



TURAN
UNIVERSITY

Қазақстан Республикасының
білім және ғылым министрлігі

**«ТУРАН»
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ**
Ғылыми журнал



ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА
«ТУРАН»
Научный журнал

№ 1 (89)
2021
Алматы

Свидетельство № 9394-Ж от 22 июля 2008 г.
Министерство культуры и информации Республики Казахстан
Комитет информации и архивов

Собственник: учреждение
«Университет «Туран»

Выходит с января 1999 г.
один раз в квартал

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- | | |
|----------------------|---|
| 1. Алшанов Р.А. | - ректор университета «Туран», д.э.н., профессор, академик Международной инженерной академии, вице-президент Национальной инженерной академии РК, президент Академии экономических наук Казахстана (председатель совета) |
| 2. Нурмуханова Г.Ж. | - проректор по стратегическому развитию, науке и инновациям университета «Туран», д.э.н., профессор (зам. председателя совета) |
| 3. Алиев У.Ж. | - вице-президент корпорации «Туран», д.э.н., профессор |
| 4. Александрова А.Ю. | - профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова (РФ), д.г.н. |
| 5. Акимжанов Т.К. | - директор Научно-исследовательского института права, д.ю.н., профессор |
| 6. Арупов А.А. | - директор Института мировой экономики и международных отношений, д.э.н., профессор, академик МАИ |
| 7. Аханов С.А. | - почетный председатель Совета Ассоциации финансистов Казахстана, д.э.н., профессор университета «Туран» |
| 8. Абдиев К.С. | - директор Научно-исследовательского института информатизации образования университета «Туран», д.п.н., профессор университета «Туран» |
| 9. Баишев Ж.Н. | - председатель Суда Евразийского экономического союза, к.ю.н., профессор университета «Туран» |
| 10. Гизе Р. | - Университет прикладных наук Циттау-Герлиц (Германия), член университетского надзорного совета Hochschule, д.э.н., профессор |
| 11. Дан Джим | - Государственный Пенсильванский университет (США), PhD, профессор |
| 12. Джапаров Б.А. | - генеральный директор Ассоциации пользователей научно-образовательной компьютерной сети Казахстана «КазРЕНА», д.т.н., профессор |
| 13. Зоркальцев В.И. | - Институт систем энергетики им. Л.А. Мелентьева СО РАН (РФ), д.т.н., профессор |
| 14. Ержанов М.С. | - сопредседатель Форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии, д.э.н., профессор |
| 15. Калимолдаев М.Н. | - директор Института проблем информатики и управления МОН РК, д.ф.-м.н., профессор |
| 16. Козлов В.В. | - профессор Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова (РФ), д.психол.н. |
| 17. Мукамбаева Г.А. | - Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, д.ю.н., профессор |
| 18. Петров П.С. | - Великотырновский университет (Болгария), PhD |
| 19. Попков В.К. | - профессор кафедры сетевых информационных технологий Новосибирского государственного технического университета (РФ), д.ф.-м.н. |
| 20. Тазабеков К.А. | - президент Казахстанской ассоциации маркетинга, профессор университета «Туран» |

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- | | |
|----------------------|---|
| 1. Алшанов Р.А. | - главный редактор , ректор университета «Туран» |
| 2. Нурмуханова Г.Ж. | - зам. главного редактора , проректор по стратегическому развитию, науке и инновациям университета «Туран» |
| 3. Алиев У.Ж. | - вице-президент корпорации «Туран» |
| 4. Тазабеков К.А. | - первый проректор университета «Туран» |
| 5. Тусупова Л.А. | - проректор по академической деятельности, д.э.н., профессор университета «Туран» |
| 6. Таяуова Г.Ж. | - проректор по внешним связям и докторантуре, PhD |
| 7. Акимжанов Т.К. | - директор Научно-исследовательского института права, д.ю.н., профессор |
| 8. Абдиев К.С. | - директор Научно-исследовательского института информатизации образования университета «Туран» |
| 9. Бычкова С.Ф. | - депутат Мажилиса Парламента РК, д.ю.н., профессор университета «Туран» |
| 10. Биктеубаева А.С. | - зав. кафедрой учета и аудита, к.э.н. |
| 11. Бузело А.С. | - зав. кафедрой журналистики и переводческого дела, к.филол.н. |
| 12. Вуколов В.Н. | - директор Научно-исследовательского института туризма университета «Туран», д.п.н., профессор |
| 13. Дадабаева Д.М. | - зав. кафедрой мировой и национальной экономики, к.э.н. |
| 14. Жаппар К.З. | - редактор , руководитель редакционно-издательского отдела, к.ф.н., PhD |
| 15. Ералина Э.М. | - зав. кафедрой менеджмента, PhD |
| 16. Ерубасева Г.К. | - зав. кафедрой туризма и сервиса, к.б.н. |
| 17. Ескендинова Д.М. | - зав. кафедрой информационных технологий, к.т.н. |
| 18. Касымжанова А.А. | - декан гуманитарно-юридического факультета, к.психол.н. |
| 19. Куандыкова Д.Р. | - декан факультета «Академия кино и телевидения», к.т.н. |
| 20. Разакова Д.И. | - декан экономического факультета, к.э.н., PhD |
| 21. Селезнева И.В. | - зав. кафедрой финансов, д.э.н., профессор |
| 22. Төлен Ж.М. | - зав. кафедрой регионоведения и международных отношений, PhD |
| 23. Чакеева К.С. | - зав. кафедрой маркетинга и логистики, к.т.н. |

Университету «Туран» принадлежат исключительные права на перепечатку отдельных материалов, издание и коммерческое использование журнала

© Университет «Туран», 2021

В НОМЕРЕ

1 ЭКОНОМИКА: ИСТОРИЯ, ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА

Интыкбаева С.Ж., Есенова Г.Ж., Алибаева А.Д.	
Социальное предпринимательство: теория и практика.....	9
Antoni Alfonz Denes Sources of information for financial analysis.....	17
Нурмухаметов Н.Н. Экономическая эффективность инновационного развития предприятия (на примере АО «Усть-Каменогорский арматурный завод»).....	23
Bikteubayeva A.S., Elshibekova K.Zh.	
The use of analytical procedures at the audit planning stage.....	31
Женсхан Д., Альпеусова Ш.Е. Ауылдық елді мекендерінің әлеуметтік-экономикалық жағдайын нығайту жолдары	39
Курманова Г.К., Суханбердина Б.Б., Ким А.А., Уразова Б.А.	
Оценка факторов производства сельского хозяйства Западно-Казахстанской области	47
Mukhiyayeva D.M., Argynغازinov A.A. Modern trends of integration processes in the economy.....	55
Еримпашева А.Т., Таракбаева Р.Е. Маркетинговая стратегия в условиях пандемии Covid–19: литературный обзор	59
Kalenova S.A. On cooperation of the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan within the EAEU in the field of energy and transport	64
Никитинский Е.С., Тё Е.В. Тенденции и перспективы развития спортивной индустрии	68
Жунусова Р.М., Утибаева Г.Б., Ахметова Д.Т.	
Основные направления финансирования сельского хозяйства в соответствии с параметрами трехлетнего бюджета	73
Holz hacker Hans, Umar Khalid Thinking through crisis – the role of think tanks	80
Елишибаев Р.К. Современное состояние и направления развития малого и среднего бизнеса Республики Казахстан	84
Мухамедьярова-Левина Т.Т., Селезнева И.В., Сигаев Е.А.	
Новые направления фондирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане	91
Амангожаева А.Б., Абдильдин С.С., Кыдырбаева Ш.Д.	
Совершенствование нормативно-правового регулирования платежных систем Республики Казахстан.....	97
Абжанбарова А.Ж., Мусалиева Р.Д. Қоймада AGV технологиясын қолдану ерекшеліктері.....	104
Korotkova T.S., Zakirova D.I. Environmental education and education for sustainable development: general and special.....	110
Ли Чон Ку Оценка результативности внедрения Битрикс24 для электронной коммерции	116

