан в разрезе регионов на примере IV квартала 2015 года.

Таблица 4 - Данные об объемах отгрузок свежего хлеба в Республике Казахстан

Наименование региона	Объемы отгрузки, тыс. тонн	Удельный вес, %
Алматы	13,2	31,3
Карагандинская	8,5	20,2
Актюбинская	5,2	12,2
Астана	3,4	8,1
Северо-Казахстанская	2,1	5,0
Алматинская	1,8	4,3
Южно-Казахстанская	1,7	4,1
Мангистауская	1,5	3,5
Павлодарская	1,4	3,3
Восточно-Казахстанская	1,4	3,2
Акмолинская	1,1	2,5
Атырауская	0,6	1,4
Костанайская	0,4	0,9

Примечание – Составлено автором по данным источника: КС МНЭ РК

В таблице 4 приведены данные об отгрузках хлеба предприятиями, численность занятых в которых составляла не менее 50 человек (т.е. это крупные и средние отечественные предприятия). Как видно из приведенных данных, за IV кв. 2015 года этими предприятиями отпущено 42,2 тысячи тонн свежего хлеба. Наибольший удельный вес в объеме отгруженной продукции принадлежит предприятиям города Алматы. Наша - Карагандинская область - занимает второе место, но есть шансы усилить эту позицию, так как в ближайшее время в Караганде планируется строительство нового хлебозавода "Сарыарка-нан". Общая стоимость проекта составляет 1,5 млрд. тенге, предполагается создание 230 рабочих мест и выпуск 12 наименований продукции, от формового хлеба до сдобы. Мощность - 50 тонн в сутки. Запуск предприятия намечен на III квартал 2016 года [3].

В период с 2015 по 2019 годы в сфере производства продуктов питания предусматривается реализация ряд приоритетных проектов по переработке, в том числе в сфере производства хлебобулочных и кондитерских изделий свежих и длительного хранения.

Важным фактором повышения качества хлебобулочных и мучных кондитерских изделий является обеспечение соответствующим по уровню показателей качества и доступным по ценам сырьем. В целях системного обеспечения предприятий по производству хлеба качественным и доступным сырьем в стране разработана Программа по развитию агропромышленного комплекса Республики Казахстан "Агробизнес-2017", которая была утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 18 февраля 2013 года № 151 [4].

Для того, чтобы обеспечить расширение к финансированию предприятий пищевой перерабатывающей промышленности в стране предусматриваются инструменты государственной поддержки в виде субсидирования части затрат по кредитам и лизингу, в виде частичной компенсации расходов (строительно-монтажные работы, приобретение оборудования, сельскохозяйственной

и специальной техники) при инвестиционных вложениях, а также внедрена система страхования и гарантирования займов.

Большое значение в настоящее время придается решению задачи снижения инфраструктурных издержек (коммунальные, транспортные услуги, затраты на тару и упаковку и другие) производства в отрасли, в том числе за счет механизма государственно-частного партнерства. Были приняты меры по применению дифференцированных тарифов на коммунальные, транспортные услуги для предприятий перерабатывающей промышленности. Развиваются отечественные компании, специализирующиеся на производстве тароупаковочных, этикетировочных изделий, что также направлено на снижение себестоимости производимых продовольственных продуктов.

Отдельно подчеркнем актуальность задачи развития культуры потребления отечественной продукции, в частности, хлеба, хлебобулочных и мучных кондитерских изделий. Решение этой задачи связывается с определением перечня ключевых информационных сообщений по развитию пищевой и перерабатывающей промышленности, требующих приоритетного освещения в средствах массовой информации. Предполагается создание национальных брендов отечественных продовольственных товаров.

В настоящее время ассортимент хлебобулочных изделий в стране насчитывает примерно 1000 сортов и разновидностей.

Большим спросом у населения пользуются специализированные магазины хлебобулочных изделий. Еще совсем недавно на казахском рынке хлебобулочных изделий преобладали небрендовые продукты местного производства, продававшиеся по невысоким ценам. Вследствие государственного регулирования цен на основные сорта хлеба (пшеничный и ржаной хлеб) хлеб в сознании потребителей занял место "недорогого" продукта питания. Недостаточная дифференциация продуктов затруднила продвижение брендов. В последнее время на развитие рынка существенно повлияло развитие

розничных сетей, реализующих политику низких цен и составляющих конкуренцию давно существующим пекарням благодаря открытию собственных. До начала рецессии в 2009 году повышение цен на дрожжи и сахар, рост стоимости электроэнергии, нестабильный валютный курс и высокая инфляция препятствовали снижению розничных цен на хлебобулочные изделия в стране.

Современное состояние экономики Казахстана позволяет потребителям переходить от недорогих высококалорийных продуктов питания к дорогим продуктам, например, органическому хлебу с повышенным содержанием белка. По данным КСЭ МНЭ РК, средний потребитель в Казахстане употребляет примерно 250 г хлеба в день, в некоторых регионах - даже 300 г. Например, потребление хлеба в городе Алматы имеет большое сходство с ежедневным потреблением хлеба в среднем по Российской Федерации и составляет 150-200 г в день на 1 человека. Что касается объемов общего потребления хлеба, то в Алматы оно официально оценивается в 301,547 тонн в день [5].

Ведущими регионами по производству свежего хлеба являются Караганда, Актюбинск и Алматы, так как в них проживает наибольшее количество жителей. Производство свежего хлеба в этих регионах постепенно растет, что связано с такими факторами, как открытие малых частных предприятий (пекарен), расширение ассортимента хлебобулочных изделий, развитие собственного производства в розничных сетях.

Вместе с тем, потребление хлеба и хлебобулочных изделий на человека в Казахстане, снижается. Это связано со структурой доходов населения, недостаточным развитием розничной торговли в малых регионах и регионах с низким ежемесячным доходом.

Очевидно и различие в степени развитости розничной сети. Если в крупных городах современные супермаркеты предлагают огромный выбор разных видов хлеба и хлебобулочной продукции, то в сельской местности и в маленьких городах, напротив, выбор хлеба зачастую сводится к традиционной буханке "кирпичик".

В Казахстане создаются условия для расширения сбыта отечественных продуктов питания, особенно первой необходимости, к которым относится и производство хлеба и хлебобулочных изделий. Например, в Балхаше социальный хлеб безвозмездно реализуется в социальном магазине нового хлебозавода "Балхаш-нан" ТОО "Пульс". Этот хлебозавод открылся в рамках развития моногородов. Мощность хлебозавода удовлетворяет потребность в хлебобулочных изделиях всего города и обеспечивает работой сто человек. Объем выпуска предприятия превышает 17 тонн хлебобулочных изделий в сутки. Ассортимент хлебозавода включает более 90 наименований.

Увеличению объемов товарооборота отечественных хлеба и хлебобулочных изделий, мучных кондитерских изделий способствует и расширение торговых площадей, появление сети супермаркетов современного формата, торгово-распределительных центров.

Наибольшим спросом у населения пользуются хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки первого сорта, хлеб ржаной и изделия из пшеничной муки высшего сорта. В то же время сегодня на торговых полках магазинов можно наблюдать большое разнообразие альтернативных (более дорогих) хлебобулочных изделий, таких как многозерновой хлеб, органические хлебобулочные изделия с высокой пищевой ценностью и т.д. отметим также, что подавляющая часть хлебопекарной продукции вырабатывается специализированными предприятиями. В крупных городах развиваются магазины розничной торговли, имеющие собственные мини-пекарни. С их развитием усилилось влияние магазинов розничной торговли на структуру рынка в целом. Как показывает анализ, такие магазины, как правило, придерживаются политики низких цен.

В контексте решения задачи развития культуры потребления нужно указать, что развитие рынка хлебобулочных изделий Казахстана происходит, в основном, за счет нетрадиционных сортов. Наблюдается устойчивая тенденция роста покупательского спроса на новые сорта хлеба с более сложной рецептурой и сдобные изделия, при том, что потребление недорогого пшеничного хлеба остается стабильным на протяжении уже многих лет.

Для развития потребительской культуры населения создаются агитационные программы в области защиты прав потребителей. Кроме того, для приема информации от населения о некачественной продукции продолжается работа по созданию общественных приемных.

На государственном уровне планируется пересмотреть условия закупок продовольственных товаров на предмет включения требований по приобретению в приоритетном порядке свежих и натуральных продуктов питания, а также субсидирование затрат на производство и демонстрацию рекламы отечественных продуктов питания на внутреннем рынке.

Для большинства жителей Казахстана хлеб традиционно является дешевым "социальным" продуктом питания. Для населения с определенным уровнем дохода это даже горькая необходимость. По данным КСЭ МНЭ РК, потребители с уровнем дохода ниже среднего, 21% имеющегося дохода тратят на продукты питания. В этом случае, очевидно, что основным критерием выбора этой группы потребителей является цена. В то же время потребители с уровнем дохода выше среднего тратят на продукты питания 12% доступного дохода. В структуре их ежедневного рациона хлеб занимает небольшую долю, а затраты на продукты питания перераспределяются в пользу таких продуктов как фрукты, овощи. Эта группа потребителей проявляет интерес к продуктам для здорового образа жизни и органическим продуктам.

Специфика конкуренции в хлебной индустрии связана еще и с тем, что применяемые технологии хлебопечения большей частью похожи: однотипное оборудование и технологии препятствуют процессу индивидуализации продукции определенного производителя [6, с.72].

В целом можно отметить, что многие отечественные крупные хлебозаводы, существующие еще с советского времени, смогли провести модернизацию своих производств. Большая часть хлебозаводов, выпускающих основные сорта хлеба, решают важную стратегическую задачу обеспечения дешевым хлебом как основой питания большинства населения. Следует отметить, что в Казахстане наряду с крупными предприятиями, на рынке появились и успешно функционируют средние по параметрам частные предприятия (мощностью 20-40 тонн хлебобулочных изделий в сутки).

Кроме того, позитивный импульс развитию рынка в настоящее время дает появление значительного количества малых предприятий, предлагающих в широком ассортименте альтернативные марки хлеба [7, с.102], как, например, хлеб с цельными зёрнами или органическими наполнителями, а также разнообразные сорта хлеба, изготовленные по европейским технологиям [8, с. 332].

#### **Список литературы:**

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 г. Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность - Режим доступа: URL: <http://akorda.kz>
2. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы - Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz>
3. Казахстанцы любят сладкое. - Режим доступа: URL: <https://finance.nur.kz>
4. Программа по развитию агропромышленного комплекса Республики Казахстан "Агробизнес-2017" - Режим доступа: URL: <http://akorda.kz>
5. Рынок в Казахстане // Хлеб и выпечка. - 2016. - №2. - Режим доступа: URL: <http://chlebiwipetchka.com>
6. Чистова М.В. Совершенствование технологии хлебобулочных изделий из пшеничной муки, обогащенных пищевыми волокнами: Дис. ... кандидата технических наук: 05.18.01 - М.: 2012. - С. 167.
7. Суворов И.В. Разработка витаминно-минеральных смесей для обогащения пшеничной муки и хлебобулочных изделий: Дис. ... кандидата технических наук: 05.18.01 - М.: 2011. - С.150.
8. Пономарева Е.И. Научные и практические основы технологии хлебобулочных изделий функционального назначения с использованием сбитых полуфабрикатов: Дис. ... доктора технических наук: 05.18.01 - М.: 2009. - С.475.

**Еркебұлан ӘЛКЕНОВ**, магистрант, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті.  
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ. Академиялық көш.9, erkea@list.ru. 8-7021842113

## ТҰРАҚТЫ БӘСЕКЕЛІК АРТЫҚШЫЛЫҚТАРДЫ ФИРМАНЫҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІЛІГІ НЕГІЗІНДЕ ҚАРАСТЫРУ

Мақала экономикалық субъектінің "бәсеке", "бәсекелік артықшылықтар", "бәсекеге қабілеттілік" ұғымдарының мәнін түбегейлі түрде зерттеуге арналған. Бәсекеге деген әр дәуірдегі, әр түрлі елдер мен экономикадағы көзқарастардың қалыптасу эволюциясы қарастырылып, зерттелген.

**Түйінді сөздер:** бәсеке, бәсекеге қабілеттілік, бәсекелік артықшылықтар, өнімді саралау.

**Еркебулан АЛКЕНОВ**, магистрант, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза.  
100009, Республика Казахстан, г.Караганда. ул Академическая,9. erkea@list.ru. 8-7021842113

## УСТОЙЧИВЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

Статья посвящена исследованию сущности понятий "конкуренция", "конкурентные преимущества" и "конкурентоспособность экономического субъекта". Рассмотрена и изучена эволюция теоретических взглядов на конкуренцию, выявлены различное ее понимание исследователями разных эпох, стран и экономик.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, дифференциация продукта.

**Yerkebulan ALKENOV**, master student, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz.  
100009, Republic of Kazakhstan, the city of Karaganda. Academicheskaya st, 9. erkea@list.ru. 8-7021842113

## PEDAGOGICAL REFLECTION IN PROFESSIONAL TRAINING AND EDUCATION

The article discusses the concept of reflective process, the essence of professional pedagogical reflection in teaching activities, their stages, system issues and contradictions arising in the process of reflexive analysis and training. It also includes a brief overview of the analogy of reflective activity - ALACT model.

**Keywords:** professional pedagogical reflection, methods and techniques, testing, reflective process, reflective analysis, reflexive project activities

Жеке меншікке негізделген экономикалық жүйелерді қалыптастыру байырғы құндылықтарды қайта қарастыруды талап етіп отыр. Сондай жаңаша ұғымдардың қатарына "бәсеке" деген ұғымды да енгізуге болады. Бүгіндері барлық шаруашылық субъектілер бәсекені экономикада нарықтық қатынастарды жетілдірудің басты қозғаушы күші ретінде мойындауды талап етіп отыр.

Бәсекеге деген көзқарастар эволюциясын және оған деген теориялық көзқарастарды зерттеу оны әр түрлі кезеңде әр түрлі елдерде әрқалай экономикада өзінше түсінгендігін білуге болады. Ғылыми әдебиеттерде бұл ұғымның тәртіптік, құрылымдық және функционалдық түсіндірмелерін кездестіруге болады.

Тәртіптік түсіндірмесі оның этимологиялық түптеріне байланысты, өйткені латын тілінен аударғанда "бәсеке" тартыс, сайыс деген мағынаны білдіреді. А.Смит ("Халықтар байлығының табиғаты мен себебін зерттеу" деген әйгілі еңбегінде 1776 ж. бәсекені бағаны не түсіретін, не көтеретін жеке сайыс ретінде анықтады. Бүгіндері тәртіптік ұғымы бәсекелік күресті дамыту бағытына қарай өрбіп келеді. Бұл тәсілді қолдаушы өкілдердің қатарына американдық профессор М.Портерді жатқызуға болады ("Бәсеке

стратегиясы", 1980 ж., "Бәсекелік артықшылықтар", 1985 ж.), тіпті оны ұлттық бәсекелік артықшылықтар теориясының негізін қалаушы ретінде атап өтуге болады [1, 56 б.].

Бәсекенің құрылымдық түсіндірмелері бәсекелестердің бір-бірімен сайысуына емес, бәсеке болып отырған құрылымдарды талдауға, жете қарастыруға екпін жасауды ұсынады Бұндай ілімнің түп-тамыры А.О.Курноның еңбектерінде келтірілген ("Байлықтың математикалық қағидаттарын зерттеу", 1838 ж.), Ф.И.Эджуорттың ("Монополия теориясы", 1897 ж.), Дж. Робинсонның ("Жетілмеген бәсекенің экономикалық теориясы", 1933 ж.), Э.Чемберлиннің ("Монополиялық бәсеке теориясы", 1933 ж.) және нарықтың келесі негізгі төрт типінің негізін қалаған басқа да ірі ғалымдардың еңбегін атап өтуге болады: нағыз (жетілген) бәсеке, монополиялық бәсеке, олигополия және монополия. Қазіргі таңда бұл түсіндірме батыстың экономикалық ғылымдарында мықты позицияға ие болып, келесі әйгілі экономистердің еңбегінде көрініс тапқан: П.Самуэльсон, Р.Макконнелл, Л.Брю, С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи, Х.Зайдель, Р.Теммен және т.б.

Бәсекенің функционалдық ұғымыны және оның экономикадағы орнын анықтайды. И.Шумпетер

бәсекені ескінің жаңамен жарысы деп қарастырады. Ф. Хайек бәсекені "жаңалықтар ашу процедурасы" ретінде түсіндіреді, өйткені тек бәсекенің арқасында жасырын нәрсе ашылып, нағыз бәсекенің үдеуі максаттарға жетудің тиімді әдістерін меңгеруге мүмкіндік беретіндігін атап өтті.

Адам Смит өзінің "Халықтар байлығының табиғаты мен себебін зерттеу" (1776 ж.) атты еңбегінде абсолютті артықшылықтар ұғымын енгізіп, қандай да бір мемлекет сол тауарды өндіруге жұмсалатын шығындарын басқа елдермен салыстырғанда төмендететін алатын болса ғаны экспорттай алады.

Давид Рикардо бұл тұжырымдаманы "салыстырмалы артықшылықтар теориясына" дейін жетілдіріп, бұл ғалымның ("Саяси экономияның қағидаттары", 1817 ж. деген еңбегінде көрініс тапты), бұның мәні келесідей: мемлекет өзі де төменгі шығындармен өндіретін алатын тауарларды импорттайды, егер басқа тауарды одан да жоғары тиімділікпен өндіретін алатын болса [1, 3 б.].

Салыстырмалы шығындар теориясын салыстырмалы артықшылықтарға айналдырған швед ғалымы Э.Хекшер (1919 ж.) және Б.Олин (1935 ж.) еді. Олардың теориялық тұжырымдамаларының мәні экспортқа өз өндірісіне айтарлықтай шығындарды қажет ететін (осы мемлекет үшін) өндіріс факторларын сыртқа шығарылатындығы және осы пропорцияға шығын мөлшері кері түрде өзгеретін тауарлар импортталатындығы келтірілген. П.Самуэльсон бұл теорияға математикалық түсіндірмелер мен дәлелдер келтірді.

Салыстырмалы артықшылықтар теориясы өз жалғасын В.Леонтьевтің еңбегінде жалғасын тапты (70-ші жж, XX ғасыр), ол өз еңбектерінде статистикалық материалдармен АҚШ өз өндірісімен салыстырғанда көбірек еңбек шығындары мен азырақ капитал кететін тауарларды экспорттайтындығын дәлелдеген болатын. Олай болса, бұдан шығатыны АҚШ-да қалыптасқан пікірлерге қарсы капиталға қарағанда еңбек ресурстарына бай екендігін көрсетті. "Леонтьев парадоксының" мәні осында еді. Бұнда атап өтетін жәйт, 80-ші жылдарға дейін халықаралық сауда құрылымы Хекшера-Олиннің теориясының нәтижесіне жүгінген болатын, дегенмен де соңғы жылдардағы ғаламдық бәсекенің дамуы өндіріс факторларымен қамтамасыздық дәрежесін төмендетіп келеді. Осыған байланысты жаңа зерттеулер пайда болды: мемлекеттің өлшемі теориясы, елдердің ұқсастық теориясы, тауардың өмір сүру циклінің теориясы. Мемлекеттің өлшемдік теориясына сәйкес бәсекелік артықшылықтар ретінде транспорттық шығындарды жатқызады, өйткені көлемі бойынша шағын мемлекеттерде ірі мемлекеттермен салыстырғанда көліктік шығындар аз жұмсалады екен. Елдердің ұқсастығы теориясы тұтынушылардың бәсекелік артықшылықтарын елдердің экономикалық тұрғыда жоғары дамуымен байланыстырады. Бұл теорияның мәнін ішкі нарықтағы тұтынушылардың талаптарына лезде әсер беруін болашақта өз елімен салыстырғанда ұқсастау тауарлар өндіретін бастауымен байланыстырады. Олай болса, дамыған елдердің тұтынушылары сапасы өте жоғары тауарларды сатып алуға ниет білдіріп отырса,

табыс көзі төмендеу елдерде мұндай тауарларды аздап қана сатып алады. Мұнда мынаны атап өту қажет, дамыған елдердегі табысы жоғары тұтынушылар артта қалушы мемлекеттердегі тұтынушылармен салыстырғанда мұндай тауарларды алғашқы болып сатып алу артықшылығына ие болады.

"Тауардың өмір сүру циклі" теориясы өнімді өндіру халықаралық ауқымда тауардың өмір сүру циклімен байланыстырады (енгізу, өсу, кемеліне жету, құлдыру). Бұл теорияға сәйкес жаңалық енгізген мемлекетпен салыстырғанда артта қалушы мемлекеттерде бұл тауардың өндірісі құлдырау кезеңінде ғана өндіріле бастайды.

Қазіргі әлемдік экономикадағы бәсекелік артықшылықтар кешенді түрде М.Портердің еңбектерінде көрініс тапқан.

Көптеген ғалымдар М.Портердің теорияларын жаңғыртылған классикалық тұжырымдама ретінде мойындағанымен, оны елдердің бәсекеге қабілеттілік теориясының іргесін қалаушы ретінде танылатындығы сөзсіз. М.Портердің басты тұжырымдамасы бойынша бәсекеге қабілеттілік пен бәсекелік артықшылықтардың болуы ресурстардың қаншалықты тиімді пайдаланғандығына байланысты. Бұл қағидатты нарықтық қатынастардың барлық субъектілеріне, кез-келген деңгейде, кәсіпорын, тіпті мемлекеттік деңгейге қатысы бар.

Экономика деңгейіне қарай мемлекеттің, саланың, кәсіпорынның (фирманың) бәсекеге қабілеттілігін бөліп көрсетуге болады.

Мемлекеттің бәсекелік артықшылықтарының қайнар көздері оның бәсекеге қабілеттілігінің деңгейіне байланысты. Жоғарыда аталып өткен портерлік бәсекке қабілеттілік деңгейлеріне қарай бәсекелік артықшылықтардың келесі түрдегі қайнар көздерін атап өтуге болады: өндіріс факторлары, инвестициялар, жаңалықтар мен мемлекеттің жинаған байлығы.

Факторлар кезеңінде мемлекеттің бәсекелік артықшылықтары табиғи ресурстардың қорларымен, арзан жұмыс күшімен, оның геосаяси жағдайымен және елдің территориясына байланысты. Бұл кезеңге технологиялар импорты, біріккен кәсіпорындар құру, контрактіге отыру және басқару тән болып келеді.

Табиғи ресурстарға бай кейбір мемлекеттер ерекше мемлекеттік құрылымдарының арқасында жан басына келетін табыс көзін ұлғайта алды, ал кейбірлері (бірқатар африкалық мемлекеттер) кедей болып қала беруде. Бұдан шығатыны, табиғи ресурстардың болуы әрқашан да мемлекетке бәсекелік артықшылықтар бере бермейтіндігін айтып өткен жөн. Ең бастысы, олардың қаншалықты тиімді қолданылуына байланысты. Оған қоса, М.Портердің айтуынша, өндіріс факторларына негізделген бәсекелік артықшылықтар үнемі тұрақты бола бермейді, өйткені ел экономикасы шикізатқа деген әлемдік бағаларға тәуелді және сезімтал болып келеді. Бұның негізі бар, өйткені ресурстарды үнемдеуге негізделген ғылыми-техникалық прогресс әлемдік нарықтағы бағаларға айтарлықтай түрде әсер етеді [2, 76 б.].

Дегенмен де, өз табиғи байлықтарын дұрыс қолдана білген және барлықтарының мүдделерін

қорғай алатын біріккен ұйымдар құру арқылы (мәселен, ОПЕК мемлекеттері) сыртқы нарық конъюнктураға аса тәуелді емес және бағаларды өздері бақылай алады. Ал басқа көршілес мемлекеттермен одақ құра алмаған мемлекеттер әлемдік нарықтың өзгерістеріне тәуелді болып қала бермек.

Инвестициялар кезеңінде елдердің бәсекелік артықшылықтары белсенді инвестициялық саясатпен анықталады. Технологиялар мен жабдықтар импорты бұрынғы күйінде сақталғанымен, фирмалар озық технологияларды, лицензиялар мен ноу-хауларды иеленіп отырады. Жалпы экономикалық жағдай қорланған капиталға да байланысты. Өндіріс факторларына негізделген бәсекелік артықшылықтар осы уақытқа дейін өзекті және маңызды болып келгенімен, олардың ықпал ету дәрежесі төмендеп келеді. Бірақ инвестициялар кезеңі тұрақты бәсекелік артықшылықтар бере бермейді, өйткені кебір салалар бойынша басымдықтар мен технологияларды дұрыс таңдамау есебінен күйзеріске ұшырауы ықтимал.

Бәсекелік артықшылықтар туралы портерлік ереже бойынша, инвестицияларға негізделген бәсекеге қабілеттіліктерге капитал сыйымдылығы жоғары салаларда ғана қол жеткізуге болады, өйткені бұл жағдайда өндіріс ауқымындағы үнем мен жоғарғы саннаты еңбек күшін және қолдаушы салаларды қажет етпейді. Автордың пікірінше, бұл тұжырым бірқатар түзетуді қажет ететін сияқты. Инвестициялар салынған салалар міндетті түрді капитал сыйымды болуы міндетті емес. Мәселен, көптеген тамақ өнеркәсібіндегі өндірістер мұндай салаға жатпайды. Бірақ тамақ өнеркәсібі ішкі нарықтағы сұранымды арттыратын салаға жатады. Сұраным көлемін арттыру ұсыныс көлемін және өндірісті де арттыруға ықпал етеді. Өндіріс көлемінің артуы, өз кезегінде, капитал салымының артуына ықпал етеді. Егер мұнда отандық азық-түлік өнімдерінің сапасы сыртқы нарықтарда бәсекеге қабілетті болса, онда бұл саланың инвестициялық тартымдылығы тез ақталады.

Жаңалықтар кезеңінің басты сипаты мемлекеттің бәсекелік артықшылығы меншікті технологиялардың есебінен болмақ. Экономика әлемдік нарықтың конъюнктурасына және сырқы орта әсерлеріне төзімді болып келеді [3, 48 б.].

Байлықтар кезеңінде бәсекелік артықшылықтардың қайнар көзі болып қорланған капиталды жатқызуға болады. М.Портердің зерттеу нәтижелері бойынша, осы кезеңге қол жеткізген мемлекет өзінің басқа да бәсекелік артықшылықтарын жоғалтып алуы ықтимал, бұған дәлел ретінде Ұлыбританияның тәжірибесін келтіруге болады. Ішкі экономикадағы регрессияның басты себебі ретінде ішкі бәсекенің бәсеңсуін атап өтуге болады. Фирмалар өз бәсекелік артықшылықтарын жетілдіріп отыру үшін қол жеткізген позицияларынан айрылып қалмауға ұмтылады. Оларға өндірістің монополизациялануы мен бәсекеге қабілетсіз фирмалардың санының көбейіп кетуі тән.

Бұндай жағдайда ауқатты фирмалар үкіметтен мықты қолдаулар ұйымдастыра бастайды. Бұл кезеңде мемлекет айтарлықтай шетелдік

инвестицияларды салғанымен, олардың басты мақсаты жаңа өткізу нарықтарын иелену болып келеді. Инвестициялау капитал сату ақылы іске асады. Осылайша мемлекет өзінің алдында өткен кезеңдерге қайта оралуы ықтимал. Осы орайда бәсеке заңы айқындала бастайды: алға қарай жылжу үнемі жетіліп отыруды талап етеді, бірақ қол жеткізген бәсекелік артықшылықтарды да жоғалтып алмауға тырысу қажет. Бұнда айтып өтетін жәйт, мемлекет міндетті түрде бәсекеге қабілеттіліктің барлық кезеңдерін өтуі шарт емес. Мәселен, Италия соғыстан кейінгі жылдары "өндіріс факторлары" кезеңінен бірден "жаңалықтар енгізу" кезеңіне көшкен болатын.

Жоғарыда келтірілген мемлекеттердің бәсекеге қабілеттіліктің бір кезеңінен келесі кезеңіне ауысудың портерлік сызбасын талдай келе және әлемдік экономиканың қазіргі жағдайын талдай отырып, бәсекеге қабілеттіліктің - әлемдік лидер деген бесінші кезеңін келтіруге болады. Бұл кезең мемлекеттің әлемдік нарықтағы монополиялық билігін бәсекелік артықшылық ретінде қарастыруға болады. Жергілікті нарықты монополияландыруға ұмтылатын кез-келген кәсіпкер сияқты бай мемлекет те (бәсекенің шабуылды стратегиясын қолдана отырып) әлемдік нарықты билегісі келеді. Бүгіндері бұндай мемлекет қатарына АҚШ жатқызуа болады, өйткені оның сәйкес қолданатын өз стратегиясы бар. Байлыққа қол жеткізу кезеңінде шабуылды бәсеке стратегиясын қолданбау нәтижесінде Ұлыбритания өзінің бірқатар бәсекелік артықшылықтарынан айрылып қалды.

АҚШ монополиялық билік құру мүмкіндігі әлемдік бәсекенің даму қарқынына байланысты. Бүгіндері бұл мемлекет әлемдегі көптеген мәселелерді шешуге қауыары бар. Олай болса, мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігінің дамуы байлыққа қол жеткізумен шектеліп қалмауы тиіс. Өйткені одан да жоғары кезең - елдің монополиялық билігі бар, бұл жөнінде К.Маркс, "бәсеке монополияның пайда болуына әсер етеді", - деп атап өткен еді [4, 128 б.].

Дамушы елдердің ішінен байлық кезеңіне келесі мемлекеттер жетті: Швейцария, АҚШ, ал Жапония, Германия, Италия елдері бұған жақын тұр. Дамушы елдердің қатарына да бәсекеге қабілеттіліктің инвестиция сияқты деңгейіне жеткен елдерге Қытай мен Сингапурды жатқызуға болады. Оңтүстік Корея бәсекеге қабілеттіліктің инновация кезеңіне келді.

Қазақстанның бәсекелік артықшылықтар теориясы тұрғысынан жан-жақты түрде зерттеген профессор Р.К.Жоламанов еді. Оның ойынша, бүгіндері Қазақстан алғашқы факторлар тұрғысынан бірқатар бәсекелік артықшылықтарға ие; турасын айтар болсақ, республика инвестициялар кезеңінен (бұрынғы одақ құрамынан шыққан соң) өндіріс факторлары кезеңіне қарай ығысты. Жоғарғы саннатты еңбек ресурстары мен ғылыми-техникалық өңдеулердің жоғарғы деңгейі еліміздің мықты бәсекелік артықшылықтар қатарына жатып, мемлекет тарапынан қаржылық қолдау болмаған жағдайда жоғалуы ықтимал. Р.К.Жоламанов оған қоса Қазақстанның бәсекелік артықшылықтар қатарына оның Еуразия континентіндегі ұтымды геосаяси жағдайын атайды. Қазақстанның жаңа табиғи ресурстарының кеніштері және инвестициялық тартымдылығы мен экономикалық



тұрғыда басқа да жағымды жағдайларын атап өтуге болады. Қазақстанның инвестиция кезеңіне тез өтуге барлық қажетті жағдайлары бар, ол үшін мемлекеттің өзі де өз әлеуеттерін барынша пайдалануға талпыныс жасау қажет. Кез-келген мемлекеттің бәсекелік артықшылықтары оның салаларының бәсекелік артықшылықтарынан тұрады. М.Портердің жіктеуі бойынша фирмалардың бәсекелік артықшылықтары екі түрге жіктеледі. Ол не төменгі шығынды тауарлар өндірумен, не тауарды саралаумен байланысты. Төменгі шығындар фирманың тауарды бәсекелестерімен салыстырғанда төменгі шығындармен өндіріп, сата алу қабілетімен байланысты.

Өнімді саралау - бұл өзінің сапасы, көрсететін сервисі, жарнама-маркетингтік тұрғыда әр түрлі тұтынушыларға арналған тауардың бірнеше түрлерін өндірумен байланысты. Олай болса, саралау тұтынушыларды тауардың жаңа қасиеті, абсолютті түрде жаңа тауар шығару арқылы жоғарғы құндылықтармен қамтамасыз етеді.

Соңғы жылдары бәсекелік артықшылықтар қатарына кәсіпорындар "материалдық емес ресурстар" ұғымын қосып жүр. Атап өтетін жәйт, әлемдік практикада материалдық емес ресурстар ұғымы әлі толығымен қалыптасып қоймаған. О.Н.Константиновой өз еңбегінде материалдық емес ресурстарды американдық ғалым Ричард Холл ұсынған жіктеуді келтіреді.

Ол жіктеу бойынша, компетенцияларды, өз кезегінде, функционалдық және ұйымдық мәдениетке бөлінеді. Алғашқылары жұмыскерлердің, жабдықтаушылардың, дистрибьюторлардың, жарнама агенттерінің және нарықтың басқа да қатысушыларының ноу-хауынан тұрады. Ұйымдық мәдениет компетенцияларына өзгеріс

уақытын, иновацияларды басқару қабілетін, бір командада жұмыс істей білу, өнімнің жоғарғы деңгейі мен қызмет көрсетудің жоғарғы сапасының стандарттарын қабылдай білу қабілеттерін және т.б. жатқызады.

Олай болса, бәсекеге деген әртүрлі көзқарастардың эволюциясын зерттеу оны әртүрлі елдерде, әртүрлі ғалымдармен, әртүрлі экономикада өзінше түсінгендігі белгілі болды. Ғылыми әдебиеттерде бұл ұғымның тәртіптік, құрылымдық және функционалдық түсіндірмелері жинақталады. Ұлттық экономиканың бәсекеқабілеттілігі мемлекеттің әлемдік қызметтестікке етене қатысуының басты шарты болып қала бермек. Осыған орай, бәсекеге қабілеттілік мәселелерін зерттеу әрқашан өзекті сипат алып отырмақ, сондықтан бәсекеге қабілеттіліктің барлық деңгейін әдіснамалық, жүйелік талдау негізінде зерттеп отыру қажет.

#### **Әдебиеттердің тізімі:**

1. А.Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга IV.- М.: ЭКСМО, 2007.-960 с.
2. Портер М.. Конкуренция. С-Пб.: Издательский дом "Вильямс". 2002-495 с.
3. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993.
4. Розанова Н.М. Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой.// [www.economics.boom.ru/Rozanova/rozanova2.htm](http://www.economics.boom.ru/Rozanova/rozanova2.htm).
5. Гордеев В. Две тенденции в эволюции конкуренции//Мировая экономика и международные отношения.- 2007.-№1.-42-48 бб.

**Айдана АМАНОВА**, *Е.А.Бөкетов академия атындағы Қарағанды Мемлекеттік Университетінің "Қаржы" мамандығының 1-ші курс студенті, ia\_aidana@mail.ru. +77786798989*  
**Еркеназым ОРЫНБАСАРОВА**, *Е.А.Бөкетов академия атындағы Қарағанды Мемлекеттік Университетінің "Қаржы" кафедрасының PhD., доценті*

## **ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ БЕЛСЕНДІРУДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК ЖЕКЕ СЕРІКТЕСТІКТІҢ МЕХАНИЗМДЕРІ**

Бұл мақалада мемлекеттік инвестициялық саясаттың негізгі тапсырмалары, сондай-ақ Қазақстандағы инвестицияларды басқару жүйесін жетілдіру механизмдерінің басымды бағыттары қарастырылған. Мемлекеттік-жеке серіктестіктердің базалық принциптері көрсетілген. Мемлекеттік жеке серіктестіктің әлемдік тәжірибесінің қазіргі заманғы экономикаға тиімді жақтары мен болашағына ерекше назар аударылған. ЕЭА-ты құрудың тиімділігіне талдау жасалынды.

**Түйінді сөздер:** ЕЭА, инвестициялар, МЖС, ұлттық компания, холдингтік үлгі, мемлекет, кәсіпкерлік, бизнес, экономикалық өсім.

**Айдана АМАНОВА**, *магистрант 1-го курса, специальности "Финансы", Карагандинского Государственного Университета им. академика Е.А.Букетова. ia\_aidana@mail.ru. +77786798989*  
**Еркеназым ОРЫНБАСАРОВА**, *доцент кафедры "Финансы", Карагандинского Государственного Университета им. академика Е.А.Букетова*

## **МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИИ**

В статье рассмотрены главные задачи государственной инвестиционной политики, так же отмечено и рассмотрено приоритетные направления и механизмы совершенствования системы управления инвестициями в Казахстане. Выделены базовые принципы государственно-частного партнерства.

Особое внимание уделено перспективе и экономической эффективности современного мирового опыта государственно-частного партнерства. Проанализированы основные достоинства создания СЭЗ.

**Ключевые слова:** СЭЗ, инвестиции, ГЧП, национальная компания, холдинговая модель, государство, предпринимательство, бизнес, экономический рост

**Aydana AMANOVA**, *undergraduate of the 1st course, of specialty, "Finance" Karaganda State University academician E.A.Buketov, ia\_aidana@mail.ru. +77786798989*  
**Yerkenazim ORYNBASSAROVA**, *PhD., the associate professor "Finance" Karaganda State University academician E.A.Buketov*

## **MECHANISMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP OF ACTIVIZATION OF INVESTMENT**

In article the main tasks of the state investment policy are considered, is also noted and considered the priority directions and mechanisms of improvement of a control system of investments in Kazakhstan. The basic principles of public-private partnership are allocated. The special attention is paid to prospect and economic efficiency of modern world experience of public-private partnership. The main advantages of creation of FEZ are analysed.

**Keywords:** FEZ, investments, SPP, national company, holding model, state, predprinmatelstvo, business, economic growth

Инвестициялық саясаттың негізгі мақсаты - мемлекеттік емес секторлардың инвестициялық белсенділігін жоғарлатуға, отандық жеке меншік және шетелдік инвестицияларды кәсіпорындарға тартуға, сондай-ақ капиталдық салым тиімділігінің жоғарлауына байланысты әлеуметтік сфералар мен тұрмысқа қажетті маңызды өндірістерге қолдау көрсететін мемлекеттік бағдарламаларға бағытталған қолайлы органы қалыптастыру болып табылады.

Мемлекет инвестициялық процестің белсенді қатысушысы болуға тиіс. Экономиканың белгілі бір салаларын мемлекеттің тікелей инвестициялау жеке меншік инвестор салымдарын жүзеге асыруға қолайлы жағдай жасайды. Осыған байланысты, біріншіден мемлекет инвестициялық процестің қатысушысы мен бастамасы болса, екінші жағынан

экономикалық-құқықтық қадағалау арқылы мемлекет жеке меншік инвесторлардың мүддесін ескере отырып, оның жүзеге асырылуын қадағалап отырады.

Мемлекеттің жиынтық инвестициялық саясатты жүргізудегі бағыты инвестициялық қызметтің экономикалық механизмін жандандыру мен отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қолдауға арналғанын көреміз, бірінші кезекте оған халықаралық нарықта бәсекелестік артықшылықты қалыптастыра алатын өндіріс сегменті мен өндірістің соңғы өнімін дайындап шығару жатады.

Біздің көзқарасымыз бойынша оңтайлы экономикалық саясат монетаристік теорияға емес, кейнсиандық теория тұжырымдарына сүйенуі қажет. Бұл тұжырымдама екі түрде қарастырылады:

1. Экономикалық өсім қарқынын ойдағыдай қамтамасыз ету үшін тұтынушылық және инвестициялық ұсыныстың белгілі бір деңгейін ұстану қажет, бұл қызмет мемлекеттің бюджеттік қаражаттар есебінен жүзеге асырылады;

2. Тұрақты экономикалық өсімді қамтамасыз етудегі негізгі қиындықтар инвестицияның тұрақсыздығынан туындайды[1].

Инвестиция мөлшері ставкаға кері пропорционал болса, тиімділік шегіне тура пропорционал. Егер инвестицияның тиімділік шегі жоғары болса, онда пайыздық ставкалардың өскеніне қарамастан инвестициялар өседі, ал егер де инвестицияның тиімділік шегі төмен болса, онда пайыздық ставканың төмендегеніне қарамастан олардың көлемі азаяды. Сондықтан да пайыздық ставкамен амалдар жасау және ақшалай ұсыныс (ақша-несие саясатының құралдары) инвестиция көлемінің жоғарғы деңгейін ұстап тұруға жеткіліксіз болып табылады. Инвестиция көлемі азайған сайын, мемлекеттің инвестор ретіндегі рөлі арта түседі. Сондықтан да экономиканы реформалаудың либералдық-монетарлық тұжырымдамасының отандық нұсқасы да дәрменсіз, ол қаржылық тұрақтылыққа жету мен экономикадағы мемлекет рөлін азайтуға негізделген.

Жаңа зауыттарды құруда немесе жаңа өндіріс орындарын зерттеу туралы шешім қабылдайтын кезде, компания басшылығы болашақтағы зауыт немесе кеніш өнімінің бағасын болжауға жіті көңіл бөледі. Кейбір тауарлар мен шикізаттарға бағаның күрт өсуі, көп инвесторларды бағаның жоғарғы деңгейінің сакталуына, баяу тербелістермен ғана айқындалып, ешқандай сәтсіздіктердің болмайтынына сендірді.

Тауарларға баға мен сұраныстың төмендеуі көптеген әрекет етіп жатқан жобалардың пайдасыздығын көрсетті. Мұндай құрылыстарға салынған қаражаттар мен жаңа өндіріс орындарын игеру қиындыққа әкеліп соқтырды. Бұл өз кезегінде компанияның өнімдеріне бағаның төмендеуінен, акцияларға баға белгілеуден, несиелерді қайта қаржыландырудан және т.б. туындаған компанияның қаржылық жағдайына кері әсерін тигізді.

Тиімділікті арттырудың көптеген экономикалық және әлеуметтік бағыттарының ішінде тиімділігі жоғары шаруашылық пен нарықтық экономика жағдайындағы басым түсетін форманың дамуының негізі болып есптелетін, өндірістің интенсивтік дамуын ынталандыратын ұйымдық-экономикалық қатынастарды құру, ғылыми-техникалық және ұйымдық-шаруашылық жағдайларды іздестіру жатады. Қазақстандағы өндірістің даму тәжірибесі, басқа да мемлекеттердің тәжірибесі көрсеткендей дамудың интенсивтік формасына өтудің міндеттелген шарты болып, өндірістік қатынастарды жетілдіру мен өндірістің дамуында ұйымдық-экономикалық факторлардың артықшылықтарын пайдалану болып табылады.

Индустиалдық-инновациялық даму ұзақ мерзімдік әрі тұрақты өсім потенциалын қалыптастыратын, болашақта тұрмыс деңгейін жақсартатын мәселелерді шешу мүмкіндігін, экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мен тиімділігіне

қол жеткізетін және мемлекет қауіпсіздігін қамтамасыз ететін қазақстандық экономика моделін қалыптастырудың құралы болып табылады.

Осыған байланысты, мемлекеттегі инвестициялық үрдістер бірінші кезекте индустриалдық-инновациялық дамуды қамтамасыз етуге бағытталған, бұл дамуда көптеген жетістіктерге қол жеткізілді: ірі импортты алмастыратын және ғылымды қажет ететін жобалардың жүзеге асуы, мемлекеттің даму институты мен Ұлттық компаниялардағы маңызды инвестициялық ресурстарды шоғырландыру, жобаларды аймақтақ дифференциалдау және т.б. Бірақта, қалыптасқан индустриалдық-инновациялық даму мен оның әрі қарай даму механизмін қамтамасыз ететін инвестициялық жүйе көптеген шешілмеген мәселелерге байланысты түзетулер енгізуді қажет етеді. Осыған байланысты, индустриалдық-инновациялық дамуды инвестициялық қамтамасыз етуде қалыптасқан жағдайдың ерекшелігін ескере отырып, Қазақстандағы инвестицияларды басқару жүйесінің жетілдіру механизмі мен приоритеттік бағыттары айқындалды[2].

Анықталған басымдылықтарға сәйкес, Қазақстандағы инвестициялық басқару жүйесін жетілдіру үшін инвестициялық жобаларды жүзеге асыратын мемлекеттік-жеке меншік серіктестігінің механизмін дамыту қажет. Қазіргі кезде экономиканы тиімді басқарудың бірден-бір ажырамас бөлігі болып, мемлекет пен бизнестің өзара қарым-қатынасы болып табылады. Бұл қатынастардың ерекшелігі, тәсілдері мен нақты формалары әр түрлі мемлекеттердегі нарықтық қатынастардың өзгеше ерекшеліктеріне байланысты бір-бірінен ажыратылады. Соңғы онжылдықта дамыған және дамушы елдер экономикасында мемлекеттік - жеке серіктестік (МЖС) деп аталатын қатынастар байланысы қарқынды даму үстінде деп айтуға болады. Серіктестіктің бұл түрінде қолданылатын сфералардың, механизмдер мен формалардың әр түрлілігі ұзақ мерзімдік бағдарламаларды шешуде серіктестікті әмбебап механизм ретінде көрсетеді. Бұл бағдарламалар экономика мен технологияның әр түрлі сфераларында қолданылады: инфрақұрылымның құрылуы мен дамуынан бастап, жаңа перспективалық технологиялар мен қызметтер түрін өңдеп, бейімделуге дейін.

Қазіргі жағдайда барлық әлем ғаламдық дағдарыс мәселесіне тап болып, соған сәйкес үнемдеуге көшті. Бір жағынан алып қарасақ, қатал бюджеттік шектеулерге байланысты бүкіл әлемде МЖС тақырыбы қозғала басталды. Инфрақұрылым - капиталды өте қажет ететін сала, ешқандай мемлекеттің, аймақтың немесе қаланың жол құрылысын, инженерлік инфрақұрылымды, әлеуметтік инфрақұрылымды қазіргі экономика талабына сәйкес игеруге бюджеті жетпейді. Қаражаттарды тиімді пайдалану қажет. Қазіргі жағдайда ақшалар экономикадан жоғалған жоқ, тек нарықтағы контрагенттер арасында, әсіресе банктік сфераларда сенімсіздік мәселесі туындады, егер де, мемлекет өзінің жобаларына деген сенімділікті арттыратын қадамдар жасайтын болса,

инфрақұрылымдық жобаларға жеке меншік қаражаттарды тарту мүмкіндігі туады. Тарихтан мысал келтірсек: Ұлы депрессия кезінде американдықтар жолдар салды, сол кездердегі құрылыстарға мемлекет ақшаны қарызға алды, ол өз кезегінде құлдырап жатқан банктер мен тоқырауға ұшыраған қор нарықтары үшін маңызды баламалы таңдау болып табылды.

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің қазіргі әлемдік тәжірибесі МЖС негізінде жобаларды жүзеге асырудың экономикалық тиімділігі мен шынайы перспективаларын қолдайды. XX ғасырдың 90-жылдарынан бастап, "өтпелі экономикасы бар мемлекеттер мен дамушы елдерде және инфрақұрылым сфераларында 2700-ден астам МЖС құрылған" [3].

Британдық қаржылық қызметтер экспорттарын қолдаумен айналысатын Лондонның халықаралық қаржылық қызметінің есеп беруіне сәйкес, МЖС негізделген жобалар қазіргі кезде әлемнің 60 мемлекетінде өңделеді.

"Мемлекеттік-жеке серіктестік" термині (МЖС, Public Private Partnership) 90 жылдардың басында пайда болды. Ол "британдық модельдің" МЖС-не байланысты. 1992 жылы Д.Мейджора үкіметі мемлекеттік меншікті басқарудың модернизацияланған тұжырымдамасын, яғни "меншікті қаржылық бастамасын" жариялады (Private Finance Initiative - PFI). PFI-дың негізгі әрекетін келесілер құрады: мемлекеттік жеке серіктестіктің келісім-шарт негізінде жеке меншік секторға мемлекет меншігіндегі әлеуметтік-мәдени және өндірістік инфрақұрылым объектілерінің (құрылыс, қайта құрылыс, эксплуатация, басқару және т.б.) қызмет ету функцияларын беру болып табылады. Ұлыбританиядағы мемлекеттік басқару жүйесінің түбегейлі өзгеруі институтционалдық органның, сондай-ақ мемлекеттік аппараттар мен жеке

бизнестің қарым-қатынастарының өзгеруіне алып келді [4].

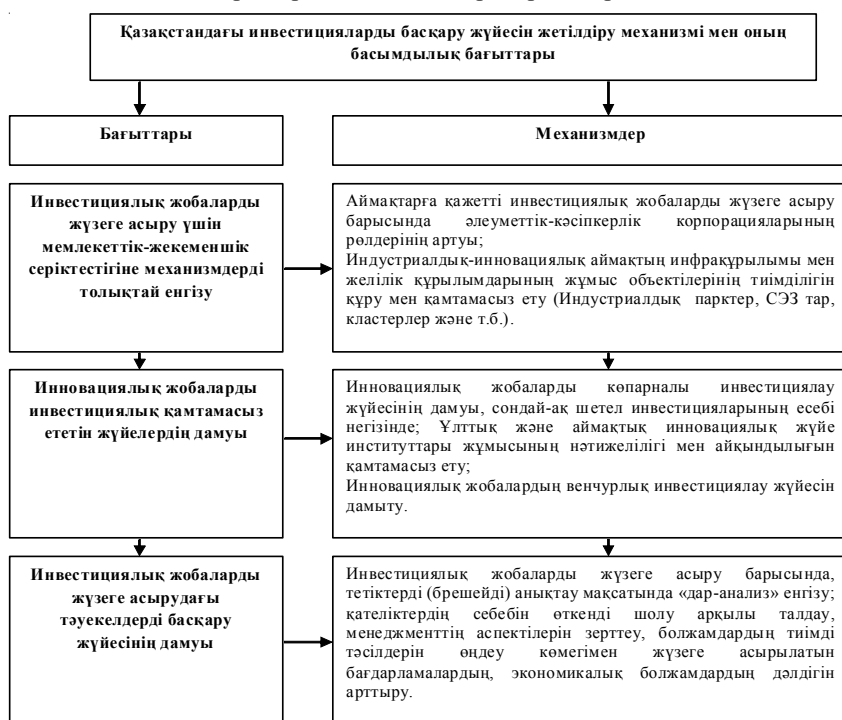
Әлемнің барлық аймақтарындағы МЖС-тің әр түрлі формаларының интенсивтік дамуын ескере отырып, бұл формалардың қарым-қатынасын қазіргі аралас экономиканың ерекшеліктеріне жатқызуға болады.

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің (ағылшын тіліндегі әдебиеттерде - Public Private Partnership, PPP) экономикалық әдебиеттерде бірыңғай анықтамасы жоқ. Сондай-ақ бұл термин басқа формада да қолданыла береді, мысалы жеке-мемлекеттік серіктестік. Менің көзқарасым бойынша, қазақстандық экономиканың ерекшеліктерін мен МЖС механизмінің қалыптасуы мен дамуындағы мемлекеттің маңызды рөлін ескере отырып, "мемлекеттік-жеке серіктестік" терминін қолданған дұрыс сияқты[5].

Жалпы МЖС-ті маңызды мәселелерді ұтымды шешетін мемлекет пен жеке бизнестің орташа және ұзақ мерзімдік формаларының қарым қатынастар жиынтығы ретінде қарастыруға болады.

МЖС-тің базалық нышандарына келесілерді жатқызуға болады:

- МЖС-тің тараптарына мемлекет пен жеке бизнес жатады;
- екі жақтың қарым-қатынасы арнайы және заңды негізде бекітіледі;
- екі жақтың әрекеті тепе-теңдік жағдайда жүзеге асырылады;
- МЖС жарияланымды және қоғамдық бағытқа негізделген;
- МЖС негізінде жүзеге асырылатын жобалар үрдісінде екі жақтың ресурстары мен салымдары біріктіріледі;
- қаржылық тәуекелдер мен шығындар, сондай-ақ қол жеткізілген нәтижелер алдын-ала айқындалған пропорциялар негізінде екі жаққа бөлінеді[6].



Ескерту - Автор құрастырған

Сурет 1 - Қазақстандағы инвестицияларды басқару жүйесін жетілдіру механизмі мен оның басым бағыттары

Мемлекеттік-жеке серіктестік формаларының әр түрлілігіне қарамастан, халықаралық тәжірибе көрсеткендей, бөлу қызметі арқылы қарым-қатынастар жүйесінде тепе-теңдік пен серіктестіктің жетістігін қамтамасыз ететін айрықша функциялармен үлестірілген. Мемлекет жобаның тараптарының бірі бола отырып, МЖС бойынша тікелей емес (басқару мен билік органдары арқылы), мемлекеттік корпорациялар, агенттіктер мен мекемелер арқылы қатысады. Билік органдары берген өкілеттікті ұйымдар сәйкесінше нормативтік актілерді қабылдау жолымен жүзеге асырады. Әрбір серіктес жобаға өз салымын кіргізеді. Бизнес қаржылық ресурстарды, кәсіпқой тәжірибелерді, тиімді басқаруды, шешім қабылдаудағы икемділік пен оперативтілікті, жаңа тауарларға икемделуді қамтамасыз етеді. Мемлекет болса өз қарамағынан меншік иесінің құқықтық өкілеттілігін, салықтық және басқа да жеңілдіктерді, кепілдемелерді, сондай-ақ материалдық және қаржылық ресурстарды қамтамасыз етеді. МЖС-тің қоғамдық сапалы қызметті пайдалану барысында, тұтынушы қызметін атқаратын қоғам ең соңында жеңіске жетеді.