2 ТУРИЗМ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Вукотов В.Н. Международные соревнования по спортивному туризму–2020: результаты, проблемы, решения	122
Тлеубердинова А.Т., Алдабергенова А.Т. Теоретические аспекты управления развитием туристской отрасли.....	128
Рамазанов А.А., Алдаберген Ш. Тұтынушылардың лояльдығының тиімділігі	136
Ешенкулова Г.И., Азыбетова Р.Е., Галиакбаров Е.Э., Ғиззатжанова А.Г. Заманауи технологиялардың мұражайлар қызметіне әсері	145

3 ТРИБУНА МОЛОДОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЯ

Аширбекова Д.А., Нурмуханова Г.Ж. Мировые тенденции финансирования высшего образования	152
Қожабаев Х.Г., Батырова Н.Т., Момбекова Г.Р., Нахипбекова С.А. Кәсіпорынды басқаруда Кайзен тәсілінің инновациялық өзектілігі	158
Разакова Д.И., Оралова С.Ш. Қазақстанның телекоммуникациялық нарығын талдау және оның тиімділігін анықтайтын факторлар.....	166
Rakhmatullina A.T., Yermekbayeva D.D., Hájek P. The dynamics of the labour market and employment in EAEU countries	172
Ilyassova G.G., Abiyeva Z.N., Perneyeva G.A. Transmission mechanism of monetary policy and response to outside shocks in 2020 by National Bank of the Republic of Kazakhstan.....	179
Izguttiyeva K.Y., Tussupova L.A., Yeralina E.M. The impact of the pandemic on the labour market	186
Ердаuletova Ф.К., Гэ Даньи, Аханов С.А. Влияние пандемии Covid–19 на формирование отчета о финансовом положении	191
Имангожина З.А. Современное состояние газовой отрасли Республики Казахстан	201
Садвокасов А.Б. Некоторые вопросы совершенствования налоговой политики и налогового законодательства в Республике Казахстан	209

НӨМІРДЕ

1 ЭКОНОМИКА: ТАРИХ, ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА

Интыкбаева С.Ж., Есенова Г.Ж., Алибаева А.Д.	
Әлеуметтік кәсіпкерлік: теория және практика	9
Альфонс Денес Энтони Қаржылық талдау үшін ақпарат көздері	17
Нурмухаметов Н.Н. Кәсіпорынның инновациялық дамуының экономикалық тиімділігі («Өскемен арматура зауыты» АҚ мысалында)	23
Биктеубаева А.С., Елшібекова Қ.Ж.	
Аудиттің жоспарлау сатысында аналитикалық процедураларды қолдану	31
Женсхан Д., Альпеисова Ш.Е. Ауылдық елді мекендерінің әлеуметтік-экономикалық жағдайын нығайту жолдары	39
Қурманова Г.К., Суханбердина Б.Б., Ким А.А., Уразова Б.А.	
Батыс Қазақстан облысының ауыл шаруашылығы өндіріс факторларын бағалау	47
Мухияева Д.М., Арғынғазин А.А. Экономикадағы интеграциялық үдерістердің қазіргі заманғы тенденциялары	55
Еримпашева А.Т., Тарақбаева Р.Е. Covid-19 пандемиясындағы маркетингтік стратегия: әдеби шолу	59
Каленова С.А. ЕАЭО шеңберінде Ресей Федерациясы мен Қазақстан Республикасы арасындағы энергетика және көлік саласындағы ынтымақтастық туралы	64
Никитинский Е.С., Тё Е.В. Спорт индустриясының даму тенденциялары мен мүмкіндіктері	68
Жунусова Р.М., Утибаева Г.Б., Ахметова Д.Т.	
Үш жылдық бюджет параметрлеріне сәйкес ауыл шаруашылығын қаржыландырудың негізгі бағыттары	73
Хольцхакер Ханс, Умар Халид Дағдарыс арқылы ойлау – аналитикалық орталықтардың рөлі	80
Елшібаев Р.Қ. Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнестің қазіргі жағдайы және даму бағыттары	84
Мухамедьярова-Левина Т.Т., Селезнева И.В., Сығиев Е.А.	
Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің қызметін қорландырудың жаңа бағыттары	91
Амангожаева А.Б., Абдильдин С.С., Кыдырбаева Ш.Д.	
Қазақстан Республикасының төлем жүйелерін нормативтік құқықтық реттеуді жетілдіру	97
Абжапбарова А.Ж., Мусалиева Р.Д. Қоймада AGV технологиясын қолдану ерекшеліктері	104
Короткова Т.С., Закирова Д.И. Экологиялық білім және тұрақты дамуға арналған білім: жалпы және ерекше	110
Ли Чон Ку Электрондық коммерция үшін Битрикс24 енгізудің нәтижелілігін бағалау	116

2 ТУРИЗМ: ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕ

Вуколов В.Н. Спорттық туризм бойынша халықаралық жарыстар–2020: нәтижелер, мәселелер, шешімдер	122
Тлеубердинова А.Т., Алдаберген А.Т. Туристтік саланың дамуын басқарудың теориялық аспектілері	128
Рамазанов А.А., Алдаберген Ш. Тұтынушылардың лояльдығының тиімділігі	136
Ешенкулова Г.И., Азғыбетова Р.Е., Галиакбаров Е.Э., Ғиззатжанова А.Г. Заманауи технологиялардың мұражайлар қызметіне әсері	145

3 ЖАС ЗЕРТТЕУШІНІҢ МІНБЕСІ

Аширбекова Д.А., Нурмуханова Г.Ж. Жоғары білімді қаржыландырудағы әлемдік тенденциялар	152
Қожабаев Х.Г., Батырова Н.Т., Момбекова Г.Р., Нахипбекова С.А. Кәсіпорынды басқаруда Кайзен тәсілінің инновациялық өзектілігі	158
Разакова Д.И., Оралова С.Ш. Қазақстанның телекоммуникациялық нарығын талдау және оның тиімділігін анықтайтын факторлар	166
Рахматуллина А.Т., Ермекбаева Д.Д., Хайек П. ЕАЭО елдеріндегі еңбек нарығының және жұмыспен қамтудың даму динамикасы	172
Ильясова Г.Ғ., Абиева З.Н., Пернеева Г.А. 2020 жылы Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің ақша-кредит саясатының және сыртқы күйзелістерге ден қоюдың трансмиссиялық тетігі	179
Изгутьева К.М., Тусупова Л.А., Ералина Э.М. Пандемияның еңбек нарығына әсері	186
Ердаuletova Ф.К., Гэ Даны, Аханов С.А. COVID–19 пандемиясының қаржылық жағдай туралы есепті қалыптастыруға әсері	191
Имангожина З.А. Қазақстан Республикасының газ саласының ағымдағы жағдайы	201
Сәдуақасов Ә.Б. Қазақстан Республикасындағы салық саясатын және салық заңнамасын жетілдірудің кейбір мәселелері	209

IN THE ISSUE

1 ECONOMY: HISTORY, THEORY, PRACTICE

Intykbayeva S.Zh., Yessenova G.Zh., Alibayeva A.D.	
Social entrepreneurship: theory and practice	9
Antoni Alfonz Denes Sources of information for financial analysis	17
Nurmukhametov N.N. Economic effectiveness of enterprise's innovative development (on the example OF JSC "Ust-kamenogorsk valves plant")	23
Bikteubayeva A.S., Elshibekova K.Zh.	
The use of analytical procedures at the audit planning stage	31
Zhesnkhan D., Alpeissova Sh.E.	
Ways to improve the socio-economic situation of rural settlements	39
Kurmanova G.K., Sukhanberdina B.B., Kim A.A., Urazova B.A.	
The evaluation of production factors in the agriculture of west Kazakhstan region	47
Mukhiyayeva D.M., Argynghazinov A.A. Modern trends of integration processes in the economy	55
Yerimpasheva A.T., Tarakbaeva R.E. Marketing strategy in the Covid-19 pandemic: literature review	59
Kalenova S.A. On cooperation of the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan within the EAEU in the field of energy and transport	64
Nikitinsky E.S., Tyo Y.V. Tendencies and perspectives of sports industry development	68
Zhunussova R.M., Utibayeva G.B., Akhmetova D.T.	
Main directions of financing agriculture in accordance with the parameters of the three-year budget	73
Holz hacker Hans, Umar Khalid Thinking through crisis – the role of think tanks	80
Yelshibayev R.K. Current state and directions of small and medium-sized businesses development in the Republic of Kazakhstan	84
Mukhamedyarova-Levina T.T., Selezneva I.V., Sigayev Ye.A.	
New directions of funding the activities of small and medium-sized enterprises in Kazakhstan	91
Amangozhayeva A.B., Abdildin S.S., Kydyrbaeva Sh.D.	
The improvement of statutory and legal regulation of payment system of the Republic of Kazakhstan	97
Abzhapbarova A.Zh., Mussalieva R.D. Features of using AGV technology in the warehouse	104
Korotkova T.S., Zakirova D.I. Environmental education and education for sustainable development: general and special	110
Li Chon Ku Evaluation of the effectiveness of the implementation of Bitrix24 for e-commerce	116

2 TOURISM: WORLD EXPERIENCE

Vukolov V.N. International sport tourism competition–2020: results, problems, solutions.....	122
Tleuberdinova A.T., Aldabergenova A.T. Theoretical aspects of management of tourism industry development	128
Ramazanov A.A., Aldabergen Sh. Effectiveness of customer loyalty	136
Yeshenkulova G.I., Agybetova R.Ye., Galiakbarov Y.E., Gizzatzhanova A.G. The impact of modern technology on the activities of museums	145

3 PLATFORM OF YOUNG RESEARCHER

Ashirbekova D.A., Nurmukhanova G.Zh. Global trends in financing higher education.....	152
Kozhabayev Kh.G., Batyrova N.T., Mombekova G.R., Nakhipbekova S.A. The innovative relevance of the Kaizen method in enterprise management	158
Razakova D.I., Oralova S.Sh. The analysis of Kazakhstan telecommunications market and factors determining its effectiveness.....	166
Rakhmatullina A.T., Yermekbayeva D.D., Hájek P. The dynamics of the labour market and employment in EAEU countries	172
Ilyassova G.G., Abiyeva Z.N., Perneyeva G.A. Transmission mechanism of monetary policy and response to outside shocks in 2020 by National Bank of the Republic of Kazakhstan.....	179
Izguttiyeva K.Y., Tussupova L.A., Yeralina E.M. The impact of the pandemic on the labour market	186
Yerdavletova F.K., Ge Danyi, Akhanov S.A. The impact of the Covid–19 pandemic on the formation statement of financial position	191
Imangozhina Z.A. Current state of the gas industry of the republic of Kazakhstan	201
Sadvokasov A.B. Some issues of improving tax policy and tax legislation in the Republic of Kazakhstan.....	209

ЭКОНОМИКА: ИСТОРИЯ, ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА

МРНТИ 06.52.17

УДК 334:36

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-9-16>

С.Ж. ИНТЫКБАЕВА,^{1*}

д.э.н., профессор.

*e-mail: saule_54@mail.ru

Г.Ж. ЕСЕНОВА,²

к.э.н., профессор.

e-mail: pavlodarsemey@mail.ru

А.Д. АЛИБАЕВА,³

м.э.н.

e-mail: adina.alibayeva@gmail.com

¹Алматинская Академия экономики и статистики,

Казахстан, г. Алматы

²Университет «Туран-Астана», Казахстан, г. Нур-Султан

³НУХ «Байтерек», Казахстан, г. Нур-Султан

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Аннотация

В предлагаемой статье рассматриваются существующие подходы к трактовке понятия «социальное предпринимательство». Социальное предпринимательство как сфера научного исследования в процессе своего формирования характеризуется недостаточной определенностью теоретических границ, содержания и понятийного аппарата. Необходимость уточнения дефиниции социального предпринимательства позволит определить формат его использования и развития в процессе нарастающих противоречий между социальными и экономическими проблемами в условиях глобальной пандемии Covid-19. Являясь одной из активно развивающихся форм предпринимательской деятельности, сегодня социальное предпринимательство призвано решать проблемы, затрагивающие повышение уровня благосостояния и качества жизни как социально уязвимых групп населения, так и общества в целом. Казахский опыт социального предпринимательства – новый тренд развития экономики. В качестве инновационных и используемых инструментов в зарубежной практике социального предпринимательства следует назвать краудфандинг и фандрайзинг. Реалии сегодняшнего кризиса свидетельствуют о том, что адаптация людей социально уязвимой группы в обществе, рост их социальной и экономической активности становятся одной из многих задач, которые призвано реализовать социальное предпринимательство. В этой связи необходимо активное взаимодействие государственных структур, предпринимательского и социального секторов. В статье в качестве методологической основы исследования были использованы общенаучные принципы и методы логического анализа, синтеза, восхождения от абстрактного к конкретному, а также система общеметодологических принципов диалектического познания социальной действительности.

Ключевые слова: пандемия, коронавирус, концепция, социальное предпринимательство, социальный предприниматель, гранты, краудфандинг, фандрайзинг.

Сегодня становится ясным, что пандемия коронавируса отразится на всей глобальной экономике, в том числе и нашей казахстанской, до сих пор мир сталкивался с разными видами кризисов – от природных катаклизмов, экономических, энергетических, финансовых, геополитических до военных, но COVID-19 – это катастрофическое распространение нового заболевания в мировых масштабах. Современная мировая экономика еще не испытывала глобальных шоков от инфекционного заболевания, парализовавшего все страны в длительном периоде времени.

Как долго и сколько будет длиться карантин в той или иной стране, не знает никто и не может дать ответа. Это состояние еще долго будет отражаться на различных секторах экономики: производстве, торговле, сфере услуг, развлечениях, туризме и т.д. В сложившейся ситуации глобальная экономика несет большие убытки и пока невозможно смоделировать все возможные экономические потери. Правительства многих стран направляют значительный объем средств на господдержку борьбы и последствий коронавируса. Германия направила 37% от ВВП 2019 г., далее следуют Италия – 20%, США – 13%, Казахстан – 9%, Китай – 4% и Россия – 2% от ВВП. Для сопоставления цифр, объем господдержки Казахстана составляет примерно 13 млрд долларов США, у Китая 610 млрд долларов США, у России 30 млрд долларов США [1].

Перед государствами стоят задачи: преодолеть пандемию Covid-19, пересмотреть парадигму экономики на будущее, определить все социально-значимые компоненты экосистемы бизнеса, усилить внимание на адресную поддержку социально незащищенных слоев населения, неуклонно растущую безработицу. Поэтому в текущих условиях возникает необходимость в мобилизации всех имеющихся ресурсов, и социальное предпринимательство становится одним из таких источников.