Қазақстанның аймақтық даму институтының өзіндік ерекшелігіне белгілі бір статус пен регламентке ие федералдық және жергілікті билікпен байланысы бар мамандандырылмаған агентвалар жатпайды, оған аймақтық кәсіпорындардың жұмысын жандандыратын, үйлестіретін қандай да бір холдинг болып табылады. Қазақстанның аймақтық даму институтының холдингтік моделі 25-ші суретте сызба түрінде берілген[7].

Қорытындылай келе, әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар мемлекеттік жеке серіктестіктің дамуында маңызды рөл ойнайтынын айтуға болады, ол ҚР Үкіметінің дербес әзірлемесі болып табылады,

себебі берілген құрылымның аймақтық органдары әлемде кездеспейді. ӘКК-ның құзырына барлық аймақтың жер қойнауымен иелік ету құқығы берілген (Республикаға маңызы бар стратегиялардан басқа), сонымен қатар ӘКК-ның мемлекеттік және коммуналдық кәсіпорындары мен инфрақұрылым объектілері аймақтық экономиканың дамуында маңызды потенциалға ие болып саналады, сондай-ақ жеке бизнспен тығыз өзара қарым-қатынасты жүзеге асырады.

#### **Әдебиеттердің тізімі:**

1 Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың Қазақстан халқына 17.01.2014ж. Жолдауы "Қазақстандық жол - 2050: Бір мақсат, Бір мүдде, Бір болашақ". - Астана, 2014.

2 Мемлекеттік Бағдарлама "Қазақстан Республикасының үдемелі индустриалдық-инновациялық дамытудың II кезеңі". - / "Юрист" анықтама жүйесі.

3 Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. - М., 1982. - 58 с.

4 Лившиц В.И., Виленский П.А., Смоляк С.А. Теория и практика оценки инвестиционных проектов в условиях переходной экономики. - М.: Дело, 2000. - 27 с.

5 Каренов Р.С., Основы государственного регулирования экономики Электронный ресурс: учеб. пособие / КарГУ им. Е. А. Букетова

6 Оспанов М.Т., Мухамбетов Т.И. Иностраный капитал и инвестиции: вопросы теории, практики привлечения и использования. - Алматы, 1997. - 9 с.

7 Бочаров В.В. Инвестиции. - СПб.: Питер, 2008. - 176 с.

*Айдана АМАНОВА, магистрант 1-го курса, специальности "Финансы", Карагандинского Государственного Университета им. академика Е.А.Букетова. ia\_aidana@mail.ru. +77786798989*

## СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Данная статья рассматривает теорию инвестиции и инвестиционной деятельности, системы управления инвестиционной деятельностью в Республике Казахстан. Исследована экономическое содержание, сущность и классификацию инвестиций.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная деятельность, инновации.

*Айдана АМАНОВА, Е.А.Букетов академигі атындағы Қарағанды Мемлекеттік Университетінің "Қаржы" мамандығының 1-ші курс студенті, ia\_aidana@mail.ru. +77786798989*

## ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫҢ ЖӘНЕ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ МАЗМҰНЫ

Бұл мақалада инвестициялар теориясы және инвестициялық қызмет, Қазақстан Республикасында инвестициялық қызметті басқару жүйесі қарастырылған. Инвестициялардың экономикалық мазмұны, мәні және классификациясы зерттелген.

**Түйінді сөздер:** инвестициялар, инвестициялық қызмет, инновация.

*Aydana AMANOVA, undergraduate of the 1st course, of specialty "Finance", Karaganda State University academician E.A.Buketov, ia\_aidana@mail.ru. +77786798989*

## ENTITY OF INVESTMENTS AND MANAGEMENT SYSTEM INVESTMENT ACTIVITIES

This article considers the theory of investment and investment activities, management system of investment activities in the Republic of Kazakhstan. It is probed the economic content, an entity and classification of investments.

**Keywords:** investments, investment activities, innovations.

Успехи в современном производстве, технике, науке, культуре и в целом национальной экономики обуславливаются масштабами и качественным развитием инвестиций. Конкретные преобразования в казахстанской экономике усиливают роль и позитивное влияние инвестиционных процессов в перестройке всех сторон жизнедеятельности, главная ценность которых состоит в реализации инвестиционных целей с наибольшим эффектом и коэффициентом полезного действия.

Итак, инвестиции в общем виде представляют собой расходы на расширение и обновление производства, связанные с введением новых технологий, материалов и других орудий и предметов труда. Это совокупность затрат, направляемых и реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в отдельные отрасли хозяйства. По своему содержанию инвестиции - это часть общественных ресурсов, изымаемых из текущего потребления, вкладываемых в производство в расчете на получение будущего дохода.

Исследования различных взглядов известных ученых-экономистов в области инвестиций, позволяют сделать вывод, что характерными чертами формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности категории "инвестиция" являются связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности; рассмотрение

инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат) в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности; анализ инвестиций не в статике, а в динамике, что позволяет объединить в рамках категории "инвестиции" ресурсы, вложения и отдачу вложенных средств как мотива этого объединения; включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический и социальный эффект.

Поэтому, на наш взгляд, сущность категории "инвестиции" выражают экономические процессы накопления капитала и сбережения, направленные на расширенное воспроизводство с целью получения дохода, в условиях взаимодействия рыночного механизма и государства, предопределяющих формирование конкурентоспособной национальной экономики.

Далее, обобщающим признаком предмета и объекта инвестиций является цель инвестирования в реальный сектор экономики, каждое подобное инвестиционное решение должно носить индивидуальный характер. Целями инвестиционных процессов на разных этапах их реализации и исходя из намеченных задач нам представляются следующие: обеспечение сохранения, оборота и приращения капитала; рост мощностей и

интенсификация производства на базе рационализаторства; прибыльное размещение капитала в производственной и социальной сфере; рост производительности труда, относительное снижение издержек и на этой основе значительных доходов, которые могут стать финансовой основой внутренних инвестиций и экономического роста; получение экономической выгоды в денежной или натуральной форме; обеспечение конкурентных преимуществ предприятий и в целом национальной экономики; получение экономической выгоды и доходов в будущем; повышение квалификационного уровня рабочих и подготовка инженерно-технического персонала для работы в новых экономических условиях; улучшение качества жизни; экологическая безопасность региона; трансфер НИОКР и технологий и др.

Для объективной характеристики структуры инвестиционных вложений в отрасли промышленности страны или региона необходимо иметь объемную и доступную потенциальным инвесторам информацию:

- во-первых, о целях и стратегических задачах инвестирования;

- во-вторых, о месте нахождения объекта вложения (внутри или вне своего бизнеса, за рубежом, в Казахстане или в конкретном регионе; по различным отраслям или сферам экономики и т.д.);

- в третьих, о сроках инвестирования и ожидаемых результатах.

Таким образом, представляется, что инвестировать средства имеет смысл, если инвестор получит большую выгоду от вложений в комплексные, структурно-технологические изменения производства, чем от хранения денег в банке или в ценных бумагах; если рентабельность инвестиций превышает темпы инфляции и если обеспечивается наибольшая экономическая выгода или достигается социально значимый эффект с наименьшей степенью риска.

Далее, для более полного понимания категории "инвестиции", рассмотрим её формы проявления и структуру. Инвестиции являются как активная форма вовлечения накопленного капитала и сбережений в экономический процесс. Валовое накопление и сбережение в экономической литературе принято делить на три части: инвестиции в уставной капитал; инвестиции в материальные средства; финансовые активы, например, в ценные бумаги, займы и т. п. Инвестиции в материальные оборотные средства - это в основном сырьё, не до конца изготовленная продукция и ещё не проданная готовая продукция; инвестиции в основной капитал: в машины, оборудование, здания, сооружения - в тот реальный капитал, который служит более года. Этот вид инвестиций называют капитальными вложениями (капиталовложения) или валовым накоплением основного капитала[1,с.11].

Инвестиции проявляются в различных формах, поэтому для управления ими необходима научная систематизация, группировка по определенным классификационным признакам.

Следует отметить, применяемую в экономическом анализе группировку инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений [2, с.36]:

- инвестиции, направляемые на замену оборудования, изношенного физически и/или морально;

- инвестиции на модернизацию оборудования. Их целью является, прежде всего, сокращение издержек производства или улучшение качества выпускаемой продукции;

- инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования является увеличение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств при расширении спроса на продукцию или переход на выпуск новых видов продукции;

- инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, производством новых видов продукции;

Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска обусловлена опасностью изменения реакции рынка на результаты деятельности фирмы после осуществления того или иного вида инвестиций. Очевидно, что риск негативных последствий инвестирования будет ниже при продолжении выпуска уже апробированных рынков товаров и выше при организации нового производства.

По совместимости осуществления различают инвестиции независимые, взаимозависимые и взаимоисключающие[3, с.25]. Независимые инвестиции (Independent Investments) характеризуют вложения капитала в такие объекты инвестирования, которые могут быть реализованы как автономные (независящие от других объектов инвестирования и не исключающие их) в общей инвестиционной программе (инвестиционном портфеле) предприятия. Взаимозависимые инвестиции (Mutually dependent Investments) характеризуют вложение капитала в такие объекты инвестирования, очередность реализации или последующая эксплуатация которых зависит от других объектов инвестирования и может осуществляться лишь в комплексе с ними. Взаимоисключающие инвестиции (Mutually Exclusive Investments) носят аналоговый характер по целям их осуществления, характеру технологии, номенклатуре продукции и другим основным параметрам и требует альтернативного выбора.

Далее имеются и другие классификации инвестиций, которые могут детализировать их основные формы. Так, например, инвестиции в форме капитальных вложений могут быть подразделены на такие виды:

- оборонительные инвестиции, направленные на снижение риска по приобретению сырья, комплектующих изделий, на удержание уровня цен, на защиту от конкурентов и т.д.;

- наступательные инвестиции, обусловленные поиском новых технологий и разработок, с целью поддержания высокого научно-технического уровня производимой продукции;

- социальные инвестиции, целью которых является улучшение условий труда персонала;

- обязательные инвестиции, необходимость в которых связана с удовлетворением государственных требований в части экологических стандартов, безопасности продукции, иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента;

- представительские инвестиции, направленные на поддержание престижа предприятия.

Опасность изменения реакции рынка на результаты деятельности предприятий обуславливает зависимость между видами инвестиций и уровнем риска после осуществления того или иного вида инвестиций. Риск негативных последствий инвестирования будет ниже при выпуске уже апробированных рынком товаров и выше в условиях организации нового производства.

Для целей управления инвестиции нужно различать как процесс и деятельность. Инвестиционный процесс представляется как совокупное движение форм инвестиций и их уровней. Реализация инвестиционного процесса в экономике предполагает наличие некоторых условий, к которым относятся: ресурсный потенциал для функционирования инвестиционной сферы; существование субъектов, способных обеспечить инвестиционный процесс; механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность рассматривается как в широком, так и узком значениях. В широком значении она представляет деятельность, связанную с вложением средств в объекты инвестирования для получения дохода, в узком значении - процесс трансформации инвестиционных ресурсов во вложения или инвестирование. Инвестиционная деятельность служит содержанием первой стадии "инвестиционные ресурсы - вложение средств", тогда как вторая стадия "вложение средств - результат инвестирования" выражает взаимосвязь затрат и результата [4, с.5].

Движение инвестиций, где они последовательно проходят все фазы от момента мобилизации инвестиционных ресурсов до получения дохода и возмещения вложенных средств, представляет кругооборот и составляет инвестиционный цикл. Оно носит повторяющийся характер. Так как доход, образующийся в результате вложения инвестиционных ресурсов в объекты, каждый раз распадается на потребление и накопление, что служит основой для последующего инвестиционного цикла.

Как и любой другой процесс, подчиненный достижению определенной цели, инвестиционный процесс нуждается в управлении. Для этого инвестиционный процесс на предприятии строится на основе инвестиционной стратегии, разрабатываемой с использованием различных финансово-экономических методов, которые в совокупности составляют научно-финансовую методологию формирования инвестиционной стратегии. Главная цель инвестиционной стратегии предприятия заключается в формировании инвестиционного портфеля, который представляет собой диверсифицированную совокупность вложений в различные виды активов.

Сначала определяют, куда выгоднее вкладывать средства в производство, ценные бумаги, приобретение недвижимости, товаров или валюты. Поэтому при инвестировании рекомендуют соблюдать следующие правила:

1. Чистая прибыль от данного вложения должна превышать её величину от помещения средств на банковский депозит.

2. Рентабельность инвестиций, исчисленная как отношение чистой прибыли к их общему объему, должна быть выше темпов роста инфляции.

3. Рентабельность данного проекта с учетом фактора времени (временной стоимости денег) должна быть выше рентабельности альтернативных проектов;

4. Доходность активов корпорации как отношение чистой прибыли к их общему объему после реализации проекта должна увеличиваться и в любом случае превышать среднюю ставку банковского процента по заемным средствам.

5. Рассматриваемый проект должен соответствовать главной стратегии поведения корпорации на товарном и финансовом рынках с точки зрения рациональной ассортиментной структуры производства, сроков окупаемости затрат, наличия финансовых источников покрытия издержек производства и обеспечения стабильности поступления доходов от реализации проекта [5, с.7].

Инвестирование - длительный процесс, потому при оценке инвестиционных проектов необходимо учитывать:

- рискованность проектов (чем дольше срок окупаемости затрат, тем рискованнее проект);

- временную стоимость денег, так как с течением времени они теряют свою ценность;

- привлекательность проекта по сравнению с другими вложениями средств с точки зрения максимизации доходов и роста курсовой стоимости ценных бумаг корпорации при минимальном уровне риска, так как это главная цель для инвестора.

#### Список литературы

1. Кадерова Н.Н. Финансирование и кредитование инвестиций. Учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2011. - 436 с.

2. Индустриально-инновационное развитие экономики Казахстана: теория и практика: Монография/Под ред. Е.Б.Аймагамбетов., А.А.Таубаев., Е.Д.Орынбасарова-Караганда:Изд-во КЭУ, 2015, -493с.

3. E.D.Orynbasarova., Investment providing innovative projects in agro-industrial complex of Kazakhstan, Eastern European Scientific Journal, №2/ 2014.P.201-211

4. Е.Д.Орынбасарова Оценка современного состояния инвестиционного климата и прямых иностранных инвестиции в Казахстане.- Журнал "Вестник КЭУК", караганда,2013,№4(30),С.89-94

5. Алимбаев А. А., Рахметова А.М. Повышение роли банковского кредитования в развитии промышленности региона.- Караганды: ТОО "Санат - Полиграфия", 2004.- 176 с.



**Найра БАЙТОРОВА**, магистрант 1 курса, специальности "Финансы", Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г.Караганда, ул.Академическая ,9, [naira.baitorova@mail.ru](mailto:naira.baitorova@mail.ru), 87715277560

**Амир СЕМБЕКОВ**, доктор экономических наук, профессор, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г.Караганда, ул.Академическая ,9

## МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В КАЗАХСТАНЕ

Целью данного исследования является изучение казахстанского рынка ценных бумаг и рассмотрение технологий, которые теоретически способны улучшить рынок ценных бумаг Казахстана. Результаты исследования свидетельствуют о том, что совершенствование казахстанского рынка ценных бумаг требует создания широкого круга профессиональных менеджеров коммерческой деятельности, технологического и функционального улучшения рыночной инфраструктуры, внедрения новых участников рынка, новых видов и форм ценных бумаг; а также достижение доступности рынка ценных бумаг для инвесторов.

**Ключевые слова:** экономический рост; модернизация рынка; инновация; конкурентный рост; заключение сделок.

**Найра БАЙТОРОВА**, "Қаржы" мамандығының 1 курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қараганды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қараганды қ., Академическая көш., 9, [naira.baitorova@mail.ru](mailto:naira.baitorova@mail.ru), 87715277560

**Амир СЕМБЕКОВ**, экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қазтұтынуодағы Қараганды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қараганды қ., Академическая көш., 9

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫН ЖЕТІДІРУ

Зерттеудің мақсаты Қазақстан Республикасының бағалы қағаздар нарығын зерттеп, теоретикалық тұрғыда бағалы қағаздар нарығын жетілдіретін технологияларды қарастыру болып табылады. Зерттеудің нәтижесі бойынша, Қазақстан Республикасының бағалы қағаздар нарығын жетілдіру үшін коммерциялық қызметтің кәсіби менеджерлерінің кең аясын құрып, нарықтық инфрақұрылымын технологиялық және функционалды түрде жетілдіріп, нарықтың жаңа қатысушылары мен бағалы қағаздардың жаңа түрлері мен формаларын енгізумен қатар инвесторлар үшін бағалы қағаздар нарығын қол жетімді қылдыру қажет.

**Түйінді сөздер:** экономикалық өсу; нарықты жетілдіру; инновация; бәсекелестіктің өсуі, мәміле жасау.

**Naira BAITOROVA**, 1st year master student of "Finance", Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st.9, [naira.baitorova@mail.ru](mailto:naira.baitorova@mail.ru), 87715277560

**Amir SEMBEKOV**, doctor of economic sciences, professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st.9

## MODERNIZATION OF SECURITIES MARKET IN KAZAKHSTAN

The purpose of this research is to study the Kazakh securities market and to consider technologies that could theoretically improve securities market of Kazakhstan. Research findings testify to the fact that improvement of the Kazakh securities market demands creation of a wide range of professional managers of commercial real estate, technological and functional improvement of market infrastructure, introduction of new market participants; new types and forms of securities; globalization and availability of securities market for investors.

**Keywords:** economic growth; market modernization; innovation; competitive growth; conclusion of transactions.

Одной из объективных экономических особенностей является уровень развития финансового рынка, который направлен на обеспечение устойчивого межотраслевого перераспределения финансовых ресурсов и создание эффективного механизма капитальных вложений в производственную сферу. Нехватка ликвидности, растущая потребность казахстанских компаний в финансовых ресурсах, направленных на поддержание внутреннего производства и повышение конкурентоспособности продукции и услуг, увеличивает стоимость рынка ценных бумаг. Особенности рынка ценных бумаг определяют его специфику функционирования,

которые показывают, что трансграничные потоки капитала во время финансового кризиса продолжают возникать, хотя и характеризуются различными объемами, разными направлениями и даже разной пропускной способностью[1, с.327].

Бум финансовой глобализации оказал значительное влияние на экономику наших дней, от чего стоимость рынка ценных бумаг только увеличилась. С одной стороны, изучение характера финансовых кризисов предполагает наличие причинно-следственной связи и влияния механизма рынка ценных бумаг на реальный сектор экономики. С другой стороны, в условиях, когда финансовые учреждения ограничены в возможности

осуществлять прямое кредитование реального сектора, рынок ценных бумаг в состоянии удовлетворять потребности участников рынка, предоставляющих доступные ресурсы. Обе особенности нынешнего финансового кризиса предполагают необходимость более глубокого понимания процессов, происходящих на рынке ценных бумаг. Одним из главных приоритетов антикризисных программ является развитие и направление финансовых потоков, необходимых для развития реального сектора и решения социальных проблем [2, с.37].

Рынок ценных бумаг является незаменимым инструментом экономического развития, покупки и продажи ценных бумаг. Рынок ценных бумаг выполняет следующие важные экономические функции:

- Инфраструктурная функция. Осуществляет создание торговых сетей
- Инвестиционная функция. Эта функция относится к банкам, брокерским и дилерским компаниям
- Технические функции. Эти функции относятся к темам, которые способствуют заключению сделок
- Информационная функция. Эта функция относится к информационно-аналитическим агентствам [3, с.385].

Проблема заключается в том, что в постсоветских странах, включая Казахстан, рынок ценных бумаг характеризуется низким доверием и устаревшими технологиями.

Поэтому целью данного исследования является изучение казахстанского рынка ценных бумаг и рассмотрение технологий, которые теоретически могли бы улучшить рынок ценных бумаг Казахстана. Методология исследования основана на экономической теории, банковском деле, теории риска и экономической безопасности. Кроме того, документ также основывался на экономических и статистических методах, методах абстрактно-логического мышления.

Теоретические основы этого исследования включали исследовательские работы по развитию рынка ценных бумаг. Информационный компонент включал официальные статистические данные, относящиеся к рынку ценных бумаг. Анализ и результаты. Ключевым показателем рынка ценных бумаг в Казахстане является организованный рынок, представленный Казахстанской фондовой биржей - KASE. В таблице 1 представлена информация об эмитентах в Казахстане по состоянию на 1 января 2015 года, ценные бумаги которых допущены к торгам на KASE.

Таблица 1 - Ценные бумаги, допущенные к торгам на KASE

Отрасли	Количество выпусков	Количество эмитентов
"Акции"	101	78
"Долговые ценные бумаги"	231	72
«Ценные бумаги инвестиционных фондов»	1	1
«Депозитарные расписки»	0	0
«Ценные бумаги международных финансовых организаций»	2	1
"Государственные ценные бумаги"	198	3
Сектор «Производные инструменты»	0	0
«Альтернативный сайт»	0	0
Всего:	533,129	533 129

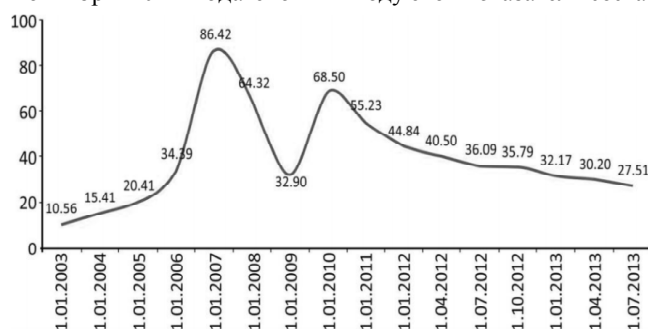
Примечание – Составлено автором по данным официального сайта Казахстанской фондовой биржи [10]

Основная доля ценных бумаг, допущенных к торгам на KASE, относится к долговым ценным бумагам - 43,3% (231 выпуск). Секции "Акции" и "Государственные ценные бумаги" составляют 19,0% (101 выпуск) и 37,1% (198 выпусков) соответственно. Доля "Ценных бумаг инвестиционных фондов" составляет 0,2% (1 выпуск). Доля "Ценных бумаг международных финансовых организаций" составляет 0,4% (2 выпуска).

Капитализация KASE по корпоративным ценным бумагам составляет 10,114,516 млн. Тенге или 31,2% ВВП. По состоянию на 1 октября 2014 года этот

показатель составил 11 253 643 миллиона или 35,8 процента от ВВП. Таким образом, наблюдается снижение капитализации фондового рынка в абсолютном выражении и снижение ставок капитализации рынка ценных бумаг к ВВП (рисунок 1).

Капитализация рынка ценных бумаг отражает низкий уровень доверия к нему. Таким образом, в 2014 году капитализация рынка ценных бумаг к ВВП в Казахстане составила 11,7%, тогда как в Европе и Центральной Азии (развивающиеся страны) в 2014 году этот показатель составил 25,7%, в мире - 76,8%.



Примечание - Составлено автором по данным [9]

Рисунок 1 - Капитализация KASE к ВВП

Обороты фондового рынка, характеризующие его ликвидность в Казахстане в 2014 году составили 3,33%. В развивающихся странах Европы и Центральной Азии этот показатель составляет 98,3%, в мире - 99,8%. Капитализация в ВВП на рынке корпоративных облигаций в 2014 году составила 16,9%, коэффициент оборачиваемости - 5,9%.

Информация об объеме сделок с корпо-ративными ценными бумагами KASE представлена в таблице 2. Операции не проводились в секторах "Инвестиционные фонды ценных бумаг", "Сектор депозитарных расписок", "Ценные бумаги международных финансовых институтов" и "Производные финансовые инструменты". В целом, как видно из таблицы, объем операций с корпоративными ценными бумагами в четвертом квартале 2014 года увеличился на 22,1%.

В 2014 году было проведено 101 аукцион по государственным ценным бумагам Казначейства. Объем эмиссии вырос на 58,3% по сравнению с 2013 годом и составил 1 066,7 млрд. тенге, в том числе краткосрочные - 80,8 млрд. тенге, средние - 235,1 млрд. Долларов, долгосрочные - 750,8 млрд. тенге [4, с.385].

По состоянию на 1 января 2015 года сумма государственных казначейских ценных бумаг, выраженных в местной валюте по дисконтной цене, составила 2 905,2 млрд. Долларов США, увеличившись по сравнению с 2014 годом на 39,7%, в том числе:

- Краткосрочные ценные бумаги - 80,8 млрд. тенге, среднесрочные - 591,0 млрд. тенге;

- Долгосрочные ценные бумаги - 2233,4 млрд. тенге.

Объем краткосрочных нот за 2014 год снизился на 71,1% и составил 857,2 млрд тенге. Средневзвешенная доходность краткосрочных банкнот Национального Банка, выпущенных в 2012 году, составляла 1,46% годовых (2013 год - 1,21%), со средневзвешенным сроком погашения 153,9 дня (в 2011 году - 121,43 дня). По состоянию на 1 января 2013 года в обращении находились краткосрочные банкноты на 186,1 млрд тенге (со скидкой).

Таблица 2. Объемы торгов негосударственными ценными бумагами KASE. (млн. тенге)

	1 квартал 2014	2 квартал 2014	3 квартал 2014	4 квартал 2014
Оригинальный выпуск	17 877	14 111	35 868	58 145
Сектор «Акции»	3 923	0	0	27 886
Сектор «долговые ценные бумаги»	13 954	14 111	35 868	20 359
Вторичная циркуляция	74 070	165 024	76 997	86 012
Сектор «акций»	11 216	117 450	23 257	20 452
Сектор «долговые ценные бумаги»	62 800	47 432	53 680	64 801
Сектор «Нелистинговые ценные бумаги»	11	41	62	244
Операции «репо»	26 753	26 354	30 348	30 532
Сектор «акций»	20 676	22 436	20 745	16 196
Сектор «долговые ценные бумаги»	6 077	3 918	9 603	14 336
Итого	118 711	205 530	143 275	174 933
Примечание – Составлено автором по данным официального сайта Казахстанской фондовой биржи [10]				

Таким образом, анализ внутреннего рынка ценных бумаг указывает на отсутствие его развития. К сожалению, некоторые положительные показатели не являются устойчивыми. Формирование фондового рынка в Казахстане привело к множеству проблем, связанных с этим процессом. Их необходимо преодолеть для дальнейшего успешного развития и функционирования рынка ценных бумаг. Задача развития рынка ценных бумаг всегда была в центре внимания Президента и Правительства, как один из приоритетов в комплексе мер государственной экономической политики. Конечной целью государственных программ, концепций и других мер является расширение спектра финансовых инструментов для устранения административных барьеров на организованном рынке ценных бумаг, повышение грамотности и содействие реализации инновационных проектов разработчиками решения проблемы привлечения инвестиций.

Инновациями на рынке ценных бумаг являются:

- Новые инструменты на этом рынке;

- Инновационные системы в торговле ценными бумагами;

Технологическое и функциональное совершенствование рыночной инфраструктуры [6].

Новыми инструментами рынка ценных бумаг являются новые ценные бумаги, новые типы производных ценных бумаг, развивающиеся рынки, основанные на новых технологиях.

Расширение спектра финансовых инструментов (паевые инвестиционные фонды, индексные фонды, производные ценные бумаги, долговые ценные бумаги, включая секьюритизированные облигации, депозитарные расписки), создают дополнительные инвестиционные возможности для отечественных и иностранных инвесторов. Создание условий и внедрение в обращение новых типов ценных бумаг позволит диверсифицировать риски на организованном рынке ценных бумаг, а также будет способствовать повышению ликвидности рынка и активному участию розничных инвесторов.

В соответствии с глобальным подходом (классическим) сделка секьюритизации является инновационной методикой финансирования, когда:

- Диверсифицированный пул активов (портфель займов или ипотечных кредитов) выделяется и вычитается из остатка кредитной организации,-

Приобретает юридическую независимость, переходя на специально созданный объект (Special Purpose Vehicle, SPV),

- Юридическое лицо (Special Purpose Vehicle, SPV) осуществляет рефинансирование на рынке капитала или на денежном рынке посредством эмиссии ценных бумаг (ценные бумаги, обеспеченные активами ABS) [6, с.99].

А.М. Багдасарян считает, что развитие рынка ценных бумаг требует увеличения объема капитала, увеличения инвестиционных возможностей, развития и интеграции торговых систем. Также, учитывая информационную эпоху, следует внедрить современные технологии, в частности, систему eTrade.

Торговая система eTrade дает возможность отслеживать сделки в режиме реального времени и мгновенно реагировать на изменение событий. Реальное время означает получение информации о торговле с той же скоростью, с которой ее получают профессиональные участники биржевого рынка. Сложность структуры финансовых инструментов и недооценка рисков были предпосылками для создания системных рисков в мировой финансовой системе.

В этой связи необходимо регулировать вопрос и покупку структурированных продуктов, стоимость и риски которых трудно оценить.

Результаты процесса регулирования:

- применение обязательных принципов полного или частичного риска, возникающего у создателя риска;

- определение перечня разрешенных производных финансовых инструментов;

- определение требований к публичному размещению и раскрытию производных финансовых инструментов;

- установка прямого запрета на использование структурированных продуктов в целях капитализации и финансирования финансовых учреждений;

- механизмы, непосредственно ограничивающие риски операций хеджирования на внешних рынках;

- меры, принятые для установления ограничений на производство и покупку финансовых инструментов, обращающихся на неформальном рынке;

- разработка механизма минимизации производных операций со спекулятивными операциями [8, с.47].

Основными перспективами современного рынка ценных бумаг на данном этапе являются: концентрация и централизация капитала, интернационализация и глобализация рынка, повышение уровня организации и усиления государственного контроля; Компьютеризация рынка ценных бумаг; Инновации на рынке; Секьюритизация; Программа "Народное IPO"; Взаимодействие с другими рынками капитала.

Заклучение. Для развития фондов недвижимости необходимо содействовать созданию широкого круга компаний, профессиональных менеджеров коммерческой недвижимости, создать целый пул объектов для выпуска и обеспечить стабильный доход, арендуя это имущество. Для диверсификации рисков внутренние инвесторы будут сосредоточены на создании и развитии хедж-фондов в качестве альтернативного метода распределения ресурсов на рынке с точки зрения инвестора.

Рынок ценных бумаг требует технологического и функционального совершенствования рыночной

инфраструктуры и современных информационных систем и сетей, внедрения новых типов и форм ценных бумаг, процессов глобализации и наличия любого рынка ценных бумаг для инвесторов.

Компьютеризация рынка ценных бумаг использует новейшие компьютерные технологии и их постоянное и синхронное обновление, а также эффективные и надежные инновации. Система eTrade Казахстан позволяет физическим и юридическим лицам осуществлять операции с ценными бумагами, допущенными к торгам на Казахстанской фондовой бирже удаленно.

Принцип работы системы довольно прост. Операции осуществляются с помощью транзитных заказов механизма передачи, разработанного специально разработанным поставщиком услуг (ТОО "eTrade.kz"). Покупая или продавая ценные бумаги, инвестор фактически передает транзитный заказ трейдера на операцию. Трейдер, в свою очередь, обращается к торговой системе Биржи к ее фактическому исполнению на основе полученного транзита из заказа клиента.

#### Список литературы:

1. Аймурзина, Б.Т., Берстембаева Р.К., Бейсенова Л.Л. Направления активизации фондового рынка для финансовой поддержки экономики Казахстана // Актуальные экономические проблемы. -2015. №170. - 327с.

2. Багдасарян А.М. Проблемы развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2012. - №44 (303). - С. 37-44.

3. Горловская И.Г., Миллер А.А. Концептуальные основы формирования и развития регионального рынка ценных бумаг // Бюллетень Уральского государственного экономического университета. - 2012. - №44 (6). - С. 37-44.

4. Дюма, Б. и Аллаз, Б. Финансовые ценные бумаги: рыночное равновесие и методы ценообразования / Нью-Йорк: Спрингер, 2013. - 385с

5. Кошкина О.В., Кошкина Н.В., Абдулов Р.Э. Влияние финансовых инструментов валютного рынка на миграцию капитала в Казахстане // Asian Social Science. 2015. - №11 (14). - С. 10-15.

6. Макеев, Я. Н. Развитие инновационных финансовых продуктов в условиях финансового кризиса. Актуальные проблемы современного экономического развития бизнеса // Труды по итогам Всероссийской научно-практической конференции. - 2010. - №28. - С. 99-101.

7. Michie, R. С. Мировой рынок ценных бумаг. / Оксфорд: Издательство Оксфордского университета, 2008. - 399с.

8. Омарханова, Ж. М. Секьюритизация как необходимый фактор для рыночной экономики / Алматы: Мир, 2009. - 47с.

9. Официальный сайт Казахстанской фондовой биржи. - Режим доступа: <http://www.kase.kz/>.

10. Официальный сайт Министерства экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан. - Режим доступа: <http://economy.gov.kz/ru/>.

**Зияда БОРБАСОВА**, доктор экономических наук, профессор, Карагандинский экономический Университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, borbasova@mail.ru  
**Руслан НЕСИПБАЕВ**, магистр Карагандинский экономический Университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9.

**Юрий ОСИК**, кандидат технических наук, профессор Российской академии естествознания, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009 г. Караганда, ул. Академическая, 9, ossik2006\_@mail.ru, +77025136521

**Сайран УЛАКОВ**, кандидат экономических наук, профессор Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, 100009 г. Караганда, ул. Академическая, 9, Ulakov\_C@mail.ru, +77013838910

## ЭВОЛЮЦИЯ БРЕНДИНГА: ОТ ТОВАРНОГО ЗНАКА ДО НАЦИОНАЛЬНОГО БРЕНДА

Авторы статьи подчеркивают, что важным психологическим фактором, определяющим отношение к товару в современном мире, является бренд. В настоящее время и в Казахстане усилился интерес к изучению, наряду с товарными брендами, проблемы создания национального бренда с целью использования его способности представлять страну на международной арене. Особенно актуальной она становится с приближением даты проведения выставки "ЭКСПО-2017" в Астане. Генезис формирования брендов постоянно опирается на опыт прошлого. В ходе исследования авторы приходят к выводу, что понятие "бренд" есть и в казахском сознании с древних тюркских времен в образе тамги. В работе рассмотрен генезис брендов с древних времен до современности, показан в эволюционном аспекте процесс трансформации товарного знака, марки в бренд.

**Ключевые слова:** бренд, тамга, марка, ЭКСПО, товар

**Зияда БОРБАСОВА**, экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая 9, borbasova@mail.ru  
**Руслан НЕСИПБАЕВ**, магистр, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая 9

**Юрий ОСИК**, техника ғылымдарының кандидаты, Ресей жаратылыстану академиясының профессоры, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қарағанды қ. Академическая көш, 9, ossik2006\_@mail.ru +77025136521

**Сайран УЛАКОВ**, экономика ғылымдарының кандидаты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университетінің профессоры, 100009, Қарағанды қ. Академическая көш, 9, Ulakov\_C@mail.ru, +77013838910

## БРЕНДИНГТІҢ ЭВОЛЮЦИЯСЫ: ТАУАР ТАҢБАСЫНАН ҰЛТЫҚ БРЕНДКЕ ДЕЙІН

Мақала авторлары брендті осы заманғы тауарларға деген қатынасты айқындайтын негізгі психологиялық фактор ретінде көрсеткен. Қазіргі кезеңде Қазақстанда да елімізді халықаралық аренада көрсету үшін тауарлық брендтерді зерттеумен қатар ұлттық брендті де қалыптастыруға аса көңіл бөлініп отыр. Астанада болатын "ЭКСПО-2017" көрмесінің өтетін уақыты жақындаған сайын бұл мәселенің маңыздылығы арта түсуде. Брендердің қалыптасуының генезисі әрқашан өткеннің тәжірибесіне иек артатыны анық. Авторлар өз зерттеулерінде желгі түріктерден бері "бренд" түсінігі қазақ жадында таңба ретінде қалыптасқан деген қорытындыға келген. Ұсынғылып отырған жұмыста брендтің генезисін эволюция процесінде көне заманнан осы уақытқа дейін тауар таңбасынан, маркадан брендке айналу трансформациясы қаралған.

**Түйінді сөздер:** бренд, тамга, марка, ЭКСПО, тауар

**Ziada BORBASOVA**, Doctor of Economics, professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9, borbasova@mail.ru

**Ruslan NESIPBAEV**, master, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya str. 9

**Yuri OSSIK**, Ph.D., professor of the Russian Academy of Natural Sciences, Karaganda Economic University, 100009, Karaganda, Akademicheskaya St., 9, ossik2006\_@mail.ru +77025136521

**Sairan ULAKOV**, candidate of economic sciences, professor of Karaganda Economic University, 100009, Karaganda, Akademicheskaya St., 9, Ulakov\_C@mail.ru, +77013838910

## THE EVOLUTION OF BRANDING: FROM A TRADEMARK TO A NATIONAL BRAND

The authors stress that brand is an important psychological factor in the treatment of goods in the modern world. At present time in Kazakhstan, there is a heightened interest in studying, along with commercial brands, the problem of creating a national brand to make use of its ability to represent the country on the international scene. It becomes particularly relevant as we approach the dates of the exhibition "Expo-2017" in Astana. The genesis of the brands is constantly based on the experience of the past. In the study, the authors conclude that the term "brand" is also in the Kazakh consciousness from ancient Turkic times in the image of Tamga. The paper considers the genesis of brands from ancient times to the present, shows the evolutionary aspect of the process of transforming a trademark to brand.

**Keywords:** brand, sing, mark, Expo, goods

Феномен потребительского сознания всегда находился и находится в фокусе специальных гуманитарных и прикладных исследований. При этом с ростом материального благосостояния все чаще акцентируется символическая сторона консюмеризма. Р. Барт, Ж. Бодрийяр, Ф. Джеймисон, П. Бурдьё, М. Фуко и другие авторитетные авторы с разных методологических позиций анализировали семиотический характер потребительских отношений. Самой последовательной среди всех прочих выглядит концепция Ж.Бодрийяра. Начиная с эскизной "Системы вещей" и заканчивая периодом создания "Политэкономической теории знака", Ж.Бодрийяр строго придерживался одной и той же теоремы консюмеризма: "Потребление, в той мере, в какой это слово вообще имеет смысл, есть деятельность систематического манипулирования знаками"[1]. В таком аспекте консюмеризм сводится не к потреблению самих вещей или услуг, но лишь опосредуемого ими содержания (например, социального статуса). Товар становится элементом своеобразного символического конструктора. При этом следует подчеркнуть, что важным психологическим фактором, определяющим отношение к компаниям и их товару, а также целым территориям отдельно взятых стран, городов и государств в современном мире, является такое многогранное понятие как брэнд.

В Казахстане, как и в других постсоветских странах, усилился интерес к изучению наряду с товарными брендами, проблемы создания национального бренда с целью использования его способности представлять государство на международной арене. Особенно актуальной она становилась с приближением даты проведения Международной выставки "ЭКСПО-2017" в Астане и "Универсиады-2017" в Алматы. В этой связи вопросы национального брендинга стали подниматься на уровне правительства для того, чтобы соответствовать практическим запросам потребительской аудитории, которая будет представлена жителями других стран. Так, 31 августа 2016 г. был дан старт конкурсу по определению "Национального бренда Республики Казахстан", который проводился Министерством информации и коммуникации Республики Казахстан, Министерством иностранных дел РК и АО "КАЗКОННЕКТ." Тогда министр информации и коммуникаций Д.Абаев отметил: "...в современном мире страновой брендинг во многом определяет уровень инвестиционной и туристической привлекательности государств, серьезно влияет на популярность производимых ими товаров, авторитет на международной арене и даже место в глобальном разделении труда"[1]. Информация о Республиканском конкурсе на лучший Национальный бренд нашел широкий отклик у общественности и специалистов, за короткий промежуток (полтора месяца с 31.08 по по15.10.2016 г.) в оргкомитет поступило 966 заявок. "12 ноября 2016 года завершился 1 этап конкурса - голосование интернет-пользователей. Свои голоса за понравившиеся работы отдали 171,2 тыс. человек. По итогам голосования на рассмотрение экспертного совета было вынесено 40 работ, набравших

наибольшее число голосов"[2]. Однако экспертный совет признал представленные для участия в конкурсе работы не соответствующими требованиям, предъявляемым к Национальному бренду Республики Казахстан. "В этой связи конкурс был признан несостоявшимся. Дальнейшая работа по определению Национального бренда будет продолжена Министерством иностранных дел РК совместно с Министерством информации и коммуникаций РК с привлечением международных и казахстанских участников", - говорилось в сообщении ведомства[2]. Это короткое сообщение "Казинформа" еще раз показал нам, что создание национального бренда нелегкая задача, требующая долговременной и планомерной работы и его невозможно одноразовыми акциями успешно реализовать в кратчайший срок.

Многогранность подхода к понятию бренда приводит к тому, что появляются множество трактовок при его рассмотрении. Поэтому для расширенного рассмотрения данного явления мы решили изучить генезис бренда в сознании потребителей с древних времен до современности в эволюционном аспекте. В последнее время появились множество статей в различных источниках, связанных с темой изучения возникновения "протобрендов" - клейма и тавро, где показан генезис понятия "бренда" в историческом и географическом аспектах. Следует отметить, что различные тамги использовали степные народы Евразии на протяжении нескольких тысячелетий. В ходе исследования мы пришли к выводу, что понятие "бренд" есть и в казахском сознании с древних тюркских времен именно в образе тамги. Поэтому в работе поставлена цель рассмотреть эволюцию превращения тамги в бренд, т.е.показать процесс постепенной трансформации знака из символа собственности - тамги, клейма, марки в бренд товара, как происходило изменение её сущности. Некоторые авторы считают, что даже сегодня есть возможность использования в качестве марок товаров, производимых в странах, где преобладают в этническом составе тюркоязычное население, родовые тамги древних тюркских племен. Зуева Е. в своей статье: "Тамга - прообраз брэнда древних башкир" пишет: "Позиционирование особого древнего национального бренда - тамги может лечь в основу разработки рекламной стратегии и на внешнем рынке. Тема может стать поворотным моментом для дальнейшего позиционирования некоторых башкирских товаров и развития национальной рекламной стратегии товаропроизводителей. Кроме того, принятие соответствующих законодательных актов может увеличить доходы республиканского бюджета за счет реализации права использования древних тамг в рекламных целях"[3]. На наш взгляд, автор здесь слишком преувеличивает возможность использования тамги в качестве национального протобренда современной страны. Во-первых, в древние времена у башкир как и у других, ныне известных тюркских народов, не существовали единые тамги, так как не было национального

образования под единым названием. На территории нынешней Башкирии проживали десятки племен и родов, которые не были объединены в единое национальное государство[4]. Из истории известно, что некоторые древнетюркские племена могли принять участие в этногенезе сразу нескольких народов. Так, например, тамги и названия ряда башкирских родов частично совпадают с казахскими, что связано со сложным этногенезом кыпчакских народов. То же самое можно сказать и о племенах и родах на территории Казахстана, насчитывающих не одну сотню названий[5]. Причем, к настоящему времени представители этих родов за счет миграционных процессов так перемешались географически друг с другом, что трудно определить какой из них является преобладающим сейчас по численности на данной местности. Только по топониму определенной части территории Казахстана можно условно отнести тот или иной регион по принадлежности к какому-то крупному роду. Например, в Центральном Казахстане по логике должны преобладать племена рода аргын, в Южном Казахстане - уйсыны и дулаты, в Восточном Казахстане - найманы и т.д. Но, там в настоящее время живут множество представителей и других родов, а они по численности могут и не уступать исконно местным родам(н.: гг.Астана, Алматы). Кроме того, некоторые подроды, входящие в основной род, имели свои тамги, отличающие от других. За последние два столетия больше принято говорить об условном делении казахов по географическому признаку. Например, казахи, проживающие в Центральном Казахстане - Сарыаркинцы, в южных регионах - по месту проживания из Жетысу, Аулие-Аты, Каратау, Сыра(Дарья) и т.д. Во-вторых, насколько корректным будет использование в качестве марки (бренда) товаров название древних родов с позиции сегодняшнего дня. Видимо, кроме негативного отношения к товарам, с маркой, где тамги какого-то рода претендует быть брендом в национальном масштабе, вызовет в лучшем случае недоумения. Поэтому утверждения Е.Зуевой о том, что "...принятие соответствующих законодательных актов может увеличить доходы республиканского бюджета за счет реализации права использования древних тамг в рекламных целях, а также способствовать оптимизации процесса размещения государственных заказов"[3],- не имеет под собой научной основы ни с социологической, ни экономической точки зрения.

По Дэвиду Олгви "бренд - это неосязаемая сумма свойств товара, услуги или фирмы (от английского brand - клеймо. Изначально в Америке бренд - раскаленное железо для клеймления коров в стаде и само клеймо на крупе или ухе скота)" [6]. Она использовалась в древности как знак(тамга) не только для таврения скота, но и для межевых знаков территории родов и племен и др. Различные тамги использовали на протяжении нескольких тысячелетий степные народы Евразии - саки, сарматы, гунны, турки-сельджуки и т.д. В период Золотой Орды данный термин получил распространение в странах

Средней Азии, Восточной Европы, Ближнего и Среднего Востока, Кавказа и Закавказья, где, помимо прежних, приобрел новые значения - "документ с ханской печатью", "(денежный) налог". Слово тамжня также происходит от слова тамга. Очевидная популярность данного термина в тюркских языках, откуда он и был заимствован в другие языки (в том числе и в русский), может считаться доказательством именно тюркского происхождения тамг как принципиально новой знаковой системы, отличной, например, от письменности. Один из первых символов русской власти - тризуб Владимира можно также отнести, к так называемым, тамгам, то есть родоплеменным символам. Даже существует версия появления двуглавого орла - геральдического символа современной России - от Золотой Орды, которая какое-то время чеканила монеты с изображением двуглавого орла[7]. Как справедливо отмечает Е.Зеленченко: "Он (тамга-авт.)изначально содержал не только родовый смысл, но и смысл географический. Носители одной тамги - земляки, люди одной родины. Необходимость в подобной маркировке объективно существует в любом обществе, осознающем простейшее противопоставление "свой - чужой". По мере выделения клановых, профессиональных и др. групп, и усложнения связей внутри этой структуры, необходимость существования подобных знаковых систем возрастает. С появлением письменности применение родовых знаков уменьшается. Дальнейшие пути развития тамгообразных знаков превращают их либо в гербы, либо в священные символы, либо в элемент орнамента. Однако, иногда тамга по-прежнему остается родовым знаком подтверждения принадлежности, владения и т.д. На территории Руси изображения тамги превращалось в эмблемы. Они стали называться "знаменья", "рубжи", "пятна", "клейма", "клеймо". С развитием частной собственности знак-метка превращалась в печать. Печать также была основным признаком истинности государственных документов, договоров и посланий"[8].

Тамга - знак родовой принадлежности у тюркских народов, передавались по наследству. Казахи еще издревле наносили родовые "тамга"(таңба" или "ен салу" на каз.) на крупе или ухе скота путем их клеймения, тем самым, обозначая его принадлежность. В качестве прототипа для тамги казахских родов, по имеющимся этнографическим данным, выступали простейшие геометрические фигуры (круг, квадрат, треугольник, угол и др.), сакральные пиктограммы, птицы и животные, бытовые предметы, орудия труда, оружие и конская сбруя, иногда - буквы разных алфавитов. Тамги подразделений рода сохраняли общий элемент родовой тамги, использовали их в качестве родоплеменных маркеров[5]. Писатель-публицист Махамбет Ауезов в этой связи справедливо отмечает: "Каждый казах принадлежит к какому-нибудь роду (ру, тайпа, туккум). Казахские тамги, как печати времени, поставленные на тысячелетия вперед, сопровождали казахский народ на протяжении всей его истории. Они хранят много загадок, которые

ждут своего разрешения, чтобы обогатить духовное наследие нации"[9]. Таким образом, понятие "бренд" есть и в казахском сознании с древних тюркских времен в образе (сопровождающий данный знак) тамги.

С распадом кочевых обществ, тамги постепенно исчезали, находя применение в более специализированных областях, как отметки ремесленников, символике товарных знаков и гербов. Тамга в этих условиях стал выполнять только функцию знака собственности, так как она явилась жизненной необходимостью. Когда скот, основное имущество кочевника, пасется на бескрайних неогороженных пастбищах, сотни и тысячи голов смешиваются с другими тысячами принадлежащих сотням семей, живущих рядом и эксплуатирующих одни и те же выпасы. Скорее всего, лошади и ловчие птицы, как первые торгуемые продукты народных отраслей, являющиеся великолепным образчиком национального бренда, тамгавались в первую очередь. В этих специализированных приложениях, тамги продолжали свою жизнь, показываясь везде, где тюрки имели значительное присутствие. Следовательно, в основе процесса образования тамги и брендов лежат единые предпосылки, такие как идентификация собственности, выгодное позиционирование, повышение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Поэтому люди с древнейших времен старались всячески оградить "авторское право", секрет ремесленника, особое умение, при помощи специальных знаков. Наказанием за покушение на чужую собственность, порой в быту, у древних тюрков могла быть и кровная месть (в зависимости от тяжести ущерба-карымта), которая постепенно, с развитием экономических отношений, сменяется, например, у казахов и башкир - барымтой - экономической мезью - насильственным угоном скота[3].

В процессе постепенной трансформации знака из символа собственности - тамги, клейма, в марку, происходило изменение её сущности. Более детальное рассмотрение данного вопроса позволяет нам выстроить цепочку взаимосвязей, где бренд является конечным звеном, что даст возможность проследить трансформацию знаков до символики(идеи) бренда страны. На наш взгляд, для того, чтобы понять суть бренда страны или туристской дестинации, надо более глубоко исследовать понятие бренды товаров, услуг, фирм и территории. Поэтому понятие тамги для нас интересен не только с позиции генезиса - возникновения и превращения в сознании потребителя определенных знаков и символов в марки и бренды.

Опубликованы ряд научных трудов зарубежных и отечественных социологов и экономистов на данную тему. Среди них можно отметить труды Ф.Котлера, Дж.Эванса и Б.Бермана, К.Келлера, Дэвида М Огилви, Г.Тэда, Ж.Капферера, С.Анхольта, В.М.Перци, М.О.Макашова и др. Авторами данной статьи также были подготовлены ряд публикации по данной теме, которые вышли в свет в виде статей и монографий как в Казахстане, так и за рубежом(на

Украине-2014 г., в Словении -2016г.) [10, 11,12,13]. Однако, мы рассматривали проблему с позиции формирования имиджа и национального бренда для результативного участия Казахстана в межстрановой конкуренции, а также в целях его эффективной интеграции в мировое экономическое пространство. Оно требует изучения и развитие конкурентных преимуществ Казахстана, в том числе, - брендингового и имиджевого характера, в первую очередь, как территориальный брендинг туристской дестинации. Раньше считалось, что брэнд - это синоним известной марки. В современном потреблении брэнд - это товар/услуга/фирма или компания обладающие психологическими ресурсами(ценностью), а не его марка(имя брэнда), и не совокупность представлений о нем(ассоциации брэнда или его миф), и не система идей, образов о нем(имидж брэнда). Поэтому прежде чем говорить о бренде территории и страны, который является комплексным явлением, мы решили взять за отправную точку такие понятия как марка и брэнд товара, учитывая, что связь между первым и вторым имеется и она достаточно сложная. Э.Р.Сафаргалиев в статье "Товарная марка, торговый знак. Торговая марка как основа для формирования бренда" отмечает, что с исторической точки зрения, констатация, что первой появилась товарная марка, правомерна[14]. Следовательно, марка становится отправной точкой для формирования торгового знака, торговой марки, а в дальнейшем и бренда. Ф.Котлер определяет "марку" как "имя, термин, знак, символ, рисунок или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов и дифференциации их от товаров и услуг конкурентов"[15]. Согласно Ф. Котлеру "марка включает в свой состав несколько элементов: марочное имя, марочный знак и товарный знак". В своей работе Дж. Эванс и Б. Берман, в отличие от других авторов, марку наполняют таким аспектом как торговый образ - "персонифицированная товарная марка"[16]. Однако существуют и другие аспекты товарной марки, которые могут выступать в качестве конкурентного преимущества. В связи с этим следует отметить позицию К. Келлера, которому, на наш взгляд, удалось более полно раскрыть понятие товарной марки. Он вводит в него дополнительно "шесть основных элементов марки: наименование, логотип или символ, персонаж, мотив, слоган, упаковка" [17]. Персонаж выступает здесь в качестве одного из элементов марки. Такой подход, отчасти, созвучен с приведённым Дж.Эвансом и Б. Берманом понятием "персонифицированной товарной марки", то есть торгового образа, В итоге, понятие марки дополняется такими аспектами, как "мотив (сопровождающий образ марки), слоган (объясняющая преимущества марки) и упаковка (оболочка для товара)". Следовательно, товарная марка - это марочное имя, марочный знак, торговый знак, торговый образ, мотив, слоган и упаковка или их совокупность. Из всех элементов товарной марки, которые мы привели, следует отдельно выделить только один - торговый знак, обеспечивающий



правовую защиту. Кроме того, есть еще один очень важный элемент, без которого существование торговых марок не возможно - это потребитель, у которого в голове они существуют в виде определенных образов. Об этом совершенно справедливо отмечает С.Сафаргалиев, ссылаясь на К.Келлера:

"Раскрывая понятия товарной марки и товарного знака, был упущен из вида один очень важный элемент, без которого существование марок не возможно - это потребитель, в голове которого они существуют в виде определенных образов"[14]. К.Келлер предлагает рассматривать торговую марку, как "уникальное вспомогательное свойство (совокупность вспомогательных свойств) товара, выделяющее его среди других товаров, удовлетворяющих аналогичную потребность. Вспомогательные свойства бывают рациональными (осязаемыми, конкретными) или эмоциональными (нематериальными, абстрактными). Рациональные обозначают необычные функции товара. Эмоциональные обозначают уникальные представления потребителей о марке, её образ" [17].