Для казахстанской экономики и общества социальное предпринимательство – относительно новое явление, тренд, использующий потенциал активных граждан и организаций в решении насущных социальных проблем. Главная цель социального предпринимательства состоит в качественном повышении уровня жизни и благосостояния населения в результате решения социальных вопросов. Особенность социального предпринимательства заключается в том, что оно направлено, в первую очередь, на производство продукции и предоставление услуг в интересах социально уязвимых и малоимущих групп граждан либо создает рабочие места для таких членов общества. В силу этого деятельность социально ориентированных предприятий направлена на решение ряда социальных и экономических проблем, которые не способны выполнить ни государственный, ни предпринимательский сектора экономики.

В то же время, как показывает мировой опыт, социальное предпринимательство, являясь одним из эффективных инструментов в решении социальной асимметрии, до сих пор не имеет своего четкого определения. Существующее многообразие определений и трактовок данного понятия обуславливает необходимость уточнения дефиниции социального предпринимательства. Это позволит, по нашему мнению, определить формат его использования и развития, обеспечить адекватную административную, правовую и финансовую поддержку в процессе нарастающих противоречий между социальными и экономическими проблемами.

В настоящее время существует в историческом аспекте большое количество трактовок социального предпринимательства. Термины «социальное предпринимательство» и «социальный предприниматель» впервые стали употребляться в 60-х годах в зарубежной литературе и вошли в широкое употребление в 80-х годах XX века. Исторически сложилось так, что в западных странах в этот период произошел взрывной рост некоммерческих организаций. В результате этого появился новый многомиллиардный сектор экономики, получивший название гражданский (солидарный) или третий сектор, наряду с традиционными государственным и частным секторами. Фундаментальными причинами генезиса социального предпринимательства в западных странах называют всемирную мобилизацию и вызванную ею социальную революцию. Эти процессы были обусловлены ростом благосостояния населения, повышением уровня грамотности, появлением новейших средств и услуг связи, транспорта, финансовых институтов и одновременно ослаблением многих ранее труднопреодолимых пространственных, временных, информационных и языковых барьеров.

Учеными многих стран концепция социального предпринимательства как нового явления и социального предпринимателя, как его проводника дискутировалась и корректировалась на протяжении длительного времени, параллельно с функционированием самой сферы деятельности [2, 3]. Растущее число публикаций в экономической литературе свидетельствует о том, что в процессе своего эволюционирования социальное предпринимательство продолжает оставаться не до конца изученным феноменом общественного развития, что в границах своего теоретического осмысления и содержания вызывает необходимость в новых концептуальных под-

ходах исследования сущности данного явления в силу существующих противоречий, мнений и определений. Все это подтверждает, что проблема дефиниций социального предпринимательства, особенно в кризисных условиях, снижающихся ресурсов и растущих потребностей, в том числе, порожденных пандемией остается актуальной.

В зарубежной литературе классическое определение социального предпринимательства дано Грегори Дизом в статье «The Meaning of «Social Entrepreneurship» (1998 г.), где «социальное предпринимательство – это применение практик традиционного предпринимательства для достижения социальных целей или выполнения социальной миссии» [4].

В опубликованной (2007 г.) статье-манифесте Р. Мартина и С. Осберг «Социальное предпринимательство нуждается в точном определении» сказано о том, что истоки чрезмерной инклюзивности понятия «социальное предпринимательство» заключаются в некоторой расплывчатости самого термина «предпринимательство», тогда как содержание «социальности» не вызывает вопросов. Авторы отметили, что качества, которые необходимы обычному предпринимателю (энергичность, креативность, решительность, смелость принимать вызовы и риски, стрессоустойчивость), характерны и для социального предпринимателя. Различие между ними состоит в самой сути этого ценностного предложения, и для социального предпринимателя оно означает, прежде всего, производство масштабного общественного блага [5]. Позднее группой ученых (2012 г.) также была сделана попытка дать более точное определение этому явлению с учетом того, что социальное предпринимательство, во-первых, не является синонимом социального бизнеса, во-вторых, не уникальная форма социальной ответственности, в-третьих, не сингулярная модель социальных инноваций и, наконец, та сфера, границы которой могут включать в себя элементы частного, государственного и гражданского секторов. По их мнению, социальное предпринимательство выступает как деятельность некоммерческих организаций, эффективно работающих с применением инструментов классического бизнеса [6].

В процессе целенаправленного поиска в своих исследованиях определения социального предпринимательства зарубежные авторы предлагали объединение лучшего опыта решения социальных проблем государством и достижения в области современного бизнеса.

Углубленный обзор разногласий вокруг определения социального предпринимательства позволяет сказать, что оно проделало путь от предположения о возможности применения инструментов и принципов бизнеса к социальной сфере или наделении бизнеса социальными чертами к реальной возможности взаимодействия этих составляющих. В своих исследованиях ряд авторов пришли к заключению, что социальное предпринимательство следует рассматривать в качестве феномена, который способен осуществить необходимые социальные изменения, смягчающие недостатки рынка; как инновационный способ управления ресурсами для реализации возможностей по созданию организаций или проектов, которые имеют социально значимые цели и направлены на решение социально значимых проблем; социальное предпринимательство, как процесс, образ действий, метод решения социальных проблем, способный вызвать реальные изменения для конкретных социальных групп населения, предполагает симбиоз интересов населения, государства и бизнеса [7, 8].

Наши исследования в этом направлении позволяют утверждать, что в научном сообществе единого определения, которое раскрывало бы смысл содержания понятий «социальное предпринимательство», «социальный предприниматель» и удовлетворило бы всех авторов, пока не сложилось, но всеми признаются два основных критерия: предпринимательство и социальная цель. В то же время функционирование данного процесса обусловило постановку другой ключевой проблемы, которая связана с поиском конкретных источников его финансирования.

Сегодня социальное предпринимательство получило масштабное развитие в мировой практике, а социальные предприниматели становятся полновесными субъектами экономики и бизнеса. В Великобритании и Франции на долю быстрорастущего гражданского (солидарного) сектора, приходится до 10% ВВП.

В Казахстане социальное предпринимательство уже успело себя зарекомендовать как перспективное направление с большим социальным, экономическим и духовным потенциалом. Если в 2016 г., по данным профильной ассоциации, в республике насчитывалось около

120 социальных предпринимателей в различных регионах страны: Алматы, Астана, Шымкент, Костанай, ВКО и др., то к началу 2020 г. в стране зарегистрировано 250 социальных предпринимателей, осуществляющих социальные проекты в сфере образования, общепита, туризма и экологии [9].

Так, Фонд развития социальных проектов «Samruk-KazynaTrust» предпринимает усилия по внедрению новых форм социального бизнеса в среде некоммерческих организаций. При поддержке этого фонда стартовал проект «ӘРЕКЕТ», который реализуется в Акмолинской, Атырауской, Актюбинской, Западно-Казахстанской, Кызылординской, Мангистауской, Павлодарской, Туркестанской областях и городе Шымкент с целью развития и поддержки социального предпринимательства в этих регионах. Этот проект предусматривает обучение основам бизнеса и его планирования, маркетинга, финансовой деятельности с целью реализации социально значимых стартапов с участием многодетных, одиноких матерей, инвалидов и других лиц социально уязвимых групп.

Социальные предприниматели становятся активной частью общества и бизнеса, открывают и развивают новые бизнес-проекты, создают рабочие места и решают на местах социальные проблемы. На практике чаще всего это обусловлено устранением противоречий между существующей реальностью и декларируемыми социальными условиями, в числе которых социальное обслуживание инвалидов, одиноких и престарелых граждан, многодетных семей, обеспечение жильем и занятостью выпускников детдомов, оказание материальной и финансовой помощи, социальной реабилитации граждан, оказавшихся в критической ситуации, к примеру, пандемия коронавируса, в силу недостаточности финансовых ресурсов.

Казахстанская практика социального предпринимательства реализуется в традиционной форме некоммерческих организаций (НКО), источниками финансирования которых выступают государство или иностранные гранты. Как правило, полученные гранты и госзаказы носят одноразовый характер проводимых акций. Сложившаяся картина свидетельствует о том, что долгое время многие некоммерческие организации работали от госзаказа к госзаказу. В действительности, деятельность некоторых социальных предпринимателей часто сводится к поиску не инвесторов, а грантодателей, это характерно для неправительственных или благотворительных организаций.

Несмотря на то что социальное предпринимательство имеет схожие черты с социальными проектами неправительственных организаций в источниках финансирования (гранты или государственный социальный заказ), в то же время между ними существуют и различия, которые обусловлены долгосрочностью, временным лагом исполнения общественно значимых мероприятий и заданий. Кроме того, как свидетельствует практика многих стран, НКО, используя методы традиционного бизнеса в процессе функционирования, предполагают возможность получения прибыли от собственной деятельности. Наличие полученных доходов, помимо прочих источников финансирования дает возможность НКО реализовать свою миссию в удовлетворении потребностей как социально незащищенных групп населения, так и самих социальных предприятий.

Социальное предпринимательство, имея долгосрочный характер, носит характер системной коммерциализации социальных проектов. Следует отметить, что получение прибыли не является основной целью функционирования этих предприятий, часть доходов может пополняться за счет грантов, пожертвований и других видов финансовой поддержки. В частности, в качестве активно используемых инструментов в зарубежной практике социального предпринимательства следует назвать краундфандинг и фандрайзинг. Краундфандинг как способ коллективного финансирования, основанный на добровольном участии в проекте (чаще в электронном формате), на сегодняшний день имеет место быть в казахстанской практике социального предпринимательства. Тогда, как фандрайзинг полностью отсутствует в широком понимании нашего гражданского общества и социального бизнеса.

Фандрайзинг как инновационный инструмент представляет поиск источников финансирования на постоянной основе, необходимых для функционирования деятельности НКО. Он предусматривает реализацию неприбыльных программ и проектов социальной ориентации,

значимых для общества. Фандрайзинг, имеющий безвозмездный характер, связан с поиском и привлечением внешних ресурсов для финансирования конкретного проекта, на который у НКО не хватает внутренних ресурсов. Его особенность состоит в том, что он носит постоянный характер коллаборации с уже найденными спонсорами (донорами) и имеет свой терминологический аппарат, позволяющий собрать недостающие средства. Сюда включаются благотворительность, меценатство, спонсорство, донорство, гранты. К сожалению, в Казахстане фандрайзинг еще не получил должного развития, но грамотно выстроенная стратегия его применения будет способствовать активному решению проблемы финансовой поддержки в сфере работы некоммерческих организаций.

По мере своего функционирования сектор неправительственных организаций начинает все больше понимать, что финансовая зависимость от государственных социальных заказов становится барьером для дальнейшего роста, поэтому необходимым выходом является развитие социального предпринимательства. При этом очень важно учитывать, что в перспективе для данного сектора предпринимательства наряду с социально ответственной мотивацией приоритетными шагами становятся профессионализация социальных предпринимателей, адекватное финансирование, системное видение стратегической важности этого процесса, адаптация лучших зарубежных практик в казахстанский опыт формирования солидарного сектора экономики.

Существующее восприятие природы социального предпринимательства со стороны государства и бизнеса, отсутствие законодательной базы, механизма и инфраструктуры поддержки солидарного сектора, структурной организации, координирующей социальное предпринимательство на республиканском уровне, обуславливают наличие большого круга проблем в этой сфере. По мнению ряда экспертов, «существует большое количество преград для развития социального предпринимательства: низкая доступность финансовых средств, неосведомленность общества о такого рода социальных проектах, несовершенство законодательства, низкие навыки социального предпринимателя в вопросах организации бизнес-процессов и менеджмента. Также нерешенной остается проблема бизнес-образования социальных предпринимателей» [10].

Рассматривая социальное предпринимательство как новый вектор социально-экономического развития, как производственную и социальную деятельность, государство может оказать свое воздействие в решении ряда проблем. Важность развития этой сферы малого и среднего бизнеса, трудоустройство и поддержка граждан с ограниченными возможностями и социально уязвимых групп уже находит понимание со стороны правительственных органов. В настоящее время по заданию Президента страны К-Ж. Токаева разрабатывается принятие закона, регулирующего деятельность социального предпринимательства и определяющего эффективные механизмы поддержки со стороны государства. Адекватная законодательная база с предоставлением особого статуса социальным предприятиям и вытекающими отсюда различными налогово-кредитными преференциями, необходимостью повышения профессиональных компетенций самих социальных предпринимателей в овладении бизнес – знаниями и технологиями позволит поднять на новый уровень развитие данного сегмента предпринимательства.

Современное общество не до конца понимает как терминологию, так и саму идею социального предпринимательства. Главная черта деятельности солидарного сектора проявляется в том, что в конечном счете ее результатом становятся не только какие-либо социальные преобразования, но и предпринимательская деятельность, ориентированная на создание этих социальных ценностей с возможностью получения прибыли (доходов). Социальное предпринимательство не ограничивается решением проблем выпускников детских домов, людей с особыми потребностями, других слабо защищенных категорий граждан, особенно в этот критический период локдауна. Спектр интересов и возможностей социального предпринимательства охватывает самые разнообразные сферы жизнедеятельности общества, начиная с образования и заканчивая экологией. Поэтому деятельность НКО требует релевантной поддержки со стороны государственных и предпринимательских структур, равно как и понимания со стороны гражданского общества в поддержке социального предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Экономика коронавируса: как страны мира спасаются от кризиса в условиях пандемии [Электронный ресурс]: URL: <https://www.unian.net/economics/finance/10919504-ekonomika-koronavirusa-kak-strany-mira-spasayutsya-v-usloviyah-pandemii.html> (Дата обращения: 20. 10.2020).
- 2 Bill Drayton: Empathy-Based Ethics: A Strategic Essential. Forbes India (17 мая 2012). (Дата обращения: 26 июня).
- 3 Georgia Levenson Keohane. Social Entrepreneurship for the 21st Century: Innovation across the Nonprofit, Private, and Public Sectors. – McGraw Hill Professional, 2013. – С. 97. – 263 с. – ISBN 0071801677, 978007180.
- 4 J.Gregory Dees. The Meaning of Social Entrepreneurship. CASE at Duke (31 октября 1998).
- 5 Роджер Л. Мартин, Салли Осберг. Социальное предпринимательство нуждается в точном определении (русский перевод) Social entrepreneurship: The case for definition. НКО «Эволюция и Филантропия», 2014. (Дата обращения: 30 ноября 2020 г.).
- 6 Social Entrepreneurship and Social Business. An Introduction and Discussion with Case Studies. – Wiesbaden: Springer Gabler, 2012. – 227 с. – ISBN 978-3-8349-7093-0.
- 7 Баринаова В. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства и возможность его применения в России / В. Баринаова – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2018. – с.100: ил. – (Научные труды / Ин-т экономической политики им. Е.Т. Гайдара; No 174P). – ISBN 978-5-93255-532-3.
- 8 Жохова В.В. Социальное предпринимательство: концепция, сущность и значение // Современная конкуренция. – 2015. – Т. 9. – № 4(52). – С. 77–99.
- 9 Проблемы социального предпринимательства должны более широко освещаться в СМИ. Vteme.kz. [Электронный ресурс]. – URL: http://vteme.kz/news/problemy_socialnogo_predprinimatelstva_dolzny_boleeshiroko_osveshatsja_v_smi/2017-09-19-217 (дата обращения: 15.07.2020).
- 10 Притворова Т.П., Гелашвили Н.Н., Жуманова Б.К. Социальное предпринимательство в Республике Казахстан: проблемы и перспективы развития // Креативная экономика. – 2019. – Том 13. – № 2. – С. 231–238. – doi: 10.18334/ce.13.2.39919.