Отсюда следует, что торговая марка есть определенные сведения, которая предоставлена потребителям о продукте, и того, что потребители думают о товаре. Следовательно, его можно рассматривать как совокупность элементов, удовлетворяющие определенные потребности и связанные с потребителем посредством образов и ассоциаций. Следует отметить, что взаимосвязь, которая возникает между торговой маркой и покупателем может развиваться и в дальнейшем вывести марку на уровень новой категории - бренда. Так, например, Дэвид М. Огилви (David Ogilvy) определяет бренд как образ в потребительском сознании: "Бренд - это неосозаемая сумма свойств продукта: его имени, упаковки и цены, истории, репутации и способа рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатления, который он производит на потребителей и результатом их опыта в использовании бренда" [18]. В. Тамберг и А. Бадьин определяют бренд как "результат коммуникативного воздействия, который выражается в создании уникального и привлекательного образа объекта потребления"[19]. В другой статье они отмечают сложность брендинга для создания этого "уникального и привлекательного образа": " На основании своего многолетнего опыта и постоянных (зачастую неудачных) попыток "бежать впереди паровоза", мы в Бюро "Тамберг & Бадьин" смогли сформулировать основные этапы эволюции брендинга в сознании бизнеса и бизнесменов. И как мы считаем, в сознании лиц из властных структур, принимающих решения, эти этапы точно такие же. Отличаться могут только сроки, когда те или иные идеи овладевают сознанием лиц принимающих решение. Естественно, совершенство достижимо только на некой вершине, а до того - лишь процесс "набивания шишек". Но понимая этапы эволюции брендинга, можно делать и некоторые выводы"[20].

Таким образом, бренд является результатом коммуникативного воздействия на потребителей, и

результатом их опыта на основе поэтапной эволюции брендинга в сознании потребителя и бизнеса. Как утверждают Смит П., Бэрри К, Пулфорд А: "Бренд - это одновременно и сообщение и опыт" [21]. Называться брендом может лишь известная торговая марка, которая смогла достичь определенного влияния на рынке. В противном случае бренд может перейти в разряд торговой марки, или полностью уйти с данного рынка. Создание бренда рассчитано на привыкание потребителя к тем или иным свойствам товара или услуги, которые представляются брендом. При этом, бренд-актив является не только результатом усилий, проделанных фирмой, не столько сформировавшимся представлением опыта выполнения обещаний товара-бренда в его совокупной целевой аудитории покупателей, сколько представляет собой равнодействующий нематериальный образ взаимодействия производителей и потребителей в данный период времени. Различия между брендом и товарным знаком можно отчетливо выразить словами Т. Гэд: "В своей основе нация - это метафора бренда, где флаг - товарный знак, а национальные культурные ценности - сам бренд. Люди и сейчас готовы идти воевать и рисковать жизнями за свой народ и эти ценности"[22]. Проблемы территориального брендинга и о направлениях по созданию национального бренда Республики Казахстан мы рассмотрим глубже в другой статье.

В данном аспекте, на основании изложенного выше в данной статье, можем утверждать, что первое известное человечеству использование подобия бренда, в виде знака(тамги) на изделии, было зафиксировано еще на заре эпохи хозяйствования. Считается, что основы современного же представления о брендинге были сформулированы в начале XX века с созданием компании Procter & Gamble. Именно усилиями этой компании в 1930 -х годах была разработана популярная концепция бренд менеджмента [23]. Двадцатый век только придал новое качество ранее известному явлению и способствовал появлению такого экономического феномена как бренд. При этом, нельзя сказать, что ситуация осталась на начальном уровне. Постоянное и непрерывное развитие привело к изменению мировоззрения в бизнесе, используя методы брендинга. Кроме того, изменилось и отношение к брендингу не только в бизнесе, но и во властных структурах, заговоривших о территориальном или страновом брендинге. Если рассматривать брендинг с маркетинговых позиции, тогда нам близка определение данное М.О.Макашевым: "Брендинг - это маркетинговая и управленческая технология, представляющая собой систему мер по созданию торговой марки, построению каналов ее оптимального доведения до потребителя; формированию узнаваемого позитивного образа марки, формированию и расширению круга ее лояльных пользователей" [24]. Следовательно, независимо от регионального масштаба, двумя главными признаками бренда являются широкая база лояльных потребителей

(клиентов) и высокий уровень продаж. Таким образом, бренд всегда имеет две стороны - производителя и потребителя. Идентичность бренда строится на тех ассоциациях и ценностях, которые производитель хочет донести до своего потребителя в рамках определенного бренда. Тогда как имидж бренда - на его восприятии потребителем на рынке отличается тем, какими качествами потребитель наделяет бренд. К внешним признакам, которые используются для обозначения бренда, т.е. атрибутам брэнда (Brand Attributes) относятся: имя бренда, его упаковка, фирменная символика, рекламные герои, персонажи-символы бренда, цветовые сочетания, фирменные шрифты, музыкальное оформление, специфический "голос марки", жесты, прикосновения.

В специальной литературе по маркетингу выделяют два подхода к брендингу: западный и восточный. Основным для западного подхода является отличие между двумя товарами или услугами, а торговая марка вписывается в концепцию деления, сегментирования рынка. Следовательно, любое новое деление рынка должно создавать место для рождения новой торговой марки[20]. Как отмечает Капферер Ж.: "Для западного подхода в идеале каждое новое деление рынка должно создавать место для рождения новой торговой марки"[25]. Данный подход продвижения индивидуального бренда в компании "Procter&Gamble" ввел Нейл Мак-Элрой. Так, например, портфель корпорации "Procter&Gamble" включает несколько сотни брэндов: дезодоранты "Old Spice" и "Secret", косметика "Max Factor", "Cover Girl", шампуни "Head&Shoulders", "Pantene" и "Vidal Sassoon", туалетное мыло "Safeguard", "Camay" и др.[26]. У ближайшего конкурента "Procter&Gamble" корпорации "Unilever" линейка брэндов не менее широко. Так, оно представлено более 400 брэндами продуктовой линейки: майонез "Calve", бульонные кубики "Knorr", чай "Беседа", "Lipton" и "Brooke Bond", кулинарные продукты "Делми", "Пышка" и "Rama" и т.д.[27,28]. Продвижение определенной марки подразумевает индивидуальный брэндинг, что позволяет разнообразить марки товаров, выпускаемых одной компанией.

В восточном брендинге используют корпоративные брэнды, когда имя марки распространяется на всю производимую продукцию. Но в настоящее время происходит глобальное взаимодействие мировых коммуникаций, обе эти модели оказывают друг на друга значительное влияние. Она основана на использовании корпоративных брэндов, когда имя марки распространяется на всю линейку производимой компанией продукции. Например, в Японии система работы с брэндами дают гарантию, прежде всего, крупным компаниям-производителям, вкладывавшие деньги в научные разработки т.к. для большинства японцев качество ассоциировалось с величиной компании. Так, в Японии сложилась своя уникальная система бренд-менеджмента, которую иногда именуют восточным брендингом. Образцом корпоративного брэндинга можно назвать брэнды

компании "Sony", "Panasonic", "Samsung", "Хундай". Южнокорейская компания "Хундай" стала в конце XX века известна на весь мир своими автомобилями. Однако это ей не мешает сейчас продавать под той же маркой аудио- и видеотовары, микросхемы, а также спортивные мотоциклы. Потребитель уверен, что качество товаров с надписью "Хундай" неизменно высокое, как известных японских компании "Тойота" и "Сони", так как компания отвечает за него самым ценным, что у нее есть, своей репутацией. Таким образом, большинство японских, а затем и южнокорейских марок стали корпоративными брэндами. Для них основной ценностью является высокий корпоративный имидж, а не имидж отдельных брэндов. В западной системе брэндов покупатель зачастую не знает, какая компания произвела тот или иной товар.

Бизнес в Казахстане с каждым годом медленно, но верно повышает уровень брендинга, опираясь на свой опыт в области бренд-менеджмента, и это внушает оптимизм. Как отмечают В.Тамберг и А.Бадьян "... понимая этапы эволюции брендинга, можно делать и некоторые выводы. Выгоды как сугубо практические (какие услуги та или иная компания маркетинговой индустрии может предложить конкретному клиенту), так и выводы гораздо более общего, концептуального характера"[20]. Первый этап - украшательство(согласно представлениям указанных нами выше авторов), уже прошли многие известные казахстанские компании, и даже власть в большинстве городов. Этот этап можно охарактеризовать, как попытку обзавестись товарным знаком (торговой маркой) и лепить их там, везде, где это возможно. Все хотели занять бренд(в виде товарной марки, герба - инфографики города, области или района) для того, чтобы удовлетворить свои амбиции сводящееся:"Чтобы как у людей было!". Тут сразу же появлялись специалисты по логотипам, слоганам, неймингу, цветовому анализу и прочим "важным" бизнес-дисциплинам. Результаты своих изысков в виде логотипов и слоганов, они представляли бизнесменам(акимам городов, директорам компании и т.д.). Сейчас можно смело констатировать, что бизнес и власть на местах в Казахстане этот этап уже прошли. Ясно, что сам факт наличия лого на упаковке товара (или на городской инфографике) ситуацию в целом не изменяет. В итоге, после этапа украшательств, когда первичные амбиции бизнеса и власти удовлетворены, а серьезных результатов нет, к брендингу охладевали. Затем приходит понимание того, что важен подход несколько иного плана - не иррациональная вера во влияние логотипа, а брендинг, построенный на некоторой идее. Это означает, что пришло понимание о необходимости свести всю коммуникацию к некоему общему знаменателю, что бренд - это не только упаковка и реклама, это еще и складские технологии и внутрифирменные процедуры и прочее, прочее. Для подобных сложных задач, куда вовлечены разные

специалисты предполагает решения более сложных задач - управление проектами.

На втором этапе у бизнеса начинается более предметный подход, который направлен на развитие маркетинга системы продаж, который тут опять сталкивается с брендингом. Приходит понимание, что создание бренда (или ребрендинг) - проект, требующий управления и грамотно выстроенной работы, а для этого в компании необходима проектная команда. Как в любом бизнесе, где жесткая конкуренция и неумолимые законы рынка заставят бизнес в коммерческой сфере пройти все изложенные этапы и дойти через какое-то время спустя до уровня проектного управления брендом.

У компаний, которые себя вполне стабильно чувствуют на рынках, сейчас начался 3-й этап - попытки выстроить бренд своими силами. До последнего этапа, полноценного проектного управления брендом пока что дошли единицы компаний. О перспективах проектного менеджмента в брендинге с оптимизмом говорят В. Тамберг и А. Бадьин: "Хочется верить, что лет через пять, если не случится крупных социальных катаклизмов (в чем нельзя быть уверенным, живя в России), власти начнут говорить не только на языке маркетинга и брендинга, но и на языке проектного менеджмента. Однако, не стоит ждать серьезных прорывов в вопросах брендинга территорий России - время еще не пришло"[20].

Поэтому прежде чем перейти к брендингу территории, страны, как туристской дестинации мы хотели еще раз подчеркнуть, что он(бренд) создается в умах, в сознании потребителя. При помощи только разработки логотипа или символического многозначительного знака нельзя одновременно создать бренд территории, туристской дестинации или страны в сознании жителей в какой-либо стране. Даже брендинг города, как туристской дестинации - очень сложный и масштабный проект, который едва ли сравним с проектом брендинга в компании. Поэтому, на наш взгляд, к третьему этапу, этапу попыток что-то сделать, пусть и односторонне, но в основном своими силами - подошли только 2 города в Казахстане, они оба столицы - "северная и южная" - Астана и Алматы, благодаря требованиям ускоренной подготовки к "ЭКСПО 2017" и "Универсиада - 2017". Однако, не стоит ждать серьезных прорывов в вопросах брендинга территорий в Казахстане в широком масштабе на языке проектного менеджмента, как говорится - "время еще не пришло". Но в бизнесе повсюду уже заметны тенденции, и они обнадеживают. Что касается брендинга территории, то он в перспективе станет более жестче придерживаться принципов проектного управления с привлечением местных(муниципальных), коммерческих и консалтинговых структур, которые прошли все этапы коммерческого брендинга.

#### Список литературы:

1. Бодрийяр Ж. Система вещей. - М., 1995, с.92.
2. Несостоявшийся признан конкурс на национальный бренд Казахстана. - Режим

доступа: [http://www.inform.kz/ru/konkurs-na-opredelenie-nacional-nogo-brenda-rk-prodlen\\_a2953198](http://www.inform.kz/ru/konkurs-na-opredelenie-nacional-nogo-brenda-rk-prodlen_a2953198). - Режим доступа: [http://www.ratel.kz/kaz/nesostojavshimsja\\_priznan\\_konkurs\\_na\\_natsionalnyj\\_brend\\_kazahstana\\_/КАЗИНФОРМ.28 Фев 2017](http://www.ratel.kz/kaz/nesostojavshimsja_priznan_konkurs_na_natsionalnyj_brend_kazahstana_/КАЗИНФОРМ.28 Фев 2017).

3. Зуева Е. Тамга - прообраз брэнда древних башкир. [http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom\\_2010/zueva\\_tamga.htm](http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/zueva_tamga.htm).

4. Кузеев Р.Г. Происхождение башкирского народа. М., 1974.

5. Тамга - тюркский родовой знак. - Режим доступа: <https://ethnicskazakhstan.wordpress.com/%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%B3%D0%B0>

6. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М.: "Бизнес-книга", "ИМА-Кросс. Плюс", ноябрь 1995. - 702 с.

7. Главные символы в истории России. - Режим доступа: <https://kak2z.ru/index.php?topic=357661.0>. <http://24warez.ru/main/photo/1157494232-glavnnye-simvolny-v-istorii-rossi.html>

8. Зеленченко Т. Тамга - знаменья-трезубец-гербы. - Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/users/3259969/post119913128/>

9. Казахские тамги - знаки племени, или Печати времени. Махамбет Ауезов, "Деловая Неделя", 23.12.2005 г.

10. Борбасова З.Н., Улаков С.Н. Роль маркетинга в формировании имиджа и создания национального бренда страны как фактора развития туризма в Казахстане. Борбасова З.Н., Несипбаев Р.Е. Улаков С.Н. Символы и знаки в сознании потребителя: с тамги древних тюрков до брендов современности. Вестник КЭУ: экономика, философия, педагогика, юриспруденция, КЭУ, Караганда - 2014, №4, с.218-224; Караганда - 2016 г., №3, с.21-26.

11. Борбасова З.Н., Улаков С.Н., Осик Ю.Н. Формирование имиджа и национального бренда как фактор развития туризма в Казахстане. В колл. монографии: Актуальні проблеми емерджентної економіки в контексті мережної парадигми: За заг.ред. Соловйова В.М. - Черкаси: Брама-Україна, 2014. - 322 с.: Англ. мова, рос. мова, укр. мова: іл. Розділ 2.4, с. 132-154

12. Борбасова З.Н. Маркетинг имиджа страны как фактор развития туризма в Республике Казахстан. В материалах Международной заочной научно-практической конференции: "Наука и образование - важнейший фактор развития общества в современных условиях". Караганда. Центрально-Казахстанская академия, 29 апреля 2016 г.

13. Borbasova Z.N., Ulakov S.N., Ossik U.I. Image and nation brand formation as tourism development factor in Kazakhstan. NEST Journal Management. Education Science & Society Technology. Year 2016 Vol.4 No.2/ doi:10.1279/mest.04.04.00July 15th, 2016.

14. Сафаргалиев Э.Р. "Товарная марка, торговый знак. Торговая марка как основа для формирования бренда". Современные исследования социальных проблем", 2011 г., Выпуск №3, том 7.

15. Котлер Ф. Маркетинг- менеджмент. 2000. с.417.

16. Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг. Пер. с англ. - М.: Сирин, 2002 г., 308 с.

17. Келлер, Кевин Лейн. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. 2-е издание. Пер. с англ. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. 704 с. ил - Парал. тит. англ.
18. Перция В.М. Анатомия бренда / Валентин Перция, Лилия Мамлеева. - М.: "Вершина", 2007. - 288с.
19. Тамберг В, Бадьин А. Бренд. Боевая машина бизнеса ин. - М.: ОЛИМП БИЗНЕС, 2005. - 239 с.: ил.
20. Тамберг В, Бадьин А. Какая страна - такой и брендинг. Бюро "Тамберг & Бадьин" - Режим доступа: <http://newbranding.ru/articles/branding-evolution>
21. Смит П., Бэрри К, Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга. М., ЮНИТИ, 2001, с. 352.
22. Гэд Т. 4д брендинг. СПб. 2001. с.29.
23. Lynn V. Upshaw Building Brand Identity. New York, Willey, 1995. p xiii
24. Макашев М.О. Бренд. Москва, Юнити, 2004 - с.115
25. Капферер Жан-Ноэль. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда; пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под. общ. ред. В.Н. Домнина.- Москва: Вершина, 2007. - 448 с.: ил., табл.
26. Капферер Ж. Торговые марки: испытание практикой. Новые реальности современного брендинга. - М.: 7.Консалтинговая группа "ИМИДЖ-Контакт"; ИНФРА-М, 2002. - С. 4.
27. Procter&Gamble. - Режим доступа: <http://www.pg.com>
28. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России. - СПб.: Питер, 2002. С. 257-259.

**Жанар ГУСМАНОВА**, кандидат экономических наук, доцент Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, [gusmanova78@mail.ru](mailto:gusmanova78@mail.ru), +77212441634

**Асем КОЖАХМЕТ**, магистрант специальности "Финансы", Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9, [Kozhakhmet@qazkom.kz](mailto:Kozhakhmet@qazkom.kz), +77016667997

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

В данной статье рассматриваются теоретические вопросы ипотечного кредитования коммерческим банками. Приводится классификация ипотечных кредитов, отличительные черты ипотечного кредитования. Уделяется внимание развитию системы ипотечного кредитования в Казахстане.

**Ключевые слова:** ипотека, ипотечного кредитование, кредитор, заемщик.

**Жанар ГУСМАНОВА**, экономикалық ғылыми кандидати, доцент Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, [gusmanova78@mail.ru](mailto:gusmanova78@mail.ru), +77212441634

**Асем КОЖАХМЕТ**, "Қаржы" мамандықтың магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш., 9, [Kozhakhmet@qazkom.kz](mailto:Kozhakhmet@qazkom.kz), +77016667997

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ДАМУЫН НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Бұл мақалада ипотекалық несиелеудің теориялық аспектілері қарастырылған. Ипотекалық сыныптамасы, сонымен қатар, ипотекалық несиелеуге тән айқын сипаттары анықталды. Қазақстандағы ипотекалық несиелеу жүйесінің дамуына көңіл бөлінеді.

**Түйінді сөздер:** ипотека, ипотекалық несиелеу, несие беруші, несие алушы

**Zhanar GUSMANOVA**, candidate of economic sciences, dosent Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz, 100009, Rebulik of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9, [gusmanova78@mail.ru](mailto:gusmanova78@mail.ru), +77212441634

**Asem KOZHAKHMET**, master's degree in Finance, Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz, 100009, Rebulik of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9, [Kozhakhmet@qazkom.kz](mailto:Kozhakhmet@qazkom.kz), +77016667997

## MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MORTGAGE HYPOTHECARY LENDING IN KAZAKHSTAN

The article deals with the theoretical aspects of hypothecary lending. The classifications of the mortgage, and also individual definitive trips of hypothecary lending were descried. Also we focused on developing of system of the hypothecary lending in Kazakhstan.

**Keywords:** mortgage, hypothecary lending, lender, borrower.

В мировой практике развития экономики разных стран есть многочисленные факторы того, что все они в той или иной мере подвергаются кризисным явлениям.

Одним из основных механизмов используемых для поднятия платежеспособного спроса населения является рынок недвижимости и жилищного строительства, который используется для поднятия экономику из пропасти кризиса. Наиболее эффективным рычагом для привлечения ресурсов была, есть и остается ипотека.

В мировой практике ипотечные институты представлены банковскими и небанковскими организациями разных форм собственности. Ипотечными операциями занимаются как

специализированные институты и коммерческие банки. [1]

Как видно из таблицы, виды ипотечных институтов бывают разными. В системе ипотечного кредитования используются основные две модели: американская и немецкая.

Казахстан использовал опыт немецкой модели в построении системы жилищных строительных сбережений и создании Жилстройсбербанка. Сейчас данная система хорошо себя показала и является одной из самых востребованных на сегодня программ на рынке ипотечного кредитования.

В Республике Казахстан ипотечное кредитование начало развиваться с 1993 году, когда, согласно Указу Президента РК, была утверждена государственная

программа новой жилищной политики, которая предусматривала выдачу долгосрочных льготных кредитов на приобретение или строительство жилья на срок до 30 лет. Цель при этом была проста - дать возможность улучшить жилищные условия семьям со средними и низкими доходами. Для реализации программы был создан Государственный банк жилищного строительства, через который с 1994 по 1997 год и шло кредитование.

Предоставление гражданам ипотечных кредитов осуществляется банками второго уровня с 1998 года. Первоначально ставки вознаграждения по ипотечным кредитам составляли порядка 20% годовых, размер первоначального взноса составлял около 40-50%, кредит предоставлялся на срок не более 5 - 10 лет. [2]

С развитием ипотечного кредитования в стране подверглись изменению в сторону изменения основных критериев ипотечного кредитования. Так, в настоящее время в среднем ставки вознаграждения в банках второго уровня составляют порядка 15 - 18% годовых, размер первоначального взноса снизился до 15 - 20%, срок кредита составил в среднем 15 - 25 лет. [3]

Ипотечное кредитование осуществляют как коммерческие банки, так и специализированные ипотечные организации. По данным КФН Национального банка РК на 1 января 2016 года в республике функционирует 3 ипотечных

организаций: АО "Ипотечная Организация "Казахстанская Ипотечная Компания", АО "Ипотечная организация "Экспресс Финанс" и АО "Алматинская Региональная Ипотечная Организация". За пять лет сократилось количество ипотечных организаций в РК в 2 раза. Так по состоянию на 01.01.2011 год их количество составляло 6, а на 01.01.2016 год - 3. В основном это связано с тем, что данные организации не смогли устоять во время мирового экономического кризиса [4].

Совокупный размер активов ипотечных организаций составил 246 251,4 млн. тенге, что больше показателя 2013 года на 92 689,1 млн. тенге или на 60,4%. Совокупный размер обязательств ипотечных организаций вырос с 122 553 млн. тенге до 196 352,3 млн. тенге, на 73 799,3 млн. тенге или 60,2%. Совокупный размер собственного капитала ипотечных организаций вырос 31 009 млн. тенге до 49 899 млн. тенге, на 18 890 млн. тенге или 60,9%. Совокупная нераспределенная чистая прибыль увеличилась с 740,6 млн. тенге до 4 334 млн. тенге, на 3593,4 млн. тенге или 6,0 раза.

Следует отметить, что все ипотечные организации, кроме АО "Алматинская Региональная Ипотечная Организация" показывали прирост прибыльности деятельности в течение последних трех лет.

Для полного анализа деятельности ипотечных организаций рассмотрим сводный анализ выдачи ипотечных займов населению за три года (таблица 1) [5].

Таблица 1 - Сводный анализ выдачи ипотечных кредитов ипотечными организациями РК

№	Наименование организации	тыс.тенге			
		01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	Откл., в %
1	АО "Ипотечная Организация "Казахстанская Ипотечная Компания"	97 306 286	88 642 023	106 519 464	+9,5%
2	АО "Ипотечная организация "Экспресс Финанс"	-	55 893	60 295	+7,9%
3	АО «Алматинская Региональная Ипотечная Организация»	428 837	393 646	90 484	-4,7 раза
	Итого	97 735 123	89 091 562	106 670 243	+9,1%
Примечание - составлено автором на основе данных Национального банка Республики Казахстан за соответствующие периоды					

По данным таблицы 1 можно сделать следующие выводы. Наибольшее количество ипотечных займов было выдано ипотечными организациями в 2015 году в размере 106 670 243 тыс. тенге. В 2014 году произошло уменьшение объема выданных займов с 97 735 123 тыс. тенге до 89 091 562 тыс. тенге, т.е. на 8 643 561 тыс.тенге или на - 8,8%. По состоянию на 01.01.2016 года сумма выданных кредитов увеличилась на 17 578 681 тыс. тенге или на 9,1 % по отношению к 2014 году.

Наибольшее количество кредитов было выдано АО "Казахстанская ипотечная компания": общий объем выданных кредитов за три года составил 242 967 млн. тенге, прирост составил + 9,5%. Так, объем выданных им кредитов составил в 2013 году составил 97 306 286 тыс.тенге или 99,6% от общей суммы, в 2014 году - 88 642 023 тыс.тенге или 99,5%, и в 2015 году - 106 519 464 тыс. тенге или 99,86%.

Основной причиной является то, что АО "Казахстанская ипотечная компания" является одним из проводников государственной программы развития жилищного и ипотечного строительства в Казахстане наряду с Жилстройсбербанком.

Рассмотрим текущее состояние рынка ипотечного кредитования Республики Казахстан.

По состоянию на 1 января 2016 года банковский сектор Республики Казахстан представлен 35 банками второго уровня.

Коммерческие банки Казахстана кредитуют как юридических лиц, так и физических лиц. В казахстанских банках для физических лиц предлагаются различные системы кредитования, среди которых выступает ипотечное кредитование.

Ипотечное кредитование коммерческими банками Республики Казахстан осуществляется по следующим программам кредитования:

-приобретение недвижимости (на вторичном рынке),  
 -приобретение недвижимости в строящемся доме,  
 -приобретение земельного участка,  
 -строительство собственного дома,

-рефинансирование ипотечного кредита, предоставленного другим банком, -ремонт недвижимости.

В таблице 2 рассмотрим ипотечные кредиты населению.

Таблица 2 - Ипотечные кредиты гражданам, выданные банками второго уровня и процентные ставки по ним

Показатель	2013	%	2014	%	2015	%	Изменение	
	млн. KZT		млн. KZT		млн. KZT		млн. KZT	%
Всего кредитов	219 265	11,5	248 618	10,9	215 593	9,7	-3672	-1,7
В национальной валюте:	214 332	11,5	244 512	10,5	207 666	9,6	-6666	-3,1
-краткосрочные	2 148	11,7	2 478	11,7	1 111	15,0	-1037	-48,3
-долгосрочные	212 184	11,5	242 034	10,9	206 555	9,6	-5629	-2,7
В иностранной валюте:	4 933	12,7	4 106	10,9	7 927	11,6	+2994	+60,7
-краткосрочные	291	10,4	182	10	133	14,9	-158	-54,3
-долгосрочные	4 643	12,9	3 924	11,0	7 794	11,5	+3151	+67,9

Примечание – составлено на основе данных Национального банка Республики Казахстан за соответствующие годы

Как видно из таблицы 2, общий объем ипотечных кредитов снизился на 3672 млн. тенге или 1,7%. Кредиты в национальной валюте снизился на 6666 млн. тенге или 3,1%. Наибольшее падение показали ипотечные кредиты в национальной валюте, выданные на короткий срок - 1037 млн. тенге или 48,3%, а также в иностранной валюте тот же срок - 158 млн. тенге или 54,3%.

Прирост показали кредиты в иностранной валюте - 2994 млн. тенге или 60,7%, в также выданные на длительный срок - 3151 млн. тенге или 67,9%.

Что касается процентных ставок видно, что средневзвешенная процентная ставка снизилась в 2013 г. с 11,5 % до 9,7% в 2015 г. Средневзвешенные ставки по ипотечным кредитам в национальной валюте с снизились с 11,5% до 9,6% за три года, в иностранной валюте с 12,7% до 11,6%. Однако следует отметить, что кредиты, выдаваемые на короткий срок, как в нацвалюте, так и в иностранной валюте выросли с 11,7% до 15% и 10,4% и 14,9% соответственно.

Таким образом, видно, что меры Национального банка по снижению уровня долларизации банковской системы не приносит ожидаемых результатов. Ипотечные кредиты в иностранной валюте продолжают

преобладать и показывают прирост на общем фоне снижения ипотечных кредитов.

Основным риском для банков остается кредитный риск, который связан с достаточно высоким уровнем проблемных займов.

Более подробнее рассмотрим ипотечное кредитование в региональном разрезе.

Наибольшее количество выданных ипотечных займов в 2015 году в г. Алматы- 31,8%, далее Восточно - Казахстанская область - 6,5%, Карагандинская область - 6,5%, Актюбинская область - 4,9% и Южно - Казахстанская область- 3,6%.

Прогнозируют медленное восстановление рынка недвижимости в стране, что связано со стабильностью основных индикаторов экономического роста в стране. Дальнейшая стабилизация уровня цен на сырьевые товары, рост уровня доходов населения, увеличение количества игроков на ипотечном рынке с привлекательными условиями по кредитам будут воздействовать на удовлетворение отложенного спроса со стороны населения, который, в свою очередь, будет влиять на рост цен на недвижимость. В таблице 3 представлено динамика ипотечных займов БВУ РК за три года.

Таблица 3 - Динамика ипотечных займов коммерческих банков за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	Отклонения, в %
Займы всего, млрд.тенге	13 348,2	14 184,4	15 553,7	16,5
Займы физическим лицам, млрд.тенге	3297,1	3707,9	3872,9	17,5
Доля займов физическим лицам в ссудном портфеле	24,7	26,1	24,9	0,2
Займы физ.лицам на покупку и строительство жилья(в т.ч. ипотечные жилищные займы) млрд.тенге	988,6	1004,3	1109,3	12,2
Доля займов физ.лицам на покупку и строительство жилья в ссудном портфеле	7,7	7,1	7,1	-0,6
Ипотечные жилищные займы, выданные физ.лицам, млрд.тенге	891,9	935,0	1039,1	16,5
Доля ипотечных жилищных займов, выданных физ.лицам в ссудном портфеле	6,7	6,6	6,7	-

Примечание - составлено автором на основе показателей финансового сектора Республики Казахстан на 1 января 2016 г.

Из данных таблицы 3 следует, что займы БВУ увеличились в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 2205,5 млрд. тг или на 16,5%. Займы физическим лицам в 2015 году увеличились на 575,8 млрд. тенге или 17,5%, при этом увеличилась также доля указанных займов в ссудном портфеле на 0,2%. Что касается займов физ.лицам на покупку и строительство жилья(в т.ч. ипотечные жилищные займы), то они увеличились за три года на 120,7 млрд. тенге или 12,2%, а их доля в ссудном портфеле наоборот снизилась на 0,6%. Также увеличились ипотечные жилищные займы и их доля в ссудном портфеле, выданные физ.лицам на 147,2 млрд. тенге или на 16,5%, а их доля осталась на прежнем уровне - 6,7% [6].

В сегменте ипотечного кредитования в розничном кредитовании валютой займов, на которую предъявляется основной спрос, является казахстанский тенге, тогда как на кредиты в иностранной валюте спрос снижается.

Можно отметить, что среди факторов роста спроса на займы со стороны населения наиболее значимыми являются увеличение сроков займов, снижение процентных ставок, необходимость финансирования потребительских расходов на приобретение товаров длительного пользования, а также, в определенной степени, рост уверенности потребителей в части восприятия долгового бремени и перспектив развития рынка недвижимости.

В заключении хотелось бы отметить, что к настоящему времени рынок ипотечного кредитования в Казахстане переживает период спада,

чему послужил мировой финансовый кризис, который оказал существенное влияние и привел к падению рынка недвижимости. Так как большинство ипотечных кредитов носило валютный характер, а также выдавались под залог кредитуемой недвижимости, которая вследствие кризисных явлений в мировой и отечественной практике существенно потеряла в своей рыночной стоимости, привело к проблеме большого количества просрочки и невозврата по ипотечным займам населения. Таким образом, все эти факторы привели к вынужденным государственным мерам по поддержке рынка ипотечного кредитования, что конечно в первую очередь связано с социальным фактором.

#### **Список литературы:**

1. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости.- СПб.: С-Петербург, 2002 г., 345 с.
2. Дияров С.К. Экономика недвижимости. Кызолорда, 2003 г.- 269 с.
3. Аманжолов Г.К. "Долгосрочное ипотечное кредитование в РК", Шымкент, 2000 г.
4. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан - Режим доступа: [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)
5. Консолидированная финансовая отчетность Национального банка Республики Казахстан за 2013-2016 года - Режим доступа: [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)
6. Статистический бюллетень Национального банка Республики Казахстан за 2013-2016 года- Режим доступа: [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)



**Надира ЖУМАДИЛЬДИНА**, магистрант, Карагандинский экономический университет  
Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г.Караганда, ул.Академическая 9,  
nadira.murzakhanova@mail.ru +77018049620

## ОТРАСЛЕВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РАБОТОДАТЕЛЯ И РАБОТНИКА

Существующий в Казахстане механизм координации социального диалога по налаживанию социально-трудовых отношений и, в том числе, формирования заработной платы, представляется многоуровневой иерархической системой социально-партнерских соглашений. Специфика труда работников отраслей бюджетной сферы характеризуется повышенным уровнем ответственности и высокой квалификацией. В настоящее время, когда низкий уровень его оплаты сочетается с отсутствием стимулирования, совершенствование системы оплаты труда работников бюджетной сферы Республики Казахстан становится наиболее актуальным вопросом. Поэтому встает задача создать такие механизмы управления, которые будут способны обеспечить максимальную эффективность и для ее решения необходимо реализовывать целый ряд мероприятий, нацеленных на оптимизацию всех управленческих и экономических процессов функционирования предприятий, независимо от форм деятельности и масштабов предприятия.

**Ключевые слова:** фонд оплаты труда, социальное партнерство, иерархическая система

**Надира ЖУМАДИЛЬДИНА**, магистр дәрежесін алушы, Қазтұтынуодағы Қараганды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан республикасы, Қараганды, қ.Академическая көш. 9  
nadira.murzakhanova@mail.ru +77018049620 Қараганды университеті

## ЖҰМЫС БЕРУШІЛЕР МЕН ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІҢ ӨЗАРА ІС-ҚИМЫЛ, СОНДАЙ ӨНЕРКӘСІПТІК ЖҮЙЕСІ СЫЙАҚЫ

Жалақы қалыптастыру, соның ішінде әлеуметтік-еңбек қарым-қатынастарды құру үшін әлеуметтік диалогты Қазақстан үйлестіру механизмін қолданыстағы, ол әлеуметтік-серіктестік келісімдерге көп деңгейлі иерархиялық жүйесі болып табылады. Мемлекеттік сектор қызметкерлерінің еңбек салаларының ерекшеліктері бар жауапкершілігі жоғары деңгейде және жоғары дағдыларын сипатталады. Төлеу деңгейі төмен Қазақстан Республикасының мемлекеттік секторы қызметкерлерінің еңбегіне ақы төлеу жүйесін жетілдіру, ынталандыру болмауына ұшпастыра Қазіргі уақытта, ең маңызды мәселе болып отыр. Сондықтан, міндет барынша тиімділігін қамтамасыз ету үшін және біз қарамастан олардың қызмет нысаны мен кәсіпорын ауқымдағы, барлық экономикалық процестерді басқару мен кәсіпорындардың жұмыс істеуін оңтайландыруға бағытталған бірқатар шаралар жүзеге асыру қажет, оны шеше алатын болады, мысалы, бақылау тетіктерін құруға туындайды.

**Түйінді сөздер:** жалақы, әлеуметтік серіктестік, иерархиялық жүйесі

**Nadira ZHUMADILDINA**, master student, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9, nadira.murzakhanova@mail.ru +77018049620

## SECTORAL SYSTEM OF PAYMENT OF WORK AS INTERACTION OF THE EMPLOYER AND EMPLOYEE

The existing mechanism in Kazakhstan for coordinating social dialogue on the establishment of social and labor relations and, in particular, the formation of wages, appears as a multi-level hierarchical system of social partnership agreements. Specificity of labor of workers in the branches of the budgetary sphere is characterized by an increased level of responsibility and high qualification. At the present time, when the low level of its payment is combined with the lack of incentives, the improvement of the system of payment for workers in the budgetary sphere of the Republic of Kazakhstan becomes the most urgent issue. Therefore, the task is to create such management mechanisms that will be able to provide maximum efficiency and to solve it it is necessary to implement a number of activities aimed at optimizing all managerial and economic processes of enterprises' functioning, regardless of the forms of activity and scale of the enterprise.

**Keywords:** payroll fund, social partnership, hierarchical system

В современных условиях многие предприятия внедряют новые механизмы управления с целью обеспечения требуемого уровня эффективности деятельности. Поэтому встает задача создать такие механизмы управления, которые будут способны обеспечить максимальную эффективность бизнеса в целом. Безусловно, данная задача является

комплексной, и для ее решения необходимо реализовывать целый ряд мероприятий, нацеленных на оптимизацию всех управленческих и экономических процессов функционирования предприятий, независимо от форм деятельности и масштабов предприятия. Специфика труда работников отраслей бюджетной сферы

характеризуется повышенным уровнем ответственности и высокой квалификацией. В настоящее время, когда низкий уровень его оплаты сочетается с отсутствием стимулирования, совершенствование системы оплаты труда работников бюджетной сферы Республики Казахстан, становится наиболее актуальным вопросом. Формирование заработной платы в любой стране с рыночной экономикой обусловлено не только категориями спроса и предложения, но и влиянием различных институтов, в том числе государственное регулирование в установлении минимальных гарантий, и в большей степени согласительное регулирование между

профессиональными объединениями работников с одной стороны и работодателями с другой. В нашей стране социальное партнерство законодательно (ст.258 ТК РК) направлено на решение задач по созданию эффективного механизма регулирования социальных, трудовых и связанных с ними экономических отношений. Существующий в Казахстане механизм координации социального диалога по налаживанию социально-трудовых отношений и, в том числе, формирования заработной платы, представляется многоуровневой иерархической системой социально-партнерских соглашений, которая показана на рисунке 1 [1].



Примечание: Составлено на основе Концепции новой модели государственной службы Республики Казахстан, утвержденная Указом Президента РК от 21.07.2011г. №119 [1]

Рисунок 1 - Иерархическая система соглашений социального партнерства в Республике Казахстан

На вершине иерархии соглашений социального партнерства, на республиканском уровне находится Генеральное соглашение между Правительством Республики Казахстан, республиканскими объединениями работников и республиканскими объединениями работодателей на 2012 - 2014 годы. На этом уровне стороной социального партнерства от государственных органов является Правительство Республики Казахстан, а его рабочим органом - Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан (МТСЗН). Оно занимается разработкой и совершенствованием нормативной базы по социальному партнерству, проводит всю организационно-техническую работу по этому вопросу и осуществляет мониторинг социального партнерства по республике. Кроме того, при решении проблем социального партнерства Правительство призвано содействовать поиску консенсуса между сторонами и обеспечивать соблюдение законности в переговорном процессе.

Представление интересов работодателей на национальном уровне осуществляют республиканские объединения работодателей. На

республиканском уровне таких организаций несколько:

- Конфедерация работодателей Республики Казахстан;
- Национальная экономическая палата Казахстана "Союз "Атамекен";
- Евразийская корпорация природных ресурсов;
- Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана.

Интересы работников представлены Федерацией профсоюзов Республики Казахстан. Стороны признают Соглашение основным документом социального партнерства, устанавливающим приоритетные направления и необходимые действия по проведению согласованной социально-экономической политики в Республике Казахстан на определенный период. Генеральное Соглашение служит основой для переговоров и заключения отраслевых (межотраслевых) соглашений, областных, территориальных (городских, районных) соглашений и коллективных договоров в организациях. В Генеральном соглашении отражен весь спектр вопросов социально-трудовой сферы:

- развитие рынка труда и трудовых отношений;
- повышение занятости населения;
- улучшения профессиональной подготовки кадров;
- развитие социальной политики;
- обеспечение социальных гарантий, охраны труда и здоровья [2].

Определяющим при формировании заработной платы в связи с развитием социального партнерства, а именно ростом влияния на координацию переговорного процесса республиканских объединений профсоюзов и, соответственно, работодателей, - является следующий уровень соглашений - отраслевой.

На отраслевом уровне заключаются отраслевые соглашения между уполномоченными государственными органами соответствующей сферы деятельности, полномочными представителями работодателей и работников, то есть отраслевой трехсторонней комиссией.

Отраслевые соглашения определяют общие условия оплаты труда, минимальные гарантии, компенсации и льготы работникам отрасли. Разделы "Оплата труда" этих соглашений, включают конкретные обязательства партнеров. Согласно трудовому законодательству, отраслевыми соглашениями определяются повышающие отраслевые коэффициенты, применяемые для расчета минимального стандарта оплаты труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными (особо вредными), опасными условиями труда. На основании пункта 16 статьи 15 Трудового Кодекса РК, Правительство утвердило повышающие отраслевые коэффициенты в восьми отраслях промышленности [2].

В свою очередь, условия зарплатообразования в отраслевом соглашении находят свое продолжение и развитие в коллективных договорах, заключаемых на уровне отдельных предприятий между руководством компаний и первичными профсоюзами. Положения об установлении и пересмотре видов, систем оплаты труда, размеров тарифных ставок, в том числе с учетом условий труда, схем должностных окладов, установлении систем тарифных коэффициентов, учитывающих сложность выполняемых работ и квалификацию работников, форм материального поощрения определяются коллективными договорами.

Редко встречающейся в мировой практике зарплатообразования является региональная особенность механизма формирования заработной платы в Казахстане, когда, кроме вертикальной иерархии партнерских соглашений, вопросы оплаты труда включены в предмет регионального трехстороннего соглашения на уровне области или города республиканского значения. Трехсторонние региональные комиссии с участием акимата, областного совета профсоюзов и местного объединения работодателей и предпринимателей фиксируют в таких соглашениях совместные обязательства по оплате труда, в том числе по обеспечению минимальных стандартов оплаты труда и заработной платы [3].

Описанная модель детерминации оплаты труда с использованием института социального партнерства, показывает наличие тесной координации действий всех социальных партнеров в определенных отраслях и должна характеризовать высокий уровень централизации. На самом деле существующую систему формирования заработной платы нельзя считать жестко централизованной. Социальные партнеры, как на уровне отдельной отрасли, так и на уровне предприятий отрасли, даже имея минимальный стандарт оплаты труда, определяемый повышенным отраслевым коэффициентом, указанным в Постановлении Правительства, имеют значительные свободы и при установлении отраслевой оплаты труда, и в применении повышающих отраслевых коэффициентов.

Таким образом, проведение реформ по формированию профессионального государственного аппарата занимает одно из центральных мест в представленном Главой государства Н.Назарбаевым Национальном плане действий. Казахская модель государственной службы сочетает в себе передовой опыт зарубежных государств и национальных традиций культуры управления [4].

Трудовой кодекс РК предоставил право социальным партнерам при заключении отраслевых соглашений и коллективных договоров определять в них выплаты, носящие постоянный характер. К таким выплатам могут быть отнесены:

- оплата по районным коэффициентам к заработной плате;
- надбавки за выслугу лет (за стаж работы);
- доплаты за вахтовый метод работы;
- доплаты за разъездной характер работы;
- оплата за нормативное время передвижения в шахте;
- доплаты за работу в открытом море;
- надбавки неосвобожденным бригадирам за руководство бригадой;
- надбавки за профессиональное мастерство;
- надбавки водителям автомобилей за классность и т.д.

В трудовом договоре также могут быть отрегулированы выплаты постоянного характера. Например, персональная надбавка к должностному окладу (доплата за высокие достижения в труде). Все вышеперечисленные выплаты относятся к основной заработной плате [5, с.29].

В свою очередь, к переменной части заработной платы, которая в соответствии с законодательством должна составлять не более 25% среднемесячной заработной платы работников, относятся премии по итогам работы за месяц (квартал), выплачиваемые в зависимости от выполнения показателей, определенных условиями коллективного, трудового договоров и (или) актами работодателя.

Под такими выплатами понимаются премии за основные результаты работы, а также другие виды премий (за экономию материальных ресурсов, за внедрение новой техники и передовой технологии и т.п.). При определении установленной законодательством доли основной заработной платы

из расчета вычитаются единовременные стимулирующие выплаты, к которым относятся:

- единовременные (разовые) премии независимо от источника выплаты;
- вознаграждения по итогам работ за год (бонусы);
- единовременные денежные вознаграждения (к юбилейным, праздничным датам и др.);
- премии по итогам выполнения работ разового характера [5, с.186].

Концепция достойного труда МОТ основана на том, что работа является не только источником дохода, но и источником личного достоинства, семейной стабильности, мира в обществе, обеспечивает экономический рост, расширяющий возможности для производительной занятости.

Программа достойного труда характеризуется такими основными направлениями как возможность для занятости, безопасность на рабочем месте, социальная защита и социальный диалог, равенство возможностей занятости для мужчин и женщин [6].

Таким образом, основными задачами, которые решаются на предприятии по начислению заработной платы являются:

- не только автоматизировать учет и расчет заработной платы, но и организовать учет сотрудников;
- регистрировать служебные перемещения;

- получать статистические справки по кадровому составу;
- автоматизация кадрового учета и штатного расписания;
- получать любые отчетные документы;
- расчет заработной платы: учет отработанного времени, система и форма оплаты труда.

#### **Список литературы:**

1 Концепция новой модели государственной службы Республики Казахстан, утвержденная Указом Президента РК от 21.07.2011г. №119

2 Трудовой Кодекс РК с изменениями и дополнениями от 06.04.2016г. - Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=38910832](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38910832)

3 Автореферат Апенько С.Н. Теория и методология оценки эффективности деятельности государственных служащих персонала: подходы и развитие - Омск, 2015г.

4 Режим доступа: [bnews.kz/ru/news/archive/.../o\\_gosapparate\\_kazahstana-2015\\_09\\_23-1072947](https://bnews.kz/ru/news/archive/.../o_gosapparate_kazahstana-2015_09_23-1072947)

5 Социально-трудовые отношения и их место в системе интеграционного взаимодействия государств участников таможенного союза // Труд в Казахстане - 2015 - №10

6 Режим доступа: <https://egov.kz/cms/ru/law/list/P1300001595>

**Айман ЖУСУПОВА**, магистрант 1-го курса, специальности "Стандартизация и сертификация", Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая 9, 100009, [aymashenka@mail.ru](mailto:aymashenka@mail.ru)

**Бауыржан БАЗАРОВ**, доктор технических наук, доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая, 9

## ВЛИЯНИЕ ВЛАЖНОСТИ НА ПЛОТНОСТЬ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЯЧЕИСТОГО БЕТОНА

В статье рассматриваются основные свойства, формирующие качество ячеистого бетона и особенности его производства и применения в Республике Казахстан. Особое внимание уделено энергосберегающим и эксплуатационным свойствам, способам их улучшения, приведен модифицированный вариант методики расчета влажности.

**Ключевые слова:** ячеистый бетон, энергоэффективность, теплопроводность.

**Айман ЖУСПОВА**, "Стандарттау және сертификаттау" мамандығы бойынша, 1-ші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қараганды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қараганды қ., Академическая көш. 9, [aymashenka@mail.ru](mailto:aymashenka@mail.ru)

**Бауыржан БАЗАРОВ**, техника ғылымдарының докторы, доцент, Қазтұтынуодағы Қараганды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қараганды қ., Академическая көш., 9

## ҰЯЛЫ БЕТОННЫҢ ЭНЕРГИЯ ТИІМДІЛІГІ МЕН ТЫҒЫЗДЫҒЫНА ЫЛҒАЛДЫҢ ӘСЕРІ

Аталмыш мақалада ұялы бетонның сапасын қалыптастыратын негізгі қасиеттер және оның Қазақстан Республикасында өндіру мен пайдалану ерекшеліктері қарастырылады. Энергия үнемдеу мен пайдалану қасиеттеріне, оларды жақсарту әдістеріне ерекше назар аударылады, ылғалдылықты есептеу әдісінің өзгертілген нұсқасы беріледі.

**Түйінді сөздер:** ұялы бетон, энергия тиімділігі, жылуөткізгіштік.

**Aiman ZHUSSUPOVA**, 1st year master's degree student in specialty of "Standardization and Certification", Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9, 100009, [aymashenka@mail.ru](mailto:aymashenka@mail.ru)

**Baurzhan BAZAROV**, doctor of technical sciences, associate professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9

## THE EFFECT OF HUMIDITY ON DENSITY AND ENERGY EFFICIENCY OF CELLULAR CONCRETE

The article deals with basic properties, forming the quality of cellular concrete and features of its production and use in the Republic of Kazakhstan. Particular attention is paid to energy saving and exploitation characteristics, methods of their improvement, a modified version of the method of calculating humidity was shown.

**Keywords:** cellular concrete, energy efficiency, thermal conductivity.

Осуществляемая в Республике Казахстан политика в отношении науки и техники направлена на развитие и внедрение наиболее экономически эффективных, экологически благоприятных и ресурсосберегающих конструктивных систем и технологий. Закон №541-IV от 12 января 2012 года "Об энергосбережении и о повышении энергоэффективности" подчеркнул необходимость и актуальность энергоэффективных ресурсов. Согласно данного закона, проведение обследований производств и строительных объектов для обеспечения максимальной экономии энергетических ресурсов является обязательным, требования по энергоэффективности должны быть включены в архитектурно-строительную и проектную документацию, разрабатываемую и утверждаемую в целях реконструкции, строительства зданий, строений, сооружений. Таким образом, приоритетным и первостепенным является

применение энергоэффективных и теплосберегающих строительных материалов и изделий. К таким материалам можно отнести изделия из ячеистого бетона.

Ячеистый бетон - пористый строительный материал на основе минеральных вяжущих и кремнезёмистого заполнителя. Это искусственный камень, полученный в результате твердения смеси, состоящей из вяжущих материалов, тонкодисперсного кремнезёмистого компонента, воды и порообразователя. Ячеистый бетон занимает 3-е место по 20-бальной шкале экологичности после дерева и керамического кирпича и обладает свойствами дерева и камня одновременно.

Образование ячеистой структуры бетонов происходит за счет образования в жидкой смеси пены или газа. Ячеистые бетоны на 50 - 85 % состоят из воздушных пор, что обеспечивает их низкую плотность и сниженную теплопроводность. Высокие

теплозащитные и эксплуатационные свойства материала подтверждаются результатами многолетних лабораторных и практических исследований, однако на настоящий момент наблюдаются расхождения стандартных и производственных результатов испытаний теплопроводности. По ГОСТ 25485-89 "Бетоны ячеистые. Технические условия" коэффициент теплопроводности для бетонов плотностью не более 500 кг/м<sup>3</sup> установлен как 0,12 Вт/м\*°С, однако испытания опытных образцов казахстанских производителей по ГОСТ 7076-99 "Материалы и изделия строительные. Метод определения теплопроводности и термического сопротивления при стационарном тепловом режиме" дают результаты 0,15-0,16 Вт/м\*°С, что превышает установленную тем же стандартом допустимую погрешность в ±10%. Особые затруднения вызывают расчеты фактической массы и, соответственно, плотности образца, что не дает возможности установить истинные значения коэффициента теплопроводности для конкретной плотности.

В соответствии с ГОСТ 25485-89 "Бетоны ячеистые. Технические условия" бетоны классифицируются по функциональному назначению: теплоизоляционный, конструктивно-теплоизоляционный и конструкционный; по способу поризации; по виду вяжущего вещества; по виду кремнезёмистого компонента; по способу твердения: неавтоклавные и автоклавные.

Неавтоклавным способом производят пено- и газобетоны, изготавливаемые на цементном вяжущем и предусматривающие тепловую обработку в пропарочных камерах. Преимуществом неавтоклавных бетонов является относительно высокая стойкость к воде, так как при их изготовлении применяют вяжущее вещество гидратационного твердения - цемент. Также можно получить достаточно низкие плотности такого бетона: 250 - 500 кг/м<sup>3</sup>, что обеспечивает высокую ресурсоэффективность, но при этом очень сложно добиться однородной плотности и равномерной структуры бетона, что снижает их долговечность и прочность. Низкие прочностные свойства также признаны главным недостатком неавтоклавных ячеистых бетонов, они практически бесполезны при

необходимости возведения несущих конструкций. В соответствии с требованиями ГОСТ 25485 - 89, конструкционно-теплоизоляционными могут быть только бетоны плотности 500 кг/м<sup>3</sup> и выше, в то время как теория и практика применения неавтоклавных ячеистых бетонов устанавливает соответствие плотности 500 кг/м<sup>3</sup> максимальной прочности 1,5 МПа. Кроме того, технология производства ячеистых бетонов неавтоклавного твердения не позволяет обеспечить высокую точность геометрических параметров и конкурентоспособный внешний вид - изделия имеют темно-серый цвет с оттенками от грязно-коричневого до черного, разводы и пятна, отбитости и сколы углов и ребер.

Ячеистые бетоны автоклавного твердения в отличие от неавтоклавных подвергаются обработке не только паром и высокой температурой, но и давлением, и лишены многих недостатков. Так, например, бетоны класса по плотности 500 кг/м<sup>3</sup> можно получить прочностью до 5 МПа и выше, в зависимости от качества сырьевых компонентов, правильности подбора состава и других технологических параметров. Ячеистые бетоны автоклавного твердения обладают улучшенными по сравнению другими бетонами теплоизоляционными свойствами и повышенной паропроницаемостью.

Однако ячеистые бетоны автоклавного твердения имеют и свои недостатки. Так как в подавляющем большинстве технологий они изготавливаются с применением воздушных вяжущих: строительной извести и гипса, они боятся прямого и длительного воздействия влаги. Поэтому ячеистые бетоны автоклавного твердения подлежат обязательной защите от действия воды при хранении и эксплуатации. За счет повышенной проницаемости, поверхность стен из ячеистого бетона регулируют температурно-влажностный климат в помещениях, то есть она в состоянии "брать" и "отдавать" парциальную влагу.

В зависимости от состава, при одних и тех же плотностях, автоклавные ячеистые бетоны, можно получать различных прочностей. В таблице 1 показана область возможных прочностных характеристик автоклавных ячеистых бетонов, полученная по приводимым в научных источниках результатах испытаний [1 - 6].

Таблица 1 - Границы возможных прочностных характеристик ячеистых бетонов различных плотностей

Прочность при сжатии, МПа	Средняя плотность бетона, кг/м <sup>3</sup>	Граница показателей прочности ячеистых бетонов	
		Минимальные значения	Максимальные значения
0	200	0,1	0,5
5	400	0,5	2,5
10	600	1,5	6,0
15	800	3,5	12,5
20	1000	7,5	20,0
25	1200	12,5	26,0
30	1400	14,0	30,0

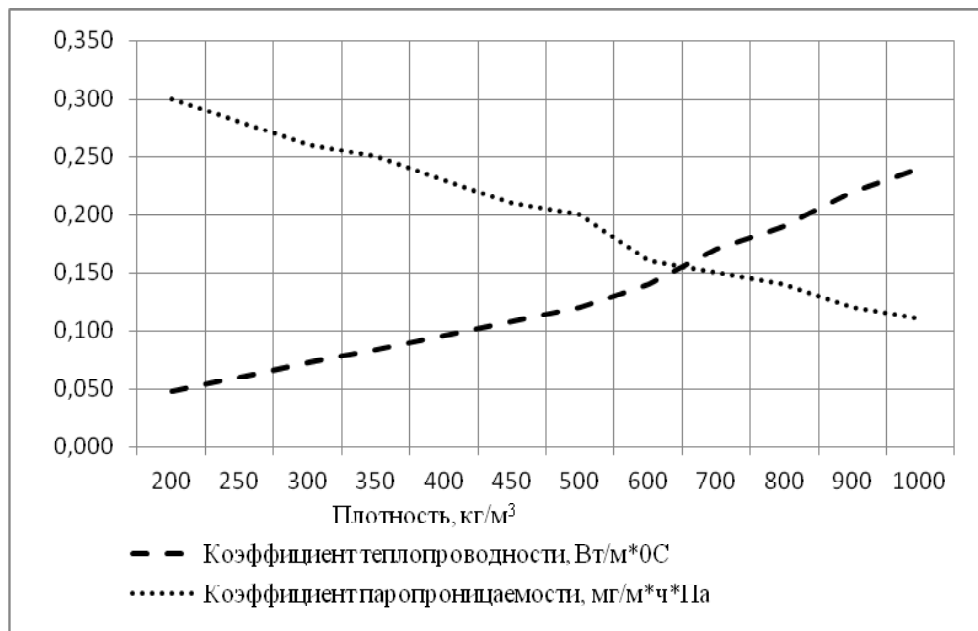
Примечание: составлено автором

С развитием науки и технологии границы значений прочности могут быть значительно расширены в сторону повышения прочности уже в

ближайшие годы. Например, Сажнев Н.П. утверждает, что в ближайшие годы ячеистые бетоны, имеющие плотность 400 кг/м<sup>3</sup> будут причислять к

конструкционно-теплоизоляционным [3, с.67-70]. Более того, результаты, полученные украинскими исследователями, в частности Захарченко П.В., говорят о том, что бетоны, плотностью 300 кг/м<sup>3</sup> уже можно использовать как конструкционно-теплоизоляционные [6, с.117]. Очевидно, что повышение плотности ячеистого бетона увеличивает его прочность, однако, чем плотнее материал, тем меньше его

теплопроводность и паропроницаемость. Можно предположить, что прочный конструкционный ячеистый бетон скорее всего лишен большинства своих энергосберегающих свойств. Данные ГОСТ 25485-89 "Бетоны ячеистые. Технические условия" позволяют установить более четкую картину зависимости коэффициентов теплопроводности и паропроницаемости от плотности ячеистого бетона (рис.).



Примечание - Составлено по данным [7]

Рисунок - Зависимость теплопроводности и паропроницаемости от средней плотности ячеистого бетона

Как видно, наиболее энергоэффективными являются бетоны плотностью не более 500 кг/ м<sup>3</sup> - они обладают средней паропроницаемостью и относятся к классу А - малой теплопроводности. При плотности от 500 до 700 кг/ м<sup>3</sup> бетоны еще не теряют паропроницаемости, однако уже относятся к классу Б - средней теплопроводности и нуждаются в дополнительном утеплении. При плотности более 700 кг/ м<sup>3</sup> ячеистые бетоны теряют преимущество по теплопроводности и паропроницаемости, возрастают их влагоудерживающие свойства, что приводит к снижению морозостойкости и долговечности. При этом результат определения плотности принимается как основной критерий для причисления ячеистого бетона к определенному классу теплопроводности. Определение истинных значений плотности даст возможность производителям ячеистого бетона ссылаться на стандартные значения коэффициента теплопроводности при получении сертификатов об энергоэффективности.

Стандартные методики определения коэффициента теплопроводности разработаны для различных состояний бетона:

- высушенного до постоянной массы (при этом влажность может колебаться в широких пределах от 0 до 4 %);

- во влажном состоянии;

- при влажности 4 и 5 % (значения, указанные в ГОСТ 31360 - 2007 "Изделия стеновые

неармированные из ячеистого бетона автоклавного твердения").

Очевидно, что для устранения разногласий, все испытания, в том числе определение средней плотности, необходимо проводить только в сухом состоянии. К сожалению, используемая практически всеми казахстанскими производителями ячеистого бетона строительная известь не позволяет добиться стандартного сухого состояния опытных образцов. Химический состав казахстанской извести позволяет добиться отличных показателей прочности благодаря высокому содержанию оксида кальция, однако даже после автоклавной обработки такая известь сохраняет феноменальные адсорбционные свойства. Это не позволяет установить не только истинно сухое состояние ячеистого бетона, но и фактическое значение его влажности и плотности.

Для установления истинных значений влажности автором рекомендуется использовать следующую методику, основанную на ГОСТ 12730.2-78 "Бетоны. Метод определения влажности". Образцы-кубы высушиваются в сушильном шкафу при стандартной температуре в течение не менее чем 48 часов, то есть в два раза дольше стандартных 24 часов. Затем определяется прочность образцов при сжатии на прессе, после чего образцы дробятся на зерна крупностью не более 5 мм. Из подготовленного таким образом материала отбирается усредненная проба массой 100 грамм, которая измельчается в ступке до тонкости не более 1,0 мм. Проба повторно сушится

не менее двух часов, определяется ее остаточная влажность. По ГОСТ 12730.2-78 вычисляется фактическая влажность и вводится поправка на прочность и плотность с учетом коэффициента влажности.

По результатам определения плотности указанным выше способом можно утверждать, что погрешность результатов определения влажности - это одна из причин расхождения стандартных и фактических значений коэффициента теплопроводности для одной и той же плотности. Предлагаемый метод определения влажности позволяет снизить погрешность и получить наиболее точные значения характеристик, формирующих энергоэффективность ячеистого бетона.

#### **Список литературы**

1. Кафтаева М.В. Проблемы производства и применения автоклавных ячеистых бетонов. // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова, № 4, 2011. - С.33 - 35.

2. Кудряшев И.Т. Автоклавные ячеистые бетоны и их применение в строительстве. - М.: Госстройиздат. - 1980. - 63 с.

3. Сажнев, Н.П. Производство ячеистобетонных изделий: теория и практика. - Минск: Стринко, - 3-е изд., доп. и перераб., 2010. - 464 с

4. Трамбовецкий В.П. Ячеистый бетон в современном строительстве. // Технологии бетонов. - 2007. - № 2 (13). - С. 30 - 31.

5. Чернов А.Н., Самардак С.А. Прочность ячеистого бетона как функция его плотности. // В сб. статей Ячеистые бетоны в строительстве - М.: Изд-во журнала Популярное бетоноведение, 2010. - 383 с.

6. Захарченко П.В. Конструкционно-теплоизоляционный ячеистый бетон автоклавного твердения плотностью 300 кг/м<sup>3</sup> / П.В. Захарченко, Н.А. Дюжилова, Д.Г. Рудченко // Будівельні матеріали, виробі та санітарна техніка. Наук. - тех. збір. Випуск, 40. - 2011. - С. 116 - 121.

7. ГОСТ 25485-89 "Бетоны ячеистые. Технические условия".



**Yelena IVANOVA**, 2-year student, Karaganda economic University of Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 100009, Yermekova st. 83/2, apt 59, gold\_girl\_boy@mail.ru, +77057113275  
**Nurzhan KENZHEBEKOV**, candidate of Economics, associate Professor, Karaganda economic University of Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 100009, Akademicheskaya st. 9, kenzhebekov@mail.ru, +7 7212 44-15-58, EXT.122

## PROBLEMS OF FORMATION OF TOURIST CLUSTERS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The article considers problems of formation of tourist clusters in Kazakhstan, which were grouped into 4 groups: economic; industry; socio-cultural; environmental. It is proved that full support and solution to infrastructure problems tourism industry cannot be accomplished solely through private investment, a systematic approach is needed to solve this problem with active state participation.

**Key words:** tourism cluster, tourism industry, strategic management in tourism, tourism potential

**Елена ИВАНОВА**, 2 курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.,100009, Ермеков көшесі,83/2,кв.59 gold\_girl\_boy@mail.ru, 87057113275

**Нұржан КЕНЖЕБЕКОВ**, э.э.к., доцент, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.,100009, Академическая көш. 9, +7 7212 44-15-58, вн.122 kenzhebekov@mail.ru

## ҚАЛЫПТАСТЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ, ТУРИСТІК КЛАСТЕРЛЕР ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА

Мақалада қалыптастыру мәселелері туристік кластерлерді, олар топтастырылған 4 топ: жалпы экономикалық; салалық; әлеуметтік-мәдени; экологиялық. Негізделеді, ол толық қамтамасыз ету және шешім инфрақұрылымдық проблемалар, туризм саласын мүмкін емес тек жеке инвестициялар есебінен, жүйелі тәсілі қажет осы мәселені шешуге белсенді мемлекеттік қатысуы.

**Түйінді сөздер:** туристік кластер, туризм индустриясы, стратегиялық басқару саласындағы, туризм, туристік әлеуеті

**Елена ИВАНОВА**, магистрант 2 курса, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда, 100009, ул.Ермекова 83/2, кв. 59, gold\_girl\_boy@mail.ru, +77057113275

**Нуржан КЕНЖЕБЕКОВ**, к.э.н., доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда,100009, ул.Академическая 9, kenzhebekov@mail.ru, +7 7212 44-15-58, вн.122

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье рассматриваются проблемы формирования туристских кластеров в Казахстане, которые были сгруппированы в 4 группы: общеэкономические; отраслевые; социально-культурные; экологические. Обосновывается, что полное обеспечение и решение инфраструктурной проблемы отрасли туризма невозможно только за счет частных инвестиций, необходим системный подход к решению этой задачи при активном государственном участии.

**Ключевые слова:** туристский кластер, индустрия туризма, стратегическое управление в сфере туризма, туристский потенциал

### 1. Statement of the problem.

Improving the competitiveness of the region directly associated with more efficient use of its resources and growth of welfare of the population. Competitiveness acts as the factor that determines the region's place in the economy of Kazakhstan. Therefore, the cluster approach can be an effective tool to stimulate economic development of the regions and the country as a whole, due to the necessity of a theoretical substantiation and methodical support of building the system of innovation development of tourist clusters in the economy of Kazakhstan. Particular scientific and practical importance

of research aimed at the elucidation of the significance of the cluster approach to economic development.

No single cluster definition and the multiplicity of interpretations of the cluster concept has led to a diversity of practical approaches to cluster policy, the problem of the relevance of a particular approach in specific conditions of Republic of Kazakhstan in science have not yet been set.

To solve the problem of formation tourist cluster of the required program of reform of the tourism industry and its transition to sustainable development, which should include the following elements:

- improvement of the existing legislative framework and the establishment of effective mechanisms of its implementation;

- the training of competent and responsible professionals;

- development and implementation of financial and economic mechanisms of sustainable development of tourism as priority areas;

- for development of territorial organization to use geographic and economic approach.

## 2. Analysis of recent researches and publications.

Key provisions of modern theories of the clustering of the economy and patterns of tourism development indicate the need for a unified approach to the development of tourist-recreational complex of the region. Examining the results of previous scientific research well-known foreign and domestic scholars (M. Porter, B. Kolb, M. Montford, C. Medlik, S., Hudson, S.R. Erdavletov, M. A. Morozov, V.A. Korablev, V.I. Azar, I.T. Balabanov, I.V. Zorin, S.E. Nikitinsky, V.N. Vukolov, V.A. Kvartalnov, S. K. Suraganova, O. B. Mazbaev), this approach is provided by the concept of "regional tourist destination", in which the main resources of the destination are generating a demand of tourists, and secondary resources provide a standardised quality of the tourism product.

Recognizing the significant contribution of scientists, it should be noted that currently still lack scientific research, representing a comprehensive concept of tourism cluster, taking into account the multidimensional nature of the phenomenon of tourism and considers its development as a gradual process from the definition of tourist and recreational potential of the territory prior to its formation with the active use of management tools destination.

## 3. Selection of the unsolved parts of problem.

As practice shows, the cluster approach plays a crucial role in the formation of tourist and recreational space and the functioning of tourist centers.

The concept of tourist and recreational clusters and how these technologies can form the basis of tourist-recreational zoning and building a new model of tourism development, reflecting modern views on its territorial structure.

Technology of creation and implementation of tourist and recreational clusters on the principles of state partnership provided research and staff support and represent a number of consecutive stages.

A prerequisite and fundamental difference of this study is the need to develop tourist destinations by means of complex solutions to existing problems of development of sphere of tourism in Kazakhstan:

- Lack of conceptual support tourism in the domestic and international market;

- Low cooperation of public, tourist companies and accommodation facilities does not create sufficient conditions for the formation of a tourist cluster

- insufficiently developed tourist infrastructure, the poor transport infrastructure;

- poor ecological condition, and littered the coastal zones of water bodies and natural areas;

- lack of ready investment sites and investment projects in the sphere of tourism;

- the imperfection of the regulatory framework, especially in terms of land use in nature oriented site, the presence of administrative barriers;

- acute shortage of hotel and entertainment infrastructure budget segment, especially in seasonal periods;

- low level of service and quality in places of recreation of tourists, due to the lack of personnel and lack of qualified personnel in the tertiary sector.

4. The aim of the study is a generalization of problems of formation and development of tourist clusters in the Republic of Kazakhstan.

## 5. The main results of the study.

The Republic of Kazakhstan has rather high tourist and recreational potential. On the territory of the Republic has unique natural and recreational resources, objects of national and world cultural and historical heritage. The presence of a variety of tourist resources allows the development of almost all major types of tourism: beach, cultural, educational, business, and active, Wellness and eco-tourism.

As you know, the goals and objectives of the tourism policy depends on the prevailing economic, political and social conditions in the tourism industry. As a policy, we can conclude that at present, tourism remains a development priority only on paper, the strategic indicators for the development of tourism does not correspond to the reality and potential of tourism. And as we have seen, are often indicators of various software documents are not interrelated and contradictory.

Tourism cluster is a concentration within the same limited area of interconnected enterprises and organizations involved in the development, manufacture, promotion and sale of tourist product, as well as activities related to tourism and recreation services [1].

The goal of creating a tourism cluster is to increase the competitiveness of the territory on the tourism market due to the synergistic effect, including:

- o improve the efficiency of enterprises and organizations participating in the cluster,

- o promote innovation and development of new tourist destinations.

The creation of a tourist cluster in fact determines the positioning of the territory and influences on formation of positive image of region, which will create a highly integrated tourist offers and competitive tourism products. In Kazakhstan it is possible to create five tourist clusters: Astana, Almaty, East Kazakhstan, South Kazakhstan and West Kazakhstan.

The Ministry for investment and development of Kazakhstan with the participation of the largest international consulting companies from Canada, Germany, Spain, and Croatia has developed Systematic plans for the development of the Republic of Kazakhstan and five regions (figure 1).

  
 Hotel, Tourism and Leisure  
**A comprehensive plan for the development of tourism of Kazakhstan**

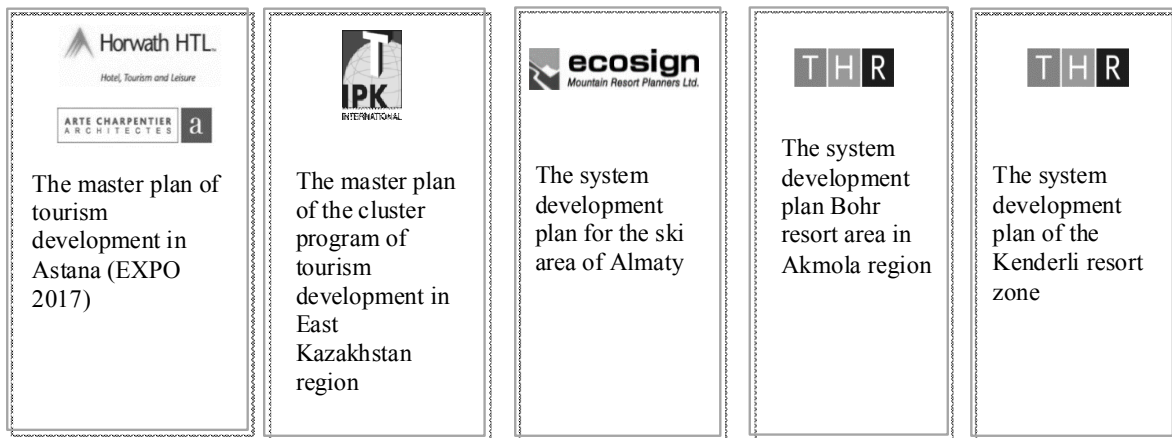


Figure 1. Conducted research of potential of tourist industry of Kazakhstan [6]

On their basis developed and approved the Concept of development of tourism industry of the Republic of Kazakhstan until 2020, approved by Government Resolution No. 508 of 19 May 2014. Currently the main strategic document of development of the industry of tourism and hospitality of Kazakhstan. It summarizes new approaches for the development of tourism industry in Kazakhstan, primarily highlighted 5 key tourism clusters [2]:

- "Nature and modernity" (Astana Burabai-Shchuchinsk resort area);
- "World of wonders" (the tourist potential of East Kazakhstan);
- "Urban tourism and recreation in mountains" (ski resorts near Almaty, Ile-Alatau state national nature Park);

- "Heart of the silk road" (Architectural and archaeological heritage in South Kazakhstan region, Sayram-Ugam state national nature Park);

- "Caspian Riviera" (the Kenderli resort).

Thus, completion of phase 1 of the concept of development of tourism of Kazakhstan, we can say yet modest results of its implementation.

However, no region can boast of the attractiveness and accessibility of tourist facilities which are popular with foreign tourists, almost all regions of Kazakhstan is not a developed tourist infrastructure.

This is confirmed by the slight increase of visitors non-residents entering the country [3] (table 1).

Table 1 – Number of visitors arrived in the Republic of Kazakhstan

	2012	2013	2014	2015
The number of non-resident visitors arrived in the Republic of Kazakhstan, people	5 685 132	6 163 204	6 841 085	6 332 734
including:				
CIS countries	5 195 043	5 542 447	6 213 390	5 655 246
outside of the CIS	490 089	620 757	627 695	677 488
Note – compiled by the authors according to the source [3]				

As can be seen, there has recently been a small increase in the number of arrivals of visitors-non-residents, the major share - almost 90% - is accounted for the CIS countries. 3 CIS countries: Uzbekistan, Russia and Kyrgyzstan have 5 173 037 people, or 91% visit Kazakhstan in 2015. The main motive of entry of citizens of CIS countries is labor. The economy of Kazakhstan is peculiar to the labor-intensive type of development. Labor-intensive type of economy of Kazakhstan, as well as active development of in the country sectors of construction, wholesale and retail sales, lead to an increasing demand for labour, most of them have low or medium qualifications.

One of the key problems of development of tourism is poor infrastructure.

Competition in the global market will not tolerate condescension, especially in such sensitive sectors as transport, communications and service. The head of state Nursultan Abishevich Nazarbayev in the Strategy "Kazakhstan-2050" clearly determined that "infrastructure must expand the possibilities of economic growth." [4]

For high-quality and targeted solutions to infrastructure problems constraining the development of the tourism industry and its effectiveness in the regions, it is necessary to identify the factors

contributing to their appearance. In General summarized four main factors of ineffective development of regional tourism infrastructure:

- General economic;
- Branch;
- Socio-cultural;
- Environmental.

Thus, it is possible to distinguish four groups of problems of development of regional tourism infrastructure.

Group A. Challenges due to General economic factors

This group of problems is system-wide (financing of tourism infrastructure; problem of ownership; the aging infrastructure of tourism - slow updating; lack of capacity of tourism infrastructure; imbalances of territorial development, etc.).

First, the problems: a) deterioration and aging of existing infrastructure; b) funding of modernization, or create new objects. At the moment most of the elements of the tourist infrastructure of Kazakhstan is operated in excess of the normative period of use (average 10-15 years), and in some cases, this excess reaches three times the level. One reason for this problem is the lack of a mechanism of strategic management of tourism infrastructure development in the regions.

The solution to this problem in the regions is possible by creating new tourism infrastructure and upgrading existing ones. However, it should be clearly understood that infrastructure is the most inert, low-yielding and capital intensive sector, is particularly sensitive to risks. In this light, the region is faced with the problem of attracting investment in tourism infrastructure. Involvement of private capital is a complex task that requires a lot of work, and impossible if the government will not be able to provide a conducive investment climate for long-term projects [5].

The analysis of the current situation in the tourism sector of developed countries has shown that full support and solution to infrastructure problems tourism industry cannot be accomplished solely through private investment. Requires a systematic, layered approach to solving this problem, which can be realized only with the active cooperation of all levels of state authorities and private business.

The need for investment in the development of tourism infrastructure in the regions is so large that the financing of investment projects wholly funded by private or public funds may be insolvent. It is obvious that large-scale infrastructure rebuilding tourism industry can only be realized on the basis of cooperation of a large number of participants, which involves the creation of a developed system of equity, unifying budgetary and extra-budgetary sources into a single Fund to Finance infrastructure. A consequence of the above unresolved problems is the lack of infrastructural facilities of tourism in some regions of Kazakhstan. Analysis of the elements of the tourist infrastructure has shown that there is a significant lack of capacity in various segments, providing accommodation, catering, and recreation and leisure consumers of the regional tourism product. At the same time a material adverse effect on the development of tourism in some regions has limited transport, energy and communication

infrastructure. It should be noted that currently there are positive trends for some elements of the tourist infrastructure.

Group B. Problems due to industry specifics.

Of great importance are the problems caused by the specifics of the tourist infrastructure.

1) Seasonality of use of the infrastructure. The seasonality of certain types of tourism makes it impossible for all-season use of elements of specialized infrastructure (ski slopes, beaches, etc.).

2) Focus on a specific target segment. Implemented by tourism product is often focused on individual consumer imposes specific requirements for infrastructure elements, their composition and quality.

3) Increased demands on engineering, environmental, personal safety.

Group Challenges, due to socio-cultural factors.

Important variables affecting the attractiveness of a tourist destination for various groups and categories of tourists is its cultural and social characteristics. The greatest interest to the tourists such elements of culture as art, science, religion, history, etc. familiarity with the culture and customs of another country enriches the spiritual world. In seeking to diversify their leisure time, people covers all new cultural resources. Travel business explores new territory and a new cultural space.

1) Violation of the historical appearance of the site. Each newly created tourist center (the facility) shall conform to the national peculiarities and traditions and have its own unique look. The formation of tourist destinations should contribute to the salvation of the most valuable monuments of culture and history as an integral architectural and cultural complex. However, this principle is not always observed: in the place of historical and cultural sites are anonymous copies; and traditional ensembles and landscapes embedded foreign elements [6].

In the planning and development of regional tourism infrastructure necessary to carry out the conservation and restoration of monuments of culture and history man-made, natural and traditional landscapes, which are also regarded as an enduring historical value, a national treasure.

2) The Preservation of culture and traditions. At the organization of the regional tourism infrastructure should wisely combine traditional forms of activity that have historically shaped these areas with innovative types. Moreover, new activities should complement and not overwhelm the existing traditional economic, socio-cultural and natural processes. The loss of cultural values is irreplaceable and irreversible. Any loss of cultural heritage will inevitably affect all areas of life for present and future generations, will lead to spiritual impoverishment and tear of historical memory, the impoverishment of society as a whole. They can't be compensated neither by the development of modern culture or the creation of significant new works.

3) The Rejection of the local population. Due to social tensions and differences of incomes of the population at the present time there is a rejection by the local population, tourists wishing to relax in a particular area. As a rule, the tourist consumes services of high quality provided high level infrastructure. Another annoying factor can be the payment for the local

population of the cultural-historical and natural heritage, after the appropriate infrastructure equipment. The problem of inconsistency in the level of tourist facilities and the surrounding socio-economic environment give rise to xenophobia; the emergence of complex "inferiority" of the local population in connection with impossibility to use a number of tourist objects (e.g., restaurants, sports complexes); the deterioration of a crime situation in the region, inter-ethnic and inter-confessional conflicts, etc.

Group G. the Problems caused by environmental factors.

The implementation of infrastructure projects in the field of tourism associated with the intervention in the natural environment of the territory and could lead to disruption of ecological balance, and even to the loss of the territory tourist attractiveness. This leads to the following problems:

1) The Disparity of regional tourism infrastructure, the level of throughput the territory, i.e. the level of attendance of the object or area, the excess of which leads to unacceptable environmental impacts, or as a result of actions (or natural processes of life) the tourists themselves, or by the operation supports the tourism infrastructure. [7]

2) The Following environmental problem associated with the development of regional tourism infrastructure is a frequent excess in the tourist centers, the level of anthropogenic load - i.e. external impacts on the natural environment (static and dynamic, permanent and temporary), causing deformation and changes in its elements.

3) The Fragility of natural ecosystems. Using mostly outdated technologies in the creation of a regional tourism infrastructure is a major constraint for tourism development in many potentially attractive areas. The reason for this is the high (and sometimes ultra-high) the sensitivity of many ecosystems to anthropogenic influences, their fragility. In some cases, the ecosystems of the territories can be regarded as a vital resource for local communities, so their protection is also related to security culture [8].

The factors are basic and determine the nature of the development of tourist infrastructure in the regions, and the list of problems for each group can be expanded. The nature of the factors allows drawing a conclusion

about the relationship problems of regional tourism infrastructure with the problems of the region's economy as a whole. This underlines the need for a holistic view of the regional tourism infrastructure and a systematic approach to their solution.

In conditions of high uncertainty and variability of internal factors and external conditions of development of tourism of the national government and regional policy, and business practice needs to be adapted to the perception of such changes. Their comprehensive and systematic diagnosis allows properly to ensure that global trends and national peculiarities, to outline the territorial-sectorial perspectives of cluster initiatives, to consolidate the efforts of government and business and, finally, to serve as a road map for consistent implementation and promotion of tourist products of the regions of Kazakhstan.

#### References:

- 1.Ефимова К.В. Теоретические аспекты использования кластеров в формировании конкурентоспособной экономики // Вестник Уральского института экономики, управления и права. - 2009. - № 2. - С. 48-58.
- 2.Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года Режим доступа - // <http://dep-turizm.mid.gov.kz/>
3. Развитие туризма и гостиничного хозяйства в Республике Казахстан в 2015 г. // Режим доступа - [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
4. Стратегия Казахстан-2050 Режим доступа - // <http://strategy2050.kz/ru/>
5. Горелов И.Н. Перспективы реализации кластерных инициатив в регионах. // Региональная экономика: теория и практика. - 2012. - № 12. - С. 54-57.
- 6.Квартальнов В.А., Романов А.А. Международный туризм: политика развития. - М.:2000
7. Жуспекова А.К., Кенжебеков Н.Д., Матаева Б.Т. и др. Индустрия туризма и гостеприимства Республики Казахстан: проблемы и механизмы развития. - Караганда: Типография КЭУ Казпотребсоюза, 2015. - 269 с.
- 8.Тарасова О.Ю. Перспективы развития туристского бизнеса России в период постиндустриальной экономики // Социально-экономические явления и процессы. - 2014. - № 1 (059). - С.126-135.

**Нүргүл КАДИРОВА**, Орталық-Қазақстан Академиясының магистранты, Қазақстан республикасы, Карағанды қ., Пичугин көш. 259, тел.: +77212 47-50-13, nurgul.17.94@mail.ru

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН БИЗНЕСТІ ДАМУЫ: ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕ

Мақалада Қазақстан Республикасында шағын бизнесті мемлекеттік дамуға әлемдік тәжірибене ескере отырып, ел экономикасында тиімді жақтарын енгізу және қолдану, сондай-ақ бизнес ортаны жақсарту жөніндегі түбегейлі шаралар.

**Түйінді сөздер:** шағын бизнес, ЖІӨ, Еуропалық Қауымдастық, Бизнес - 2020, Шағын және орта кәсіпорын.

**Нургуль КАДИРОВА**, Магистрант Центрально-Казakhstanской Академии, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Пичугина, 259, тел.: +77212 47-50-13, nurgul.17.94@mail.ru

## РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: МИРОВОЙ ОПЫТ

В данной статье рассмотрены развитие малого бизнес в Республике Казахстан принимая во внимание общее состояние мирового опыта в развитии бизнеса, внедрение и применение преимуществ экономики страны, а также кардинальные меры по улучшению условий для предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** малый бизнес, ВВП, Европейское сообщество, Бизнес-2020, малые и средние предприятия.

**Nurgul KADIROVA**, Master of the Central-Kazakhstan Academy, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Pichugina str. 259, +77212 47-50-13, nurgul.17.94@mail.ru

## DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: WORLD EXPERIENCE

This article examines the development of small business in the Republic of Kazakhstan, taking into account the general state of the world experience in business development, the introduction and application of the advantages of the country's economy, as well as cardinal measures to improve the conditions for entrepreneurial activity.

**Key words:** Small business, GDP, European Community, Business 2020, small and medium-sized enterprises.

Еуропа елдерінде шағын бизнес дамуының кезеңдік теориясы кең ауқымда таралған, ол "ұйымдық тәртіп" аумағындағы зерттеу нәтижесі негізінде дамыды, бизнес дамуының кезеңдік сипаттарын ерекшелену негізінде бизнес өлшемін сапалық анықтаудың артуына алып келді. Бизнес өсімі теориясының бір нұсқасы кәсіпорын мөлшерін анықтаумен тікелей байланысты болмаса да, бекітудің сапалық нұсқасын дамыту негізінде пайдаланылады.

Осы теорияның бір нұсқасы кәсіпорын өсімі кезеңінің индикаторы ретінде өнімді арттыру стратегиясына міндеттеліп отыр. Көптеген ғалымдар кәсіпорынды бір өнімді өндіруге бағытталған шағын бизнестен бастап, өнімнің үлкен өндірісі бойынша қызмет диверсификациясына бағытталған ірі кәсіпорындар конгломерат компания ретінде қарастырырып келеді (қызмет көрсету, жаңа технология, "ноу-хау"). өнім дамуының кезеңін сипаттау үшін шағын бизнестің жылдық табысының өндіріске кеткен барлық шығындарының қатынасына тең "мамандандыру коэффициенті" пайдаланылады[4].

Сапалық көзқарастың артықшылығы - теориялық негіздеменің белгілі бір дәрежедегі жетістігі мен әр түрлі кәсіпорындарға "менеджмент жүйесі" т.б. сияқты сапалық критерийлерге тән кең спектр есебі. Бұл тұжырымның кемшіліктері - түрлі сипаттамалар

қатарын анықтау негізінде шағын бизнестің ішкі ақпаратқа ену қиындығы және тәжірибені қолдау күрделілігі (мысалы, "менеджмент жүйесі"), сондай-ақ критерийлердің ана ғұрлым кең спектрін жатқызуға болады [6].

Монополизм нарықтағы еркін бәсекелестіктің мүмкіндігін жойып, экономикалық өрлеуге кері әсерін тигізетіні анық, себебі капитал мен өндірістің жиынтығын құрайтын монополизм қай кезде де болмасын тоқырау қаупі барын ескеруі керек. Оған қарсы тұра алатын негізгі фактор - ол әлемдік тәжірибеде кең етек алған, оған елімізде енді дамып келе жатқан шағын бизнесті жатқызуға болады. Жалпы алғанда дамыған елдердің қайсысы бірін алсақ та өздерінің экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуде шағын бизнеске арқа сүйейтіні анық.

Шағын бизнестің артықшылықтары белгілі. Бұл - шағын бизнестің қарқындылығы, икемділігі, өндірілетін өнім мен көрсетілетін қызмет түрлерін тез ауыстыру қабілеттілігі, технология саласында және басқа жұмыс жасау салаларында жаңалықтарды енгізе алу қабілеттілігі. Және де, шағын бизнестегі еңбек ұжымында тұрақсыз байланыс орнатылады, үлкен бюрократиялық құрылым болмайды, жұмысшыларды басқаруға, табыстарды басқаруға тікелей қатыса алады. Шағын бизнестің осындай экономикалық және әлеуметтік функциялары шағын

бизнесі дамыту мәселесін маңызды мемлекеттік міндеттер қатарына қосуға және экономиканы реформалаудың ажырамас бір бөлігі деп қарастыруға негіз береді. Шағын кәсіпорындардың ірі ұйымдармен тиімді ынтымақтастық орнату үлкен бағыт. Шағын кәсіпорындар ғылыми техникалық жетістіктерді қабылдауға анағұрлым қабілетті, нарықтағы сұраныс өзгерісіне оңай бейімделіп жатыр. Және де ірі кәсіпорындарға тауарлар жеткізу және қызмет көрсету құқығы үшін өзара бәсекелестікке барады, бұның өзі олардың тұрақты табыстарына кепілдік береді. Олар ірі кәсіпорындардың тұрақтылығын және өндірістік әртараптандырылуын қамтамасыз етіп, монополистік бағытқа қарсы әрекет жасайды. Шағын бизнес нарықта консалтингтік, брокерлік, маклерлік, делдалдық, жарнама, қолданбалы зерттеу жұмыстары негізінде қызмет көрсетумен қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады[4].

Соңғы кездері дамыған нарықтық экономикасы бар мемлекеттерде шағын бизнестің дамуы маңызды рөл атқарып отыр. Егер 1970 жылдары АҚШ-та орта шамамен жыл сайын 150 мың шағын бизнес тіркелсе, 80 жылдары - 250 мың, ал 90 жылдары - 380 мың, ал 2010 жылдары жыл сайын 730 мың шағын бизнеске дейін орташа шамамен тіркеліп отырады. Бұл құбылыстың себебі шағын бизнестің дамып отырған қоғамдық тұтынушылықты дер кезінде қанағаттандыра алу қабілетімен, ғылыми техникалық жеткіліктігімен аралас экономикадағы әр түрлі меншік формаларының біркелкі мүмкіндігімен түсіндіріледі. Шағын бизнес - шешім қабылдау оны жүзеге асырудағы еркіндік, іскерлік нәтижесіне толық экономикалық және құқықтық жауапкершілік, сондай-ақ шығармашылық ынта батылдығымен көрсетіледі[6]. Әлемдік тәжірибеде мемлекет пен

қоғам мүддесінде шағын бизнесті мемлекеттік қолдау маңызды орынға ие болып отыр. Мұндағы мемлекеттің негізгі міндеті шағын кәсіпорындарға қаржылық, техникалық және өзге де ресурстарды беру емес, сонымен қатар оларды қандай да бір деңгейде болсын қолдауды менземеуді, олардың өмір сүруі үшін экономикалық және құқықтық жағдай туғызу, нарық жағдайында өсіп, өмір сүре алуына жағдай жасаудан басталады. Азия, АҚШ, Жапония, Еуропа сияқты әлемнің көптеген елдерінде және Латын Америка елдерінде шағын бизнесті дамытуға қолдау көрсету қарқынды жүруде. Барлық Еуропа, әсіресе, өтпелі экономикасы бар елдер (Шығыс Еуропа) шағын бизнесті мемлекеттік қолдауда өз үлестерін қосуды арттыруға үлкен назар аударады.

Экономикалық әріптестік және дамуды ұйымдастыру елдерінде барлық кәсіпорындардың 99% - бұл жұмыс орындарының негізгі ортасы (жұмыс бастылықтың 30% - 80%) және ЖІӨ-нің 30%-60%-ын шағын кәсіпорындар қамтамасыз етеді. Шағын бизнесті дамытпай, нарықтық экономиканы қалыптастыру мүмкін емес. Себебі, бұл - нарықтық қатынастарды алға тартушы буын. "Елбасымыз Қазақстан халқына жолдауында: АҚШ, Жапония, Франция, Ұлыбритания сияқты елдерде шағын бизнес олардың барлық кәсіпорындары санының 70%-дан астамын құрайды, көптеген дамыған елдерде олар жалпы ішкі өнімнің 50%-дан астамын құрайды" [1]. Сондықтан да еліміздің шағын бизнесті дамытудың түбірінен жаңа идеологиясын жасауымыз керек. Ал біздің елде шағын бизнестің ЖІӨ-гі үлесі 20%-ды ғана құрайды. Қазақстан үшін шағын бизнестің қалыптасуы жақсы дамыған қоғамға, экономикасы жоғары дамыған нарықты экономикаға өтетін негізгі жол болуы керек. Сондай-ақ, Елбасы шағын бизнесті дамыту Қазақстанның аса маңызды мақсаттарының бірі екенін нақты көрсеткен болатын[1].

Кесте - 1. Шағын кәсіпкерліктің барлық субъектілерінің өнім шығарылымы

млн. тенге

	Шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар				
	2012 жыл	2013 жыл	2014 жыл	2015 жыл	2016 жыл
Қазақстан Республикасы	1 445 158	1 546 428	1 871 067	8 007 342	10 200 061
Ақмола	40 039	43 251	50 297	179 733	261 622
Ақтөбе	59 857	59 036	76 663	293 857	395 200
Алматы	78 510	109 436	128 284	330 982	393 891
Атырау	55 343	43 733	58 622	280 220	644 305
Батыс Қазақстан	74 304	53 652	92 250	928 183	791 143
Жамбыл	30 671	32 090	46 047	112 064	161 065
Қарағанды	103 991	117 702	124 936	329 511	419 748
Қостанай	64 486	73 764	64 973	207 762	244 159
Қызылорда	36 546	70 843	49 995	97 386	144 943
Маңғыстау	64 311	57 553	54 849	358 422	454 141
Оңтүстік Қазақстан	102 299	118 433	129 093	353 431	461 808
Павлодар	70 936	74 279	76 800	320 316	417 374
Солтүстік Қазақстан	33 581	36 191	50 479	109 157	151 040
Шығыс Қазақстан	90 408	99 099	108 222	204 400	267 752
Астана қаласы	206 819	202 601	332 005	2 263 708	2 617 572
Алматы қаласы	333 057	354 765	427 552	1 638 210	2 374 298
Ескерту – кесте Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті мәліметтері негізінде автормен құрастырылды[2].					

1996 жылы Еуропалық Қауымдастығы жеке секторының шамамен 17,7 млн. кәсіпорындары шағын бизнес кәсіпорындары ретінде қызмет атқарды. Еуропалық Қауымдастық елдеріндегі бизнес үшін неғұрлым тиімділері шағын кәсіпорындар болып табылады (1-9 адам). Мұнда олар шамамен 16,5 млн.

Еуропалық Қауымдастығы деңгейінде шағын бизнестің арту рөлі дамыған елдердің көбісінде мақсаттары төмендегілер болып табылатын арнайы саясатты өңдеу қажеттілігіне әкеліп соқты:

- шағын кәсіпорындардың халықаралық бәсекеқабілеттілігін арттыру;
- жаңа жұмыс орындарын құру;
- шағын кәсіпорындардың экономикалық өсімін арттыру;
- шетел компаниялары мен инвестицияларын тарту;
- инновациялық іс-әрекет;
- технология трансферттері.

Еуропалық Қауымдастығына мүше елдерінде шағын және орта бизнеске қатысты саясат тұжырымдамасы федералды биліктің айырмашылығы болып табылады, сондай-ақ негізгі шаралар жергілікті билік органдары деңгейінде жүзеге асырылады.

Ұлыбританиядағы "Экспорттық бастама" мемлекеттік қолдауды жүзеге асырудың бастамасы бола алады. Ол халықаралық саудадағы потенциалды экспорттерлердің қызығушылығын арттыруға және олардың көлемін арттыруға бағдарланған. Экспорттық бастама мыналарды қамтиды:

- жеке сектормен байланысты және тәжірибесі жоқ экспорттерлерге мамандардың кеңес берушілік қызметтерін ұсынатын сауда-саттық пен өнеркәсіп бөлімдері;

- "өзіндік көмек көрсетуді" қамтамасыз ететін ақпараттық орталық, сондай-ақ кәсіпорын үшін нарықтарды іздеумен байланысты ақпараттық мүмкіндіктерді ұсыну;

- кәсіпорынмен өндірілген өнімдер және нарықтар негізінде экспорттық ізденіс;

- өнімге сұраныс, жергілікті бәсекелік қабілеттілік, маркетингтік зерттеу өткізу жөнінде кеңес беру және ақпараттық қызметтерді ұсынатын анықтамалар қызметі[6].

Шағын бизнес еуропадағы жұмыс орындарының басты қайнар көзі болып табылады. Осы саладағы негізгі мәселе - білім беру жүйесі мен еңбек нарығының керекті деңгейде тепе-теңдікте болмауы, сондай-ақ мамандар дайындаудың төмен дамыған жүйелерін келтіруге болады[4].

Соңғы онжылдықтарда экономикасы жақсы дамыған Батыс еуропа елдерінде бәсекенің дамуы негізінде шағын бизнестің рөлі артты. Мұның негізгі себебі - экономикалық сектор кәсіпорындарына тән артықшылықтар.

Тұрақты экономикалық жүйеде шағын бизнес: динамикалық түрде дамуы мүмкін, тұтынушылардың сұранысының өзгеруіне тез бейімделуі, бәсекелес нарықтық қатынастарға ықпал етеді, экономиканың құрылымдық қайта құрылуына ықпал етеді, жаңа жұмыс орындары пайда болады, жаңа меншік иелері мен бизнес тобының құрылуына себеп болады деген ойдамыз, елдің жалпы ұлттық өнімінде үлкен үлеске иелік етеді, мемлекеттік бюджетке үлкен мөлшерде қаржы құяды.

Дамыған елдерде шағын кәсіпорындар осындай салаларда үлкен рөл атқарады: құрылыс саласы,

автожөндеу қызмет, сауда көрсету салаларында. Қазір шағын кәсіпорындар жоғары технологиялық салаларға: машина құрылысы, энергетика, электротехника, химиялық өнеркәсіп, транспорттық қызмет көрсету, микроэлектроника, телекоммуникация салалары әртараптандырылуда.

Шағын кәсіпорындардың ірі кәсіпорындармен қатар қызмет етуі дамыған елдер экономикасына тән құбылыс.

Батыс елдерде шағын бизнес арнайы қабылданған заңдар мен дайындалған Бағдарламалар арқылы дамуда және шағын бизнесті дамыту негізінде қабылданған. Бағдарламалар жалпы экономиканы дамытудың жалпы ұлттық стратегияларымен байланыстырылған[4]. Мысалы Жапония елінде жұмыс жасаушы субъектілер қызметі 12 заң негізінде реттеледі, соның ішінде экономиканың осы саласының мәнін, міндеттерін, құқықтарын және жеңілдіктерін "шағын және орта кәсіпорындар туралы негізгі заң негізінде" анықталады, АҚШ-та шағын бизнесті дамытудың негізгі төл құжатына "шағын бизнес туралы акт" жатады; Германия елінде - "жазалаушы құқық"; Көрші еліміз Қытайда шағын кәсіпорындарға көмектесу туралы заңның жаңа жобасы жұмыс жасайды және т.б. жалпылай келгенде шағын бизнестің даму деңгейі субмердігерлік жүйе арқасында ірі бизнестің даму деңгейіне әсер етеді. Жапонияда орта кәсіпорындар ірі кәсіпорындардан тапсырыстарды қабылдай келе, олардың жартысы шағындарға беріледі. Сондай-ақ, мысалы: 2015 жылы Жапонияның 66,1%-ға жуық шағын кәсіпорындары өзінің даму стратегиясын кооперациямен және ірі компания тапсырысымен байланыстырды. Өзге елдерде субъектілер жұмысы ірі бизнеспен тікелей байланысты.

Жоғарыда аталған елдерде шағын бизнестің инфрақұрылымына үлкен назар аударылады. Ол бизнесмендерге қызметтер жиынтығын (маркетинг, мамандарды даярлау, сақтандыру және т.б.) көрсететін, бизнес-инкубаторлармен; техно-парктермен; субъектілерді несиелеу, қаржылық ұйымдармен және институттармен; қоғамдық ұйымдармен көрсетілген. Қаржы институттарына шағын бизнестің Қаржылық корпорациялары; Халықтық қаржылық корпорациялар, банктер, арнайы құрылған қорлар, мемлекеттік бюджеттер кіреді. Атап айтқанда, жоғарыда келтірілген елдерде шағын бизнес қысқа, орташа және ұзақ мерзімді негізде несиеленеді және пайыздық мөлшерлемелері салыстырмалы түрде азырақ. Ерекше көңіл "ноу-хауға" байланысты жобаларға бөлінеді.

Шағын бизнестің негізгі салықтық саясаты салық жеңілдіктерінің толық жүйесі қарастырылған. Демек АҚШ-да табысы 50 мың долларға дейін шағын бизнес үшін салықтар мөлшерлемесі 15%, 70 мың долларға дейін - 25% елдегі максималды мөлшерлеме 34% құрап отыр.

Соңғы кездері экономикалық өсу деңгейі бойынша Қытай әлемдік көш бастаушы елдері қатарында. 1997-2007 жылдары аралығында жалпы ішкі өнімінің жылдық орташа өсімі 9,6% құрады. Жалпы алғанда осы жылдардағы жалпы ішкі өнім көлемі 5,7 есеге, ал жан басына шаққандағы 4,4 есеге ұлғайып отыр. Көптеген дамыған елдер тәжірибесін қарастыру негізінде Қазақстан өз экономикасын дамытуда осы саланы экономикамыздың басты драйверіне айналдыру негізінде көптеген елдер тәжірибесін қарастырып ел экономикасына қолайлысы мен жақының ескеріп талдау мен зерттеу жұмыстарын жүргіздік. Осылайша, шағын бизнес экономикалық тұрғыда белсенді тұрғындардың арасындағы барынша кеңінен тараған



қызметтің түріне айналып отыр. Бұл - мемлекетіміздің жоспарлы саясатының дұрыс таңдалғанын, сондай-ақ еліміздегі бизнес-климаттың қолайлы екенін көрсетіп отыр.

"Қазақстанның әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына кіру тұжырымдамасында алдағы жұмыстың ұзақ мерзімді басымдықтары қаралған"[4, 3]. Осы бес бағыттар негізінде бірқатар мәселелерді шешу қажеттігін, Елбасы өз жолдауында айқындап өтті. Осы жолдаудың бесінші бағытын толықтай шағын және орта бизнесті дамытуға арнады[6].

"Бесінші бағытта шағын және орта бизнесті дамыту - ХХІ ғасырдағы Қазақстанды индустриялық және әлеуметтік жаңғыртудың басты құралы ретінде қарастырылған. Экономикамызда шағын және орта бизнестің үлесі артқан сайын Қазақстанның дамуы да орнықты болуы тиіс"[3]. Бізде шағын және орта бизнестің 1185163 мыңнан астам субъектісі тіркелген, онда 2,4 миллионнан астам қазақстандық жұмыс жасайды. Бұл саладағы өнім көлемі төрт жылда 1,7 есеге артып 8,5 млрд. теңгені құрады.

Әлемдік рейтингке сәйкес, "Қазақстан бизнесті жүргізуге ең қолайлы жағдай жасаған елдер қатарына кірді және біз осы бағытты одан әрі нығайтып дамытуға тиіспіз. Шағын бизнес - еліміздегі Жалпыға ортақ еңбек қоғамын дамытудың экономикалық негізі. Оны дамыту үшін жеке меншік институтын заңнамалық тұрғыда нығайтатын кешенді шешімдер қажет. Бизнесті дамытуға кедергі келтіретін барлық осал құқықтық нормалар күшін жою қажет"[3]. Елбасы шағын бизнесті ұрпақтан-ұрпаққа берілетін отбасы дәстүріне айналдыру қажет екенін атап өткен болатын.

"Заңды тұлғасы құрылмаған жеке тұлғалар, жұмыскерлердің жылдық орташа саны 10 адамға дейінгі кәсіпкерлік қызметпен айналысатын заңды тұлғалар шағын бизнес субъектілеріне жатқызылады. Шағын бизнес субъектілері шағын кәсіпкерліктің құрамына кіреді және тиісінше шағын бизнестің субъектілері үшін көзделген жеңілдіктерді пайдаланады. Шағын бизнестің субъектілеріне заңды тұлғасы құрылмаған жеке тұлғалар және жұмыскерлердің жылдық орташа саны 50 адамнан аспайтын, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын, жыл ішіндегі активтерінің жалпы сомасы 60 000 еселік айлық есептік көрсеткіштен аспайтын заңды тұлғалар жатады. Олар тұрғылықты жеріндегі салық комитеттерінде тіркеледі[5, 6]. "Орта бизнестің субъектілеріне заңды тұлғасы құрылмаған жеке тұлғалар және жұмыскерлердің жылдық орташа саны 250 адамға дейінгі, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын, жыл ішіндегі активтерінің жалпы сомасы 325 000 еселік айлық есептік көрсеткіштен аспайтын заңды тұлғалар жатады. Ірі кәсіпкерліктің субъектілеріне жұмыскерлердің жылдық орташа саны 250 адамнан асатын, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын, жыл ішіндегі активтерінің жалпы сомасы 325 000 еселік айлық есептік көрсеткіштен асатын заңды тұлғалар жатады"[5, 6].

Шағын бизнесті мамандандыруды келешекте оларды орта деңгейге ауыстыру перспективасымен дамыту шараларын қабылдау маңызды болып отыр. Осы сектор субъектілерінің банкроттығының айқын тетіктерін енгізген дұрыс деген ойдамыз. Шағын бизнес жаңа инновациялық кәсіпорындар төңірегінде дамуы керек. Елбасы Үкіметке индустрияландырудың екінші бесжылдығы жоспарын

"Бизнес-2020" жол картасымен үйлестіруді тапсырған болатын[1, 6]. Сондай-ақ, "Үкімет Ұлттық кәсіпкерлер палатасымен бірлесіп, жұмысын енді бастаған бизнесмендерге әдістемелік көмектің тиімді жолдарын анықтауы керек"[1, 6].

Қорытындылай келе шағын бизнестің нарықтық экономикада алатын орны ерекше. Себебі, шағын бизнес - экономиканың ұтқыр әрі оң нәтиже көрсеткен секторы және экономикалық өсу факторы екені бәрімізге түсінікті. Аса өзекті экономикалық және әлеуметтік міндеттерді шешу кезінде шағын бизнестің рөлі айтарлықтай басым. Мемлекет тарапынан елеулі шығындарды талап етпестен бұрын, шағын бизнес "салауатты" бәсекелі ортаның пайда болуына, нарықтық тепе-теңдіктің қалыптасуына, жаңа жұмыс орындарын құруға, жағдайы орта тұрғындар қатарының қалыптасуына, тұрғындардың әртүрлі қажеттіліктерін қанағаттандыруға жағдай жасап жатыр, ал бұл - өз кезегінде, тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз етеді деген ойдамыз.

Шағын бизнестің даму мәселелері біздің еліміздің атқамінерлері үшін әрдайым үлкен мәселе болғандықтан. "Елбасымыз өзінің Қазақстан халқына арнаған "Қазақстандық жол - 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ"[1] атты жолдауында шағын және орта бизнестің дамуын - еліміздің экономикалық тұрғыдағы басым бағыттарының біріне жатқызған болатын. Шағын бизнесті дамыту - Қазақстанның ХХІ ғасырдағы әлеуметтік және индустриалдық жаңаруының басты құралына айналуға. Біздің экономикамыздағы шағын бизнестің үлесі айтарлықтай көп болса - Қазақстанның дамуы да соншалықты тұрақты болады деген ойдамыз"[1].