SPISOK LITERATURY

- 1 Jekonomika koronavirusa: kak strany mira spasajutsja ot krizisa v usloviyah pandemii [The economy of the coronavirus: how the countries of the world are saving themselves from the crisis in a pandemic]. [Jelektronnyj resurs]: <https://www.unian.net/economics/finance/10919504-ekonomika-koronavirusa-kak-strany-mira-spasayutsya-v-usloviyah-pandemii.html>. (Data obrashhenija: 20.10.2020).
- 2 Drayton B. (2012) Empathy-Based Ethics: A Strategic Essential. Forbes India. (Data obrashhenija: 26 ijunja).
- 3 Keohane G.L. (2013) Social Entrepreneurship for the 21st Century: Innovation across the Nonprofit, Private, and Public Sectors. McGraw Hill Professional, pp. 97-263 – ISBN 0071801677, 978007180.
- 4 J.Gregory Dees (1998) The Meaning of Social Entrepreneurship. CASE at Duke, 5 p.
- 5 Rodzher L. Martin, Osberg S. (2014) Social entrepreneurship: The case for definition. NKO «Jevoljucija i Filantropija», 19 p. (Data obrashhenija: 30 nojabrja 2020 g.).
- 6 Springer Gabler (2012) Social Entrepreneurship and Social Business. An Introduction and Discussion with Case Studies. Wiesbaden: Springer Gabler – 227 p. – ISBN 978-3-8349-7093-0.
- 7 Barinova V. (2018) Zarubezhnyj opyt razvitija social'nogo predprinimatel'stva i vozmozhnost' ego primeneniya v Rossii [Foreign experience in the development of social entrepreneurship and the possibility of its application in Russia]. Izd-vo In-ta Gajdara, 100 p. il. – (Nauchnye trudy / In-t jekonomicheskoy politiki im. E.T. Gajdara; No 174P). – ISBN 978-5-93255-532-3.
- 8 Zhohova V.V. (2015) Social'noe predprinimatel'stvo: koncepcija, sushhnost' i znachenie [Social entrepreneurship: concept, essence and meaning]. Sovremennaja konkurencija – T. 9. – № 4(52), pp. 77–99.
- 9 Problemy social'nogo predprinimatel'stva dolzhny bolee shiroko osveshat'sja v SMI [The problems of social entrepreneurship should be more widely covered in the media.]. Vteme.kz. [Jelektronnyj resurs]. http://vteme.kz/news/problemy_socialnogo_predprinimatelstva_dolzny_boleeshiroko_osveshatsja_v_smi/2017-09-19-217. (Data obrashhenija: 15.07.2020).
- 10 Pritvorova T.P., Gelashvili N.N., Zhumanova B.K. (2019) Social'noe predprinimatel'stvo v Respublike Kazahstan: problemy i perspektivy razvitija [Social entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan: problems and development prospects]. Kreativnaja jekonomika, Tom 13. – № 2. – pp. 231–238. – doi: 10.18334/ce.13.2.39919.

С.Ж. ИНТЫКБАЕВА,^{1*}

э.ғ.д., профессор.

*e-mail: saule_54@mail.ru

Г.Ж. ЕСЕНОВА,²

э.ғ.к., профессор.

e-mail: pavlodarsemey@mail.ru

А.Д. АЛИБАЕВА,³

э.ғ.м.

e-mail: adina.alibayeva@gmail.com

¹Алматы экономика және статистика академиясы,

Қазақстан, Алматы қ.

²«Тұран-Астана» университеті,

Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

³«Бәйтерек» ҰБХ, Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІК: ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ПРАКТИКА

Аңдатпа

Берілген мақалада «әлеуметтік кәсіпкерлік» түсінігін түсіндіруде қолданыстағы тәсілдер қарастырылады. Ғылыми зерттеу саласы ретінде әлеуметтік кәсіпкерлік өзінің қалыптасу үдерісінде теориялық шегінің, мазмұны мен түсініктемелік аппаратының жеткіліксіз анықталуымен сипатталады. Әлеуметтік кәсіпкерліктің анықтамасын нақтылау қажеттілігі оны әлеуметтік және экономикалық мәселелер арасындағы қарама-қайшылықтардың артуы үдерісінде, сондай-ақ әлемнің барлық елдерін қамтыған жаһандық Covid-19 пандемиясы жағдайында қолдану мен дамыту тұрпатын анықтауға мүмкіндік береді. Кәсіпкерлік қызметтің белсенді дамып келе жатқан нысандарының бірі ретінде, әлеуметтік кәсіпкерлік қазіргі кезде халықтың әлеуметтік жағдайы нашар топтарының, сонымен қатар жалпы қоғамның да әл-ауқаты деңгейі мен өмір сүру сапасын арттыруға ықпал ететін мәселелерді шешуге арналған. Әлеуметтік кәсіпкерліктің қазақстандық тәжірибесі – экономиканы дамытудың жаңа бағыты. Әлеуметтік кәсіпкерліктің шетелдік тәжірибесінде инновациялық және қолданылатын құралдар ретінде краудфандинг және фандрайзинг деп атауға болады. Қазіргі дағдарыс шындығы қоғамдағы әлеуметтік жағдайы нашар тобындағы адамдардың бейімделуі, олардың әлеуметтік-экономикалық белсенділігінің өсуі әлеуметтік кәсіпкерлікті жүзеге асыруға бағытталған көптеген міндеттердің бірі екендігін көрсетті. Осымен байланысты мемлекеттік құрылымдардың, кәсіпкерлік пен әлеуметтік секторлардың белсенді өзара әрекеттестігі қажет. Мақалада зерттеудің әдістемелік негізі ретінде жалпы ғылыми қағидаттар мен логикалық талдау, синтез, абстрактыдан нақтылыққа жету әдістері, сонымен қатар әлеуметтік шындықтың диалектикалық танымының жалпы әдістемелік қағидаттар жүйесі қолданылды.

Тірек сөздер: пандемия, коронавирус, тұжырымдама, әлеуметтік кәсіпкерлік, әлеуметтік кәсіпкер, гранттар, краудфандинг, фандрайзинг.

S.ZH. INTYKBAYEVA,^{1*}

d.e.s., professor.