Әлемдік тәжірибеде шағын бизнестің экономикадағы рөлі жоғары деңгейде екенін көрсетіп отыр. Шағын бизнестің деңгейіне байланысты, ғалымдар елдердің өзгермелі экономикалық жағдайға бейімделу мүмкіндіктерін қарастыруда. Елімізде шағын бизнес қиыншылықтарға қарамастан дамып келеді, экономикалық, әлеуметтік, ғылыми-технологиялық мәселелерді шеше арқылы даму үстінде.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев: "Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ". 2014 жылғы 17 қаңтар. Кіру режими: <http://www.parlam.kz/AspNetForums/president-speech/33>
2. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті, [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
3. "Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік", Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. 2017 жылғы 31 қаңтар.
4. "Ғылым және білім - 2015" атты студенттер мен жас ғалымдардың X халықаралық ғылыми конференциясы. Астана: <http://www.enu.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie-2015/>, 2015. - 7419 стр. ISBN 978-9965-31-695-1
5. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. Қазақстан Республикасының Кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ. Кіру режими: <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375>
6. Шағын кәсіпорынның маңызы және міндеттері. Кіру режими: [https://bestreferat.kz/extra\\_rkd/show/91](https://bestreferat.kz/extra_rkd/show/91)

Айбар КОЖАНОВ, магистрант, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,  
87087077107

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БИЗНЕСА

Данная статья рассматривает и проводит оценку и анализ наиболее эффективного использования мероприятий для улучшения финансового состояния бизнеса. Предполагает проведение подробного исследования рыночной ситуации, характеристик оцениваемого объекта, идентификации востребованных рынком вариантов, совместимых с параметрами оцениваемого объекта, расчет доходности каждого варианта и оценку стоимости недвижимости при каждом варианте использования. Наиболее оптимальный вариант использования строений обеспечит максимальную стоимость инвестиционно привлекательной недвижимости с учетом ставки доходности, определяемой в соответствии с риском выбранного варианта. анализируют риски сохранения существующего способа использования недвижимости и различных вариантов перестройки.

**Ключевые слова:** оценка, бизнес, анализ, эффективность, доход

Айбар ҚОЖАНОВ, магистрант, Қарағанды экономикалық университеті Қазтұтынуодағы, 87087077107

## КӘСПКЕРЛІКТІ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ЖАҚСARTУ БОЙЫНША ІС-ШАРАЛАР БАҒАЛАУ

Бұл мақалада қарайды және бағалайды және бизнес қаржылық жағдайын жақсарту бойынша іс-шаралар барынша тиімді пайдалануды талдау. нарықтық жағдайды егжей-тегжейлі зерттеу, объектінің сипаттамасы бағаланатын, параметрлері бағаланады объектінің, әрбір параметрдің кірістілігі есептеу үйлесімді нарығында талап етілетін параметрлерін анықтау, және әрбір пайдалану жағдайда мүлктің құнын бағалау. ғимараттарды пайдалану ең оңтайлы опция тандалған нұсқаның тәуекел сәйкес айқындалатын назарға табыс мөлшерін ескере отырып, жылжымайтын мүлкті ең жоғары мәні тартымды инвестициялық қамтамасыз етеді. жылжымайтын мүлік және түрлі реттеу параметрлерін пайдаланып ағымдағы әдісін жүргізу analizuuyut тәуекелдер.

**Түйінді сөздер:** бағалау, бизнес-талдау, тиімділігін, табыс

Aybar KOZHANOV, graduate Karaganda economic University Kazpotrebsoyuz, 87087077107

## EVALUATION OF EFFICIENCY OF MEASURES TO IMPROVE THE FINANCIAL STATUS OF BUSINESS

This article reviews and evaluates and analyzes the most effective use of measures to improve the financial condition of the business. It presupposes a detailed study of the market situation, the characteristics of the assessed object, the identification of market-relevant options that are compatible with the parameters of the evaluated object, the calculation of the profitability of each option and the valuation of the property value for each use case. The most optimal version of the use of buildings will ensure the maximum cost of investment-attractive real estate, taking into account the rate of return, determined in accordance with the risk of the chosen option. Analyze the risks of preserving the existing way of using real estate and various options for restructuring.

**Keywords:** valuation, business, analysis, efficiency, income

Постановка проблемы. Поскольку оценочная деятельность предполагает определение рыночной стоимости, анализ наиболее эффективного использования выявляет наиболее прибыльный и конкурентоспособный вид использования конкретного объекта собственности. Все типы сделок с собственностью, основанные на рыночной стоимости, требуют адекватной оценки и тщательного анализа экономического поведения инвесторов и других участников рынка. Влияние рыночного поведения на принятие финансовых решений частных лиц, компаний, органов власти диктует концепцию наиболее эффективного использования недвижимости. Рыночные факторы определяют рыночную стоимость, поэтому требования рыночных сил к объектам

недвижимости имеют большое значение для определения ожидаемых изменений в финансовых результатах [1]. В связи с чем изучение данной темы актуально.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы оценки недвижимости и его деятельности изучены в работах ученых, таких как Коваленко П.И., Грязнова А.Г., Федотова М.А. и других.

Цель. Провести оценку и анализ наиболее эффективных мероприятий по улучшению финансового состояния ТОО "Forward".

Основные моменты исследования. По итогам анализа условий деятельности исследуемой оценочной компании были сделаны следующие выводы о финансовом состоянии исследуемой

организации ТОО "Forward": - среди активов преобладали внеоборотные активы, величина которых уменьшилась на конец 2016 года, что облегчило структуру активов в соответствии с отраслевыми особенностями организации;

- среди источников финансирования преобладающее значение имеет заемный капитал - более 90%;

- величина собственного капитала организации уменьшилась за счет падения величины нераспределенной прибыли;

- сумма выручки имеет тенденцию к уменьшению, равно как и затраты, однако сумма прибыли также снижается на всех уровнях;

- текущая деятельность организации в большой степени зависит от внешних факторов - политической и экономической ситуации в стране, изменения в законодательстве, высокой конкуренции в сфере оценочной деятельности. Сезонность продаж оценочных услуг в течение года отсутствует;

- рентабельность продаж имеет недостаточно высокое значение, что при отраслевой принадлежности к сфере услуг отражает снижение эффективности деятельности организации;

- ликвидность баланса отклоняется от абсолютной, при этом на конец 2016 года ситуация улучшилась в связи с ростом суммы абсолютно ликвидных и быстрореализуемых активов;

- коэффициенты платежеспособности частично соответствуют нормативам, ситуация значительно улучшилась на конец 2016 года;

- абсолютные показатели финансовой устойчивости отражают недостаточность источников финансирования для текущей деятельности в 2014-2015 гг, а в 2016 году имеет место лишь недостаток собственных оборотных средств. Это свидетельствует об улучшении финансового состояния организации с кризисного типа финансовой устойчивости до нормального типа финансовой устойчивости;

- при прогнозировании вероятности наступления банкротства в 2016 году была определена средняя степень этой вероятности, тогда как в 2015 году она являлась высокой [2].

Общий вывод по итогам проведенного анализа: предприятие имеет недостаточно устойчивое финансовое состояние и существует вероятность его ухудшения.

Для повышения финансовой устойчивости ТОО "Forward" существуют следующие основные направления:

- увеличение величины собственных оборотных средств;

- уменьшение величины заемного капитала.

По первому направлению, возможно, добиться положительных результатов путем снижения внеоборотных активов или увеличения собственного капитала.

Снижения стоимости внеоборотных активов можно достичь посредством продажи излишних активов длительного пользования. Однако в течение 2016 года уже произошла продажа неиспользуемых основных средств, поэтому эта мера не может быть использована.

Рост собственного капитала может быть достигнут только за счет увеличения прибыли. Это возможно, во-первых, за счет прироста выручки от продажи услуг, во-вторых, за счет снижения суммы затрат, в-третьих, за счет положительного сальдо прочих доходов и расходов. Наиболее приемлемым в сложившейся ситуации выступает направление увеличения выручки и сальдо прочих доходов и расходов.

По второму направлению наиболее критичным является высокая доля кредиторской задолженности с более короткими сроками погашения нежели долгосрочные обязательства (займы и кредиты).

Для роста доходов по основной деятельности исследуемой организации предлагается следующее.

1. Участие в тендерах на оказание услуг по оценке имущества, а также объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов

В ТОО "Forward" поступило предложение от компании Tenderplus.kz о приобретении платной подписки стоимостью от 85 000 до 400 000 тенге в год и выше.

По итогам изучения условий, предлагаемых компанией, выбран наиболее выгодный тариф "Премиум+" стоимостью 400 000 тенге в год. При этом отсутствуют ограничения на подачу ценовых предложений и конкурсных заявок.

В процессе исследования тендерных заявок на оценку имущества и активов на сайте компании Tenderplus.kz была получена информация о том, что за месяц поступает заявок на приобретение услуг по оценке до 50 единиц на сумму от 50 000 до 5 000 000 тенге [3].

Условно принято, что посредством участия в тендерах ТОО "Forward" сможет увеличить выручку от реализации услуг по оценке ежемесячно до 300000 тенге, что в год составит 3,6 млн. тенге:

$$\Delta \text{Вргод1} = 300 * 12 \text{ месяцев} = 3600 \text{ тыс. тенге}$$

Для выполнения увеличенного объема работы планируется принять еще одного специалиста по оценке и одного помощника оценщика. При этом также планируется повышение заработной платы работников.

В таблице 1 приведено планируемое штатное расписание в результате реализации предлагаемых мероприятий.

Должность	Кол-во, ед.	Месячный оклад, тенге	Годовой ФОГ, тенге
Директор	1	60000	720000
Бухгалтер	1	35000	420000
Юрист	1	40000	480000
Проектировщик-сметчик	1	40000	480000
Специалист по оценке	3	40000	1440000
Помощник оценщика	3	32000	1152000
Итого	10	391000	4692000
Примечание – составлено автором			

По итогам таблицы 1 сделан вывод, что увеличение затрат на оплату труда составит по плану 2688 тыс. тенге (4692 - 2004) или в 2,34 раза.

### 2. Услуги по написанию бизнес-планов

Написание бизнес-планов для разных целей (для кредитования в коммерческих банках и иных финансово-кредитных учреждениях, для привлечения инвестиций, для собственных нужд предпринимателей) соответствует специфике деятельности ТОО "Forward", так как схоже по

содержанию с оценкой бизнеса и предприятий. В результате исследования спроса на такие услуги выявлено, что средняя стоимость типового бизнес-плана составляет 30000 тенге. Расширенный подробный бизнес-план стоит до 100 тыс. тенге. Объем спроса на данные услуги составляет как минимум 1 бизнес-план в неделю для исследуемой организации, что при средней стоимости в 30 тыс. тенге позволит получить дополнительно выручки:

в месяц:

$$\Delta \text{Врмес}2 = 30 * 1 \text{ ед.} * 4 \text{ недели} = 120 \text{ тыс. тенге}$$

в год:

$$\Delta \text{Вргод}2 = 120 * 12 \text{ месяцев} = 1440 \text{ тыс. тенге}$$

Дополнительных затрат по данному направлению не планируется.

### 3. Услуги по техническому и юридическому сопровождению сделок с недвижимостью.

Техническое и юридическое сопровождение сделок с недвижимостью включает в себя оформление технической и иной документации по поручению клиентов:

- проектов по реконструкции и перепланировке помещений;
- актов ввода в эксплуатацию объектов недвижимости;
- государственных актов на права относительно земельных участков (частная собственность, право землепользования или аренды);
- технических паспортов на объекты недвижимости;
- получение разрешений и заключений специалистов и государственных органов и т.д.

Итогом оказания данного вида услуг является государственная регистрация прав на недвижимое имущество от имени клиента.

Планируемый вид новых услуг предполагает наличие лицензии на проектную деятельность в строительной сфере (изготовление проектов на реконструкцию и перепланировку).

ТОО "Forward" имеет государственную лицензию КСЛ №II-0142 на осуществление проектной деятельности III категории, выданную 22.12.2006 г. Агентством Республики Казахстан по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства, согласно которой организация имеет право на изготовление проектно-сметной документации на разных объектах строительства [4].

Директор имеет высшее образование по специальности "Промышленное и гражданское строительство". Кроме того планируется принять дополнительно юриста, который непосредственно будет заниматься документационным и юридическим сопровождением сделок с недвижимостью, и проектировщика-сметчика, который будет обеспечивать техническую сторону нового вида услуг.

При исследовании рынка указанных услуг по сопровождению сделок было выявлено, что объем спроса на услуги составляет 3-10 заявок в неделю при средней стоимости заявки 15000 тенге.

Для исследуемой организации принят средний объем 3 сделки в неделю, тогда прирост выручки от оказания услуг по техническому и юридическому сопровождению сделок составит:

в месяц:

$$\Delta \text{Врмес}3 = 15 * 3 \text{ ед.} * 4 \text{ недели} = 180 \text{ тыс. тенге}$$

в год:

$$\Delta \text{Вргод}3 = 180 * 12 \text{ месяцев} = 2160 \text{ тыс. тенге}$$

Таким образом, общий прирост выручки по указанным направлениям ожидается в размере:

$$\Delta \text{Вробщ} = \Delta \text{Вргод1} + \Delta \text{Вргод2} + \Delta \text{Вргод3} = 3600 + 1440 + 2160 = 7200 \text{ тыс. тенге}$$

Однако простое увеличение выручки от продаж не дает полной уверенности в том, что финансовая устойчивость организации улучшится.

Для определения действительной эффективности предлагаемых мероприятий следует рассчитать сумму чистой прибыли, а также оценить ожидаемые изменения в показателях финансового состояния.

Для определения ожидаемых изменений в финансовых результатах необходимо рассчитать планируемую сумму выручки, планируемую величину годовых затрат и определить сумму прибыли. В таблице 1 представлен прогноз расчета ожидаемых финансовых показателей деятельности исследуемой организации и дана оценка количественных и качественных изменений.

При расчетах сделаны допущения:

- выручка от основного объема оказанных услуг предыдущего 2016 года остается неизменной;
- величина затрат по основной деятельности кроме тех, что ожидаются по рассмотренным мероприятиям, возрастет от уровня предыдущего 2016 года на 10% плюс плановый уровень инфляции 7%;
- сумма взносов на социальные отчисления определяется от величины оплаты труда за вычетом пенсионных взносов:

$$\Delta \text{СВ} = \Delta \text{ОТ} * (100 - \text{СОПВ}) / 100 * \text{ССО}, \quad (1)$$

где  $\Delta \text{ОТ}$  – прирост затрат на оплату труда, тыс. тенге;

- прирост затрат на оплату труда, тыс. тенге;

$\text{СОПВ}$  - ставка обязательных пенсионных взносов, согласно статьи 25

пункт 1 Закона РК "О пенсионном обеспечении в РК" принята в размере 10% от оплаты труда [40, статья 25 п.1];

$\text{ССО}$  - ставка социальных отчислений, согласно статьи 14 пункт 1 Закона РК "Об обязательном социальном страховании в РК" принята в размере 5% от объекта исчисления социальных отчислений [41, статья 14 п.1].

$$\Delta \text{СВ} = 2688 * (100 - 10) / 100 * 5\% = 120,96 \text{ тыс. тенге}$$

прочие доходы и прочие расходы приняты в размере среднегодовой величины за изученный период:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad (2)$$

Рассчитаем средние значения прочих доходов и прочих расходов:

$$\bar{Д}_{\text{проч}} = \frac{122 + 267,3 + 4264,3}{3} = 1551,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$\bar{Р}_{\text{проч}} = \frac{2672,6 + 1903,3 + 5122,9}{3} = 3232,9 \text{ тыс. руб.}$$

Принятые допущения и полученные результаты расчетов занесены в таблицу 2.

Принятые допущения и полученные результаты расчетов занесены в таблицу 2.

Таблица 2 - Прогнозные финансовые результаты деятельности ТОО «Forward»

Показатели	2016	Прогноз	Абсолютный прирост	Относительный прирост в %
<b>Абсолютные показатели</b>				
Выручка от оказания услуг	7621,3	14821,3	7200	94,5%
- от участия в тендерах			3600	
- от бизнес-планов			1440	
- от сопровождения сделок с недвижимостью			2160	
Себестоимость оказания услуг	6334,9	10665,1	3208,96	50,7%
- увеличение затрат на оплату труда			2688	
- прирост взносов на социальное страхование			120,96	
- годовая абонентская плата за доступ к тендерам			400	
Прибыль от продаж	1286,4	4156,1	2869,8	223,1%
Прочие доходы	4264,3	1551,2	-2713,1	-63,6%
Прочие расходы	5122,9	3232,9	-1890,0	-36,9%
Налогооблагаемая прибыль	427,7	2474,4	2046,6	478,5%
КПН	109,7	494,9	385,1	350,9%
Чистая прибыль	318,0	1979,5	1661,5	522,5%
<b>Относительные показатели</b>				
Рентабельность продаж, %	16,9%	28,0%	11,2%	-
Чистая рентабельность продаж, %	4,2%	13,4%	9,2%	-
Рентабельность собственного капитала, %	75,5%	95,1%	19,5%	-
Рентабельность активов, %	7,4%	30,8%	23,3%	-
Примечание – составлено автором				

Как видно из данных таблицы 2 ожидаемый прирост выручки составит за год 7200 тыс. тенге, что

на 94,5% выше данного показателя базового 2016 года. При этом сумма затрат возрастет на 3208,96 тыс. тенге

или на 50,7%.

Эти изменения позволят увеличить прибыль от продаж на 2869,8 тыс. тенге или на 223% от уровня базового 2016 года.

При наличии плановых сумм прочих доходов и расходов в размере среднегодовой величины за последние 3 года величина прибыли до

налогообложения возрастет на 2046,6 тыс. тенге (в 5,8 раза), а сумма чистой прибыли - на 1661,5 тыс. тенге (в 6,2 раза) [5].

Анализируя изменения относительных показателей финансовых результатов по данным таблицы 2, сделан вывод, что все они увеличатся, что отражено на рисунке 1.

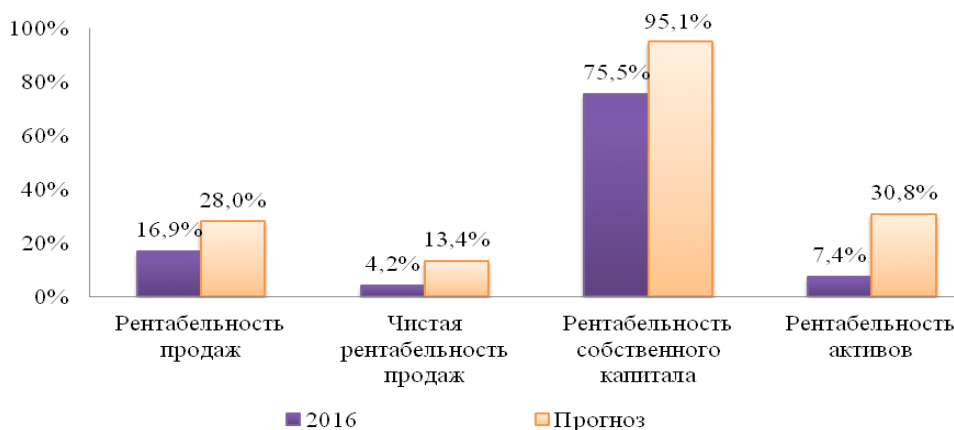


Рисунок 1. Прогноз изменений показателей рентабельности ТОО «Forward»

Далее в таблице 3 составлен прогнозный баланс предлагаемых мероприятий [6].

Таблица 3 - Прогнозный агрегированный баланс ТОО «Forward»

Статьи баланса	2016		Прогноз		Изменение		
	тыс. тенге	уд.вес. %	тыс. тенге	уд.вес. %	тыс. тенге	в %	уд.вес. %
Внеоборотные активы	736,4	17,2%	1236,4	19,2%	500,0	67,9%	2,0%
Оборотные активы	3544,0	82,8%	5200,2	80,8%	1656,2	46,7%	-2,0%
запасы	54,7	1,3%	73,2	1,1%	18,5	33,8%	-0,1%
дебиторская задолженность	1578,2	36,9%	2465,8	38,3%	887,6	56,2%	1,4%
денежные средства	1796,3	42,0%	2538,4	39,4%	742,1	41,3%	-2,5%
прочие активы	114,8	2,7%	122,8	1,9%	8,0	7,0%	-0,8%
Баланс	4280,4	100,0%	6436,6	100,0%	2156,2	50,4%	-
3. Собственный капитал	421,0	9,8%	2082,5	32,4%	1661,5	394,7%	22,5%
4. Заемный капитал	3859,6	90,2%	4354,1	67,6%	494,5	12,8%	-22,5%
долгосрочные пассивы	2824,3	66,0%	2259,4	35,1%	-564,9	-20,0%	-30,9%
краткосрочные кредиты	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0		
кредиторская задолженность	1035,3	24,2%	2094,7	32,5%	1059,4	102,3%	8,4%
Баланс	4280,6	100,0%	6436,6	100,0%	2156,0	50,4%	-

Примечание – составлено автором

При расчетах приняты следующие допущения:

- планируется приобретение основных средств для новых работников (компьютеры, мебель) на сумму 360 тыс. тенге;
- сумма запасов возрастет 25% с учетом инфляции в размере 7% за счет приобретения расходных материалов;
- величина дебиторской задолженности предыдущего года будет погашена на 35% и прирост составит 20% от суммы прироста выручки по прогнозу;
- сумма денежных средств базового 2016 года увеличится на уровень инфляции 7% и на 20% от прогнозируемой выручки, также планируется погашение части долгосрочного кредита в размере

- 20% от величины 2016 года и кредиторской задолженности в размере 25% от уровня задолженности предшествующего прогнозу года;
- прочие оборотные активы увеличатся на уровень инфляции 7%;
- собственный капитал увеличится за счет прироста чистой прибыли по прогнозу;
- долгосрочные кредиты планируется погасить в размере 20% от величины 2016 года;
- кредиторская задолженность предыдущего 2016 года будет погашена на 25%, прирост кредиторской задолженности составит разницу между полученной величиной актива баланса и вышеуказанных статей баланса [7].

Как показывают данные таблицы 3, валюта баланса увеличится на 2156 тыс. тенге или 50%. В том числе сумма оборотных активов возрастет на 1656,2 тыс. тенге (+47%), из них прирост дебиторской задолженности на сумму 887,6 тыс. тенге (+56%) и денежных средств на сумму 742,1 тыс. тенге (+41%).

Величина собственного капитала увеличится на 1661,5 тыс. тенге (в 3,95 раза). Сумма долгосрочных обязательств уменьшится за счет погашения на сумму 565 тыс. тенге (-20%), а сумма кредиторской задолженности в общем увеличится на 1059,4 тыс. тенге (+102%). В структуре активов преобладающее

значение имеют оборотные активы как в 2016 году, так и по прогнозу, доля которых уменьшится по прогнозу на 2% и составит 80,8% [8].

В структуре источников финансирования доля собственного капитала при увеличении достигнет 32,4% от общей величины источников, а доля заемного капитала уменьшится на 22,5% и составит по прогнозу 67,6%, за счет уменьшения доли долгосрочных обязательств на 31%. В таблице 4 приведены результаты расчетов показателей ликвидности и платежеспособности в результате реализации предлагаемых мероприятий [9].

Таблица 4 Прогноз изменений ликвидности и платежеспособности ТОО «Forward»

Активы	2016	Прогноз	Пассивы	2016	Прогноз	Платежный излишек/недостаток		Изменение
						2016	прогноз	
Ликвидность баланса								
A1	1796,3	2538,4	П1	1035,3	2094,7	761,0	443,7	-317,3
A2	1578,2	2465,8	П2	0	0,0	1578,2	2465,8	887,6
A3	169,5	196,0	П3	2824,3	2259,4	-2654,8	-2063,4	591,4
A4	736,4	1236,4	П4	421,0	4354,1	315,4	-3117,7	-3433,1
Платежеспособность								
Показатели				2016	Прогноз	Норматив		Изменение
Коэффициент абсолютной ликвидности				1,74	1,21	>0,1		-0,52
Коэффициент быстрой ликвидности				3,26	2,39	>0,8-1,0		-0,87
Коэффициент текущей ликвидности				3,42	2,48	>2,0-3,0		-0,94
Примечание – составлено автором								

Как видно из данных таблицы 4, реализация указанных мероприятий позволит исследуемой организации улучшить ликвидность баланса, так как по прогнозу ожидается, что будут выполнены три неравенства-условия из четырех, тогда как в 2016 году выполнялось всего два. Сумма платежного излишка по первой группе активов - пассивов уменьшится на 317,3 тыс. тенге, а по второй и третьей группе - возрастет на 887,6 и 591,4 тыс. тенге. По четвертой группе будет иметь место платежный недостаток, что

означает наличие у организации собственных оборотных средств [10]. Несмотря на отрицательную динамику коэффициентов платежеспособности, все они останутся в пределах нормативных значений, что характеризует сохранение способности организации быстро погашать свои долги. В таблице 5 представлены результаты расчета финансовых коэффициентов по ожидаемым изменениям в финансовых результатах и балансе исследуемой организации.

Таблица 5 Прогноз изменения коэффициентов финансовой устойчивости ТОО «Forward»

Показатели	2016	Прогноз	Изменение	Норма
1. Коэффициент автономии (Ка)	0,098	0,324	0,225	>0,4 □ 0,6
2. Коэффициент финансирования (Кф)	0,109	0,478	0,369	> 0,7
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Коб)	-0,089	0,163	0,252	> 0,1
4. Коэффициент маневренности (Км)	-0,749	0,406	1,155	< 0,5
5. Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу)	0,758	0,675	-0,084	> 0,5
6. Коэффициент финансового левериджа (Кфл)	9,168	2,091	-7,077	< 1,5
Примечание – составлено автором самостоятельно				

Как видно из данных таблицы 5 практически по всем коэффициентам финансовой устойчивости в результате реализации предлагаемых мероприятий ожидается, положительно динамика, что характеризует рост

устойчивости организации [11]. В таблице 6 приведен расчет прогнозируемого типа финансовой устойчивости исследуемой организации.

Таблица 6 Прогноз изменения типа финансовой устойчивости ТОО «Forward»

Показатели	Обозначения	2016	Прогноз	Изменение
Собственный капитал	СК	421,0	2082,5	1661,5
Внеоборотные активы	ВА	736,4	1236,4	500,0
Собственные оборотные средства	СОС=СК-ВА	-315,4	846,1	1161,5
Долгосрочные займы	ДП	2824,3	2259,4	-564,9
Собственные и долгосрочные источники	СД=СОС+ДП	2508,9	3105,5	596,6
Краткосрочные кредиты и займы	КК	0,0	0,0	0,0
Общая величина источников	ОИ=СД+КК	2508,9	3105,5	596,6
Запасы и затраты	ЗЗ	54,7	73,2	18,5
Излишек/недостаток СОС	СОС-ЗЗ	-370,1	772,9	1143,0
Излишек/недостаток СД	СД-ЗЗ	2454,2	3032,4	578,2
Излишек/недостаток ОИ	ОИ-ЗЗ	2454,2	3032,4	578,2
Примечание – составлено автором самостоятельно				

Из таблицы 6 можно сделать вывод, что прогнозируемые изменения позволят организации достичь первого типа - абсолютная финансовая устойчивость. Следовательно, предлагаемые мероприятия эффективны.

#### Список литературы:

1. Гутковская Е.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению [Электронный ресурс] / Е.А. Гутковская, Н.Ф. Колесник // Вестник Самарского государственного университета. - 2015. - №2 (124). - С. 35-46
2. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД "Форум", ИНФРА-М, 2007. - 288 с.
3. Романова Л.Е. Экономический анализ: Учебное пособие / Л.Е. Романова, Л.В. Давыдова, Г.В. Коршунова. - СПб.: Питер, 2011. - 336 с.
4. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова; Под общ. ред. проф. А.Д. Шеремета. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 618 с.
5. Когденко В. Г. Экономический анализ: учебное пособие / В. Г. Когденко. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 392 с.

6. Тресвятская А.А. Анализ финансовой устойчивости и оценка финансовой состоятельности. - М.: Лаборатория Книги, 2010. - 139 с.

7. Закон Республики Казахстан от 7 марта 2014 года №176-V "О реабилитации и банкротстве" (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.02.2017 г.)

8. Евстропов М.В. Оценка возможностей прогнозирования банкротства предприятий в России / // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2008. - №4. - С.25-32.

9. Краткий курс лекций по дисциплине "Антикризисное управление" / [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://studme.org/44327/menedzhment/zarubezhnye\\_modeli\\_prog-nozirovaniya\\_bankrotstva\\_predpriyatij](http://studme.org/44327/menedzhment/zarubezhnye_modeli_prog-nozirovaniya_bankrotstva_predpriyatij)

10. Закон Республики Казахстан "Об оценочной деятельности в Республике Казахстан" от 30 ноября 2000 года № 109-III (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.03.2016 г.)

11. Приказ Министра юстиции РК "О некоторых вопросах оценочной деятельности" от 25 февраля 2015 года №115. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 30 марта 2015 года №10580



**Злиха МАЙПЕНОВА**, "Стандарттау және сертификаттау" мамандығы бойынша 1-ші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш. 9, igenkhulkyzy@mail.ru

**Бауыржан БАЗАРОВ**, техника ғылымдарының докторы, доцент, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш. 9

## ҚАЗАҚСТАНДЫҚ МЕТАЛЛУРГИЯ ЖӘНЕ МЕТАЛЛ БҰЙЫМДАРЫН ӨНДІРУДЕГІ МӘСЕЛЕЛЕР

Қазақстанның заманауи металлургиялық өнеркәсібі - экономиканың көптеген секторларының өзара әрекеттестігінің платформасы болып табылатын және елдің макроэкономикалық индикаторларының құрылуына айтарлықтай әсер ететін экономиканың белсенді құраушысы.

Қазақстанның металлургиялық кәсіпорындарының көпшілігі негізгі құраушы кәсіпорындар болып табылады, ал олардың жағдайының жақсы болуы көптеген әлеуметтік мәселелердің шешілуіне ықпал етеді, мысалы: жұмыссыздықтың азаюы, әлеуметтік инфрақұрылымның дамуы т.с.с.

Бағаның құрылуының басты факторлары: төмен жалақы, арзан энергетикалық ресурстар мен аз амортизациялық шығындар қазақстандық металлургиялық өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Осы орайда, мақалада отандық металлургия және металл бұйымдары өндірісінің даму қарқынын талдап, оның даму мәселелерді анықтаған.

**Түйінді сөздер:** металлургия өнеркәсібі, металл бұйымдары, өңдеу өнеркәсібі, өндірістік қызмет, дайын металл өнімдері, металл бұйымдарының бәсекеге қабілеттілігі.

**Злиха МАЙПЕНОВА**, магистрант 1-го курса специальности "Стандартизация и сертификация", Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая 9, 100009, igenkhulkyzy@mail.ru

**Бауыржан БАЗАРОВ**, доктор технических наук, доцент, Карагандинский экономический университета Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда, ул. Академическая 9, 100009

## ПРОБЛЕМЫ КАЗАХСТАНСКОЙ МЕТАЛЛУРГИИ И ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ

В настоящее время казахстанская металлургическая промышленность является платформой взаимодействий многих секторов экономики, оказывает значительное влияние на формирование макроэкономических индикаторов страны, то есть выступает как активный компонент экономики.

Большинство металлургических предприятий Казахстана являются ключевыми предприятиями, а в свою очередь, улучшение их положения способствует решению многих социальных проблем, таких как: снижение уровня безработицы, развитие социальной инфраструктуры и т.д.

Основные факторы ценообразования - это низкая заработная плата, дешевые энергоресурсы и более низкие затраты на амортизацию - эти составляющие повысят конкурентоспособность казахстанских производителей. В связи с этим, проанализировано развитие отечественной металлургии и производства металлических изделий.

**Ключевые слова:** металлургическая промышленность, металлоизделия, металлообрабатывающая промышленность, производственные услуги, конкурентоспособность металлоизделий.

**Zlikha MAIPENOVA**, 1 year master's degree student in speciality of "Standardization and Certification", Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 100009, Akademicheskaya st.9, igenkhulkyzy@mail.ru

**Bauyrzhan BAZAROV**, Doctor of Technical Sciences, associate professor, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 100009, Akademicheskaya st.9,

## PROBLEMS OF KAZAKHSTAN AND STEEL PRODUCTION OF METAL

Modern Kazakh metallurgical industry being a platform interactions of many sectors of the economy, as well as exerting a significant influence on the formation of the country's macroeconomic indicators is avtivnym component of the economy.

Most of the metallurgical enterprises of Kazakhstan is the key enterprises, and in turn to improve their situation contribute to the solution of many social problems, such as the reduction of unemployment, development of social infrastructure, etc.

The main pricing factors - low wages, cheap energy and lower depreciation costs, these components will improve the competitiveness of Kazakhstani producers. In this regard, the analyzes the development of the domestic production of steel and metal products, determines the problems of development.

**Keywords:** metallurgical industry, metal, metal industry, manufacturing services, the competitiveness of metal.

Жаһандық металлургиялық өндіріс орталығы Азияға қарай орын ауыстыруда, мұнда Қазақстан өндіру шамасы жағынан Қытай мен Ресейден кейінгі үшінші орынды иеленеді.

Металлургиялық сала Қазақстанның металлургиялық өндірісінің дәстүрін жалғастырушы білікті жұмысшылар мен инженер-технологтарын сақтап қалды, жұмыс күшін тарту үшін оңтайлы жағдайлар жасалуда, мамандардың кәсіби шеберлігін шыңдау ынталандырылуда. Қазақстанның артықшылығы келесі элементтердің минералды кендерінің маңызды көлеміне негізделеді:

- Қазақстанның мыс қоры 37 млн.тоннаға бағаланады немесе әлемдік қордың 5,5% құрайды;

- Қазақстандағы мырыштың қуатталған қоры 25,7 млн.тонна (әлемдік қордың 9,5%), қорғасынның қуатталған қоры 11,7 млн. тонна (немесе әлемдік қордың 10,1%);

- алюминий. Қазақстандық боксит қоры әлемдегі барлық қордың 1% құрайды. Барлау жасалынған кен орындары жақын арадағы 50 жыл бойы саланы тұрақты түрде дамытуға кепілдік береді;

- Қазақстан, кенінің жоғары сапасымен сипатталатын (45-50% хром тотығы)хромиттер қоры бойынша әлемдік көшбасшы болып саналады;

- Қазақстан, алтынның барлау жасалынған қоры бойынша әлемде 18-орынды және бір тоннадағы алтынның орташа құрамы бойынша 11-орынды иеленеді (бір тоннада 63 г).

Кен өндіру өнеркәсібі мен металлургия Қазақстандағы ең бәсекеге қабілетті және қарқынды дамушы салалардың бірі болып табылады. Қазақстанның жер қойнауында Менделеевтің периодтық жүйесіндегі 100 шақты химиялық элемент табылған, олардың 60-астамы коммерциялық қолданыста.

Қазақстандағы мыс, қорғасын және мырыш кені, сәйкесінше, әлемдік қордың 5,5%, 10% және 13% құрайды.

Бүгінгі таңда Қазақстан титан өндірісі бойынша әлемдегі - 3-орынды, мырыш - 7-орынды, қорғасын - 8-орынды, темір кені - 13-орынды, мыс - 15-орынды және болат өндірісі - 35-орынды иеленеді. Қазақстандағы жалпы көмір қоры 150 миллиард тоннаны құрайды.

Қазақстанда түсті металлмен салыстырғанда қара металлдың артықшылығы - осы қорлардың 73% жеңіл өндірілетін кен ретінде жіктеледі, қиын өндірілетіні 20% құрайды және 6,9% байытуды қажет етейтін кен болып табылады. Қазақстан уран өндірісі бойынша әлемдегі

көшбасшылардың бірі болып табылады, 2009 жылдан бері Қазақстан сирек кездесетін металлдардың 15 түрінің концентратын өндіру мүмкіндігін иеленеді, өндіріс көлемі жыл сайын 1,500 тоннаға дейін артуда.

Қазақстанның кен өнеркәсібі мен металлургиясының кешені металл өңдеу бойынша жуық шамамен 30 жаңа кәсіпорынды дамытуға есептелген. Жоғары технологиялық тауарларды өндіру қарқынын арттыруға және экспортты кеңейтуге басымдылық берілген. Қазақстан логистикасының дамушы инфрақұрылымы мен елдің, металлургия өнімдерін тұтынушы басты нарықтардың - Қытай мен Еуропаның ортасында орналасуы ҚР-ның Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша Қазақстанның таукен-металлургиялық кешенінің үлесі ДЖӨ 7% және еліміздегі өнеркәсіптік өндірістің жалпы көлемінің 22% құрайды. Таукен өндірісінің үлесі жалпы экспорттың 30% құрайды, мұнда өндірілген кеннің 80% сыртқы нарыққа жөнелтіледі. Өңдеуші өнеркәсіпте металлургиялық саланың үлесіне ТМК-нің жалпы өнімінің 35% астамы тиеді. ТМК-нің құрамына 70-астам кәсіпорындар мен ұйымдар кіреді, Қазақстанның индустрияландыру Қартасының аясында жаңа 16 металлургиялық комбинат құрылуда.

ҚР-ның Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша 2015 жылғы 1 қаңтарда "Металлургия" қызметі түрі бойынша 199 ірі және 600 орта кәсіпорын тіркелген, соның ішінде: темір кені өндіруші 10 кәсіпорын, 70 кәсіпорын түсті металлургия өндіруші, 71 кәсіпорын қара металлдарды қайта өңдеуші, 48 кәсіпорын түсті және асыл металлдарды қайта өңдеуші, 600 орта және шағын кәсіпорын дайын өнімдерді өндіруші болып табылады [1].

Ал отандық металлургия өнеркәсібін Қарағанды қаласы негізінде қарастыратын болсақ, Өңірдің жер қойнауында қара, түрлі-түсті, сирек жер Металлдары және өзге де пайдалы қазбаларға тұнған. Бұл фактор түрлі-түсті және қара металлургияны дамытуға, сонымен байланысты химиялық өнеркәсіп пен машина жасауға қолайлы жағдай тудырады. Қала өңдеу өнеркәсібінің неғұрлым ірі салалары: тамақ өнеркәсібі, сусындар өндірісін қоса санағанда, Металлургия өнеркәсібі мен дайын металл бұйымдарын өндіру және машина жасау.

2014 жылдың қорытындысы бойынша өңдеу өнеркәсібінің өндіріс көлемі 161 968 млн. теңгені құраған, ол 2012 жылдың көрсеткішіне қарағанда 109,0%.

Өңдеу өнеркәсібінің жалпы өнеркәсіп өнімі көлеміндегі үлесі - 55,1% (1 кесте).

1 кесте - Қарағанды қаласының өңдеу саласының негізгі көрсеткіштерінің динамикасы

Көрсеткіш	2012	2013	2014	2015 жыл
Өңдеу өнеркәсібіндегі өндіріс көлемі, млн. теңге	148542,3	145496,3	161968,0	108861,8
НКИ, %	108,8	100,3	105,8	92
Өнеркәсіптік өндірістің жалпы көлеміндегі өңдеуші өнеркәсібі саласының үлестік салмағы, %	57,2	58,5	55,1	58,0
Жылына орта есеппен алғанда қызметкерлердің тізімдік саны, адам	16171	16765	15 701	15 233
Оның ішінде				
Ірі және орта кәсіпорындар бойынша өндіріс көлемі, млн. теңге	94669,2	88163,4	95624,7	70334,6
Ескерту: Қарағанды қалалық мәслихатының V шақырылған 2015 жылғы 23 желтоқсандағы LIV сессиясының «Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму бағдарламасы туралы» №549 шешімімен бекітілген Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму Бағдарламасы мәліметтер негізінде құрастырылған [2].				

Отандық тау-кен металлургия кешенінің негізгі проблемалары: шикізат базасының сарқылуы, пайдаланылатын шикізат кешендігінің төмендігі, негізгі өндірістік қорлардың тозу дәрежесінің жоғары болуы, қоршаған орта ластануының жоғары дәрежесі және технологиялық артта қалу, толық өндіріс тізбегі бар интеграцияланған кешендердің болмауы (өндіруден бастап тауарлық дайындығының дәрежесі

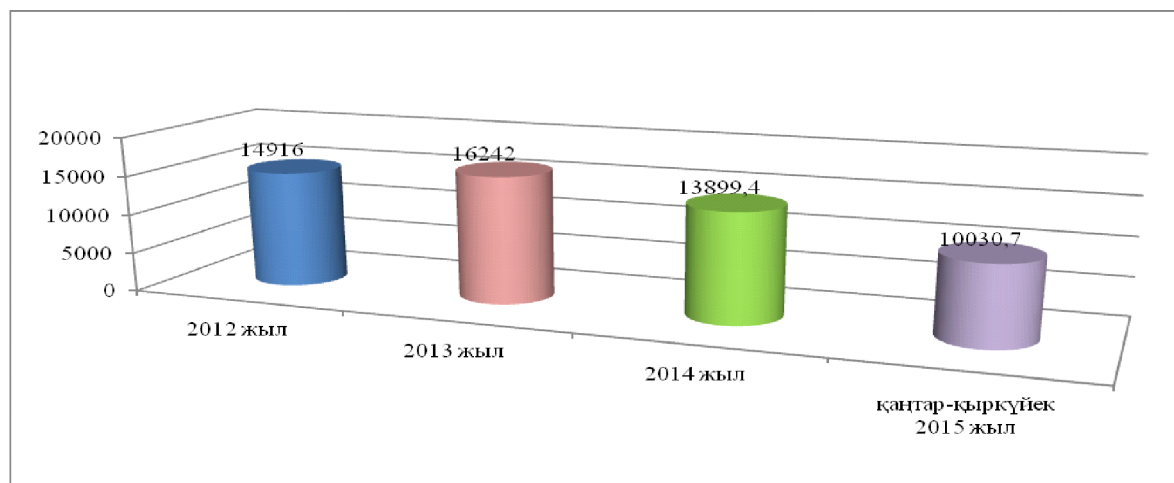
жоғары өнім шығаруға дейінгі), ішкі нарық сыйымдылығының аз болуы және бытыраңқылығы, өнімнің энергияны, еңбекті және материалды көп қажет етуі, инвентарлық жылжымалы құрамның өткір жетіспеушілігі. Дегенмен, Қарағанды қаласының металлургия өнеркәсібінің негізгі көрсеткіштерінің динамикасын да қарастыру қажет, ол келесі кестеде ұсынылған (2 кесте).

2 кесте - Қарағанды қаласының Металлургия өнеркәсібінің негізгі көрсеткіштерінің динамикасы

Көрсеткіш	2012	2013	2014	2015 жыл
Металлургия өнеркәсібінің өндіріс көлемі, млн. теңге	14916,0	16242,2	13899,4	10030,7
НКИ, %	124,5	111,4	86,5	72,2
Жалпы өнеркәсіптік өндіріс көлеміндегі Металлургия өнеркәсібінің үлес салмағы, %	5,7	6,5	4,7	5,3
Оның ішінде:				
Ірі және орта кәсіпорындар бойынша өндіріс көлемі млн. теңге	9690,8	8663,6	8156,7	4376,7
Ескерту: Қарағанды қалалық мәслихатының V шақырылған 2015 жылғы 23 желтоқсандағы LIV сессиясының «Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму бағдарламасы туралы» №549 шешімімен бекітілген Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму Бағдарламасы мәліметтер негізінде құрастырылған [2].				

2014 жылы металлургия өнеркәсібінде және дайын металл өнімдерін шығару саласында 13899,4 млн. теңгеге (жалпы көлемнің 4,7%) немесе 2012 жылдың көрсеткішінің 93,3% деңгейінде өнім шығарылған. 2015 жылдың 9 айында бұл саланың жалпы өндіріс

көлемі 10030,7 млн. теңгені немесе 2014 жылдың көрсеткішіне 90,1% құрады. НКИ - 72,2%. Суретте металлургия өнеркәсібінің өндіріс көлемі, млн. теңгеге шағып есептеліп [2] деректер бойынша құрастырылған келтірілген.



Ескерту: Қарағанды қалалық мәслихатының V шақырылған 2015 жылғы 23 желтоқсандағы LIV сессиясының «Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму бағдарламасы туралы» №549 шешімімен бекітілген Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму Бағдарламасы мәліметтер негізінде құрастырылған [2].

1 Сурет. - Металлургия өнеркәсібінің өндіріс көлемі, млн. теңге

Өндіріс көлемдерінің төмендеуі өнімге сұраныс азайғандықтан аталмыш саланың ірі кәсіпорындары көлемдерінің кемуіне байланысты. Қарағанды аймағы бойынша металл бұйымдарын өндіретін ең ірі

кәсіпорындарының бірі - "Қарағанды Металл бұйымдары зауыты" ЖШС. Оның өндірістік қызметінің негізгі көрсеткіштері 3 кестеде ұсынылған.

3 кесте - «Қарағанды Металл бұйымдары зауыты» ЖШС өндірістік қызметінің негізгі көрсеткіштері

Көрсеткіш	2012	2013	2014	2015 жыл 9 айы
Өндіріс көлемі, млн. теңге	386,7	355,6	329,0	249,9
Балалар велосипедтері, екі дөңгелектіден басқасы, мың дана	63,2	53,4	42,6	36,0
Жылына орта есеппен алғанда қызметкерлердің тізімдік саны, адам	175	168	158	135
Ескерту: Қарағанды қалалық мәслихатының V шақырылған 2015 жылғы 23 желтоқсандағы LIV сессиясының «Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму бағдарламасы туралы» №549 шешімімен бекітілген Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму Бағдарламасы мәліметтер негізінде құрастырылған [2].				

Осы саланың тағы бір кәсіпорыны - қызметінің негізгі түрі металл өңдеу мен дайын Металл бұйымдарын шығару болып табылатын "Қарағанды металл бұйымдары зауыты" ЖШС болуына қарамастан оның өндіріс көлемінің даму динамикасында кері көрсеткіштер анықталды. Сонымен қатар, 201-2015 жылдары уақыт аралығында

Қарағанды қаласының экономикасына кәсіпорындармен ұйымдардан түскен қаражат көлемі 221,2 млрд. теңгені құраған. Дегенмен, аталған саланы дамытудың бірден-бір жолы, инвестиция тарту болып табылмақ. Ал осы инвестиция көлемі 2015 жылы 84,5 млрд. теңге немесе 2013 жылға қарағанда 22% артық игерілді (4 -кесте).

4 кесте - Инвестициялық көрсеткіштерінің динамикасы

Көрсеткіш	2012 жыл	2013 жыл	2014 жыл	2015 жыл
Адам басына шаққандағы негізгі капиталға инвестициялар өсімінің екпіні %	145,2	139,9		
Негізгі капиталға инвестициялар, млн. теңге	69330,9	67435,5	84540,2	63100,9
Оның ішінде қаржыландыру көздері бойынша				
Өзіндік қаражаттар есебінен, млн. теңге	46987,0	45933,5	61664,8	45348,6
Сыртқы инвестициялар, млн. теңге	-	11636,6	14588,3	11003,4
Оның ішінде салалар бойынша				
Өнеркәсіптің негізгі капиталына инвестицияла, млн. теңге	30781,0	35683,9	43351,8	29 453,8
Оның ішінде				
Өңдеу өнеркәсібінің негізгі капиталға инвестициялары, %	77,5	149,6	104,1	107,2
Өңдеу өнеркәсібінің негізгі капиталға инвестициялары, млн. теңге	5749,1	9065,1	9940,2	5997,4
Ескерту: Қарағанды қалалық мәслихатының V шақырылған 2015 жылғы 23 желтоқсандағы LIV сессиясының «Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму бағдарламасы туралы» №549 шешімімен бекітілген Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму Бағдарламасы мәліметтер негізінде құрастырылған [2].				

2012-2014 жылдары кәсіпорындарының жеке қаражаттарының есебінен инвестициялар 3% артты және 72,9% құрады. 2013-2014 жылдары сыртқы инвестициялардың үлесі 17,2% немесе осы кезеңде игерілген негізгі капиталға жалпы инвестицияның көлемі 26,2 млрд. теңгені құрады (151,9 млрд. теңге).

Сонымен қатар 2015 жылы кәсіпорындағы өндіріс көлемі 329,0 млн. теңгені құрады немесе 2013 жылмен салыстырғанда 14,9%-ға төмендеді [2].

Металлургия және металл бұйымдар өнімдерінің ішкі орта өсіміне де талдау жасалды.

Күшті жақтары:

- ірі өткізім нарықтарына жақын орналасу (Ресей, Қытай);

- металлургия-Металл өңдеу саласында айрықша экономикалық ынтасы және өнімдер өндірудегі инновациялық ынтасы;

- елдің аумағында облыстың орталықта орналасуының ерекше транзиттік ынтасы;

- өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында кәсіпорын өндірістерін қайта құру және жаңғырту.

Әлсіз жақтары:

- дәстүрлі және ескі технологиялардың жоғары энерго, еңбек және материал үнемдеумен алмасып отыруы;

- бірқатар кәсіпорындарда маркетинг қызметінің әлсіз ұйымдастырылуы, сату нарықтарының азаюы;

- бірқатар кәсіпорындардың шығынға ұшырауы, төмен тиімділігі;

- бірқатар кәсіпорындардың бюджеттік тапсырыстарға және өнімді кезеңмен қолдануға тәуелділігі.

Мүмкіндіктері:

- шикізат қорының болуы және елдің қажеттілігін қамтамасыз ететін көлемде өндіру үшін қуаттардың даму мүмкіндігі;

- "Өнімділік 2020", "Бизнестің жол картасы 2020", "Экспорт 2020" бағдарламаларының аясында мемлекеттік қолдау өңдеу өнеркәсібінің үлесін арттыруға және аймақтың экономикасын бөлшектеуге мүмкіндік береді;

- өңделген экспорт өсу қарқынын және көлемін арттыру;

- негізгі капиталға инвестиция салу мүмкіндігі кезінде жаңа жұмыс орындарының артуына мүмкіндік беретін экономиканың басым секторларын ынталандыру;

- экспортталатын өнімге қосымша құнға салықты қайтару және босату түрінде экспорттаушы-кәсіпорындарды қолдау.

Қатерлері:

- өндірудің және техникалық шарттарының нашарлауы;

- ішкі нарықтың технологиялық дамуда артта қалушылық және аймақтық экономиканың салалық дұрыс бөлінбеуінен импортқа тәуелділігінің артуы;

- Қазақстан Республикасының КО және ӘСҰ енгеннен кейін өңдеу өнеркәсібі өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігінің күрт төмендеуі.

Осы орайда өзекті мәселелер қатары анықталады:

- металл бұйымдарының бәсекеге қабілеттілігі көп жағдайда транспорттық тарифтік саясатқа тәуелді, ол бұйымдар бағасының көтерілуіне әкеп соқтырады;

- металл бұйымдарының бәсекеге қабілеттігін арттырудың маңызды факторы өнімнің сапасын жақсарту. Ол түрлі тұтынушылар тобының талаптарына сай болуы керек;

- экономикалық өсімнің жалпы баяулығы және валюталық тұрақсыздық экспорттаушы кәсіпорындардың қызметіне кері әсер етеді;

- шикізатты және өңдеудің химиялық заттарын шет елдік өндірушілерден сатып алатындықтан жеңіл өнеркәсіп өнімінің өзіндік құнының арттырады, ол аталмыш саланың бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді;

- ішкі және сыртқы нарықта өнімге сұраныстың төмендігі;

- комерциялық кредитнің жоғары пайызы, ол жобалық қуатқа жетуін қиындатады және салынған салымдардың өзін өзі ақтау мерзімін созады;

- білікті мамандардың аздығы, шет елдік еңбек күшіне жоғары қажеттілік.