*e-mail: saule_54@mail.ru

G.ZH. YESSENOVA,²

c.e.s., professor.

e-mail: pavlodarsemey@mail.ru

A.D. ALIBAYEVA,³

Master of economic sciences.

e-mail: adina.alibayeva@gmail.com

¹Almaty Academy of Economics and Statistics,

Kazakhstan, Almaty

²Turan-Astana University, Kazakhstan, Nur-Sultan

³National Managing Holding Baiterek,

Kazakhstan, Nur-Sultan

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: THEORY AND PRACTICE

Abstract

This article examines the existing approaches to the interpretation of the concept of "social entrepreneurship". Social entrepreneurship, as a field of scientific research, in the process of its formation is characterized by an

insufficient definition of theoretical boundaries, content and conceptual apparatus. The need to clarify the definition of social entrepreneurship will determine the format of its use and development in the process of growing contradictions between social and economic problems and, in the context of the global Covid-19 pandemic that has embraced all countries of the world. Being one of the actively developing forms of entrepreneurial activity, today social entrepreneurship is designed to solve problems affecting the improvement of the level of well-being and quality of life of both socially vulnerable groups of the population and society as a whole. Kazakhstan's experience of social entrepreneurship is a new trend in the development of the economy. Crowdfunding and fundraising should be mentioned as innovative and used tools in the foreign practice of social entrepreneurship. The realities of the current crisis indicate that the adaptation of people of a socially vulnerable group in society, the growth of their social and economic activity are becoming one of the many tasks that social entrepreneurship is designed to implement. In this regard, it is necessary to actively cooperate with state structures, the business and social sectors. The article uses general scientific principles and methods of logical analysis, synthesis, ascent from the abstract to the concrete, as well as a system of general methodological principles of dialectical cognition of social reality as the methodological basis of the research.

Key words: pandemic, coronavirus, concept, social entrepreneurship, social entrepreneur, grants, crowdfunding, fundraising.

IRSTI 06.73.65

UDC 336.71

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-17-22>

ALFONZ DENES ANTONI,¹

Professor, Vice President of the European
Logistics Association.

¹Budapest Metropolitan University,
Hungary, Budapest

e-mail: aantoni@t2online.hu

SOURCES OF INFORMATION FOR FINANCIAL ANALYSIS

Abstract

The article is devoted to financial analysis as a tool for business development and forecasting the future plan for its stable operation. The types of financial analysis, users, groups of financial statements by type of information are also considered, the structure of the balance sheet is considered. The article is based on the materials of international standards used in the countries of the European Union. The article is intended to be informative for researchers from countries outside the European Union. Financial analysis can be characterized as a systematic tool for monitoring the financial condition of the company on the base of the analysis of information that are primarily to find in the financial statements of the company. However, financial analysis is not only a sort of statistical assessment of the current situation, but it is also reflective of the past management and to some extent it can also predict the future financial conditions. In business sphere, where due to the economic environment many unexpected changes occur, financial analysis represents for many a very useful, for others absolutely vital instrument to regulate corporate planning, to which the finances are obviously inseparably connected. Whoever creates the financial analysis (be it of one's own business or e.g. of potential business partners) acquires additional information and thus also a certain amount of benefits with it.

Key words: financial analysis, users, financial statements, balance sheet, profit, loss, sources.

The purpose of financial analysis is to provide its user with the information in such form, on the base of which he can more easily decide about further plans for functioning of his business or generally about his intentions with the company that is being assessed. As already mentioned, the source of such information is the financial statements. While they provide the information about management of the company, they rather have the character of hard data. It is only the processing with financial analysis, during which the financial statements data is mutually compared, that transforms it in a form with much higher informational value. The hard data is then displayed in required context that can assess the so called financial health of the company.

As a financial health is considered a satisfactory financial situation of the company, meaning the company is able to achieve required appreciation of the invested capital, with regard to the risks the company is willing to take. Financial health is therefore generally determined by the profitability. The higher it is the better situation and better financial health it means. At the same time, however, it is necessary to secure long-term liquidity that derives from good cash flow. Together with the profitability, it can ensure stable and long-term operation. As a synthetic criterion, financial health can be expressed by this equation:

$$\text{Financial health} = \text{profitability (profit)} + \text{liquidity (cash flow)}$$

Financial analysis can be seen from different perspectives. In terms of its extent, there are three basic types that differ in the content. The narrowest conception is regarded as an analysis of finance in a true sense of the word. It is purely an investigation and analysis of the financial statements. The wider option adds to the output an evaluation process. In addition of the data from accounting, the most extensive option includes other financial and nonfinancial sources of information about the company and its environment. Generally speaking, the more extensive option we choose the more precisely we are able to predict future development. On the other hand, we expose ourselves to a higher risk of subjectivity [4].

As for the approach to the financial analysis, there are two basic types; the first is technical or quantitative analysis and the second is called fundamental or qualitative, while both of these have its pros and cons and it is therefore recommended to combine these approaches [4].

Technical analysis applies its final conclusions on the base of mathematical and statistical methods, through which the investigated data can be quantitatively compared and thus later assessed and evaluated from the qualitative point of view. Generally, the creation of technical analysis proceeds as follows. The first thing to do is to characterize the environment. That means the required data is gathered, then, on the base of the investigated subject, the relevant indicators are chosen, the applicability of the indicators is verified and the comparable entities are selected. The next thing on the list is to select the most suitable method, which is followed by primary data processing. Finally, after appropriate processing, the data is evaluated on the base of selected criteria. Methods that are used for technical analysis are: absolute indicators analysis, differential indicators analysis, ratiometric indicators analysis and indicator systems analysis. Technical analysis will be the main focus of this thesis during the investigation of the selected company in the following chapters [4].

Fundamental analysis (or qualitative analysis), in contrast to technical analysis, does not use numerical methods and algorithmic procedures, but leans on the relation between economic and noneconomic phenomena that have direct or indirect impacts on the company. The foundation of fundamental analysis is the identification of environment and the impacts of the macroeconomic and microeconomic environment on the company, in regard to its set goals and the stage of its life. This method is based rather on a verbal evaluation resulting from the experience and the opinion of the expert who carries out the analysis. The methods used for fundamental analysis are e.g. SWOT analysis, critical factors method, BCG matrix, Argenti's A-score, portfolio analysis and more [4].

The final documents created on the base of analysing the financial statements can be handy for a variety of subjects. These subjects are generally divided into external and internal users. According to their particular interest, each of these subjects prefers more or less different information [11].

When assessing the company, the external users of financial analysis can utilize the mandatory publications of financial statements or other publicly accessible sources. Compared to the internal users, they usually have a limited amount of information. The investors, banks, creditors, business partners, competitors and government are considered as external users [11].

The investors include shareholders, partners and other persons that own or are considering ownership of a certain stake in the company. Above all, the potential investors benefit from the results of financial analysis in order to find out the possible return on their investment and related risks. They also use the information in terms of control, when they are interested in the previous management of the business, which include its stability and perspective (also of the possible investment) and the size of profit shares payments [11].

Banks and creditors are primarily interested in the creditworthiness and liquidity so they can properly assess the ability of the company to meet its obligations. Based on these factors, the creditor makes his decision of granting or rejecting a loan or under what terms. They also evaluate the return on the potential project, of which the client requires financing [11].

By business partners we mean both suppliers and customers. While the suppliers are like the banks and creditors interested in liquidity and solvency to establish a long-term smooth relationship, the customers are rather interested in the financial stability of the company and the ability to meet its obligations [11].

The competitors mostly care about the comparison with their own business results. The numbers they are particularly interested in are the amount of sales, profitability, profit margin, solvency or inventory turnover period, which may possibly inspire them or let them discover mistakes in their own actions [11].

Above all, the government uses the results of financial analyses to publish the statistical data for the whole industry. They also provide a way to check the taxes payments or drawing grants. The analyses can also serve as a base for the application of fiscal and monetary politics [11].

Compared to external users, the internal users have the advantage of having access to much more detailed financial or nonfinancial types of information. Aside from the mandatory published financial statements, they have access to detailed data of the financial, managerial and intercompany accounting including the calculations, plans, strategies etc. Financial analyses for the company's own use are

usually carried out by the company's departments, auditors or rating agencies. Internal users include managers, employees and unions [11].