Аталған мәселелерді шешу жолдарын қарастыру негізінде жаңа технологиялық, инновациялық кәсіпорындар құру, қолданыстағы қуаттарды қайта жаңғырту және кеңейту бойынша жұмыстар

жүргізілуі қажет. Соның нәтижесінде, кәсіпорындар жаңа өнімдер, оның ішінде импорт алмастырушы өнімдер шығару бойынша технологияларды енгізуге мүмкіндік алады. Жаңа өндірістерді білікті кадрлармен қамтамасыз ету үшін қажет мамандарды "Жұмыспен қамтудың жол картасы - 2020" бағдарламасы аясында оқыту және техникалық мамандықтарға гранттарды ұлғайту қажет. Ірі және орта өнеркәсіптік кәсіпорындар қызметіне жасалатын жүйелі мониторинг, соның ішінде ірі және орта кәсіпорындардың тауарларды (бұйымдарды), жұмыстарды және қызметтерді сатып алуындағы жергілікті құрам үлесіне түбегейлі мониторинг жүргізілуі тиіс. Қазақстандық құрамды дамыту аясында тауар (бұйым) өндірушілерге өзекті мәселелерді шешуде және өнімді өткізу нарығын қамтамасыз етуде, соның ішінде Қазақстан Республикасы қолданыстағы заңнамасы аясында мемлекеттік сатып алуға отандық тауар өндірушілердің өнімдеріне тарту бойынша көмек көрсетіледі. Күн сайын жергілікті тауар (бұйым) өндірушілердің республикалық, облыстық форумдар мен көрмелерге қатысуын қамтамасыз ету бойынша жұмыстар жүргізілуі қажет.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Өңдеу салаларындағы қазақстандық экспорттаушылар мен шетелдік сатып алушыларға арналған. - Электронды сілтеме: <http://karaganda-akimat.gov.kz>

2. Қарағанды қалалық мәслихатының V шақырылған 2015 жылғы 23 желтоқсандағы LIV сессиясының "Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму бағдарламасы туралы" №549 шешімімен бекітілген Қарағанды қаласының 2016-2020 жылдарға арналған даму Бағдарламасы - Қарағанды қ., 2015 жыл. - Электронды сілтеме: <http://karaganda-akimat.gov.kz>

3. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 5 тамыздағы № 887 қаулысымен бекітілген "Сарыарқа" әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациясы" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамының 2014 - 2023 жылдарға арналған даму стратегиясы. - Электронды сілтеме: <http://karaganda-akimat.gov.kz>

4. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2006 жылғы 7 мамырдағы N 376 Қаулысы "Қазақстан Республикасында тау-кен-металлургия саласын дамытудың кейбір мәселелері туралы". - Электронды сілтеме: <http://karaganda-akimat.gov.kz>

**Данияр МУСАЛИЕВ**, магистрант 2 года обучения, Карагандинский экономический университет  
Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г.Караганда, ул.Академическая, 9,  
Musaliev93@mail.ru, +77787933977

## УПРОЩЕННЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ И СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

В статье рассмотрены особенности применения упрощенных режимов налогообложения в Казахстане и странах ближнего зарубежья. Раскрыты условия их применения, ставки налогов и механизм исчисления налогов по ним. Проведен анализ преимуществ и недостатков упрощенных налоговых режимов.

**Ключевые слова:** упрощенная система налогообложения, ставки налогов, патент, декларация.

**Данияр МҰСАЛИЕВ**, 2 оқу жылының магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық Университеті,  
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ, 100009, Академическая, 9 көш,  
Musaliev93@mail.ru, +77787933977

## ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ ЖАҚЫН ШЕТЕЛДЕРДЕГІ КӘСІПКЕРЛІК СУБЪЕКТІЛЕРІ ҮШІН ОҢАЙЛАТЫЛҒАН САЛЫҚ САЛУ РЕЖИМІ

Мақалада Қазақстан және жақын шетелдерде оңайлатылған салық салу режимдерін қолдану ерекшеліктері қаралды. Оларды қолдану шарттары, салық ставкалары мен олар бойынша салықтарды есептеу механизмі ашылған. Оңайлатылған салық режимдерінің артықшылықтары мен кемшіліктердің анализі өткізілді.

**Түйінді сөздер:** салық салудың оңайлатылған жүйесі, салық ставкалары, патент, декларация.

**Daniyar MUSALIEV**, magistrante of the second year of educating, Karaganda economic university of  
Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 100009, Akademicheskaya st. 9,  
Musaliev93@mail.ru, +77787933977

## SIMPLIFIED TAX TREATMENTS FOR BUSINESS ENTITIES IN KAZAKHSTAN AND COUNTRIES OF NEAR ABROAD

In the article, the features of application of the simplified tax treatments in Kazakhstan and countries of near abroad are considered. The terms of their application, rates of taxes and mechanism of calculation of taxes on them, are exposed. The analysis of advantages and lacks of the simplified tax modes is conducted.

**Keywords:** the simplified system of taxation, rates of taxes, patent, declaration

В разных странах механизм налогообложения предпринимательской деятельности принимают различные формы. Поскольку к субъектам предпринимательства в основном относятся субъекты малого бизнеса, то основными направлениями для них в налоговой системе являются упрощенные (специальные) налоговые режимы. Упрощение, как правило, заключается в том, что один налог заменяет уплату нескольких основных налогов, либо применяется пониженная ставка в отличие от основной ставки. Вместе с тем, существуют неудобства, отрицательно влияющие на развитие бизнеса.

Рассмотрим преимущества и недостатки этих режимов в разных странах.

К примеру, в налоговом законодательстве Российской Федерации предусмотрено несколько видов специальных режимов в зависимости от вида деятельности, размера дохода, количества работников. "Упрощенная система налогообложения (УСНО) - одна из наиболее популярных систем, поскольку налогоплательщик имеет возможность выбора объекта налогообложения, кроме того, он может вести бухгалтерский учет в минимальном объеме, что, безусловно, является существенным преимуществом. Вместе с тем, как показано в таблице, существуют и недостатки данного режима, в частности это ограничение в размере годового дохода и в стоимости основных фондов" [1].

Таблица 1 - Преимущества и недостатки упрощенных режимов налогообложения, применяемых в России

Вид режима	Практика исчисления	Преимущества	Недостатки
Упрощенная система налогообложения	Объектом налогообложения могут быть доходы (облагаются по ставке 6%) или доходы, уменьшенные на величину расходов (облагаются по ставке 15%)	Плюс: «низкие ставки по сравнению с обычным налоговым режимом»	Минус: «возможность утраты права по ее применению, если лимит годового дохода превысит 20,00 млн. руб. или остаточная стоимость ОС и НА будет более 100,00 млн руб.» [1]

Единый налог на вмененный доход	Размер налога фиксирован и не зависит от величины полученного дохода, тоже минус.	Плюс: «понижение цены продукции (работ, услуг) за счет отсутствия таких налогов, как НДС и ЕСН, что особенно актуально для малых предприятий»	Минус: «не всегда экономически выгодно предпринимателю по причине частого несовпадения фактически полученного дохода с фактической суммой уплаченного налога»
Примечание – составлено на основе источника [2]			

Но, следует отметить, что самой распространенной системой у представителей малого бизнеса России является упрощенная система налогообложения в виде патента для индивидуальных предпринимателей. Суть этого способа уплаты налогов состоит в уплате фиксированной суммы за патент. Этот режим считается самым популярным, поскольку охватывает большой спектр видов деятельности предпринимателей.

Упрощенный режим налогообложения является востребованным инструментом для СМБ. Если рассмотреть опыт других стран, то установление различных упрощенных налоговых режимов наряду с общеустановленным режимом налогообложения

достаточно актуально. "Так, анализ налогового законодательства, даже на примере стран СНГ, позволяет выделить следующие разновидности специальных налоговых режимов, применяемых субъектами малого бизнеса, к примеру: налог по упрощенной системе (Азербайджан), упрощенный налог (Армения), упрощенная система налогообложения, единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции (Беларусь), налог по упрощенной системе (Таджикистан)" [3, С.24]

Упрощенная система налогообложения в основе своей предполагает замену уплаты нескольких налогов уплатой единого налога, а также ведение бухгалтерского учета по упрощенной системе.

Таблица 2 - Практика применения упрощенных режимов налогообложения в отдельных странах

Страна	Вид режима	Практика исчисления	Положительные и отрицательные стороны
Азербайджан	Налог по упрощенной системе	«Этот налог уплачивается с выручки по ставке 2% вместо НДС, налога на прибыль, налога на имущество и земельного налога» [4]	«Плюсы: пониженная ставка и упрощение по 4-видам налогов. Минусы: отсутствие возможности ведения учета затрат» [4]
Армения	Упрощенный налог с оборота по реализации	«Оборот по реализации не должен превышать 30 млн. драмов. (ставка от 7% до 12%), заменяет уплату НДС, а также подоходного налога и налога на прибыль» [4]	«Плюсы: пониженные ставки Минусы: ограничение дохода, т.е. не все подпадают под данный режим»
Украина	Единый налог	«Для физ.лиц: не более 10 членов семьи, объем выручки за год не превышает 500 тыс. гривен, для юр.лиц: средняя численность работающих не превышает 50 лиц и объем выручки за год не превышает 1 млн. гривен. Ставка физ лиц от 20 до 200 гривен, юр.лиц 6-10%» [4]	«Минусы: - много ограничений; - не могут применять лица, для работы которых необходимо приобретение специального патента или лицензии»
Кыргызская Республика	Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности на основе единого налога	«Объем валовой выручки до 3 млн. сомов в год»	«Минусы: ограничение дохода, не все подпадают под данный режим»
Республики Узбекистан	Единый налог	«Объектом является валовый доход (для предприятий торговли и услуг). Ставки варьируются в зависимости от вида осуществляемой ими деятельности»	«Плюсы: дифференцированные ставки Минусы: не охватывает производственную инфраструктуру; дополнительно уплачивают НДС, отчисления в разл.фонды, много сборов и платежей»
Примечание – составлено на основе источника [4]			

"Если рассматривать упрощенную систему налогообложения в Казахстане, то учитывая различные стадии развития предпринимательства, в Налоговом кодексе Республики Казахстан предусмотрено 4 формы налогового режима для субъектов предпринимательства:

1) специальный налоговый режим на основе патента;

2) специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации;

3) специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств в виде единого земельного налога;

4) специальный налоговый режим для юридических лиц - производителей сельхоз. продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства) и сельских потребительских кооперативов" [5]

Таблица 3 - Виды и условия применения специальных налоговых режимов в Казахстане

Виды режимов	Условия применения	Порядок исчисления
Специальный налоговый режим на основе патента	«Применяют индивидуальные предприниматели, не использующие труд работников, осуществляющие деятельность в форме личного предпринимательства, доход которых за налоговый период не превышает 200-кратного минимального размера заработной платы» [5]	«Исчисление налогов в рамках данного режима осуществляется по ставке 2%»
Специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации	«Применяют индивидуальные предприниматели с доходом не более 1400-кратного минимального размера заработной платы в полугодие и численностью работников не более 25 человек, а также юридические лица с доходом не более 2800-кратного минимального размера заработной платы в полугодие и численностью работников не более 50 человек» [5]	«Для исчисления налогов по упрощенной декларации применяется единая ставка 3%»
Примечание – составлено автором на основе Налогового кодекса РК		

Так, например, если сравнивать общеустановленный режим налогообложения с упрощенной декларацией, то, конечно, механизм исчисления по СНР намного упрощен. СНР на основе упрощенной декларации намного выгоден, чем

общеустановленный режим. Если провести сравнительные расчеты, то можно убедиться что налоговая нагрузка по упрощенной декларации более чем в 2,5 раз меньше чем по общеустановленному режиму.

Таблица 4 - Сравнительный расчет основных налогов юридического лица - субъекта малого бизнес тыс. тенге.

В общеустановленном порядке		На основе упрощенной декларации	
1. Облагаемый доход	10890,0	1. Облагаемый доход	10890,0
2. Подоходный налог	2178,0	-сумма налога по упрощенной декларации	326,7
3. Облагаемый оборот	8000,0	2. Подоходный налог	163,35
4. НДС	960,0	3. Социальный налог	163,35
5. Фонд оплаты труда	2304,0	4. Облагаемый оборот	8000,0
6. Социальный налог	253,4	5. НДС	960,0
7. Остаточная стоимость активов предприятия	4100,0	6. Остаточная стоимость активов предприятия	4100,0
8. Налог на имущество	61,5	7. Налог на имущество	20,5
Итого сумма налогов	3452,9	Итого сумма налогов	1307,2
Налоговая нагрузка	31,7%	Налоговая нагрузка	12%
Примечание – рассчитано автором			

Конечно, в данном расчете учтены только основные налоги, так как большая нагрузка приходится именно на эти налоги, здесь не учтены сборы, платы, отчисления и взносы. Таким образом, из приведенных расчетов, видно, что налоговая нагрузка предприятия по общеустановленному режиму составила 31,7%, то по упрощенной декларации она будет всего 12%.

Хотелось бы отметить, что все положительные сдвиги в пользу предпринимателей, происходящие с момента введения специальных налоговых режимов, позволили создать благоприятный климат для

деятельности предпринимателей. "Так одним из моментов, достойных внимания, является то, что после определения суммы налогов по шкале ставок производится корректировка исчисленной суммы в сторону уменьшения, в зависимости от численности занятых работников, в размере 1,5 % от суммы налогов" [6].

Вместе с названными преимуществами существуют и недостатки применения упрощенных режимов в налоговой системе Казахстана. Анализ преимуществ и недостатков приводится в таблице 5.



Таблица 5 - Преимущества и недостатки упрощенных режимов налогообложения, применяемых в Казахстане

Вид режима	Преимущества	Недостатки
Патент	«нет необходимости в ведении учета затрат; - низкая ставка; -освобождаются от предоставления налоговой отчетности»	«стоимость патента должна быть внесена в бюджет до осуществления предпринимательской деятельности, т.е отвлекаются оборотные средства; - невозможность применения наемного труда» [6]
Упрощенная декларация	«уплата налогов по упрощенной декларации производится по окончании налогового периода, т.е. не отвлекаются оборотные средства; - производится корректировка исчисленной суммы налога в сторону уменьшения» [7]	«более сложная форма расчета чем патент; - уплачивают ряд других налогов кроме налога по упрощенной декларации; - представляют налоговую отчетность»
Примечание – составлено на основе источников [6, 7]		

Следует отметить, что специальные налоговые режимы для субъектов малого бизнеса широко распространены практически во всех странах. Зарубежный опыт показывает, что наряду с общеустановленным порядком налогообложения в целях улучшения ряда экономических показателей используются специальные методы регулирования экономики для субъектов предпринимательской деятельности. При учете всех имеющихся недостатков и при правильном применении преимуществ данных режимов можно создать благоприятные налоговые условия для роста предпринимательской среды в государстве.

#### Список литературы:

1. Стороненко М.Г. Актуализация применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства в Российской Федерации. Сборник материалов III международной научно-практической конференции "Наука без границ" (27.03.2015)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС

РФ 19.07.2000) (ред. от 30.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2016)

3. Нуракаева А. Мировой опыт: упрощенная система налогообложения // Вестник налоговой службы РК, 2013, № 6, С.24.

4. Жанбулатова Ж. Международный опыт по налогообложению субъектов малого бизнеса и аграрного сектора // Вестник Налоговой службы РК, 2015, №2, С.11

5. Кодекс РК "О налогах и других платежах в бюджет" на 01.01.2008 года № 99-IV (с изменениями и дополнениями на 01.01.2017 г.)

6. Мохов Е. Плюсы работы по патенту // Вестник Налоговой службы РК, 2014, №5, С.23

7. Корпешова А.К. Применение специальных налоговых режимов субъектами малого бизнеса в Республике Казахстан и Российской Федерации / II Ежегодная Международная студенческая научная интернет-конференция "Развитие налоговых систем России, Казахстана и Беларуси в условиях трансформации национальных и международных финансовых систем" (апрель 2015 г.)

**Арайлым НҰРҒАЗЫ**, "Стандарттау және сертификаттау" мамандығы бойынша 1-ші курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш. 9, [araylym\\_nurgazy93@mail.ru](mailto:araylym_nurgazy93@mail.ru)

**Гульмира ЕСЕНБАЕВА**, педагогика ғылымдарының докторы, профессор, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көш. 9

## ӨНІМ САПАСЫ ЖӘНЕ ОҒАН ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР

Мақалада өнім сапасы және оған әсер ететін факторлар қарастырылған. "Сапа" түсінігінің кең ауқымды екендігін атай келе, азық-түлік сапасына әртүрлі факторлардың әсері талданған. Өнім сапасына әсер етуші факторларға шикізаттың сыртқы түрі мен сапасы, өндіру әдістері мен шарттары, буып-түю, тасмалдау мен сақтау жатады. Өнім сапасы оның құрамы мен технологиялық қасиеттеріне қарай анықталатынын атап кеткен. Әсіресе, ұн және ұн өнімдерінің сапасына әсер ететін өндірістік факторлар кеңінен қарастырылған. Сонымен қатар авторлар елімізде өнімнің сапасын дамыту мен жақсарту жолдарын қарастырылған.

**Түйінді сөздер:** сапа, өнім сапасы, физикалық-химиялық көрсеткіштер, ұн, сорт, ұнның органолептикалық көрсеткіштері, клейковина, ұнның сапасы.

**Арайлым НҰРҒАЗЫ**, магистрант 1-го курса специальности "Стандартизация и сертификация", Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда, 100009, ул. Академическая 9, [araylym\\_nurgazy93@mail.ru](mailto:araylym_nurgazy93@mail.ru)

**Гульмира ЕСЕНБАЕВА**, доктор педагогических наук, профессор, Карагандинский экономический университета Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда, 100009, ул. Академическая 9,

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО ТОВАРА

В статье рассмотрены факторы, влияющие на качество товаров. Отмечены общие подходы к определению категории "качество". Проанализированы различные факторы, влияющие на качество продуктов питания. К факторам, оказывающим наибольшее влияние на качество товаров, отнесены внешний вид и качество сырья, методы и условия производства, упаковка, транспортировка и хранение. Отмечено, что качество продуктов питания определяется в основном составом и технологическими свойствами. Подробно рассмотрены факторы, влияющие на качество муки. Показаны основные пути улучшения качества продукции.

**Ключевые слова:** качество, качество продукта, физико-химические показатели, мука, органолептические показатели муки, клейковина, сорт, качество муки.

**Arailym NURGAZY**, 1 year master's degree student in speciality of "Standardization and Certification", Karaganda Economic University Kazpotrebsouyz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 100009, Akademicheskaya st.9, [araylym\\_nurgazy93@mail.ru](mailto:araylym_nurgazy93@mail.ru)

**Gulmira ESENBAEVA**, Doctor of pedagogical Sciences, professor, Karaganda Economic University Kazpotrebsouyz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 1000096, Akademicheskaya st.9,

## FACTORS AFFECTING THE QUALITY OF THE GOODS

The article considers the factors influencing the quality of the goods. Noted, common approaches to the definition of the category "quality". Analyzed various factors affecting the quality of the food. The factors that have the greatest impact on the quality of the goods is related in appearance and quality of the raw materials, conditions and methods of production, packaging, transportation and storage. It is noted that the quality of food is mainly determined by the composition and technological properties. Discussed in detail the factors affecting the quality of the flour. Shows the basic ways of improving the quality of products.

**Keywords:** quality, product quality, physical and chemical indicators, flour, organoleptic properties of flour, gluten, variety, quality of the flour.

Қазақстан Республикасының президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына "Қазақстан-2050 Барлық Қазақстандықтардың өсіп-өркендеуі, қауіпсіздігі және әл ауқатының артуы" жолдауы бойынша еліміздегі тауар өндіретін өндіріс орындарында халық тұтынатын сапалы тауарларды және әлемдік нарықта өзінің арзан бағасы мен үздік сапасына орай жоғары сұраныспен пайдаланатын өнімнің көптеген басқа да түрлерін өндіретін болады. Қазіргі кезде сапасыз өнімдер

өндірушілер мен жасап шығарушыларға, қоршаған ортаны ластаушылардың бәріне берік тосқауыл қойылуы қажет. Сонымен қатар салауатты өмір салты мен дұрыс тамақтануға, өнімнің сапасын жоғарылату мен дамытуға маңызды рөл бөлінген.

Сапа мәселесі қазіргі кездегі өте үлкен мәнге ие болып отыр. Өнімнің сапасы стандартына сәйкес - өнім құрамы қажеттілікті қанағаттандыруға жарамды және тағайындалуына сай болуы жөн. "Сапа" түсінігінің өзі

абсолютті емес, керісінше әр түрлі мағынаны білдіреді. Қолданылуына сәйкес бір өнім бірнеше сапаға ие бола алады. Сонымен қатар оған әсер ететін факторлардың да саны көп болуы мүмкін. Өнім сапасына әртүрлі факторлар әсер етеді. Олардың маңызды түрлері: өндіру әдісі мен шарттары, шикізаттың сыртқы түрі мен сапасы, тасмалдау мен сақтау, буып-түю жатады. Өндірісте құрамы мен технологиялық қасиеттері арқасында өнім сапасы анықталынады.

Жалпы, сапа дегеніміз - өнімнің ең маңызды сипаттамасы болып табылады. Өнім белгілі бір сапаға ие болғаннан кейін ғана аналогтар қатарында лайықты орын алуы мүмкін. Сапаның түсінігіне мыналар кіреді: ұзақ уақыт бойы қолдану, яғни ұзақ мерзімге дейін қолдану, сенімділік, нақтылық, қолданудағы қарапайымдылығы және жарамдылығы, сонымен қатар ақаулардың болмауы. Бірақ әрбір өнімге сапаның аталған қасиеттер сай келе бермеуі мүмкін. Сапасы жоғары өнім осы негізгі қажеттіліктерді қамтиды. Осы көрсеткіштердің бәріне сәйкес келетін өнім жоғарғы сапалы өнім болып есептеледі.

Ал енді өнім сапасы деген ұғымға тоқталатын болсақ, өнім сапасы деп - өнімнің тұтынушыға белгілі бір қажеттіліктерін қанағаттандыратын, жарамдылығын сипаттайтын сапалық қасиеттерінің жиынтығы және тиімділік өлшемі болып табылады.

Өнім сапасының көрсеткіштері абсолюттік, салыстырмалы немесе меншікті көрсеткіштер болып бөлінеді. Негізі өнімнің сапалық қасиеттері өнімнің өндірістік және тұтынушылық қасиеттері болып табылады. Өнімнің өндірістік қасиеттері оны әзірлеу барысында қалыптасады және оған өнімді дайындау сатысында қол жеткізіледі ал, өнімнің тұтынушылық қасиеттері тұтынушылардың нақты сұранымын, талғамын, қажеттілігін қанағаттандыруға бағытталған. Қолданыстағы стандарт талаптарына сай келетін кез келген өнім тұтынуға жарамды деп есептеледі. Осы талаптарға сай келмейтін өнім сапасыз өнімге жатқызылады, яғни ол өнімдерді қолдану қауіпті болып табылады. Жоғары сапалы өнімде жақсартылған немесе жаңа тұтынушылық қасиеттер болуға тиіс және өнімділік, беріктік, төзімділік, материал сыйымдылығы, энергия сыйымдылығы, шикізат шығыны жөнінен орташа көрсеткішпен салыстырғанда елеулі сапалық және сандық көрсеткіштерге ие болуға тиіс.

Өнім сапасына қойылатын талаптарды тұтынушылар, тапсырыс берушілер, сарапшылар, дайындаушылар, сондай-ақ мемлекеттік органдар қалыптастырады және тиісті нормативтік-техникалық құжаттар мен шарттарда баянды етіледі. Қолданыстағы заңдар тұтынушылардың мүдделерін көздей отырып, қоғамдық өндіріске қатысушылардың ғылыми-техникалық, ауыл шаруашылық өнімдерінің, көлік, жабдықтау, сауда қызмет түрлерінің сапасын қамтамасыз етумен байланысты міндеттерін айқындап, заң жүзінде бекітеді. Сондай-ақ, өнім сапасы - өндіріс тиімділігінің жоғарлауының, кәсіпорынның бәсеке қабілетінің, елдің өмірлік деңгейінің өсуінің маңызды факторы, көптеген әлеуметтік мәселелердің шешілуінің амалы болып табылады. Яғни өндірістегі шағарылатын өнімнің сапасының жақсы болуы ол халқымызға, халқымыздың болашағына, өскелен ұрпақтың сау болып өсуіне аса зор үлесін тигізеді [1]. Егемен еліміздің жирма жылдық тарихында тоқырау жылдарынан аман-

есен шығып, елеулі жетістікке жеткен салаларының бірі - ұн өндірісі болып табылады. Еліміз қазіргі таңда ұн өнімін өндірудің әлемдік нарығында ең жоғары мемлекеттердің алдын орап, көш бастап келеді. Сонымен қатар ұнның жоғарғы сапасы тұтынушылар сұранысын қанағаттандыратын және кәсіпорындардың тиімділігіне ықпал етеді. Яғни ұнды және ұн өнімдерін тұтынбайтын адам жоқ деп айта аламыз. Сол ұнның сапасының жоғары болуы, белгілі бір талаптарға сәйкес болуы, тұтынушының ойынан шығуы жөн.

Ұн - ол, астық тәріздес дәнді дақылдарды ұнтақтау арқылы алынатын тағамдық өнім. Сондай-ақ бидай жүгері, арпа, сұлы, бұршақ дәндерінен дайындалады. Ұн: нан, кондитерлік тағамдар, кеспе өнімдерін, тоқаштар, қамыр т.б. дайындау үшін пайдаланылады. Ұнның химиялық құрамы, тағамдық және технологиялық сапасы дәннің түріне, ұнтақталу дәрежесіне байланысты болып келеді.

Ұнның түрі қай дақылдан дайындалғанын білдіреді - бидай, қарабидай, соя, жүгері, қарақұмық, бұршақ және тағы басқада астық тәріздес дәндер жатады. Ұнның типі оның тағайындалуына байланысты: наубайханалық, макарондық, қолдануға дайын ұн болып бөлінеді. Ұн аспаздық өнімдер үшін, химиялық құрамымен, техникалық талаптармен бірге көрсетіледі.

Ұнның сапасына келесі факторлар әсер етеді: 1. тағамдық және биологиялық құндылығы; 2. физикалық-химиялық көрсеткіштері; 3. органолептикалық ерекшелігі; 4. қауіпсіздік.

Бірінші кезекте ұнға әсер ететін факторлардың құрамына оның тағамдық құндылығы, яғни өнімнің құрамын, құрамындағы пайдалы заттарды, астықтық құндылығын, қаншалықты стандарттарда берілген талаптарға сәйкес келетінін атап көрсетеді. Жоғарыда айта кеткендей, бірінші және жоғарғы сорттың бидай ұнының құрамы витаминдерден болуы мүмкін, егер де оған В1, В2, РР витаминдері қосылса. Ұнның құндылығы дәнді дақылда болатын заттарға байланысты. Ұнның әртүрлі сорты дәннің әр бөлігінен жасалынып, оның тағамдық құндылығына әсер етеді.

Ұнның сорты жоғары болған сайын ұнда көмірсу көбейіп, белок және басқа заттар аз болады. Витаминдердің, минералды элементтердің алыстырылмайтын амин қышқылдарының құрамы ұнның сорты төмендеген сайын көбейе түседі. Екінші сортты ұн құрамында жоғарғы сорт ұнына қарағанда витаминдер 2-3 есе көп. Екінші сортты ұн, жоғарғы сорт ұнынан 2 есе фосфор мен кальцийге, 4 есе натрийге бай болып табылады. Сонымен қатар, ұнның сорты төмендеген сайын клетчатканың мөлшері көбейе түседі. Жоғарғы сорт ұнымен салыстырғанда бірінші сортта клетчатка 2есе көп. Төменгі сорт ұндарында липидтер көп болады. Ұнның май қышқылдық құрамының сипаттамасы наубайханадағы ұнның сапасына және оны сақтау кезінде өзгеруіне әсер етеді. Ұнды сақтау кезінде липидтер тез тотығып қышқылданады. Сондықтан да көп уақыт тұрып қалған ұнның сапасы нашарлайды. Шығымы мен мөлшері мемлекеттік мөлшерлеу талаптарына сәйкес келетін ұн өндіру үшін әртүрлі машиналарды пайдалана отырып ұн тартудың әртүрін қолданады. Сондықтан ұн тарту деп астық және оны ұнтақтағанда пайда болатын аралық өнімдермен және жүргізілетін процестер мен іс-әрекеттер жиынтығын атайды.

Стандартты сапаға сәйкес келетін ұн өндіру үшін, ұн тарудың алдында астық тазаланады, содан кейін шартқа сәйкес кондицияға жеткізіледі. Дайындау және астық тазалау бөлімі осы заманғы кәсіпорындардың бүкіл өндіріс алаңының 1/4 бөлігін қамтиды.

Астықты екі кезеңде тазартады және дайындайды. Бірінші кезеңде сепараторларда, триерлерде, дуаспираторларда астық шөпшар қоспасынан тазартылады; екінші кезеңде тас тазартқыш машиналардың көмегімен минералды қоспалар аластатылады; жуғыш машиналарда жуылады және силостарда оның жетілуі іске асырылады [2].

Келесі ұнның сапасына әсер ететін фактор ол ұнның физико-химиялық көрсеткіштері. Бидай ұнының ылғалдылығы 15%-дан аспау керек. Ұнның ылғалдылығы жоғары болса, оның су сіңіру қасиеті төмендейді. Сонымен қатар ол шығарылатын өнімдердің мөлшерін азайтады. Ұнның күлділігі сорттың қосымша көрсеткіштері болып саналады. Төменгі сортқа қарағанда, жоғарғы сорттың күлділігі төмен болады. Себебі жоғарғы сорт ұнының дәні негізінен эндосперма бөлшектерінен тұратындықтан, бөлек дән ұлпаларында минералды заттардың бір текті таралмауы байқалады. Жоғарғы сорт бидай ұнының күлділігі - 0,56, бірінші сорт - 0,76-тен, екіншісі - 1,26-дан аспау керек. Ұнның тартылу ірілігі әр сортында өзіндік белгіленген бөлшектің мөлшерімен сипатталып, маңызды технологиялық рөл атқарады. Ұнның сорты жоғарлаған сайын оның бөлшектері ұсақ болып келеді. Өте ірі ұнның су сіңімділігі төмен және пісірілген нанның көлемі жеткіліксіз болып, оның жұмсақ жерінің ұсақ тесіктілігі қалың, дөрекі болады.

Ұнның органолептикалық көрсеткіштерін атап кететін болсақ, оған өнімнің түсі, иісі, дәмі және тағы басқа көзбен көру, искеу, қолмен ұстап сезіну қабілеттері арқылы анықталатын сапа көрсеткіші.

Ұн сортының негізгі көрсеткіші - түс. Ұнның түсі дән түсіне, қабықтар санына, тартылу ірілігіне, нығыздау дәрежесіне және ұнның ылғалдылығына, жарықтың түсуіне байланысты болып келеді. Ұнның қандай сорт екені оның түсіне қарап ажыратуға болады. Бидай ұнының жоғарғы сортының түсі - ақ немесе аздап қоңыр реңді, бірінші сорттың түсі - ақ немесе ақ сарғыш түсті; ерекше тартылған ұнның түсі - ақ сары реңді немесе сұр реңді болып келеді.

Ал, иісі - қара бидай ұнына тән болуы керек және шіріктің, көктің және басқа да бөтен иістер болмау керек.

Дәмі - қара бидай ұнына тән болып, қышқыл, ашты, бөтен дәм болмау керек. Қытырлау ұнның жіберілмейтін ақауы болып есептеледі. Ал, ол дән дұрыс тазартылмаған жағдайда көп кездеседі. Нанды пісіруге және сатуға арналған ұнда көгерген, қышқыл дәм болмау керек. Егер де кез келген зиянкестерді тапса, онда ол ұн сатуға жарамсыз болып есептеледі. Ұнды сақтау температурасы белгілі бір температурадан жоғары болмау керек және ауаның ылғалдылығы 50-70%, құрғақ, таза, жақсы желдетілетін бөлмелерде сақталынады. Ұн бөтен иістерді тез сіңіреді, сондықтан оны өткір иісті өнімдерден алысырақ жерде сақтау керек.

Ұнның қауіпсіздігі құрамындағы минералды заттарды белгілі бір нормада пайдаланып адам денсаулығына зиян келтірмейтіндей дәрежеде дайындау

қажет. Егер құрамындағы минералды заттар көп мөлшерде болатын болса, адам денсаулығына қауіп төнуі мүмкін. Сондай - ақ жоғарыда айтып кеткендей ұнның сорты жоғарылаған сайын оның құрамындағы витаминдер саны да кеми түседі. Яғни сапасы төмен болғанымен, құрамы құнарлы болады. Қазіргі таңда кез келген өндіріс орындарының басты мақсаты сапалы өнім өндіру болып табылады. Ал, сапалы өнім дегеніміз - әрбір тұтынушының қажеттілігін қамтамасыз ету. Қандай да бір тұтынушы сапалы өнімді тұтынғысы келеді. Елбасымыздың Қазақстан халқына Жолдауында экономикамыздың барлық салаларын халықаралық сапастандартына сәйкестендіру мәселесіне ерекше көңіл бөлуінің астарында тұтынушыларымыздың сапалы өнім сатып алуын, кәсіпкерлеріміздің әлем нарығында бәсекелестікке қабілетті өнім шығарып, мол табыс табуын қамтамасыз ету мүддесі жатқандығы анық. Яғни, мұның өзі мемлекеттік зор маңызы бар мәселе болып табылады. Осыған орай, өнімнің сапасын және оған әсерететін факторларға, елімізде өнімнің сапасын дамыту мен жақсартуға арналған жаңа халықаралық және мемлекеттік стандарттар шығарылуда [3].

Қазіргі таңда ұн және ұн өнімдерін өндіретін кәсіпорындардың басты мақсаты тұтыну қасиеттері жоғары өнім шығару болып табылады. Алайда ұнның жоғары сапада өндіріліп шығарылуы оның бидай түрлеріне, табиғатына, жер құнарлылығына, сақтау қабілетіне байланысты болады. Мысалы, Қарағанды қаласындағы ұн шығаратын "BAYAZIT GROUP" ЖШС кәсіпорыны қатты бидайдан байытылған ұн өндіреді. Байытылған ұн дегеніміз - тағамдық құндылығын жоғарылату үшін бастапқыдан немесе өндіру және сақтау процесінде жойылған бір немесе бірнеше қоспалар (витаминдер, минералдар, белоктар, аминды немесе майлы қышқылдар) және басқа заттар қосылған, сондай-ақ аурулардың алдын алу мақсатымен енгізілген қатты бидай ұны. Қатты бидайдан өндірілген ұн шикі желімше мен күлдің салмақты мөлшеріне, сонымен қатар тарту ірілігіне және ақтығына қарай мынадай сұрыптарға: экстра (жармалық), жоғарғы (жармалық), бірінші (жартылай жармалық), екінші сұрыптарға бөлінеді. Сонымен қатар, қатты бидайдан өндірілген ұн қолданыстағы нормативтік құжаттама бойынша витаминдермен және минералды заттармен, жақсартқыштармен, соның ішінде құрғақ желімшемен байытылады. Ондай ұн атауына "витаминдендірілген", "минералды заттармен байытылған", "витаминді-минералды қоспамен байытылған", "құрғақ желімшемен байытылған" және басқа да қоспалармен және жақсартқыштармен байытылған деген сөздер қосылады. Витаминдермен байытылған ұнда В және РР витаминдеріне тән сәл білінетін иістің болуына рұқсат етіледі. Осы кәсіпорында шығарылатын байытылған ұнның сапасын органолептикалық және физико-химиялық көрсеткіштерімен анықтадық. Ұнның органо-лептикалық сапа көрсеткіштерін анықтау барысында лабораториялық құрал-жабдықтар, яғни пробирка, 50\*150 мм өлшемді тақта, осы өлшемді әйнек, Пекарь құралы, көлемі 100-200 мл бөлгіш воронка, 50-100 мл химиялық стакан, кептіргіш шкаф, аналитикалық таразы көмегімен анықталды. Жалпы зерттеу барысында анықталған нәтижелер 1-ші кестеде көрсетілген.

1-кесте. Қатты бидайдан өндірілген ұнның органолептикалық сапа көрсеткіштері

Бидай сұрыбы көрсеткішінің атауы	Қатты бидайынан өндірілген ұнға арналған сипаттама мен норма			
	Экстра (жармалық)	Жоғарғы (жармалық)	Бірінші (жартылай жармалық)	Екінші
1	2	3	4	5
Түсі	Ақсары сары түсімен		Ақсарғыш	Ақсары сарғыш түсімен
Дәмі	Қышқыл, ащы және өзге бөтен дәмі жоқ, бидай ұнына тән			
Иісі	Бидай ұнына тән, өзге бөтен борсыған, көгерген иісі жоқ			
Ылғалдың салмақтық үлесі, % артық емес	15,6			
Минералды қоспалардың болуы	Ұнды шайнаған кезде кітірлемейді			
1 кг ұнға мг, жеке бөлшектерінің өлшемі ең жоғарғы ұзындық өлшемінде 0,3мм және/немесе салмағы 0,4мг артық емес темірмагнитті қоспа	3,1			
Зиянкестердің залалдандыруы	жоқ			
Зиянкестердің ластауы	жоқ			
Ескерту –Автор [1] деректер бойынша құрастырған				

Кестедегі алынған нәтижелер бойынша қатты бидайдан өндірілген байытылған ұн ақ сары, ақсарғыш және ақсары сарғыш түсті болып келеді және дәмі қышқыл, ащы және өзге бөтен дәмі жоқ, бидай ұнына тән. Иісі бидай ұнына тән, өзге бөтен борсыған, көгерген иіс жоқ. Сондай-ақ ылғалдық салмақ үлесі, минералды қоспалардың болуы сапалы ұнның талаптарына сәйкес келеді.

Осы кәсіпорындағы қатты бидайдан өндірілген байытылған ұнның физика-химиялық сапа көрсеткіштерін зерттеу барысында, дәл өлшейтін таразылар, ИДК - 1 құралы, су тартқыш қабілетін анықтайтын ыдыс, қышқылдығын анықтайтын цилиндр, ПЧ-240, ПЧ-150 полиамидтік зертханалық бақылау құралы арқылы анықтадық. Зерттеу нәтижелері 2 - ші кестеде көрсетілген.

Сұрып	Күлдің құрғақ затқа есептегендегі салмақтық үлесі, % артық емес	Шикі желімшенің салмақтық үлесі, % кем емес	Белоктың болуы кем емес	Шикі желімшенің сапасы, ИДК құралының шартты бірлігі	Ұн тартудың ірілігі,%		Түсу саны, «КС»кем емес	Су тартқыш қабілеті, % кем емес	Қышқылдығы, артық емес
					МЕМСТ 4403 бойынша електегі калдық, артық емес	МЕМСТ 4403 бойынша електен өкізу, кем емес			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Экстра	0,60	30,0	12,5	II топтан төмен емес	3,5 №140/36 жібек матадан немесе №12,5 ПЧ-240 полп-амидті матадан	№260/70, №27 жібек матадан немесе №24,7 ГТЧ-150 полиамидті матадан - 11 артық емес	350	65,0	3,5
Жоғарғы жарамдылық	0,75	30,0	12,0		3 №140/36 жібек матадан немесе №12,5 ПЧ-240 поли-амидті матадан	№260/70, №27 жібек матадан немесе №24,7 ПЧ-150 полиамид ті матадан - 12 артық емес	350	60,0	3,5
Бірінші	1,1	32,0	12,5		3 №190/5 жібек матадан немесе №17,5 ГТЧ-180 поли-амидті матадан	№43 жібек матадан немесе №45/50 полиахгдт матадан - 40 артық емес;	350	60,0	3,5
Екінші	1,75	28,0	11,5		2 №27 жібек матадан немесе №24,7 ПА-150 поли-амидті матадан	№38 жібек матадан немесе №36/40 ПА нолиа- мидті матадан - 65 кем емес	200	60,0	4,5
Ескерту – Автор [2, 3] деректер бойынша құрастырған									

Қатты бидайдан өндірілген байытылған ұнның физика-химиялық сапа көрсеткіштерін анықтап ұнның сапасын бағалау үшін күлдің құрғақ затқа есептегендегі салмақтық үлесін, шикі желімшенің салмақтық үлесін, белоктың болуы, шикі

желімшенің сапасын, су тартқыш қабілетін, қышқылдығын анықтау бойынша бағаланды. Осы алынған нәтижелер бойынша қатты бидайдан жасалған байытылған ұнның физика-химиялық сапа көрсеткіштері жалпы ұнның жоғарғы сапа деңгейін көрсетеді.

3-кесте. Қатты бидайдан өндірілген ұн құрамында витаминдердің болуы

Көрсеткіш атауы	Сұрып		
	Экстра (жармалық)	Жоғарғы (жармалық)	Бірінші (жартылай жармалық)
Ұндағы витаминдердің мүмкіндік саны, мг %			
B <sub>1</sub> ,	0,4	0,4	0,4
B <sub>2</sub> ,	0,4	0,4	0,4
PP	2,0	2,0	2,0
Ескерту – Автор [1, 3] деректер бойынша құрастырған			

Жалпы ұнның құрамында кебек көп болған жағдайда олардың құрамындағы витаминдердің саны да көп болады. Байытылған ұнның құрамында B<sub>1</sub>, B<sub>2</sub>, PP витаминдері кездеседі және олардың саны жоғарғы кестеде көрсетілгендей мөлшеріде кездеседі.

"BAYAZIT GROUP" ЖШС кәсіпорындағы ұнның сапасын анықтау барысында жүргізілген зерттеу жұмысы аясында алға қойылған мақсаттарға қол жеткізіп, өнімнің жоғары сапалы ұнның талаптарына сәкес келетінің, сонымен қатар тұтынушының қажеттіліктерін қанағаттандыратын ұн өндіретінің атап айтып кетсек болады. Көптеген отандық және шет елдерінің оқымыстыларының айтуы бойынша, ұнның қалыпты жағдайы және оның сапасы құрамындағы ақуыздар мен көміртек көп немесе аз мөлшерде болып кетуінің салдарынан дейді. Сондай-ақ ұн сапасын жақсарту үшін әр түрлі тақамдық қоспалар ойлап табылған. Қазіргі кезде сол тағамдық қоспаларды пайдалана отырып сапалы ұн және ұн өнімдерін шығаруда. Әлемдік нарықта бұл ұн шығаратын кәсіпорындаға өте зор пайдасын тигізіп отыр. Сонымен қатар, ұн сапасын жақсарту үшін нормативтік-техникалық құжаттар жасап шығарылуда. Сондай-ақ, сапаны жақсарту мақсатында "Қазақстан стандарттау

институты" мен әрбір облыстық орталықта филиалдар мен өкілеттіліктер тыңбай еңбек етуде. Олардың басты мақсаты өндірісте өндіріліп шығарған өнімдердің адам денсаулығына, қоршаған ортаға, нарықта белгілі бір жоғарғы күшке ие болып, сапалы өнімді арттыру болып табылады.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Есіркеп Г.Е. Өңдеу өндірісінің арнайы технологиясы: оқулық. 1-ші бөлім [Мәтін]: оқулық/Г.Е. Есіркеп, М.И. Құтыш, С.Б. Ермекбаев. - Астана: С.Сейфуллин атындағы ҚазАТУ, 2013. - 169 б.
2. Бектурганова А.А. Технология перерабатывающих производств: учебно-справочное пособие. Часть 4 [Текст]: учебная/ А.А. Бектурганова, А.М.Омаралиева, Ж.Е. Сафуани, Н.С. Машанова.- Астана: ТОО"Дәме", 2011.- 116 с.
3. Казаков Е.Д. "Шикізат, астық түйір және жарма өнімдерінің сапасын бақылау", оқулық: Семей қаласы, 2014. 62-74 б.
4. Егорова Е.Ю., Обрезкова М.В. Зерно и зернопродукты. Книга 1. Зерно, мука, крупы. Технология и оценка качества, Учебно-методическое пособие. - Бийск: Изд-во АлтГТУ, 2013. - 182 с.

*Tetyana OSTAPENKO, ph.d. (economics), associate professor National aviation university  
Kyiv, Ukraine, ostapenco@ukr.net*

## LAWS OF EVOLUTION OF INTERNATIONAL SYSTEM OF GLOBAL HIGH TECHNOLOGY MARKETS UNDER THE INFLUENCE OF NANO-ECONOMY

This article explores the problems of the evolution of global high technology markets, when such evolution is accompanied by the transition of some states to other, more innovative ones. Such countries as Singapore, Finland and the United States have, like all countries of the world, specific features of the development of science and technology. All research began at the time of the formation of statehood and independence. Such influence of scientific discoveries and new trends in fundamental and applied science became the basis for the development of national systems and the evolution of global high-tech markets.

**Key words:** evolution, global markets for high and nano-technology, nano-economics, development of science and technology.

*Татьяна ОСТАПЕНКО, э.э.к., доцент Улттық авиация университеті Киев қ., Украина  
ostapenco@ukr.net*

## НАНО-ЭКОНОМИКАНЫҢ ӘСЕРІНЕН ЖОҒАРЫ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ ЖАҒАНДЫҚ НАРЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ДАМУ ЗАҢДЫЛЫҚТАРЫ

Мақалада жоғары технология нарығының жағандық дамуы зерттелген, бұл дамулар бір қалыптан екінші қалыпқа ауысумен жүреді, инаоациялығы көбірек. Мұндай елдер, сондай-ақ әлемнің барлық елдерінде, Сингапур, Финляндия және АҚШ сияқты ғылым мен техниканың даму ерекшеліктеріне ие. Барлық зерттеулер тәуелсіздік алу мен мемлекеттік қалыптасуы кезінде басталды. Ғылыми жаңалықтар іргелі және қолданбалы ғылымның жаңа әзірлемелер әсері жана технология нарығының жағандық дамуы және ұлттық жүйенің дамуына негіз болды

**Түйінді сөздер:** эволюция, жоғары және нано-технологияның жағандық нарығы, нано-экономика, технологияны және ғылымды дамыту.

*Татьяна ОСТАПЕНКО, к.э.н., доцент, Национального авиационного университета г. Киев, Украина  
ostapenco@ukr.net*

## ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭВОЛЮЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЫ ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКОВ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОД ВЛИЯНИЕМ НАНО-ЭКОНОМИКИ

В данной статье исследуются проблемы эволюции глобальных рынков высоких технологий, когда такая эволюция сопровождается переходом одних состояний в другие, более инновационные. Такие страны, как Сингапур, Финляндия и США имеют, как и все страны мира, специфические особенности развития науки и техники. Все исследования начинались во времена становления государственности и получения независимости. Такое влияние научных открытий и новых веяний в фундаментальной и прикладной науке стало основой развития национальных систем и эволюции глобальных рынков высоких технологий.

**Ключевые слова:** эволюция, глобальные рынки высоких и нано-технологий, нано-экономика, развитие науки и технологий.

Formulation of the problem. In modern conditions of globalization progress occurring active connections to transfer advanced technology solutions, but the beginning was made in the time of ancient civilizations. We know that evolution - is progress, moving from the simplest to the most complex and perfect. Hence, evolution (from the Latin. Evolution - the deployment), in a broad sense - of the changes in society and nature, their orientation, order and laws; a condition of any system is seen as the result of a more or less long-term changes in its previous state. In a narrow sense - of the slow, gradual quantitative changes, as opposed to the revolution. The progress of the global market high-tech nano-influenced economy is the problem, trying to solve the author of the study presented in this article.

Analysis of recent research and publications. These authors have devoted aspects determining patterns of

evolution of the international system of global high-tech market: AS Filipenko [7], LM Besov [1] Y. Kozak, D. Lukyanenko, Y. Makogon, Y. Pakhomov, MY Pyvonosov [4] Dominica Martin, Jean-Jacques Metszher Philip Pierre [5] Paul Krugman, Mark Obstfeld [3].

Bolding unsolved aspects of the problem. The general problem of determining the patterns of evolution of the international system of global markets studied much, but on the evolution of global markets under the influence of high-tech nano-economics almost never considered in academic study and scientific literature.

The aim of the study. Identify patterns of nano-economy impact the evolutionary progress of global high-tech market.

The main results of the study. These include understanding the evolution and development of global

high-tech market. The technological revolution that existed at various times been a surge, but converting one idea to the system is through diffusion of technological solutions within specific countries and in the framework of the world society. Technological bursts tracked throughout economic history, these inventions were the foundation of life of different generations and gradually spread in all geographic areas. This distribution becomes the basis and foundation of new knowledge that is accumulated became the basis of new technologies. These new technologies needed to identify and understand that they are the driving force of progress and advance to the next stage in the evolution of global markets of high technology.

AS Filipenko in his book "International economic relations. History" notes that three aspects of IER [7]:

1) examines ERI in scientific, civilizational and universal dimensions;

2) Analysis IER relies on the laws of different economic stages;

3) identify patterns of adequate institutional mechanism to regulate and manage international economic relations at national and international levels.

Global markets high technology is the result of the implementation of the IER in science and technology, as these aspects determine patterns of ERI use to analyze the evolution of global markets under the influence of high-tech nano-economy.

So, consider -general civilizational patterns of evolution of these markets; historical stages of evolution; development of evolutionary processes in the three countries surveyed, Singapore, Finland and the United States.

When it comes to general scientific and universal patterns of evolution of global high-tech market, we note that technology is an approach for the sake of technology, where it does not matter what the consequences of development and implementation. And there is a humanistic approach when new technological solutions are considered for their impact on society - if most of the negative effects, it is rejected and the technology is not implemented. The first pattern of civilizational evolution of global high-tech market is defined as a balance between technical and humanistic heritage implications of their design, development and implementation. This pattern can be made under the humanization of society and nano-economy.

Nano-economy must be vysokohumannoyu and this can be achieved within education (family, pre-school, secondary, vocational and higher). First of all, for the development and use of best international models of equipment necessary to implement the basics of humanization of education. After all, when a small child argue and prove the need for positive knowledge society, the so formed humanistic consciousness of future specialists. As mentioned in the previous paragraphs, have acquired competence students from 7th grade middle school and high school future specialist should determine the direction of the university. Probably already have read in school discipline "History of Science and Technology", when the little man has to understand - that it is the most interesting and what it could increase global knowledge as an engineer, doctor or teacher.

The evolution of global markets of high technology that creates a pattern, forming global challenges of food security problems to the environment and the Antarctic ozone hole. Problems are isolated and collected their critical mass that turns a particular problem in the world. Global problems created man from technologies that bring harm to nature. "Only humane, highly, highly intellectual person with engineering education is able to lead the way of knowledge without detriment, and the benefit of mankind", said L. Besov [1].

One of the problems of mankind - the greening of economic and technological development processes within the global high-tech market. After all, receiving innovators in various fields of life taken from nature. These achievements should return to Nature aging balance between what we take from the environment and that we commend him. Controlling these processes is called to people (educated, trained and declarations for the positive development of relations with nature).

The next evolution of the pattern of global markets of high technology - a consideration as part of world culture, because to understand the evolutionary basis of technological development of global markets means contribute to the formation of the cultural heritage of mankind. Combining science and culture is a task for various specialists at the nano-level.

Another civilizational pattern - the accumulation and conditions of use. Note that "when we are aware - we are armed" - this thesis is relevant today, but when a person thinks - she does with the ideas that are born in the processing of information. Researchers are beginning their analysis to assess all available information and converts it into new knowledge. Thus, the number of quality passes, and after the accumulation of data - they are the basis for new ideas that are the basis of the evolutionary development of global high-tech market.

Note that all of the -general civilizational patterns form the basis of the historical development of science and technology and the basis of the evolution of global markets of high technology. AS Filipenko [7] defines the conditions of international economic relations since ancient times and the emergence of humanity. Thus, the exchange and trade in ancient civilizations defined by the following characteristics:

- Within a relatively short period of 3-4 thousand. Years in human history occurred much more radical changes than the previous 250 thousand. Years. These changes touch for advanced human technology (innovation processes and innovation products);

- From the time he learned to produce food that she still had to collect or obtain hunting;

- Man is learning to store food, which, in turn, made it possible to live the larger group;

- Agricultural Revolution contributed to the development of creative human energy, new, non-agricultural, crafts;

- The next step in human progress was a series of discoveries: the basics of mechanics, textile industry, manufacturing plow later - the invention of the wheel and the appearance industry.

All that time innovations spread from Asia Minor and Palestine to America, North Asia and China.



The next era - the era of Antiquity. Chronologically antiquity period from the beginning of the first millennium BC - the end of the V century. not. in its first stage, the formation of new local communities - Phoenician, Persian, Greek and Roman, which gradually shifted the center of political and economic life of the time. These city-states and empires at different stages played a key role in global economic and technological development and to establish a system of international trade.

A characteristic feature of the classical era was to find harmony and balance in art, architecture and social life between personal and public, private and collective. Simplicity, clarity and depth of thought symmetry - the main components of classical forms.

At the beginning of the era of the Phoenicians occupied key positions in the Mediterranean trade. Other trade their settlement extended far to the west, to the Spanish and Moroccan Atlantic coast.

The rise of Greece was accompanied by rapid development of trade newest products. Greek expansion and colonization, starting from the VII century BC ..., supplanted Phoenician trade in Sicily, Southern Italy and the Gallic Mediterranean coast. Introduction in Lydia (West Asia Minor) minting gold coins in 700 BC. stimulated commodity production and trade exchange.

In the western part of the region's leading role in commercial transactions with new products played Carthaginians in North and Central Italy - Etruscans. Greek shopping centers were Corinth, Miletus, Athens.

International economic relations since the Middle Ages were characterized by the development of crafts and manufactures, which were distributed to all the worlds of the Middle Ages. West (yevropotsentrychna) concept identifies three stages of medieval society:

- Early Middle Ages - 600-1050rr .;
- Mature (high) - 1050-1300rr .;
- Late Middle Ages - 1300-1500rr.

As you know, the early Middle Ages often called "dark ages", referring to the first European history. It stood out a low level of physical and intellectual development. The economy was predominantly natural. It was characteristic of production for domestic consumption. The role of the exchange small acts dominated unilateral transfer of products or services without a corresponding equivalent (base, dues, donations, assistance, robbery). However, there was a trade exchange in the form of rare products of nature (Eastern spices, sweets), industrial products of high value, consumer goods (wine, salt, dried fish).

Classical Middle considered fruitful creative period in European history. Raised living standards, formed national states, having first universities created outstanding literary arts al. If the Latin-speaking western provinces dominated by feudal agriculture patrimonial type, and in the eastern part, especially in the Byzantine Empire, was relatively more developed "urban" economy, handicrafts, trade. In the second half of the classic medieval qualitative changes have taken place in the agriculture of the West, the city developed and increased trade. Through the use of new fertile land, improved tools and methods for processing agricultural (heavy plow, three-field system) and favorable climatic conditions from mid XI. agrarian revolution unfolded.

Thus, in the early and classical Middle Ages created economic, political, intellectual and spiritual prerequisites for gradual but steady shift of weight svitosystemnoyi architecture to Western civilization, which kept her today.

If considered a classic medieval era and the rise of success, then later, in contrast, is associated with hawthorn, epidemic plague ("Black Death") and devastating wars. These factors had a definitely negative impact on all aspects of social and economic life of the continent, particularly in its western area. At the turn of 1300 slowed the growth of agriculture.

The basic foundation of the late Middle Ages were feudal relations germs which appeared in the last century of the Roman Empire. Classical perfection attained feudal relations in France and Italy. Invented in Italy accounting system of trading operations (double-entry bookkeeping L. Pacioli) and system usage bills widely used in commerce and banking, a number of European countries.

AS Filipenko [7] notes that Navia stage of European and world economic history began commercial revolution, which originated in the bowels of feudalism and was one of the determining factors of civilizational progress over time.

Despite a marked predominance of rural population in Europe, large-scale urban production and trading significantly affect the economic development. Once self-sufficient, relatively closed agriculture began to produce products for the market. Formed profile of a specialization of regions and even countries.

Specialization some European countries:

- Germany: farming; railway equipment; boilers; potato; alcohol; sugar; products of the chemical industry.
- France: textiles; silk and cloth fabrics.
- Italy: footwear; leather goods; ferrous metals.
- Belgium: weapons and tools.
- Austria-Hungary: metals; sugar; hop.

Considerable influence in shaping the international trading system of industrial civilization made great geographical discoveries, which result in all continents and regions of the globe were covered trade and economic ties. There was a formation of the world market and the transition from the old to the new land, the ocean, the model of global economic relations.

The industrial revolution in Europe XVIII century. and the emergence of large-scale machine production made radical changes in the structure and dynamics of world trade contributed to the diversification of forms of international economic relations. Deepening international division of labor, the development of the internationalization of economic life due to the increase in production and export of capital, distribution of migration, active transmission technology solutions between countries, the introduction gold standard led to the creation at the turn of the XIX - XX centuries. sustainable, integrated world economy.

The achieved level of international division of labor and cooperation, internationalization of economic life certify the high degree of integration achieved world economy before World War II. But the war led to the destruction of the global economic system, unbalancing its main parts and relationships, resulting quantitative

coagulation of international economic relations, quality deterioration mechanisms and means of interstate interaction.

The Second World War frustrate international economic relations even more than the first. The collapse of the colonial system in the post-war period strengthened as elements fluktuatsiynosti in global relations, has led to a change of geography, dynamics and structure of trade, technological and financial flows. But the 80-ies were set the stage for a gradual restoration of the integrity of the world economy as a system of education.

International scientific-technical relations of modernity characterized by the fact that the main trends in the world economy due to its constant quantitative growth, diversification of forms of international economic dialogue, gradual formation of the economic unity of the world and so on. Quite dynamic production and investment, emerging international economic systems. Growing importance of international scientific and technical relations, trade patents, licenses, know-how. Faster than world trade with growing international financial market and the services market.

International Scientific scope includes international scientific and technical complexes and systems. A characteristic feature of international systems is that they combine scientific and technological capabilities of several countries, shared intellectual, financial and material resources through specialization and division of labor in the priority fields of economy, science and technology. Developing relationships are most intensive in high technology industries in the production of high-tech products, namely in electronics, computer engineering, computer science, bio- and nano-technologies and more. Given the ever increasing role of science and technology in modern production, we can predict the impact of the expansion of structural element in the global economy and global markets of high technology.

Transformation patterns of transition from one civilization to another period determined by various aspects, but are led by certain social developments and familiarize society with new forms of its existence. Elin approach that is typical for transition between the various stages of the global community is the invention of new technologies in various fields of life. Thus, the Middle Ages were commercial era when major technology touching monetary and trade relations. The basis of industrial civilization were geographical discoveries. But somehow all these discoveries (not only geographical) became the basis of the transition from one era to another.

Consider the history of science and technology in the studied countries and its influence on the current state of the economy Nano them and to participate in global high technology markets.

Today, Singapore - one of the largest centers of international business activity in finance, transport, IT and Biotech technology. Track the history of science and technology in a country like Singapore is challenging, and the history of this development is the newest, beginning with the post-war years and early years of the Singapore miracle.

As noted by numerous researchers [11], the overall economic development of Singapore went through four key phases. The first one (from 1965. To the mid-1970s.) - This is the initial phase of industrial expansion, which is characterized by a high dependence on technology transfer from foreign multinational companies (MNCs).

As a result of the policy of "artificial upgrade" the most labor-intensive industries by actively attracting foreign MNCs approximately 3/4 of total industrial production accounted for Singapore branches of foreign companies and foreigners own more than 60% of its equity industry. This tough strategic linking Singapore to foreign technology sources.

In the second phase strengthening domestic technological resources (mid 1970s. By the end of the 1980s.) Of a National Technology Strategy main attention was paid to stimulate the rapid growth of local supporting industries.

The third phase (late 1980s. By the end of the 1990s.) Characterized by increased attention to the development of applied research and development based on local affiliates of foreign MNCs, and by actively creating new public research institutes and organizations specializing in IT technology, microelectronics and the "life sciences" (life science), which were intended to promote R & D development, carried out numerous branches of foreign companies.

The fourth phase, which began in the late 1990s, was staged by the leadership of Singapore's ambitious objectives rapid growth of the national high-tech production based on priority development of basic scientific and technological research and development, vigorous stimulation of local high-tech start-ups under the influence of IT and biotech sector .

The main state organization that carried out the overall coordination and technical policy speech was the National Council for Science and Technology (NSTB). In addition, to support the development of priority telecommunications sector, created a special muzzle Ministry of Communications and Information Technology and two government agencies: Infocom Development Authority (IDA) and the Media Development Authority (MDA) [11].

In 1996, the Singapore government has initiated the implementation of a new long-term project - Innovation Program, the foundation stated purpose of which was the development of a broad research and technology base to stimulate creative research in the country. Another recent project - an initiative "Intelligent Nation" - is a decade of accelerated development plan for the telecommunications and IT sector, which started in 2006.

More detailed consideration should be given accelerated development program in Singapore national system of biotech innovation. Its government ideologues supplied ambitious goal of annual growth Biotech scope Singapore 6%. To accomplish these goals, developed a separate scheme of large-scale state funding of new projects.

To attract leading foreign companies to commit to extensive R & D area of Singapore established a special Biomedical Science Investment Fund with a starting capital of 600 mln. USD. USA. In addition, the target was established venture company Singapore Bioinnovations (SBI) with the stated investment capital

of 21 billion. Dollars. US Designed to support the creation of new national companies and to actively participate in various international biotechprojects [11].

Another important initiative of the Singapore Government in this direction was the creation of active research alliances with leading Western companies-Biotech (one such example - an alliance between one of the world's largest pharmaceutical companies Eli Lilly and the National University of Singapore for joint clinical medical research).

Note that another essential element of long-term programs of building an effective national innovation system in Singapore is a strategy creating an extensive network of scientific and technological parks. The first, Science Park of Singapore (Singapore Science Park (SSP)) was organized by the State in 1980 and became a basic incubator of high-tech companies just born. [11]

Inspired by the example of many years of successful development of SSP Singapore government turn of the century initiated a new ambitious project industrial park - the construction of the "open field" high-tech complex One-North Science Habitat, - two new parks, Biopolis, specializing in biotechnology and Fusionopolis, focused on IT and basic sciences.

Also of note is established in 2009, the Special Committee of the Economic Strategy (ESC), which was intended to be a leading think tank for the development of national policy in the field of innovation. This committee consists of a common (public-private) Committee of Experts identified four basic strategies of Singapore in the coming years [11]

- Support the development of knowledge;
- Increase innovation capital;
- Attracting new highly skilled professionals;
- Increase the share of expenditure on research and development of 3 to 3.5% of GDP.

Thus, we note that Singapore is a high-tech system design and implementation of new knowledge, the human factor is actively puts on this evolution. For developers create all conditions for fruitful work. Yes, there are numerous government agencies supporting scientific opinion of engineers and scientists, a program of financial support and the creation of parks. This system influence on the development of high technology leads to increased innovation and new technological solutions in areas such as IT and Biotech.

Consider the evolution of science, technology and innovation system in Finland.

Along with advances in agriculture and industry Finland has made considerable progress in science. Many Finnish scientists for its hard work have written their names in the annals of world science.

Even in the XVIII century. the country has given the world's leading botanist P. Calmy, a student of the famous Linnaeus. Calmy made many trips to Europe, Asia and North America and actively contributed to the development of agricultural and forest sectors of economic life in Finland.

Another scientist XVIII century. H.H. Portan was the founder of the scientific study of the history of Finland. He was born November 8, 1739 in Vitasari. There in 1854 graduated from the University in 1777 and became a professor of Latin rhetoric and the university. Portan first reacted to the history of Finland as an independent

field of study. Acquainted with the specifics of the Finnish language, folk poetry, folk beliefs, he learned - in Abosky University Library - handwritten and printed sources the history of Finland. In the 1766-1804 biennium. Works published Finnish folklore (5 volumes), documents the history of Finland. But his main work - publishing this ancient chronicles of Latin Bishops in Finland with numerous comments (1874-1800rr.).

In the nineteenth century. MA. Castren laid the foundations of the Finnish-Hungarian philology. He graduated from the University of Helsinki and has a student interested in the Finnish language and folklore. To collect working materials in 1836 made the first journey to Lapland in the 1839 second - in Karelia, and the rest in 1841 - went from E. L'nnroth three-year trip to the Urals. After returning Castren published a monograph on language Komi and Mari. Since 1851 Castren was a professor at the University of Helsinki was first established by the Department of Finnish philology and worked on the dictionary Samoyed languages.

Over the past hundred years of Finnish scientists working in the field of natural sciences, physics and mathematics, and social sciences have won wide international recognition. Geologist P. Eskola has developed the doctrine of mineral facies and helped reveal the genesis of granites. Great contribution made quaternary geology M. Sauramo, author of the classic book "History of the Baltic Sea." Teaching AK Ka-Yanders drink of forests contributed to the rationalization of forestry. Yu Ilvessalo developed scientific principles of forest inventory and led work on systematic forest inventory of Finland.

Among the representatives of Finnish scientific thought are also prominent figures. Thus, Artturi Butanen that investigated the biochemical production of proteins and nitrogen fixation, and developed a way of preserving green fodder, was the winner of the Nobel Prize in chemistry.

Finnish School of Mathematics in the face of scientists Lars Ahlfors, Ernst Lindelof, Rolf Nevanlinna, made a significant contribution to the development of the theory of analytic functions.

Today the Finnish scientific thought has made considerable heights in the field of mechanics, surveying, astronomy. Realized significant research in Finno-Ugric philology, archeology, ethnography. A significant role in carrying out these works played by the Finnish Literary Society (founded in 1831) and Finno-Ugric Society (founded in 1883).

Thus, we note that science in Finland remains one of the priorities of the Finnish state, which actively promotes not only the development of new scientific technologies, but also to display them in the everyday life of Finnish society.

As we see, the scientific traditions with ancient roots and identity of Finnish science are based on the effects of nano-economy to spread high and nano-technology within the global markets.

In the United States [10] science is developing very rapidly and at the state level and private regulation of this process is carried out. Science in the US is one of the key areas of the country. Today the US is the world leader in scientific absolute advantage in the number of

Nobel laureates. As of 2012 US citizens were awarded 331 Nobel Prizes. And 15 scientists and mathematicians from the United States were awarded the prize named Fildsovska. The most prestigious award for mathematicians awarded only once every four years.

US stably hold the lead in investing in research and development. In 2011, the US accounted for 34% of the world in this field. There were invested 405.3 billion. Dollars. US, accounting for 2.7% of GDP. [10]

In the first decades of its existence the US was largely isolated from the Old World. It was shown and the state of science in the country as a whole. Compared with developed European system of universities and research schools in North American science was significantly lower level. However, science and the United States has evolved in the first years of the country. Thus, the two founding fathers were scientists. Benjamin Franklin made a series of experiments to study electrical phenomena, among his achievements was proof that lightning is a form of transmission of electric current. Franklin also developed byfokalni glasses. Thomas Jefferson, an agronomist by training, brings in new world different varieties of rice, oil and herbs. Jefferson analyzed the data obtained as a result of the expedition of Lewis and Clark. In particular he systematized species of flora and fauna of the Pacific Northwest.

At the end of the XVIII century numerous scientists were involved in the struggle for the independence of the United States. Among these scholars was an astronomer David Rittenhaus, researcher in medicine and scientist Benjamin Rush, Charles Peel Uillson [10].

Note that the US - a country of immigrants and one of the first scientists immigrant became a British chemist Joseph Priestley, who forced in 1794 went out the UK because of their opposition political views. In 1872, the US immigrated from Scotland, Alexander Graham Bell, the developer of the first number. In 1884 he immigrated to the United States Nikola Tesla, who developed brushless electric machine. Charles Steinmetz, who immigrated from Germany in 1889, has made a significant contribution in the field of electrical engineering. Vladimir Zworykin, who emigrated in 1919, developed the first tube [10].

In the early twentieth century research center in the world concentrated in Europe, mainly in England and Germany. However, with the growing influence of profascist sentiments large number of mostly Jewish, left the continent and moved to the United States. One of the first was in 1933, Albert Einstein. Then he moved to the United States support numerous theoretical physicists. In 1938 he emigrated from Italy Enrico Fermi, who has made a significant contribution to the study of nuclear chain reaction.

By the end of the war in the first postwar years, the United States occupied leading positions in the international scientific arena. This is largely facilitated by the fact that the industrial infrastructure of the country did not affect the war effort. Another factor was the widespread use of scientific advances in the war and their key importance during the Cold War. This led to significant support both fundamental and applied research by the US government. By mid-1950 support has reached the maximum level.

Despite the substantial initial lag in theoretical science in the United States in the nineteenth century actively conducted applied research [10]. This was due to the remoteness of the US global research leaders who are based in Europe, and of course the need to woo American society development of science and industry. Among the leading inventors of that time are: Robert Fulton, who developed one of the first ships; Samuel Morse, who developed writing electromagnetic telegraph and the initial draft code that was named in his honor; Eli Whitney, who developed a milling machine and cotton-gin; Cyrus McCormick, who developed the harvest machine; Thomas Alva Edison, who patented his many inventions; the Wright brothers, who designed the first plane. The invention in 1947 by scientists John Bardeen, William Shockley and Walter Brattain first transistor initiated the Information era.

After German physicists in 1938 managed to split the nucleus of uranium, some scientists have determined that a chain reaction is possible and can be done. In a letter to US President Franklin Roosevelt, which was written by Leo Szilard and signed by Albert Einstein, was delivered a warning that such a breakthrough could lead to the creation of "extremely powerful bombs." The letter led to a presidential order to conduct research in the field of nuclear fission of uranium. These studies are actively conducted in the early 1940s with the support of a growing number of war-torn immigrants of European counterparts.

The first commercial nuclear power plant in the US was launched in Illinois in 1956. Early in nuclear energy had great prospects, but it also had its critics. Accident at Three Mile Island in 1979 became the main point for nuclear power. The cost of electricity was produced nuclear power plant began to grow steadily, besides increasing popularity began to receive alternative forms of energy, including - solar. In the years 1970-1980 was rejected numerous projects to build nuclear power plants. At the present time the fate of Atomic Energy remains unclear.

Note that the last 80 years US scientists have made significant contributions to research and development of telecommunication technologies. For example, a number of development corporation includes Bell Labs LED transistor C programming language and operating system family of UNIX. Institute SRI International and Xerox PARC Corporation laid the beginning of the PC industry. Government agency DARPA and NASA launched the ARPANET computer and the Internet. [10]

Furthermore, it should be emphasized that the space era was born almost simultaneously with nuclear. One of the pioneers of modern rocketry was the American Robert Goddard. In his small laboratory in Worcester (Massachusetts) Goddard worked on a mixture consisting of liquid oxygen and gasoline. In 1926 he managed to launch the first missile, it flew to a height of 12.5 meters. After 10 years Goddard was able to bring the rocket to a height of about two kilometers, causing interest in rocketry in the United States, Britain, Germany and the Soviet Union. [10]

In 1958, the US launched its first artificial satellite Explorer-I, and in 1961 brought the first American in space, Alan Shepard. In 1969 he started the program of manned space flight to carry out the landing on the moon (Apollo program). Since the early 1980s, operated a program on the

use of reusable spacecraft space shuttle. In 1972 was launched first, and in 1994 - the last of 24 satellites GPS. Four sent to Mars rovers and many interplanetary spacecraft. [10]

Just as in physics and chemistry after World War II, US scientists have come to occupy a leading position on the number of Nobel Prize in Physiology or Medicine. A key role in the research biomedical plays the private sector. Thus, in 2000 the percentage contribution of business organizations in the health sector accounted for 57%, while for non-profit organizations, the figure was 7%, contribution from tax revenues, respectively, 36%. The largest medical institution Department of Health NIH has 27 institutes and research centers.

The history of science and technology in the United States shows that the state helped to increase the number of researchers by introducing policies to increase wages and use other motivational activities. And besides, immigration policy was and is called to attract highly educated professionals in different sectors of economy and development of innovative System.

Conclusions. Thus, the whole history of science and technology in the world based on individual inventions of "Kulibina" individual approach to the development and implementation of new technological solutions is crucial. If the old times inventions were the property of society, in recent times - have become individual, personal characteristics. The human factor is the key inventions of nano-economy impact on the evolution of global markets and high nano-technology.

#### References:

1. Istoriya nauki i tekhniki. - Kharkiv: NTU "KHPI". - 2004., 382c. [www.kpi.kharkov.ua]
2. Kozak YU.G., Logvinova N.S., Zakharchenko O.V., ta inshi. Mezhdunarodnaya ekonomika: teoriya i politika. - K.: TSUL. - 2013., 360s.
3. Krugman P.R., Obstfel'd M. Mezhdunarodnaya ekonomika. Uchebnik. - SPb.: Piter, 2004. - s. 453
4. Luk'yanenko D.G., Makogon YU.V., Pakhomov YU.N., Filipenko A.S. Mezhdunarodnyye strategii ekonomicheskogo razvitiya. Uchebnik / Po obshchey red. YU.V. Makogona. - Donetsk. - 2009. - s. 334.
5. Marten D., Metszher ZH-ZH., P'er F. Sotsiologiya globalizatsii - K.: "KM Akademiya". - 2005. - S. 267.
6. Mizhnarodna makroyekonomika: Navch. posibn. / Za red. YU.G. Kozaka, YU.M. Pakhomova. - K.: TSUL, 2012. - s. 255.
7. Filipenko A.S. Mizhnarodni yekonomichni vidnosini: istoriya: Pidruch. / A.S. Filipenko. - K.: Libid', 2006. - 390s.
8. International Business - NY.: The Dryden Press, 2009.
9. International Economics: Theory and Policy. - L.: Addison Wesley. 2005
10. Свободная энциклопедия - Режим доступа: [www.ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%](http://www.ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%)
11. Менеджмент. - Режим доступа: [www.stud.com.ua/26324/manadzment](http://www.stud.com.ua/26324/manadzment)

**Айда ТУРАРОВА**, магистрант ТПП-11 НП тобы, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., к. Академическая, 9.  
Aida\_94\_1011@mail.ru, +77027807275

**Бауыржан БАЗАРОВ**, т.ғ.д, доцент, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., к. Академическая, 9.

### ҮН ӨНДІРУ ТЕХНОЛОГИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Осы мақалада бидайды ұнға айналдырудың қазіргі жағдайы мен келешегі жайлы және астықты ұнғай айналдыру технологиясының процесі қарастырылған. Астық өңдеу өнеркәсібі ұн, жарма өндіріп шығаратын жетекші салаларының бірі болып табылады. Астық өндірісінің даму деңгейі еліміздің әл-ауқатын, мемлекетіміздің және аймақтардың экономикалық жағдайының ең маңызды сипаттамаларының бірі болып табылады. Ауылшаруашылық өндірісінде бидай өндірісі даму деңгейі жетекші және маңызды сипаттама болып табылады. Себебі бидайдан халықтың негізі қорегіне жататын және күнделікті қолданысқа ие ұн және жарма өнімдерін өндіреді. Еліміздің ұн өндіру саласы өзінің дамуы барысында айтарлықтай жақсы нәтижеге қол жеткізді және оның болашақтағы дамуы сапалы өнім шығару, білікті маман дайындау және ғылымның жетістіктерін қолданумен тығыз байланысты. Сонымен қатар ұн өндіру технологиясының дамуы жалпы технологиялар дамуындағы жетекші буын болғаны айқын.

**Түйінді сөздер:** ұн, астық, сапа, сақтау, технология, өндіріс.

**Айда ТУРАРОВА**, магистрант группы ТПП-11 НП, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г.Караганда, ул.Академическая, 9.  
Aida\_94\_1011@mail.ru, +77027807275

**Бауыржан БАЗАРОВ**, д.т.н, доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 100009, Республика Казахстан, г.Караганда, ул.Академическая, 9.

### ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ МУКИ

В данной статье рассматривается современное состояние и развития переработки зерна в муку и приведены процесс технологий для переработки зерна в муку. Зерноперерабатывающая промышленность одна из ведущих отраслей народного хозяйства нашей страны, которая вырабатывает муку и крупу. Уровень развития производства зерна является одной из важнейших характеристик экономической самостоятельности и благосостояния страны, регионов. Мукомольную и крупяную промышленность считают важным звеном агропромышленного комплекса, поскольку она обеспечивает производство основных продуктов питания людей - муки и круп. Мукомольная промышленность нашей страны добилась значительных успехов в своем развитии, ее дальнейшее совершенствование неразрывно связано с широким использованием достижения науки и производства, а также качеством готовой подготовки специалистов. Развитие мукомольной техники было важнейшим звеном развития техники в целом.

**Ключевые слова:** мука, зерно, качество, хранение, технология, производство.

**Aida TURAROVA**, undergraduate group ТПП-11 st, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9, Aida\_94\_1011@mail.ru, +77027807275

**Bauyrzhan BAZAROV**, Doctor of Technical Sciences, associate professor, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, 100009, Republic of Kazakhstan, Karaganda, Akademicheskaya st. 9.

### FEATURES TECHNOLOGY MANUFACTURING FLOUR

In this article we examine the current state and development of the processing of grain into flour and provides process technology for the processing of grain into flour. Grain processing industry is one of the leading sectors of the economy of our country, which produces flour and groats. The level of development of grain production is one of the most important characteristics of economic autonomy and well-being of the country and regions. Milling and groats industry is considered an important part of agriculture, because it ensures the production of basic foods people - flour and cereals. Milling industry of our country has made significant progress in its development, its further improvement is closely connected with the extensive use of advances in science and production, as well as the quality of the finished training. Development of milling technology was the most important link of the art in general.

**Keywords:** flour, grain, quality, storage, technology, production.

Қазіргі уақытта Қазақстанда астық өндіруді тұрақтандыру ауыл шаруашылығы ғылымдары мен өндірістің негізгі міндеттерінің бірі болып табылады.

Қазақстанның астық өндірісі мұнай өндірісімен қатар стратегиялық болып табылады. Сондықтан "Қазақстан - 2030" даму стратегиясында астық азық-

түлік нарығының негізін құраушы ретінде қарастырылады. Әсіресе бұл мәселе нарықтық экономикаға көшуге байланысты өткір қойылып отыр, бір жағынан Республикамыздың дүниежүзіндегі дамыған 30 елдің құрамына кіру мақсатында және қуатты бидай астығын арттырудың, оның экономикалық әлеуетін тұрақтандырудың, әрі азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудің айтарлықтай шарты. Сондықтанда ұнды өндіру технологиясы маңызды мәселе. Астық шаруашылығының дамуы елдің политикалық, экономикалық тұрақтылығын және азық-түлік қауіпсіздігін анықтайды[1].

Ұн күнделікті тұрмыста үзбей қолданысқа ие болған азықтың бірі және маңыздысы. Ұнды дәнді-дақылдарды ұнтақтау арқылы аламыз. Негізінен бидай, арпа, жүгері, сұлы, бұршак дәндерінен дайындалады. Ұн түрі мен типінен үш сортты ажыратады. Бидай ұнын наубайханалық және макарон өндірісі үшін өндіреді. Наубайханалық ұннан жоғары, 1 - ші, 2 - ші сортты және кебекті ұн шығарылады.

Жоғары сортты ұн өте майда ұнтақталған эндоспермнен тұрады, құрамында кебек мүлде болмайды. Ол крем реңді ақ түсті; ұн бөлшектерінің өлшемі 30 - 40 мкм (№43 електен өтеді). Күлділігі 0,55% аспайды. Клетчатка мөлшері 0,08 - 0,19 % . Бұл ұнда салыстармалы түрде крахмал мөлшері көп (67 - 69%) және белок аз (10%). Шикі клейковина шығымы 28% аз емес. Оның наубайханалық қасиеті жоғары. Оны жақсартылған және май қоспалы нан өнімдерін және ұннан жасалған кондитер бұйымдары үшін қолданады.

Бірінші сұрыпты бидай ұны ұстағанда жұмсақ, майда қылып тартылған, ақшылдау келеді. Бірінші сұрыпты ұнның жабысу қасиеті жақсы, сондықтан одан иілгіш қамыр жасауға болады. Ерекше пішінді, үлкен көлемді нан өнімдерін дәл осы ұннан пісірген дұрыс. Бәліштер, нандар, құймақтар, кеспе, жайма осы ұннан жақсы шығады. 1 - ші сорт ұн сарғыш реңді ақ түсті; бөлшектерінің өлшемі 40 - 60 мкм. Оның ірілігі № 35 және 43 електерінен елеу арқылы сипатталады. Жоғары сортты ұнмен салыстырғанда бұл ұнда крахмал аз (64 - 67%), күл (0,6 - 0,74%) көбірек және шикі клейковина шығымы 30 - 37%. Ол аспаздықты (кеспе, пирожки, блины, құймақ т.б.) және әртүрлі нан және тоқаш өнімдерін пісіруге кең қолданады.

Екінші сұрыпты бидай ұны - ұн арасындағы дәрумендер мен микроэлементтерге бай болады. Бұл ұннан нанның түр-түрлері, печеньелер пісіріледі. В1, В2, РР, Е дәрумендері мен ақуыздар осы екінші сұрыпты ұнда болады. Түсі жағынан ол жоғары сұрыпты және бірінші сұрыпты ұндардан күнгірт, құрамында кебектер болуы мүмкін. Алайда бұл - ең пайдалы бидай ұны. 2 - ші сорты ұн сары немесе сұр реңді ақ түсті; ұн бөлшектері біртекті емес және 1 - ші сортты ұн бөлшектеріне қарағанда ірірек, өлшемі 30 - дан 200 мкм дейін. Ірілігі № 27 және 38 електерден елеу арқылы сипатталады. 2 - ші сортты ұн жоғары және 1 - ші сортты ұннан крахмалдың аз мөлшері мен (61-63%) және белок салыстырмалы көп мөлшермен (11-13%) ерекшеленеді, шикі клейковина

шығымы 25%. Күлділігі 1,00 - ден 1,25% аралығында ауытқиды[2, с.147-151].

Қазірде дүкен мен базарларда сұранысқа ие ең көп ұн - бидай ұны. Бидай ұнының жоғары, бірінші және екінші сұрыптары бар екендігін білеміз. Сол ұн сорттарының өндіру технологиясының ерекшеліктерін қарастырамыз.

Ұн зауыттарында бидайды ұнға айналдыру процесіне келесі негізгі факторлар әсер етеді: өндіріске түсетін бидайдың сапасы, технологиялық деңгейдің даму сатысы, технологиялық жабдықтың сапасы және жағдайы. Ұн өндіру технологиясы ауылшаруашылық өндірушілерінен астық қабылдап алған сәттен басталады. Бидайды элеваторға тиемес бұрын оның сапа көрсеткіштерін анықтап алады. "Ынтымак-2030"ЖШС-да барлық бидай міндетті түрдегі лабораториялық тексерістен өтеді. Арнайы автоматтандырылған бидай сорттаушы компьютер кезекпен 6 сынамасын таңдап алады. Жүйе өзі белгілі нүктені белгілейді және сынамаларды алу тереңдігін белгілейді. Көрсеткіштер нақты, дәл болуы үшін әрбір париядан 2 кг-дан 4 кг-ға дейін мөлшерде бидай алынады. Бұл сынаманы ең бірінші зиянды нан зиянкестеріне жұқпалылығына зерттейді. Бидай құрамындағы микроорганизмдердің бар не жоқ екенін диаметрі 1,5-2,5 миллиметр болатын екі елек қолдану арқылы анықтайды. Елек арқылы өткізілген астық бункерде қалады да, ал микробөлшектер арнайы дайындалған ыдысқа түседі. Содан кейін оларды үлкейткіш әйнек арқылы зерттейді. Одан кейінгі жұмыстар автоматтандыру көмегімен жүреді.

Заманауи технологиялар көмегімен санаулы уақыт ішінде астықтың сапасын, оның ішінде клейковина мөлшерін, күлділігін және ылғалдылығын анықтайды. Тағы бір маңызды аспектісі бөгде иістің болмауы. Астық құрамындағы бөгде иістің барын не жоғын тексеру үшін бидайды екіге бөлініп иіскейді. Қалған бидайды жинақтауға салып, тәулік бойынша орташа үлгі жасайды. Себебі ұн зауытына астықты әртүрлі алқаптан әкеледі. Ары қарай астық тиелген көлік таразыға жөнелтіледі. Өлшену принципі өте қарапайым. Астық тиелген жүк көлігі таразыға толықтай өлшенген соң брутто массасын аламыз. Астықты бункерлерге апарған соң, бос жүк көлігі таразыға өлшенеді. Сол арқылы астықтың таза нетто массасын бірінші көрсеткіштен екінші көрсеткішті азайту арқылы аламыз. Бункерлерге апарылған астық сол жақтан элеваторға түседі. Оның қозғалысында өзгеріс болуы мүмкін, егер де лаборатория астықтың ылғалдылығы жоғары деп анықтаса. Астық бұзылып кетпеуі үшін қосымша кептіруге жіберілуі мүмкін. Камералардың ішкі жағында пеш орналысады. Астық ол жаққа сырттан түседі. Астықты жіберу және тиіп жіберу уақыты вертикальді түрде бірдей жылдамдықпен өтеді. Сол себепті астық не күйіп, не құрғап кетпейді.

Элеватор пунктінің операторы бидайдың қандай көлемде болатынын бөліп, басқарып отырады. Әрбір астықтың барлық бағыттағы қозғалысы арнайы журналға жазылып отырады. Элеваторға түскен бидайды ары қарай астықты тазалайтын бөлімге жібереді. Бұл көп сатылы процесс. Алдымен бидайды минералды қоспадан тазалайды. Көптарпты

тербелістен сепараторлы орналасқан елек бидайларды фракцияларға бөледі. Сеткаға түскен бидай тордан арғы бетке түседі, ал қалған сабан және неше түрлі коқыс төменге түседі. Екінші електен өткізу деңгейінде елек бірінші електен салыстырғанда әжептәуір майда торлы. Бұл електен майда коқыс ғана өтеді да, бидай тазартудың келесі деңгейіне өтеді. Астықпен түскен майда тастар тас тазалаушыда вакуумның арқасында шығарылады. Әр түрлі коқыстан тазартылған, жеңілденген бидай ауалы конвейерге, ал тастар жинақтауышқа түседі. Сосын бидай триерлі тазалауға түседі. Бұл фильтр бидайды сұлы коспадан ажыратады. Бұндай триерлі жабдықта айналмалы цилиндр орналасқан. Цилиндрдің ішкі бөлігі тереңдетілген сорттаушы ұяшық деп аталады бөлшектен тұрады. Ұяшықтарға салынған бидай жоғарыға көтеріледі және қабылдаушы механизмге жөнелтіледі. Ал қалғандары шығарылады.

Бидайды ұнға айналдырмас бұрын оны ылғалдандырады. Оператор жүйеге параметрлерді қояды, автоматты түрде бірыңғай сумен қамтиды. Ылғалдандыру процессінің өзі 3 этаптан тұрады. Бірінші этап 12 сағат бойы бақылау. Сол кезде ылғал мөлшері шамамен 15,4%-дей болады. Одан кейін бидайды басқа бункерге ауыстырады. Ол бункерде бидай 8 сағаттай тағы да ылғалдандырылады. Ылғалдылығы шамамен 16,2 % болады. Ары қарай 1 сағат көлемінде ылғалдылығы 16,5%-ға дейін көтеріледі. Осындай процестерден кейін ғана бидай ұнтақтауға дайын болып саналады [3, с.79-83].

Астықты ұнға айналдыру осы машиналарда басталады. Диірмен залы өте шулы. Бірінші қатар тор диірмен деп аталады. Мұндай машинаның ішінде орамдар орналасқан. Екі орам бидайды ұнға жақын түрге шейін ұнтақтайды. Ұнға жататындығын торлы елек машиналар анықтайды. Ауалы конвейер арқылы алынған нәтиже елекке бағытталады. Бидай бірінші диірменнен өткеннен соң, барлық алынған өнім орам арқылы торлы елек машинаға бағытталады. Торлы елек машиналары пневматикалық діріл принципі әсер машиналарына жатады. Торлы елек машиналардың жұмыс барысына жоғарыда ауа ағынында ауытқымалы тегіс елекке өнімді елеу жатады. Осы процесс кезінде өнім бірнеше қабатқа орналысады, өзіндік әртүрлі компоненттерін сорттайды. Анағұрлым ауырлау құрамдар төменге түседі және еленеді. Ал, жеңіл құрамдар беткі қатпарларға қалады да, електен алынады. Фракциялар қоспалармен байытылып, бидай қабыршығынан толықтай тазартылған соң, күлділігі азырақ болатын ұн алу мақсатында ұнтақтау жүйесінің орамды станоктарына жіберіледі. Бидай өнімдерін байыту және ұнтақтау аралық процестің эффективтілігіне сәйкесінше ұнның шығымы, жоғарғы және бірінші сорт ұндарының сапасы байланысты. Ұнның сорты оның ақшылдығының, күлділігінің және клейковинасының қысқаша мазмұнды көрсеткіші.

Жоғарғы сортты ұнға бидайдың өзегі, ал бірінші сортты ұнға дәннің денесі жіберіледі. Принципке сәйкес тауар қаншалықты жүйеде орам мен електен өткен сайын оның сорты төмендейді. Бидай ұнға айналдыру кезеңінде бірнеше рет шеңбер жасағаннан кейін оны бақылауға жібереді. Жоғары нәтижеге қол

жеткізу үшін, үш күндік уақытты қамтитын демалысқа жіберіледі. Диірменшілер тауар қоршаған орта температурасына қалыптасуы және дем алуы қажет деп санайды. Әр түрлі сорт ұндарын араластырып алмау үшін және нақты анықтау үшін өнім сынамалары лабораториялық тектерестен өтеді.

Біріншіден ұнның ақшылдығын, екіншіден клейковина мөлшерін тексереді. Ұнның клейковинасын тексеру үшін 25 граммдық камырлан шарик жасаймыз, оны 20 минут бақылауға қалдырамыз. Әрі қарай 3литр суда жанағы камырдың крахмалын жуамыз. Сумен жұмыс істеген соң, оны кептіреміз және таразыға өлшейміз. Шыққан массаны 4-ке көбейтеміз. Клейковина мөлшерін осылай анықтаймыз. Барлық процесс 2 рет қайталанылады. Бұдан бөлек қамыр созылғыштық қасиетіне сыналады. 15 минут суға саламыз, бұл уақытта сапалы қамыр формасын өзгертпеуі тиіс. Формасын өзгертпейтін қамыр сапалы, жоғарғы сорт ұннан жасалған қамыр болып саналады және ұнды қаптауға рұқсат беріледі. Ұнды 1кг-дан 50 килограммға дейінгі қаптарға қаптайды[4, с.60-64]. Машина автоматты түрде порцияны анықтап, қаптарға салады. Оператор қаптарды ғана беріп тұрады. Қапқа ұн салынған соң, қапқа қажетті мағлұмат берілген этикетка қаптың жоғарғы жағына жапсырылады, ары қарай конвейерлі бауға және тиеуге жіберіледі. Пакет формалайтын машина автоматты түрде қаптарды науаларға қояды. Қаптар пресстәудан өткен соң, жүйе төселімге жібереді. Лентадағы қаптарды катушка бірінші датчиктен өткен соң, екінші бетке айналдырып қояды. 8-қатарлы қап ұндар дайын болғанда оларды басып алып кетеді. Қазіргі кезде дайын өнім көбінесе теміржол транспорттары арқылы тиеліп жіберіледі. Ұн өндіру технологиясының бастапқы этаптарынан соңғы дайын өнімді алғанға дейінгі барлық процесс осылай өтеді.

Сонымен қатар ұн өндіру технологиясының ерекшелігімен қатар, еліміздегі ұн өндіру технологиясының болашағы жоғары. Ұн өнімдерінің сапасын арттыру осы сала өндірісінің даму тұрақтылығы мен әлемдік нарыққа шығу мүмкіндігінің кепілі болатынын ескере отырып, бұл бағытта келесі нақты қадамдар шешімін табуы тиіс деп санаймын: ұн саласына қағатын өндірістік және ғылыми-зерттеу мекемелерінің ортақ жүйесін құру; өнімнің сапасын көтеруде және адам өміріне қауіпсіздігін қалыптастыруда стандарттау мен сертификаттау талаптарын жетілдіру бойынша ұсыныстар жасау; өнімді дайындау мен өңдеуде отандық және шетелдік жаңа, озат техника мен технологияларды пайдалану; отандық өнімдердің әлемдік рынокта белсенді қозғалуына ұн технологиясының ұлттық брендін ойластыру, экспортқа шығару үшін тасымалдау тарифын барынша төмендету.

Мысалы, ол үшін отандық өнімдердің әлемдік рынокта белсенді қозғалуына ұн технологиясының ұлттық брендін ойластыру қажет, экспортқа шығару үшін тасымалдау тарифын барынша төмендетуге болады. Ол үшін логистикалық компаниялар арасындағы бәсекелестік туындауы қажет. Сонымен қатар жалғыз компаниямен жұмыс істемей, бірнеше



компаниялармен бірге тасымалдау жұмыстарын жасау қажет. Сол кезде логистикалық компаниялардың да қызмет сапасы жақсарады, ұн өндіретін компаниялардың да отандық өнімді экспортқа шығару мүмкіндігі ұлғайатын еді.

**Әдебиеттер тізімі:**

1. Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: Қазақстан Республикасының Президенті-Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы: "Нұрлы жол"- Қазақстанның жаңа бағыты.-

Электрондық сілтеме: [http:// http://www.akorda.kz/kz/page/page218342](http://http://www.akorda.kz/kz/page/page218342)

2. Смагулов А.К. Ауыл шаруашылық өнімдерінің сапасын сараптау және бақылау. -Алматы. 2005.-147-151с.

3. Ә.І.Ізтаев, С.Т. Тастанбеков, Ж.С. Әлімқұлов, К.Б.Байболов, Т.Ж. Баярстанов, Т.Е. Омаров.

Астық өнімдерінің технологиясы.-Алматы. Сапа баспасы, 2006. -79 -83с.

4. Байболов Б.К., Қасымбек Ж. Ұн және жарма технологиясының қысқаша курсы.-Алматы.. АТУ, 2004. -60-64с.

**Динара ТЮЛЮБЕКОВА**, магистрант, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г.Караганда, 100009, ул.Академическая dika\_m7@mail.ru  
**Гульмира ЕСЕНБАЕВА**, доктор педагогических наук, профессор, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, 100009, г.Караганда, ул.Академическая 9

## РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ РК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены особенности функционирования Национальной системы стандартизации в Республике Казахстан. Раскрыта роль стандартизации в условиях интеграционной политики. Показаны актуальные проблемы развития системы и современное состояние стандартизации. Описаны основные направления совершенствования системы стандартизации.

**Ключевые слова:** национальная стандартизация, стандарт, конкурентоспособность, интеграция.

**Динара ТЮЛЮБЕКОВА**, магистрант, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, 100009, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Академическая көшесі № 9, dika\_m7@mail.ru  
**Гульмира ЕСЕНБАЕВА**, педагогикалық ғылымдарының докторы, профессор, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., 100009, Академическая көшесі № 9

## ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙДА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҰЛТТЫҚ СТАНДАРТТАУ ЖҮЙЕСІНІҢ РӨЛІ

Осы мақала Қазақстан Республикасында ұлттық стандарттау жүйесінің жұмыс істеу ерекшеліктерін қарастырады. Мақала интеграциялық саясат тұрғысында стандарттау қызметін, жүйенің дамуының өзекті мәселелерін және қазіргі стандарттаудың жағдайын ашып көрсетеді. Стандарттау жүйесін жетілдіру бойынша бұдан әрі келешек қадамдар және нақты жұмыстар сипатталған.

**Түйінді сөздер:** ұлттық стандарттау, стандарт, бәсекеге қабілеттілік, интеграция.

**Dinara TYULYUBEKOVA**, The undergraduate of Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 100009, Akademicheskaya st. 9, dika\_m7@mail.ru  
**Gulmira ESENBAEVA**, Doctor of Pedagogical sciences, professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Republic of Kazakhstan, Karaganda, 100009, Akademicheskaya st. 9

## THE ROLE OF NATIONAL STANDARDIZATION SYSTEM OF RK IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

This article discusses the peculiarities of the national standardization system in Republic of Kazakhstan. The article reveals the activity of standardization in terms of integration policy, disclose topical problems of development of the system and the current state of standardization. Described further perspective steps and concrete work to improve the standardization system.

**Key words:** national standardization, standard, competitiveness, integration.

В настоящее время в условиях мировой интеграции и международного сотрудничества роль стандартизации постоянно возрастает. Деятельность стандартизации заключается в развитии торговли, инновации, расширении внешней торговли, а конечным результатом является фундамент качества, безопасность и функциональная совместимость. В своем Послании народу Казахстан от 31 января 2017 года Президент РК Н.А. Назарбаев отметил ключевые моменты развития нашей страны и указал значимость вхождения в 30-ку развитых стран мира к 2050 году. Последние несколько лет мы видим, как наша страна является активным участником мирового сотрудничества и глобального внешнего рынка. Создание Единого Таможенного Союза, подписание договора о зоне свободной торговли и вхождение во Всемирную Торговую

Организацию - все эти действия нашей страны являются предпосылками создания мощного государства, способного конкурировать в мировом сообществе. Конкурентоспособность государства - это важный аспект для развития любой страны, который способствует повышению уровня качества жизни и благосостояния населения [1].

Стандартизация играет ключевую роль в развитии многих видов деятельности и касается производственно-технических, торгово-экономических, социальных и других отношений. В современных условиях экономики все более актуальными становятся такие проблемы, как обеспечение качества и безопасности продукции. Особенно это касается продовольственной продукции: уровень ее качества играет очень важную роль в конкурентной борьбе на внешнем рынке. К

сожалению, изобилие продукции не подтверждается высоким качеством и безопасностью. Мы сталкиваемся с различными видами фальсификации продукции и зачастую получаем не тот товар, который хотим. Это глобальная проблема всех стран мира и с эти борются все вместе. Стандартизация занимается вопросами качества, безопасности продукции и его конкурентоспособности на рынке. Это подтверждается масштабами работ по стандартизации в странах с развитой рыночной экономикой.

Сегодня потенциал научно-технического прогресса во многих секторах экономики, темпы роста международного сотрудничества ставят перед стандартизацией новые задачи. Национальная система стандартизации становится одним из важнейших секторов деятельности в гарантии безопасности, качества и конкурентоспособности продукции, обеспечивая, тем самым конкурентоспособность экономики страны. Как было отмечено выше, Казахстан является одним из участников создания зон свободной торговли который является одним из главных этапов развития внешней экономики страны.

На сегодня эта форма интеграции превратилась в долгосрочный и перспективный путь развития международной торговли. Участие в создании зоны свободной торговли и вхождение Казахстана в ВТО послужило поводом для модернизации действующей в республике системы технического регулирования. Защита рынка, повышение качества продукции, его конкурентоспособность на внешнем рынке является основной целью модернизации технического регулирования [2].

Хотелось бы подробнее остановиться на конкретных изменениях, которые будут проводиться в ближайшие несколько лет. На сегодня уже разработана программа по модернизации технического регулирования. Структура и функциональные особенности технического регулирования были выстроены на основе международной практики и в соответствии с особенностями международной инфраструктуры качества. Проведенный анализ текущего состояния системы технического регулирования показал сдерживающий фактор инновационного развития и конкурентоспособности отечественной продукции. Основные сектора, которые попадают под изменения - это стандартизация, метрологии, аккредитации и государственный контроль.

В Стратегии Казахстана 2050 прописаны основные задачи по реформированию технического регулирования. Исходя из этих задач, в нашей стране уже ведется деятельность по модернизации и практическому применению нового принципа опережающей стандартизации. Планируется внести новые нормы, требования, стандарты международного уровня для нормативной базы. Перечисленные меры позволят достичь высшего уровня развития системы технического регулирования и создать правовое поле для защиты внутреннего и внешнего рынка, а также создать

условия для конкурентоспособности отечественной продукции.

С обретением независимости Казахстана была проделана огромная работа по созданию собственных нормативно-технических документов и стандартов взамен нормативов бывшего СССР, но в условиях отсутствия полной собственной нормативной базы все еще часто практиковалось признание на территории Казахстана стандартов Российской Федерации. С переходом экономики нашей страны на рыночные рельсы, стали очевидны недостатки старой системы технического регулирования. Масштабные изменения за эти несколько лет в сторону глобализации мировой экономики и интеграционная политика Казахстана вызвали необходимость устранения технических барьеров и преобразования системы стандартизации [3].

В историческом контексте новый этап развития стандартизации берет свое начало с принятием в 1992 году Закона РК "О стандартизации и сертификации". Новый закон установил защиту интересов прав потребителей, посредством введения нормативно-технической документации по стандартизации и принятие новой системы стандартов носящие обязательный и добровольный характер.

Деятельность по стандартизации за эти несколько лет можно охарактеризовать следующим образом:

- была проведена работа по формированию межгосударственной стандартизации в соответствии с соглашением о согласованной политике в области стандартизации;
- проводились работы по гармонизации стандартов нашей страны с международными стандартами;
- активно разрабатывались государственные стандарты на продукцию, процессы и услуги, на которые распространяется обязательная процедура сертификации;
- создавались отечественные системы качества на продукцию.

После проведения активной работы в области стандартизации 18 марта 2004 года был принят Закон "О техническом регулировании", вступивший в силу 9 ноября 2004 года, который послужил полной реорганизацией отечественной системы стандартизации [3, с.6].

Последние несколько лет в нашей стране ведется активная интеграционная политика, в рамках которой ведутся работы по гармонизации международных и региональных стандартов. Участие нашей страны в международном сотрудничестве, способствует развитию товарооборота стран-участниц, а также повышение спроса на продукцию и услуги Республики Казахстан.

2015 год ознаменовался для нашей страны как годом официального вступления Республики Казахстан во Всемирную Торговую Организацию, что послужило мощным толчком к развитию внешней экономики страны. На встрече в Женеве наш президент отметил что "переговоры длились 19 лет, за это время Казахстан сумел реализовать себя как государство в развитой внешней экономикой и

мощным потенциалом. Наша страна имела торговые связи со странами бывшего постсоветского государства, когда как сейчас мы наладили торговые отношения с 185 странами мира. Что касается участия нашей страны во ВТО, в области стандартизации, необходима разработка стандартов по устранению технических барьеров в торговле, что создаст условия для тесного международного сотрудничества. ВТО создает глобальное торговое поле, которое дает государствам выйти на мировой уровень развития.

Казахстан является полноправным членом Евразийского Экономического Союза (далее - ЕАЭС). В соответствии с договором о ЕАЭС техническое регулирование определяется как правовое регулирование в определенной области, применения, выполнения обязательных требований к продукции. В то же время в действующем Законе "О техническом регулировании", техническое регулирование определяется как "правовое и нормативное регулирование отношений, связанных с определением, установлением, применением и исполнением обязательных и добровольных требований к объектам технического регулирования". Для устранения этого противоречия в настоящее время назрела необходимость привести действующее законодательство с международными требованиями.

Международная организация по стандартизации ИСО - это крупнейшая организация, занимающаяся разработкой и публикацией международных стандартов. Казахстан является полноправным членом ИСО с 1994 года. Кроме того, Казахстан применяет межгосударственные стандарты. Межгосударственный фонд стандартов содержит более 22 000 документов. При разработке межгосударственных и иных стандартов учитываются национальные интересы каждой страны. С принятием Закона "О техническом регулировании" многие сферы деятельности стандартизации были упущены. За многие годы накоплен достаточный опыт применения данного Закона, что позволило выявить достоинства и недостатки нового законодательства в области стандартизации.

Сфера стандартизации играет очень важную роль в развитии малого и среднего бизнеса, поскольку они ограничены в ресурсах, обращаются в фонд стандартизации для введения бизнеса. Хотелось бы также отметить деятельность стандартизации по устранению некачественной продукции на рынке, за счет установления норм, требований, маркировки и соответствии экологическим требованиям. Стандартизация повышает доверие потребителей, служит защите окружающей среды, конечным результатом стандартизации является повышение уровня качества жизни.

В настоящее время система технического регулирования не отвечает всем требованиям национальной системы стандартизации. Это подтверждается, например, неэффективностью системы по реализации еврокодов, взамен строительным нормам и правилам. Это проблема возникла из-за отсутствия в действующем

законодательстве функций, регламентирующих разработку национальных стандартов. Функционирование стандартизации в рамках технического регулирования требует отдельного законодательного регулирования, поскольку работы в области стандартизации носят добровольный характер. Находящийся в настоящее время на рассмотрении новый законопроект учитывает все принципы, цели, общие задачи и дополнит терминологическую базу новыми терминами касательно стандартизации. Как было отмечено, выше Закон "О техническом регулировании" не в полной мере отражает всю суть деятельности стандартизации. Нужен комплексный подход в решении данной проблемы, а не простое внесение корректив в данный Закон [4, с.5].

Нормативные документы по стандартизации накапливают в себе новейшие достижения науки и техники, объединяют практические и теоретические знания, обеспечивают взаимодействие государства и бизнеса, направляют внешнеэкономическую деятельность на путь интеграционного развития страны. В скором времени в Астане откроются двери всемирной выставки Экспо-2017. Это очень масштабное событие для нашей страны, направленное на обмен инновационными решениями, развитие сотрудничества, продвижение прогресса. Данное мероприятие проводится для выведения на международный уровень сферы услуг, гостиниц, развития туризма, ресторанов. Для соответствия международному уровню нам необходимо адаптировать международные стандарты этой сферы с учетом особенностей наших климатических условий, обычаями, традициями и иными факторами. Ввиду отсутствия отдельного органа по стандартизации, работы в сфере гармонизации национальных стандартов с международными стандартами в некоторой степени затруднены.

Подводя итоги, можно отметить, что Казахстану в условиях мировой интеграции требуется принципиально новая национальная система стандартизации. Республика проводит активную политику по модернизации технических регламентов регулирования, в которой технические регламенты станут основной законодательной базы. Создание самостоятельного органа по стандартизации в условиях международного сотрудничества позволит достичь доверия потребителей, повысить способность товаров и услуг к конкурентной борьбе. Развитие сферы стандартизации обеспечивает развитие внутренней экономики, поворот на инновационный путь развития, усовершенствование стандартов в области науки и техники, промышленности, услуг и работ [5].

Создание стандартов на принципах всеобщей пользы с ориентацией на мировые достижения науки и техники - это основная цель современной стандартизации. Мы живем в мире передовых технологий, недооценка роли стандартов может обернуться негативными последствиями, поскольку ничто не стоит на одном месте и требует новой меры вещей, повышения уровня качества жизни.

Стандартизация призвана обеспечить развитие уже установленных норм, требований, которые будут наиболее оптимальны в ближайшее время, в то же время закладывая опережающие показатели, продвижение инновационных разработок, поднимая планку в технологическом развитии. Мы живем в мире инновационных технологий, требующем быстрого развития и принятия решений. Надеемся, что новая национальная система стандартизации создаст условия для достижения высокого уровня развития экономики, модернизации промышленности и экономического роста.

**Список литературы:**

1.Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. //

Официальный сайт Президента РК Назарбаева Н.А. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.akorda.kz/>.

2.Концепция проекта Закона Республики Казахстан "О стандартизации" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.google.kz/webhp?sourceid>

3.Канешев Б.Б. Развитие национальной системы технического регулирования //Новости Гостандарт.- 2015.-№1.-С.5-7

4.Любушкин О.И. Национальная стандартизация - эффективный инструмент реализации современной государственной социально-экономической политики // Вестник ВНИИММАШ. - 2011. - №8. - С. 2-6.

5.Режим доступа: [https://tickets.expo2017astana.com /pages/about](https://tickets.expo2017astana.com/pages/about)

**Сергей КОНОПАТОВ**, *Капитан I ранга запаса, кандидат военных наук, доцент МГТУ им. Н.Э. Баумана, 105005, Российская Федерация, г. Москва, e-mail: kosenik@mail.ru т. 8-985-438-49-27;*

**Рахымбай МЫНЖАСАРОВ**, *кандидат технических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой МГТУ им. Н.Э. Баумана, 105005, Российская Федерация, г. Москва, e-mail: rahimbai@yandex.ru. т. 8-926-222-28-50;*

## ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

Исследуются способы определения уникальных свойств продуктов для стратегии дифференциации на основе хаоса и эвристического поиска. Даются алгоритм и пример решения задачи, оценивается вариативность её решения.

**Ключевые слова:** продукт, свойство, уникальность, стратегия, поиск, хаос, эвристический метод, алгоритм, вариативность.

**Сергей КОНОПАТОВ**, *Запастагы I рангалык капитан, техника ғылымдарынын кандидаты, Н.Э. Баумана атындагы МГТУ дын доценті, 105005, Ресей Федерациясы, Маскеу каласы, e-mail: kosenik@mail.ru т. 8-985-438-49-27;*

**Рахымбай МЫНЖАСАРОВ**, *техника ғылымдарынын кандидаты, доценті, Н.Э. Бауман атындагы МГТУ дын доценті кафедра менгерушісінің орынбасары, 105005, Ресей Федерациясы, Маскеу каласы, e-mail: rahimbai@yandex.ru. т. 8-926-222-28-50;*

## ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТРАТЕГИЯСЫН ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯЛАУ

Хаос және эвристикалық іздеу негізінде, дифференциация стратегиясы үшін азықтардың бірегей қасиеттерін айқындау тәсілдері зерттеледі. Алгоритм және мысал шешу үлгілері беріледі, онын вариативтілік шешімі бағаланады.

**Түйін сөздер:** өнім, қасиеті, ерекшелігі, стратегия, іздеу, хаос, эвристикалық әдісі, алгоритм, вариативтілік.

**Sergey KONOPATOV**, *Captain of the I rank reserve, military sciences PhD, associate professor of the BMSTU, 105005, Russian Federation, Moscow, e-mail: kosenik@mail.ru. Phone: 8-985-438-49-27;*

**Rahymbay MYNZHASAROV**, *Technical Sciences PhD, associate Professor of BMSTU, Deputy Head of the Department of BMSTU, 105005, Russian Federation, Moscow, e-mail: rahimbai@yandex.ru. т. 8-926-222-28-50;*

## OPERATIONALIZATION OF THE DIFFERENTIATION STRATEGY

Ways to determine the unique properties of products for differentiation strategy based on heuristic search and chaos are investigated. Algorithm and example of the solution of a problem are given, variability of their solution is estimated.

**Keywords:** product, property, uniqueness, strategy, search, chaos, heuristic method, algorithm, variability.

Известно, что формирование рыночных отношений в стране неизбежно приведет к формированию рынка труда и как следствие - к экономической нестабильности и безработице. С другой стороны, экономика любого государства развивается циклично, рост происходит не равномерно, а прерывается периодами экономической нестабильности.

Её верным спутником является рост конкуренции, чреватый снижением доходности и даже разорением бизнеса. В связи с этим обостряется потребность в повышении конкурентоспособности предприятий. Одной из общих стратегий (generic

strategies) её укрепления согласно М. Портеру (Porter, 1998) является стратегия дифференциации - придания продукту фирмы уникальных свойств, ценных для потребителя (см. рис.1).

Такие свойства могут:

- быть уже востребованы рынком. Задача каждого успешного производителя - постоянно мониторить рынок, своевременно выявлять такие потребности и оперативно удовлетворять их (концепция pull - "вытягивания" рынком) [1, с.41];

- предвосхищать, опережать потребности рынка, т.е. создавать новые потребности (концепция push - проталкивания на рынок).

<sup>1</sup> Вторая общая стратегия - лидерства по издержкам. Крупные фирмы используют эти 2 стратегии на широких рынках, небольшие фирмы - в сегментах рынков.

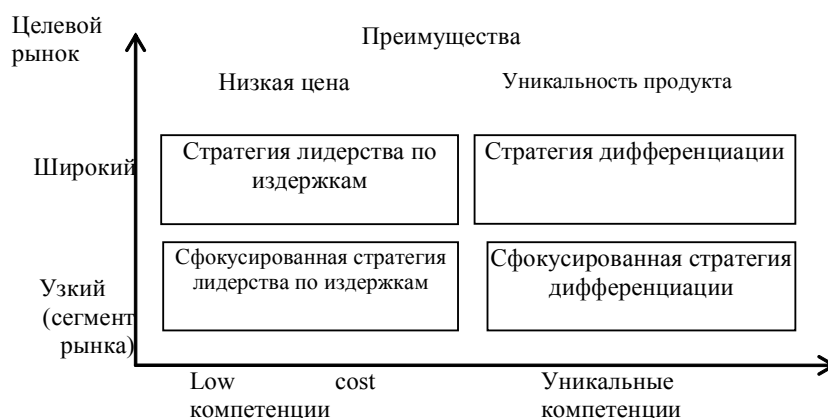


Рис. 1. Стратегии обретения конкурентных преимуществ (Портер)

Как придавать продуктам те или иные известные (уже востребованные рынком) свойства в каждом конкретном случае - конкретные технические задачи, поэтому мы их рассматривать не будем.

А вот какие новые уникальные свойства, превосходящие потребности рынка, следует придать продукту - творческая маркетинговая задача (как найти то - не знаю что, где - не знаю где, но что повысило бы ценность продукта для покупателя?), которую мы и рассмотрим.

#### 1. Подход к решению задачи

Поскольку задача очень неопределенная - её необходимо конкретизировать. Как?

Во - первых, это задача атрибутивного поиска - поиска новых свойств (атрибутов) продукта. Как определить такие свойства?

Во-вторых, свойства, уникальные для данного продукта, обычно имеются у каких-то других предметов (в частности, продуктов), явлений, действий.

Поэтому задачу определения новых уникальных свойств продукта можно переформулировать так: свойства каких предметов, явлений или действий следует придать данному продукту, чтобы повысить его ценность для потребителя?

Как известно, задачи решают логическими и эвристическими методами. В данном случае логический метод для поиска идей совершенствования продукта применить сложно, ибо задача недостаточно определенная, творческая [2, с.16-21].

Творческие идеи в неопределенной среде получают эвристическими методами, которые основаны на ассоциативном мышлении. Однако это всегда мышление "в коробке", определяемое опытом и способностями решателя. Как выйти из коробки? [3, с.30-33].

#### 2. Метод решения

Выше мы конкретизировали задачу: определить предметы, явления или действия с нужными свойствами, и перенести эти свойства на совершенствуемый продукт.

Как определить такие предметы, явления, действия?

Во-первых, нужно определить область поиска - где искать. Эта область может быть:

- полной, содержащей все возможные предметы, явления, действия. Где найти такой перечень? В наибольшей степени к таким перечням приближены словари языков (русского, английского, ...);

- ограниченной, содержащей часть возможных предметов, явлений, действий, отфильтрованную какими-то условиями. Например, вместо словаря производим поиск в том, что есть "под рукой" или "к чему лежит душа" - в какой-то книге, газете, домашних предметах, явлениях природы, прейскуранте, справочнике и пр.

В пользу поиска по полному перечню говорит то, что всякие ограничения в поиске - это поиск "в коробке", т.е. дискриминация возможных решений, которые могут быть (а могут и нет) как раз самыми наилучшими.

В пользу поиска по ограниченному перечню говорит то, что:

- эвристические методы направлены на получение не наилучшего, а приемлемого решения;

- свойства предметов, явлений, действий не уникальны, они повторяются.

Когда предпочтителен поиск по полному перечню всех возможных предметов, явлений, действий? Когда имеется достаточно много времени на поиск.

Как искать в выбранной области? По порядку, начиная с первого предмета, явления или действия?

Если область поиска невелика и возможен её полный перебор, можно искать по порядку, начиная с первого предмета, явления или действия. Но если область поиска велика, и всю её исследовать не предполагается или невозможно (например, словарь), то применение закономерного (т.е. пристрастного) поиска (поиска в "коробке") требует каких-то оснований. Если нет достаточных оснований для применения закономерного поиска, более корректно проводить хаотический (беспристрастный) поиск.

Что такое хаос?

<sup>2</sup> Логический вывод решений задач заключается в следовании формальным правилам, поэтому его результат однозначно предопределен ("мышление в коробке" согласно Де Боно) независимо от того, кто осуществляет вывод. Поэтому логические методы решения задач считаются нетворческими.

<sup>3</sup> Логические методы необходимы для обработки результатов эвристических - оценки и отбора продуктивных идей.

<sup>4</sup> "In the box thinking". См. (De Bono, 1992).

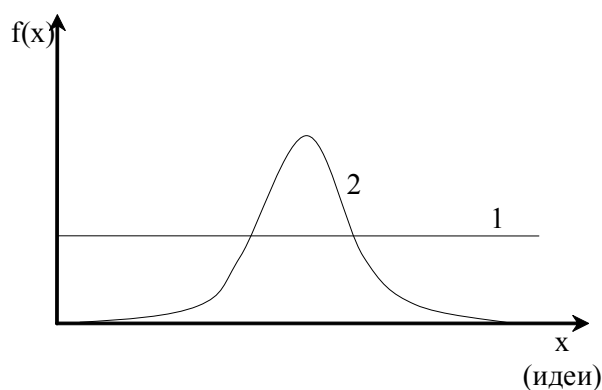


Рис.2.  $f(x)$  – функция плотности вероятностей распределения случайной величины  $X$ .

В теории вероятностей хаос (энтропия) - полная неопределенность, т.е. равновероятность всех возможных состояний (в данном случае - равновероятность выбора любого предмета, явления, действия из выбранной области). Функция плотности распределения вероятностей хаотической случайной величины - прямая линия, параллельная оси  $X$  (линия 1 на рис.2).

Почему именно хаотический поиск?

Всякие особенности ("горбатости") функции распределения вероятностей (например, распределение по нормальному закону, кривая 2 на рис.2) - это закономерности ("коробка"), дискриминирующие какие - то решения относительно других, что некорректно при отсутствии достаточных оснований для дискриминации.

Поэтому хаос играет основополагающую роль в решении творческих проблем: он создает не ограниченное никакими рамками разнообразие альтернатив, и этим позволяет преодолеть так называемую "психологическую инерцию" или мышление "в коробке", свойственные людям.

Как реализовать хаотический поиск?

Равновероятным (случайным) выбором страницы словаря и слова на странице. Найдя таким образом предмет, явление, действие, следует выписать все его свойства, а затем перенести их на совершенствуемый объект. Так работает, например, метод фокальных объектов (МФО) [4, с.83-89].

А нельзя ли для решения задачи использовать, например, метод мозгового штурма (МШ)? Можно. Но это - поиск "в коробке", хотя и коллективной. В методе фокальных объектов коробки может почти не быть (поиск по почти полному перечню), притом МФО - специализированный (а значит - более эффективный) метод атрибутивного поиска. Поэтому МШ, как универсальный метод эвристического поиска, применим для решения рассматриваемой задачи, но применение МШ в сочетании с МФО представляется методологически более адекватным, чем применение чистого МШ.

### 3. Алгоритм решения

Алгоритм решения сформулированной выше задачи методом фокальных объектов можно представить следующим образом.

1. Сформулировать проблему;
2. Определить область поиска (книга, словарь, каталог, газета, домашние предметы и пр.);
3. Выбрать из области поиска 3-5 случайных объектов (СО<sub>i</sub>). Что значит "случайных"? Их выбор из области поиска (например, страницы и слова в словаре) должен быть равновероятным. Для этого можно использовать, например, генераторы случайных чисел, доступные в интернете;
4. Для каждого СО<sub>i</sub> выписать максимум его свойств - не думая об ФО;
5. Перенести свойства СО<sub>i</sub> на ФО;
6. Комбинирование, развитие идей;
7. Идеи оценить, отобрать перспективные;
8. Если требуемый результат не достигнут - переход на п. 3 (или более радикально - на п. 2).

Т.о., в п.3 алгоритма используется хаос для выхода из "коробки", в п.6 - эвристическое мышление, а в п. 7 - логическое.

Почему метод называется МФО? Это очевидно из рисунков: совершенствуемый объект находится в фокусе переноса свойств.

### 4. Пример решения

Рассмотрим метод на примере.

1. Задача - определить новые свойства, которые нужно придать фонарику, для повышения его ценности для потребителя. Т.о. ФО - фонарик (рис.3).
2. Определим область поиска - например, словарь.
3. Случайным образом выберем из словаря 3-5 СО<sub>i</sub>. Пусть это будут, например, очки, носки, зонтик.
4. Выпишем свойства СО<sub>i</sub> (рис.4).
5. Перенесём свойства СО<sub>i</sub> на ФО:
  - фонарик (солнечный, защитный, модный, ...);
  - фонарик (теплый, мягкий, деревенский, ...);
  - фонарик (раскрывающийся, цветной, надежный, ...).

<sup>5</sup> Method of focal objects. Изобретен профессором берлинского университета Ф. Кунце (F. Kunze) в 1926 г. См. (Whiting, 1958).



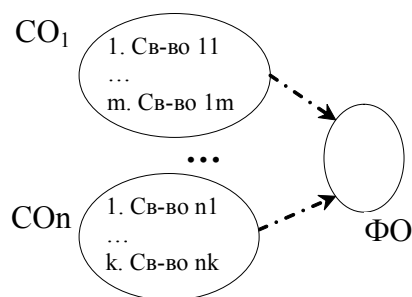


Рис.3. Перенос свойств CO<sub>i</sub> (случайных объектов) на ФО - фокальный (совершенствуемый) объект.

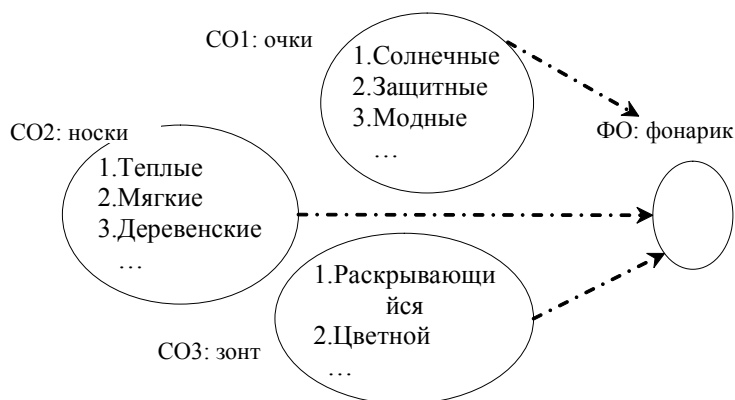


Рис.4. МФО для развития фонарика

6. Разовьем идеи:
- фонарик солнечный? С подзарядкой от солнечного света. Какие ещё идеи?
  - фонарик защитный? С электрошокером. Ещё? Ударопрочный. Ещё?
  - фонарик модный? В виде украшения. Ещё?
  - фонарик теплый? С обогревателем. Ещё? В кожаной оплетке. Ещё?
  - фонарик мягкий? В виде мягкой игрушки. Ещё?
  - фонарик деревенский? Маячок для домашних животных. Ещё?
  - фонарик раскрывающийся? Складной. Ещё?
  - фонарик цветной? С цветными фильтрами. Ещё?
  - ...
7. Оцениваем идеи, отбираем перспективные

#### Заключение

Таким образом, задача придания продукту новых уникальных свойств, превосходящих потребности рынка (стратегия дифференциации), в общем случае может быть решена последовательным применением хаотического поиска, а затем эвристическим и логическим методами.

Вариативность решения задачи определяется вариативностью её этапов:

1. случайного поиска - определением области поиска и количества объектов, отбираемых поиском;

2. эвристического поиска (комбинирование, развитие идей) определяется опытом и ассоциативными способностями решателя.

Логическое мышление, если оно безошибочно, дает на основе второго этапа единственный результат.

Возможен отказ от случайного поиска (использование только эвристического), но это всегда "мышление в коробке", индивидуальной или коллективной.

Эвристический поиск рационально осуществлять методом фокальных объектов, так как это специализированный метод атрибутивного поиска.

#### Список литературы:

1. С.Н.С. Whiting. Creative Thinking. New York: Reinhold, 1958.
2. De Bono, Edward. Serious creativity: using the power of lateral thinking to create new ideas. NY: Harper Business, 1992.
3. Michael E. Porter. Competitive Advantage. Creating and sustaining superior performance. New York: The free press, 1998.
4. Конопатов С.Н., Пинигин В.В. Информационно-аналитическая деятельность в современном управлении. Телекоммуникации и информатизация образования. -М: 2006, №6. С.83-89.

<sup>6</sup> Отклонение от равновероятности - "коробка".

Лаура АБЗАЛБЕК, филология ғылымдарының магистрі, "Өрлеу" БАҰО" АҚ Қарағанды облысы бойынша филиалы педагогикалық қызметкерлердің біліктілігін арттыру институты, 100019, Қазақстан Республикасы, Қарағанды облысы, Қарағанды қ., Жәнібеков көш., 42, abzalbek\_l@mail.ru, +77212417010

## ПЕДАГОГТИҢ КӘСІБИ ДАЙЫНДЫҒЫ МЕН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ПЕДАГОГИКАЛЫҚ РЕФЛЕКСИЯ

Мақалада рефлексивтік үдеріс ұғымы, педагог қызметіндегі кәсіби педагогикалық рефлексияның маңызы, оның кезеңдері, рефлексиялық талдау барысында қойылатын сұрақтар жүйесі мен рефлексивтік оқытуда туындайтын қайшылықтар қарастырылады. Сондай-ақ, рефлексивтік іс-әрекеттің баламасы АЛАСТ үлгіге қысқаша шолу жасалады.

**Түйінді сөздер:** кәсіби педагогикалық рефлексия, әдіс-тәсілдер, апробация, рефлексивтік үдеріс, рефлексивтік талдау, рефлексивтік-жобалық іс-әрекет

Лаура АБЗАЛБЕК, магистр филологических наук, ФАО "НЦПК "Өрлеу" БАҰО" Институт повышения квалификации педагогических работников, 100019, Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Караганда, ул. Жанибекова, 42, abzalbek\_l@mail.ru, +77212417010

## ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ РЕФЛЕКСИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДАГОГА

В статье рассматривается понятие рефлексивного процесса, сущность профессиональной педагогической рефлексии в педагогической деятельности, их этапы, система вопросов и противоречий, возникающие в процессе рефлексивного анализа и обучения. К тому же делается краткий обзор на аналогичную рефлексивной деятельности - АЛАСТ модель.

**Ключевые слова:** профессиональная педагогическая рефлексия, методы и приемы, апробация, рефлексивный процесс, рефлексивный анализ, рефлексивно-проектная деятельность

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, Janibekova str, 42, abzalbek\_l@mail.ru, +77212417010

## PEDAGOGICAL REFLECTION IN PROFESSIONAL TRAINING AND EDUCATION

The article discusses the concept of reflective process, the essence of professional pedagogical reflection in teaching activities, their stages, system issues and contradictions arising in the process of reflexive analysis and training. It also includes a brief overview of the analogy of reflective activity - ALACT model.

**Keywords:** professional pedagogical reflection, methods and techniques, testing, reflective process, reflective analysis, reflexive project activities

Қазақстандағы орта білім мазмұны бүгінгі таңда модернизация толқынын бастан кешіруде. Соңғы он жылдықта елімізде орын алған салмақты өзгерістер қатарына Қазақстанның нарықтық экономика мен құқықтық мемлекет болуға талпынысын айтуымызға болады. Ал мұндай мемлекетте қоғам құндылығына, өзінің жеке басына, бостандығына жауапкершілікпен қарайтын адами капитал жоғары бағаланады. Себебі мемлекеттің дамуы білім беру жүйесінің дамуы, оның мазмұндық және құрылымдық жаңаруымен тығыз байланысты. Ал даму мен жаңару ресурсы болып табылатын модернизацияға икемді, біліктілігі жоғары адами капитал білімнің жаңа сапаларын талап етеді. Мектепте орын алатын өзгеріс бірінші болып білімнің жаңа сапасын қамтамасыз етеді. Мұндай жағдайда мұғалім тұлғасын шығармашылық қырынан дамытатын, өз жұмысының мазмұны мен нәтижесіне жауап беруге бағыттайтын басқа педагогикалық мазмұн мен жаңа құралдар, әдіс-тәсілдер апробациялану қажет. Сол себепті бүгінгі

мектеп мұғалімінің кәсіби-педагогикалық қызметі тәжірибелік-эксперименттік жұмыстарды ұйымдастыру мен өткізу, инновациялық тәжірибе, жобалау білігін игерумен сипатталады. Заман талабына сай педагог кәсіби қызметінде орын алып жатқан және қоршаған ортаның өзгерістеріне, өзін-өзі тану, өз білімін жетілдіру қабілетіне бейім және тәжірибелік іс-әрекетке үнемі дайын болуы керек. Бұған педагогтың өз жұмысындағы құбылысты тану мен талдау, оған "сырт көзбен" қарай алу, өзгелердің көзқарасымен салыстыру контекстінде ұғынылатын педагогикалық құрылымдағы аса маңызды компонент рефлексия жатады.

Ғылыми әдебиеттерде рефлексивтік үдеріс ұғымы екі тұрғыда қарастырылады: 1) қандай да бір объектінің мәнін түсінуге итермелейтін танымдық рефлексивтік талдау; 2) тұлғааралық қарым-қатынастың маңызын түсінудегі рефлексия. Осыдан рефлексивті үдеріс екі түрге бөлінеді: өзін-өзі және өзгелерді түсіну, бағалау, өзіндік түсінік пен түсіндіру.

Бұдан "рефлексия - білім немесе субъектінің өзіндік түсінігі" деген ұғым туындамауы керек, ол сондай-ақ, "рефлексиялаушы" адамды өзгелердің тануы мен түсінуі, оның тұлғалық ерекшеліктері, эмоциялық реакциясы мен танымдық түсінігі. Рефлексия педагогикалық үдерістің алдыға қойған мақсаты және оның нәтижесі сәйкеспеген жағдайда, мұның себебін талдап, оны шешу жолдарын іздестіру барысында педагогтың іс-әрекетінен проблемалық жағдаяттарды таба алуды болжайды. Ғылыми-педагогикалық әдебиеттерде "кәсіби педагогикалық рефлексия" термині қолданылады. Р.М. Грановская, Ю.С. Крижанская, И.Н. Семенов, С.Д. Степанов және басқа да ғалымдар тобы "мұғалім рефлексиясы бұл - өзіндік педагогикалық тәжірибедегі таптаурын көзқарастарға сын көзбен қарау" деген анықтама береді. Олай болса рефлексияға қабілетті мұғалім кәсіби қызметінің түрлі аспектілерінде туындаған инновация, мінез-құлық, қарым-қатынас, танымындағы таптаурындылыққа эвристика, сын тұрғысынан қарау механизміне бейім болып келеді.

Педагогикалық жұмысының ерекшелігі, өзіндік педагогикалық тәжірибенің негізін қалаған іс-әрекетіндегі әдіс-тәсілдерді мұғалімнің қайта жобалауы кәсіби-педагогикалық рефлексиямен байланысты. Кәсіби-педагогикалық рефлексияға қабілеттілік келесі құзыреттер жиынтығымен анықталады: ойлау кеңістігін ұйымдастырушылық қызмет кеңістігінен ажырату, кәсіби қызметін талдай отырып, жобалау кеңістігіне ауысу; өзінің жобалары мен ұсыныстарын талдау нәтижесін ескеру, әрі оны өзгерту, яғни қайта жобалау барысында өзінің жұмыс мазмұнын негізге алу [1]. Оқытуды жобалау дегеніміз - педагог пен оқушы, оқытудағы жаңа технология мен мазмұн, педагогикалық іс-әрекет пен ойлау және оның тәсілдері арасындағы өзара қарым-қатынас түрлерін кәсіби педагогикалық рефлексия негізінде жүзеге асыру, құрылымдау үдерісі. Педагогикалық жобалаудың барлық кезеңі, яғни мақсат қоюдан бастап, нәтижеге қол жеткізу мен оны талдауға дейін рефлексияға негізделеді. Бұл келесі тізбе түрінде ұсынылады: педагогикалық іс-әрекеттің мақсаты - жағдаятты рефлексивтік талдау - педагогикалық қызмет құралдарының қойылған мақсатқа сәйкестігін рефлексия негізінде талдау, жобалау мен құрылымдау - жобаны жүзеге асыру - жобаны ажырату мен жүзеге асыру рефлексиясы (мақсаты мен нәтижелері). Осы логикалық тізбені басшылыққа ала отырып, жалпы білім беруді модернизациялау міндеттерін тиімді жүзеге асыруға қажетті педагогтың рефлексивтік-жобалық іс-әрекеті туралы сөз қозғауға болады [2]. Себебі рефлексивтік-жобалық іс-әрекет педагогтың өзінің кәсіби іс-әрекетін саналы қабылдауына ғана мүмкіндік бермейді, сондай-ақ өзіндік педагогикалық санасының өсуі, "өзін-өзі реттеу" ұстанымын нығайтуға көмектеседі, сонымен қатар білімінің шекарасын анықтау мен мәселеден шығу жолдарын өз бетінше іздестіруге үйретеді, осы арқылы педагог кәсіби құзыреттілігін арттырады. В.А. Сластенин рефлексия мазмұнының педагогикалық қызметтің әр кезеңінде өзгеріп отыратындығын көрсетеді. Әр кезеңнің мазмұны алдыңғы кезеңде орын алған нәтижемен байланысты болып отырады. Оқу үдерісінің нәтижесі, алға қойылған оқу мақсаты,

"Мен" бейнесінің мазмұны, "Мен-тұжырымдамасы" және оның басқа элементтермен сәйкестігін үнемі ескеріп отыру рефлексия жасауды күрделендіре түседі [3]. Рефлексияның әр деңгейінен мұғалімнің іс-әрекетті түсінуі, психологиялық жай-күйі, қабілетінің жаңа қыры байқалады. Өзінің басқарудан айырмашылығын анықтау кезінде педагог бойында қарама-қайшылыққа алаңдау және оны тез арада шешуге ынталану сезімі пайда болады. Кемшіліктерді саналы түрде қабылдау мен өзгерту үшін, өзінің білімі мен дереккөздерді пайдалану мұғалімнің педагогикалық қызметі туралы ойлануына итермелейді. Білім беру жүйесінде болып жатқан бүгінгі күнгі жағдаяттарды талдау педагогтардың рефлексивтік-жобалық құзыреттіліктерін дамытудың қажеттілігі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік берді. Соңғы жылдары кәсіби педагогикалық рефлексия идеясы еліміздегі, сондай-ақ шет мемлекеттердің білім беру теориясы мен тәжірибесінде ерекше қолға алынуда. Бүгінгі күнгі ғылыми-тәжірибелік міндет - педагогтың рефлексивтік білігі мен оның кәсіби құзыреттілігін қалыптастыру технологиясын жасау.

Мәселен, Ф. Кортхаген "рефлексия - тәжірибе, проблема, білім мен түсініктерді құрылымдау немесе қайта құрылымдауға бағытталған ойлау үдерісі" дей отырып, мұғалімнің рефлексивтік іс-әрекетінің келесі үлгісін ұсынады. Бұған голландтық педагогтар "ALACT model" деген атау беріп, сөздегі әр әріпті рефлексияның әр кезеңі ретінде көрсетеді. Мысалы:

- Action - іс-әрекет;
- Looking back on the action - атқарылған іс-әрекетке қайта оралу;
- Awareness of essential actions - орын алған құбылыстарды саналы қабылдау;
- Creating of alternative methods of action - іс-әрекеттің балама әдістерін жасау;
- Trial-жаңа іс-әрекетті апробациядан өткізу [4].

Бұл кезеңдер мазмұны мыналарды қамтиды:

1. Іс-әрекет. Рефлексия айналымы нақты бір іс-әрекеттен басталады. Бұл іс-әрекеттер сабақ басында мұғалімнің оқушылармен сәлемдесуі, оқушыларға сұрақ қою, үй жұмысын хабарлау және тағы да сол сияқты қарапайым іс-әрекеттер немесе кешенді сипатқа ие іс-әрекеттер болуы мүмкін. Мысалы: нақты пән немесе оқу сағаты бойынша сабақ, не болмаса сабақтар сериясын өткізу.

2. Атқарылған іс-әрекетке қайта оралу. Бұл кезеңде рефлексиялық талдау іс-әрекет аяқталған соң, кейде оны орындау барысында, әсіресе кездейсоқ жағдай орын алғанда немесе алға қойылған мақсатқа жетпегенде, кейде керсінше оған оңай қол жеткізгенде жүргізіледі. Алайда талдау "неге?" деген сауалға жауап іздеу емес, талдау мазмұнын құрамдас бөлшектерге бөлу, іс-әрекетті ойша немесе жазбаша суреттеу болып табылады. Суреттеу психологиялық көңіл-күй, сезімнен тыс, жансыз бейнекамера түсіргендей толық, шынайы, әділ, сондай-ақ көпшілік көрерменнің назарына байқала бермейтін елеусіздеу жағдаяттарға назар аудара алатындай болуы керек.

3. Орын алған құбылыстарды саналы қабылдау. Бұл кезеңде іс-әрекеттің түрлі аспектілері, олардың арасындағы өзара байланыс, себеп-салдарлық қарым-қатынасты анықтауға көңіл бөленді.

4. Іс-әрекеттің балама әдістерін жасау. Бұл кезеңде мақсатқа жету үшін қолданылған әдіс-тәсілдерден басқа әдістерді іздестіру жүргізіледі. Балама әдіс-тәсілдер мен формалардың жағдаятпен қаншалықты сәйкесетіндігі аса маңызды. Егер тандалған әдістер, формалар, құралдар мақсатқа жетуге көмектеспейтін болса, бұл кезеңде жаңа ақпаратты іздестіруге мүмкіндік туындап, ол жаңа білімді игеруге ынталандырады. Себебі, дәл осы сәтте аса маңызды кәсіби мәселені шешуге көмектесетін білім алынады.

5. Жаңа іс-әрекетті апробациядан өткізу. Бұл кезеңде мақсатқа жету үшін, жаңа құралдармен жаңа жағдаятта жүзеге асырылатын жаңа қадам жасалады. Бұл кәсіби рефлексияның жаңа айналымын бастайды. Атқарылған іс-әрекетке ойша оралған кезде, ондағы маңызды сәттерді байқаймыз, оны жүзеге асырудың басқа да балама жолдарын ойластырамыз, дәл осы жағдаятта анағұрлым тиімді болып саналатын іс-әрекетті тәжірибеден өткіземіз, осылайша айналым қайтадан басынан басталады. Сондықтан ALACT үлгіні рефлексивтік шеңбер деп жиі атайды.

Мұғалімдерді даярлау тәжірибесінде ALACT үлгі қалай жүзеге асады? Әдетте білім беру ұйымдарында педагогтардың өткізген сабақтары рефлексивтік үлгі негізінде талданады. Осындай талдау барысында төмендегідей базалық сауалдар ұсынылады:

1. Нендей жағдай орын алды?

2. Мен үшін не маңызды болды (мәселе, жаңалық, кездейсоқ жағдаят)?

3. Менің алдағы ойым, іс-әрекетімде мұның қандай орны бар (іс-әрекеттің балама нұсқалары, білім беру қажеттіліктері, ниет)?

Рефлексивтік оқыту технологиясын жүзеге асыру тәжірибесі қарама-қайшылықты қалыптастырудың анағұрлым қиындық тудыратынын көрсетеді. Қайшылықтар неден туындап жататындығына шолу жасасак:

1. Ой мен сезімнің қайшылығы;

2. Адамның өзі туралы пікірі және сол адам туралы басқа адамдардың пікірі;

3. Адамның өзі туралы пікірі және шынайы өмір жағдайында өзін көрсетуі;

4. Адамның өз іс-әрекетін суреттеуі мен шын мәнінде оның атқарған ісі;

5. Адамның шын мәніндегі бейнесі мен оның кім болғысы келетіндігі;

6. Вербалды және вербалды емес мінез-құлықтың қайшылығы.

Рефлексиялық талқылау барысында педагог айқын және эмпатия ережелеріне сүйенуі керек. Айқындылық келесі ережелерге жүгінуді болжайды:

1. Нақты сезім, ой, іс-әрекетін, қалауын атауды өтінізіз.

2. "Неге?" сауалынан гөрі "не? қалай? қандай сезім?" деген сауалдар қойыңыз.

3. Ұзақ монологтан гөрі, диалог құруға тырысыңыз.

4. Өңімені осы шақта өрбітіңіз.

5. "Біз, әркім, барлығы" есімдігінен гөрі "Мен" есімдігін қолдануға ынталандырыңыз.

6. Сұрақтарыңызды нақты қойыңыз.

Ал эмпатия келесі ережелерді болжайды:

1. Вербалды және вербалды емес құралдармен "басқа адам" кейпіне еруге тырысыңыз.

2. Өзгелердің сезімін түсініңіз.

3. Сезімдерінің себебін түсінуге тырысыңыз.

4. Өзгелердің сезімін өз бойыңыздан өткізуге тырысыңыз.

Қорыта айтқанда, мұғалімге өзінің кәсіби қырын қайта қарау, өзінің күшті және әлсіз жақтарын анықтау, оқытудағы құндылықтары туралы ойлану, өзіндік педагогикалық идеясын қалыптастыруға мүмкіндік беретін кәсіби педагогикалық рефлексияға ынталандыратын апробациялық тәсілдер - рефлексивтік-жобалық іс-әрекет негізі, ал оның нәтижесі - рефлексивтік құзыретінің артуы, шешімін тапқан педагогикалық проблема, жобалық іс-әрекетке салмақты көзбен қарау; оқушылармен сабақ және сабақтан тыс уақытта жобалау мен рефлексивтік-жобалық іс-әрекет тәсілдерін пайдалану болып табылады.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Зельцерман Б.А. Мастерская открытий. Опыты альтернативного образования. Рига, 2000. - 42 б.

2. Калиновский Ю.В. Философия образовательной политики. М., 2000. - 186-б.

3. Слостенин В.А., Чижикова Г.И. Введение в педагогическую аксиологию. М., 2003. - 233 б.

4. Korthagen Fred A.J., Kessels Jos P. A. M. Linking theory and practice: changing the pedagogy of teacher education // Educ. Res. 2000. Vol. 28. № 4.

**Любовь БАЦУНОВА**, преподаватель высшей категории, Колледжа экономики, бизнеса и права Карагандинского экономического Университета Казпотребсоюза, 100009, г. Караганда, ул. Академическая, 7, [lubovbatzunova@mail.ru](mailto:lubovbatzunova@mail.ru).

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО МЕТОДА В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ФИЗИКЕ

В статье рассмотрены основные аспекты проектного метода преподавания. Особое внимание уделено основным приемам, применяемым при использовании проектного метода. По мнению автора в основе проектного метода лежит развитие познавательных, творческих навыков студентов, умений самостоятельно конструировать свои знания, умений ориентироваться в информационном пространстве, развитие критического мышления.

**Ключевые слова:** мотивация, качество знаний, развитие мышления, самообразование.

**Любовь БАЦУНОВА**, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университетінің Колледжінің жоғарғы санатты оқытушысы, 100009, Қарағанды қаласы, Академическая көш. 7, [lubovbatzunova@mail.ru](mailto:lubovbatzunova@mail.ru)

## ЖОБАЛАУ ӘДІСІН ФИЗИКАНЫ ОҚЫТУДА ҚОЛДАНУ

Мақалада сабақ берудегі жобалау әдісінің негізгі аспектілері қарастырылған. Ерекше көңіл жобалау әдісін қолдану арқылы негізгі әдіске арналған. Автордың ойы бойыншы жобалау әдісінің негізіне студенттердің шығармашылық танымдылыққа білеттері, өз беттерімен білімдерін жинақтау, алған білімдеріне қарай ақпараттық кеңістікте бейімделу, ойлау қабілеттерін дамыту жатады.

**Түйінді сөздер:** ынталандыру білім сапасы, ойлау қабілетін дамыту, өзін-өзі дамыту.

**Lubov BATZUNOVA**, lecturer advanced practice professional of College of economics, business and law of Karaganda economic university Kazpotrebsouz, 100009, Karaganda, Academicheskaya st. 7, [lubovbatzunova@mail.ru](mailto:lubovbatzunova@mail.ru).

## USING OF PROJECT METHOD IN THE PROCESS OF PHYSICS TRAINING

The article deals with the main aspects of the project method in teaching physics. The special attention is paid to the basic approaches inherent to the project method. The author points out that the project method is apt to develop the cognitive and creative competencies of every student, his ability to assimilate knowledge and to navigate in information space, as well as to encourage critical thinking.

**Keywords:** motivation, quality of knowledge, enhancement of thinking, self-education.

Каждый современный преподаватель физики неизбежно сталкивается с рядом проблем в процессе обучения студентов: это и нехватка лабораторного и наглядного оборудования, отвечающего актуальному развитию научного знания, и невозможностью применения новых методик преподавания в условиях традиционной образовательной системы, и - самое главное - недостаток учебных часов для более глубокого изучения дисциплины.

-Наивысшее мастерство преподавателя - пробудить радость творчества и познания", писал выдающийся физик Альберт Эйнштейн. Несомненно, об этом должен помнить каждый преподаватель, который стремится заинтересовать обучающихся своим предметом; особенно это актуально для преподавателя физики, чья дисциплина неразрывно связана с окружающим нас миром.

С целью "внушить охоту и воспитать вкус" к изучению физики в распоряжении преподавателя есть целый ряд разнообразных приемов и подходов:

-рассмотрение фундаментальных научных положений через призму современности;

-широкое привлечение примеров из области современной техники и высоких технологий;

-привлечение художественного материала, в первую очередь научной фантастики;

-использование парадоксов и неожиданных сопоставлений;

-выявление тесной взаимосвязи между научными концепциями и реалиями повседневной жизни;

-рассмотрение изучаемых явлений в исторической перспективе и т.д. [3, с. 11].

Все эти подходы наиболее полно реализуются в ходе проектного метода, чья эффективность была не раз подтверждена в ходе моих занятий.

Проектный метод гармонично вписывается в учебный процесс, за счет того что в ходе занятий возникает проблемная ситуация, для решения которой обучающиеся получают возможность самостоятельно сформулировать исследовательские задачи. Студенты совместно обсуждают свои идеи, исследовательские решения, представляют проекты, работая как индивидуально, так и в группах под руководством преподавателя. Одним из преимуществ

данного метода, вне всякого сомнения, является то, что обучающиеся непосредственно сталкиваются с нетривиальными задачами и узнают много нового в процессе поисково-исследовательской деятельности.

Проектный метод позволяет наглядно представить результаты работы студентов посредством презентации, что создает возможность для дальнейшего обсуждения решаемых задач, выявления преимуществ и недостатков выбранного подхода. Все это составляет неотъемлемую часть так называемой "рефлексии деятельности" и позволяет утверждать, что создание презентации, как конечный этап проектной работы, имеет важное учебно-воспитательное значение [5].

Кроме того, при использовании проектного метода происходит инверсия ролей преподавателя и обучающихся: педагог передает инициативу выбора студентам, и ограничивается лишь ролью координатора, который помогает выбрать наиболее оптимальный подход в рамках поставленной задачи. В отличие от традиционных методов, где студенты имеют дело с готовыми и систематизированными знаниями, метод проектов побуждают их к самостоятельному поиску и нестандартным решениям стоящей перед ними проблемы. Таким образом, каждый студент получает возможность применить свои знания, навыки, умения и компетенции в ходе реализации своего проекта - как индивидуально, так и в группах - и предложить собственные пути для решения поставленной задачи.

Со времени провозглашения Независимости, наша система образования стала объектом существенной модернизации, которая выражается в первую очередь в изменении требований к преподаванию физики как учебной дисциплины, как на уровне используемых подходов, так и на непосредственном содержании предмета:

-во-первых, в изменении характера интеракции между преподавателем и обучающимися как в рамках занятия, так и вне его (большая свобода выбора и действий студентов, креативность, визуализация усвоенных знаний, более тесная связь теоретических и практических знаний, широкое привлечение достижений техники и современных технологий);

-во-вторых, в изменении содержания преподаваемой дисциплины (связь науки и техники, создание интерактивных физических моделей, в том числе за счет компьютеризации) [4, с. 20].

В условиях современного темпа модернизации, проектный метод позволяет наиболее эффективно добиться желаемых результатов в процессе обучения предмету, тем более что, помимо традиционных источников информации - справочных пособий, энциклопедий и научных журналов -, современный студент имеет доступ к цифровым носителям информации (электронные базы, Интернет и т.д.). Кроме того, проекты могут рассматриваться как первый этап на пути создания компьютерных экспериментальных моделей и дальнейшего пробуждения интереса к исследовательской деятельности.

Проектный метод позволяет перейти от формализма физических понятий и величин к конкретной реализации, наглядному отображению в виде диаграмм, графиков, схем, интерактивных моделей и опытов.

В ходе проектного метода достигаются следующие результаты:

- пробуждение мотивации к изучению физики;
- повышение качества знаний обучающихся;
- развитие самостоятельности и критического мышления;
- повышение уровня владения средствами визуализации информации;
- активное усвоение знаний, развитие самоконтроля;
- мотивация к самообразованию;
- формирование базовых навыков исследовательской деятельности;
- " повышение самооценки обучающихся.

Метод проектов развивает коммуникативные навыки студентов, их практические навыки и дает возможность для раскрытия личного потенциала. Благодаря проектному методу, у обучающихся формируется критическое и творческое мышление, повышается уровень социальной интеракции, что позволяет им лучше адаптироваться к меняющимся условиям [4, с. 40].

Проектная деятельность студента является принципиально новым подходом к видению процесса обучения, в ходе которого происходит переход от механического запоминания к самостоятельной исследовательской деятельности; от ориентации на гипотетического "среднего студента" к дифференцированному, в высшей степени персонифицированному обучению; от "оторванности" физики от жизни к ее тесной взаимосвязи с технологиями и реалиями современного мира.

В процессе изучения физики, посредством проектного метода преподавателем могут быть предложены к изучению студентами такие вопросы и темы, которые не рассматриваются в базовых учебных пособиях, например, экологические проблемы.

Пример занятия с использованием проектного метода.

Одной из главных задач современной науки в целом и физики в частности является поиск альтернативных источников энергии и эффективных путей их имплантации на уровне национальных экономик.

Среди источников энергии будущего особую роль, вне всякого сомнения, играет солнечная энергия, преобразование которой в другие виды энергии, необходимые для нужд человечества, представляется невозможным без практических достижений современной физики.

Подводя итог вышесказанному, представляется целесообразным выбор темы "Солнечная энергия и фотовольтаика" в качестве материала для поисково-исследовательской работы студентов в рамках проектного метода, исходя из ее актуальности и

возможности подведения эмпирической базы под ее теоретическую составляющую.

В качестве подтем для исследования обучающимся может быть предложен целый ряд дискуссионных проблем различной направленности:

- Актуальные проблемы фотовольтаики

- Солнечная энергия и пути ее преобразования
- Фотовольтаика, ее преимущества и недостатки,

т.д.

Возьмем в качестве примеры третью микро-тему и рассмотрим ее более подробно в рамках проектного метода (Таблица 1).

Таблица 1. Фотовольтаика - обсуждение

Преимущества	Недостатки
Отсутствие вредных выбросов	Дорогостоящая имплантация
Отсутствие шумового загрязнения	Относительно низкая эффективность (по сравнению с более традиционными источниками энергии)
Возможности длительной эксплуатации	Ограниченность эксплуатации (прямое падение солнечных лучей в дневное время суток)
Вовлечение естественных, незагрязняющих источников энергии	Необходимость обширных зон для имплантации в промышленных масштабах
«Неистощимый» запас энергии	Высокая стоимость аккумулирования энергии
Низкая амортизация	Применение дорогостоящих и редких компонентов
Возобновляемость	Малая плотность мощности
Возможность использования энергии в отдаленных районах	
Оборудование просто в установке	
Минимальное обслуживание	
Примечание-Составлено автором	

Как видно из Таблицы 1, данная подтема может быть использована для дискуссии в мини-группах, в качестве подготовительного этапа для индивидуальной научно-исследовательской работы.

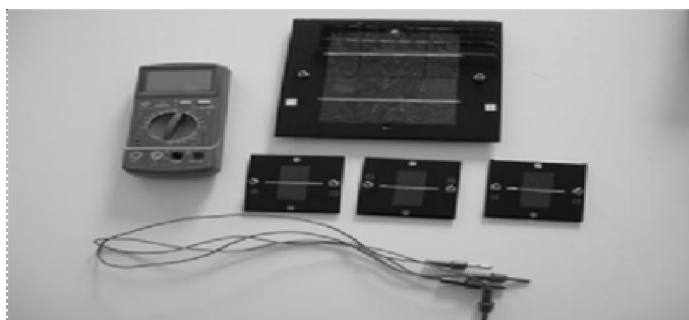
По завершению первого, "дискуссионного" этапа, студенты переходят к подготовке индивидуального проекта, которая включает в свою очередь несколько последовательных этапов:

- Выдвижение тезиса (ов);
- Подбор актуальных источников по выбранной тематике "Фотовольтаика";
- Обработка отобранного материала;
- Написание доклада;
- Презентация;
- Обсуждение;
- Подведение итогов.

Следует отметить, что преимуществом данной микро-темы в целом является возможность ее практического использования в процессе обучения физики, особенно при изучении таких разделов как "Электричество и магнетизм", "Оптические явления", "Фотоэффект". Действительно, в рамках проектного метода, обучающиеся имеют возможность провести несложные эксперименты с использованием учебных аккумуляторных солнечных панелей.

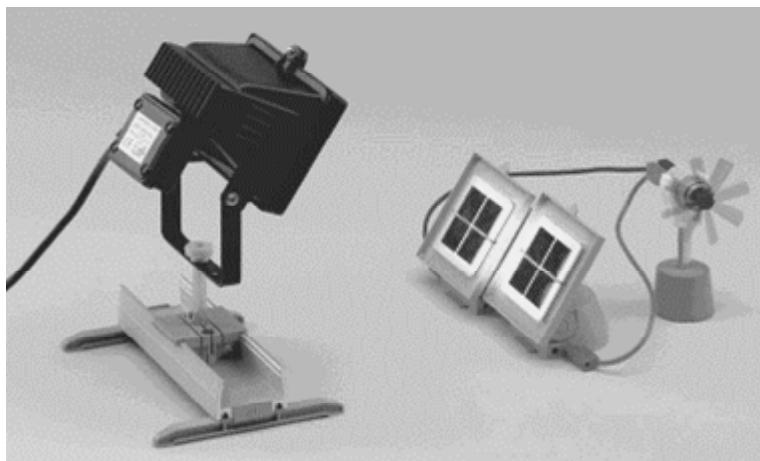
Эксперименты, которые могут быть реализованы как при подготовке индивидуального проекта, так и при проведении лабораторных работ в мини-группах, достаточно обширны и определяются во многом возможностями материально-технической базы учебного заведения (Рис. 1-3). Приведем несколько примеров возможных демонстрационных опытов/лабораторных работ:

- Устройство простейшей солнечной батареи;
- Возможности преобразования солнечной энергии в электрическую или механическую энергии;
- Параллельное и последовательное подключение солнечных батарей в замкнутом контуре;
- Зависимость эффективности работы солнечной батареи от количества падающего света;
- Солнечные батареи и искусственные источники освещения;
- Возможности для повышения номинальной мощности солнечных батарей;
- Зависимость мощность солнечной батареи от угла падения света;
- Определение номинальной мощности солнечной батареи;
- Зависимость мощности солнечной батареи от частоты падающего света, и т.д.



Примечание - Составлено автором

Рисунок 1 - Простейшие солнечные панели



Примечание - Составлено автором

Рисунок 2 - Установка для изучения преобразования солнечной энергии в механическую



Примечание- Составлено автором

Рисунок 3 - Установка для изучения зависимости эффективности работы солнечных батарей от оптических характеристик источника света

Кроме того, при использовании метода проектов в процессе обучения физике открывается возможность для сочетания двух этапов - "дискуссионного подхода" с проведением демонстрационных опытов.

Проведение эксперимента обычно реализуется в рамках этапа "Презентация", после которого обучающиеся обсуждают результаты проделанной работы и подводят итоги.

Преимущества проектного метода.

При использовании проектного метода у преподавателя и студента появляются следующие преимущества:

- У студентов появляется больше свободы выбора при реализации проектов в соответствии с их интересами и способностями.

- Этот метод важен тем, что студенты могут выбирать проекты самостоятельно, в результате чего они используют свои способности в максимально возможной степени.

- Благодаря проектному методу у студентов формируется критическое мышление, что в дальнейшем помогает использовать научные методы при решении ряда проблем.

- Посредством проектного метода у студентов появляются большие возможности для формирования интеллекта. В результате чего

преподаватель может координировать интеллектуальное развитие студентов.

- С помощью этого метода изучение физики приобретает практический характер. Выбранный проект соотносится с реальными проблемами, с которыми студенты сталкиваются в повседневной жизни. Таким образом, это вызывает у них интерес, чтобы разобраться с такими проблемами. Благодаря полученной информации, у студентов появляется возможность решать самостоятельно и эффективно свои собственные жизненные проблемы.

- Так как студенты должны работать в группе и взаимодействовать друг с другом для сбора информации, то этот метод помогает в развитии социальной адаптации и сотрудничества между студентами. При сборе информации у студентов формируется понимание социальных потребностей, в которых он живет или существует. Таким образом, с помощью этого метода, у студентов развивается чувство социальной коллаборации и ответственности, что поможет им стать ответственными гражданами в будущем.

- В результате того, что студенты получают знания непосредственно через свои собственные усилия, то это приводит к тому, что полученные и приобретенные ими знания, сохраняются в их подсознании в течение долгого времени.



- Т.к. в основном проекты реализуются непосредственно на занятиях, то из-за этого домашняя работа студентов уменьшается в значительной степени.

Недостатки проектного метода

Проектный метод имеет определенные ограничения, которые заключаются в следующем:

- Этот метод занимает много времени, чтобы спланировать и выполнить единый проект.

- Невозможность разработки разных проектов по разным темам, а также неприемлемость охватить все темы или содержание в одном проекте.

- Данный метод может быть успешным, только в том случае, если преподаватель очень искусный, внимательный и исключительно одаренный. Возрастает ответственность преподавателя т.к. ему необходимо предоставить студентам такой объем информации, которая помогла бы им успешно выполнить проект.

- Проектный метод не предусматривает систематического обучения, а является лишь методом случайного обучения. Посредством этого метода, студенты изучают только то, что является обязательным для них для завершения проектов. Таким образом, проектный метод невозможно использовать при систематическом обучении физике.

- В целом установлено, что преподаватели не обладают достаточной информацией о том, каким образом этот метод можно применять при обучении своему предмету, в результате чего они медлят с использованием данного метода и его полезность остается более или менее ограничена в незначительной степени.

Резюмируя все вышесказанное, я могу сделать вывод, что любой вид исследования, планирования и организации работ должны проводиться преподавателем, а студентов должны быть распределены в мини-группы. Необходимо

назначать ответственного из группы, который будет отвечать за работу всех студентов группы. Только при расстановке таких приоритетов, проектный метод преподавания будет успешным.

#### **Список литературы:**

1. Гузев В.В. Образовательная технология: от приема до философии. - М.: Сентябрь, 2015.-168 с.

2. Дубенский Ю.П. Исследование и конструирование в процессе обучения физике. - Омск: Наука, 2015. 87 с.

3. Ильин Г. Н. Проектное образование и становление личности // Профессиональное образование. - 2016. - № 4. - С. 15-22.

4. Колеченко А.К. Энциклопедия педагогических технологий // Пособие для преподавателей. - СПб: КАРО, 2015. - 368 с.

5. Пахомова Н.Ю. Метод учебного проекта в образовательном учреждении. - М.: Аркти, 2015. - 112 с.

6. Пахомова Н.Ю. Проектное обучение - что это? Из опыта метод. работы // Дайджест журнала Методист. - 2015. - № 5, С.7-12

7. Пилюгина С.А. Метод проектной деятельности в Интернете и его развивающие возможности // Современные технологии обучения. - 2015. - №. 2, С. 39-44

8. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева, А. Е. Петров / Под ред. Е. С. Полат. - М.: Академия, 2015. - 272 с.

9. Сергеев И.С. Как организовать проектную деятельность студентов. - М.: АРКТИ, 2016. - 80 с.

10. Сиденко А.С. Метод проектов: история и практика применения // Завуч. - 2015. - №6, С.10-14

11. Яблочкова Р.И. Развитие творческих способностей студентов на уроках физики // Международная научно-практическая конференция. Тезисы - 2015. С. 15-25

## 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 макаласының 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 аңдатпасы 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 междустрочный 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 то 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 (44) 2017

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**

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	31.03.2017	Подписано к печати
Пішімі	A4	Формат
Көлемі, ес.б.т.	13,7	Объем, п.л.
Таралымы	300	Тираж
Тапсырыс	№1237	Заказ
Келісімді баға		Цена договорная

---



Редакцияның мекен-жайы - Адрес редакции  
100009, г.Караганды, ул.Академическая, 9.  
Отпечатано в типографии Карагандинского экономического университета