Managers use the results of financial analyses for establishing an appropriate future financial strategy. Specifically, this includes the amount and structure of the assets, sources of financing, allocation of available resources, profit distribution, decisions about future business goals or business valuation. The results also serve as a certain self-reflection and an indicator of the correctness of managerial decisions [11].

Employees and unions are primarily interested in the wages and social conditions, as well as long-term jobs preservation. They therefore mainly concentrate on the overall stability and profitability of the company, within the results of financial analyses [11].

Given that the financial analysis is based directly on the financial or nonfinancial statements, the quality of the output strongly depends – besides correct execution – on the quality of the information sources. In case these sources lacked quality and complexity, they would not be able to provide sufficient informational value and the results of the financial analysis could be therefore distorted and provide the user with false information about the financial health of the company and related problems [3].

As a source of information, the financial statements can be divided into two basic groups, into financial statements and intercompany financial statements.

Financial statements are considered to be external statements, for they present publicly accessible information that the company is under certain circumstances obliged to publish annually. This type of statements provides information to all; it is primarily intended for the external users though. They provide information about the asset portfolio and its financing, generating and managing of profit or loss and an overview of the cash flows of the company. They can be considered as the fundamental data for the financial analysis.

On the other hand, the intercompany or internal statements does not have any form, which is set by the law so it's up to the companies to decide about the form this data will have according to their needs. Generally, these statements are useful, because they are created in a narrower timeframe and this more frequent and more detailed classification leads to more accurate results with lesser risks of deviation from reality.

1 Balance Sheet

Chart 1: Balance sheet

ASSETS	LIABILITIES & EQUITY
RECEIVABLES FOR SUBSCRIBED CAPITAL	EQUITY
FIXED ASSETS	
	Share capital
Intangible fixed assets	Capital funds
Tangible fixed assets	Reserve funds, indivisible fund and other funds from profit
Non-current financial assets	Retained earnings
	Profit or loss for the current period
CURRENT ASSETS	LIABILITIES
Inventories	Reserves
Long-term receivables	Long-term liabilities
Short-term receivables	Short-term liabilities
Current financial assets	Bank loans and borrowings
OTHER ASSETS	OTHER LIABILITIES

Source: of own making according to [9].

The balance sheet is a basic financial statement with assets on one side, liabilities on the other, while the balance between those two must always be preserved. To a certain moment they together show the state of the assets, sources of its financing and the financial situation given by the profit and its distribution. When analysing the balance sheet, we're not only interested in the structure of assets and liabilities and the development of the balance, but also in the relations between the individual items. There is one drawback, when analysing the balance sheet and that is that the items are reported

in historical values, which can distort the analysis, for there is no consideration of the time value of the money or the current value of assets and liabilities in the balance sheet [9].

Profit and loss account or income statement shows expenses and income for a period, which makes them flow quantities. Similarly to the balance sheet, this statement is also a vital part of the financial statement. The purpose of this account – apart from displaying income and expenses – is to show profit or loss, that is why the analyst always wants to know what individual items influenced the final profit (when the income exceeds the expenses) or loss (vice versa). We recognize three subtypes – operating, financial and extraordinary profit or loss. These partial results together give the final profit or loss for the current period deration of the time value of the money or the current value of assets and liabilities in the balance sheet [9].

Operating profit or loss includes items that represent main part of the business. It includes sales of products, goods and services, from which the operating expenses are subtracted. According the Czech accounting standards, the operating profit or loss comprises of:

- + Sales of goods
- Cost of goods sold
- = GROSS MARGIN + Production
- Purchased consumables and services
- = ADDED VALUE
- Staff costs
- Taxes and charges
- Depreciation of tangible and intangible fixed assets
- + Sales of fixed assets and material – Net book value of fixed assets and material sold
- Change in reserves and provisions relating to operating activities and complex deferred expenses
- + Other operating income – Other operating expenses
- + Transfer of operating income – Transfer of operating expenses
- = OPERATING PROFIT OR LOSS [6]

Financial profit or loss consists of expenses and income mostly related to speculative securities, shares and interest on loans. It comprises of these accounts:

- + Proceeds from the sale of securities and investments – Cost of securities and investments sold
- + Income from non-current financial assets
- Income from current financial assets
- Costs of financial assets
- + Income from the revaluation of securities and derivatives – Costs of the revaluation of securities and derivatives
- Change in reserves and provisions relating to financial activities
- + Interest income
- Interest expenses
- + Other financial income – Other financial expenses
- + Transfer of financial expenses – Transfer of financial income
- = FINANCIAL PROFIT OR LOSS [6]

The sum of operating and financial profit or loss makes after subtracting the income tax on ordinary activities the profit or loss from ordinary activities [5].

Since January 1 2006, the extraordinary profit is not recognized due to an amendment of the accounting methods and the original accounts became parts of other accounts [7].

Until then, the extraordinary profit or loss consisting of random transactions was found out from these accounts:

- + Extraordinary income – Extraordinary expenses
- Income tax on extraordinary activities
- = EXTRAORDINARY PROFIT OR LOSS [10].

The sum of profit or loss from ordinary and extraordinary activities makes profit or loss for the current period.

For the purposes of financial analysis, there is a term net profit, which is identical with the profit or loss for the current period. There is also profit or loss before tax that is also reported in the profit and loss account. Other versions of profit are also used, modified by certain items. These profits or losses and their mutual relationships are displayed in following table: (Schnaiberg, n.d.)

Chart 2: Profit or loss types

		EBITDA	
EBIT		Depreciation	
EBT		Interest	
EAT	Tax		
Net profit,			
P. or L.			

Profit before tax, Profit or loss

Profit before tax and interest, Operating profit or loss

Profit before tax, interest and depreciation

Source: (Schnaiberg, n.d.)

The cash flow statement shows the flows of intake and expenditure of funds, unlike the profit or loss account, which displays income and expenses. It is then obvious that income does not necessarily mean intake and expense does not have to mean expenditure. We often encounter situation when the business is profitable, but does not have any funds to pay its obligations with. Cash flow statement informs the user about the amount of generated funds and how they were handled with. Compared to the income statement, the cash flow statement has the advantage of not including depreciation, which gives many ways to approach them and thus influence the profit or loss without any impact on the amount of funds. The same as for depreciation goes for accruals [9].

Based on the way it is compiled, cash flow statement has two forms. Direct method means that the increases and decreases of cash are recorded during the appropriate period. When you use the indirect method, total cash flow is summed from partial calculations of operating cash flow, cash flow from investing activities and cash flow from financing activities. The starting point for operating cash flow is profit or loss, to or from which are then added or subtracted item differences from the start and the end of the current period (i.e. changes). It is typically a change of provisions (depreciation values), inventories, receivables, payables, reserves and accruals, while a general rule says that the asset accounts increases and liability accounts decreases are added and vice versa. The same goes for cash flow from investing activities, which is the result of fixed assets changes, and cash flow from financing activities, which is given by long-term loans and credits changes [6].

LIST OF LITERATURE

- 1 Ďurišová J., & Myšková R. (2010). Dynamický pyramidový rozklad ukazatele ROE. Retrieved from Digitální knihovna UPa: https://dk.upce.cz/bitstream/handle/10195/38512/DurisovaJ_DynamickyPyramidovy_2010.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- 2 Fabozzi F., Peterson Drake P., & Habegger, W. (2003). Financial management and analysis.
- 3 Hoboken: Wiley.Grünwald R., & Holečková J. (2007). Finanční analýza a plánování podniku. Praha: Ekopress.
- 4 Higgins R. (2012). Analysis for financial management. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- 5 Kislingerová E., & Hnilica J. (2008). Finanční analýza – krok z krokem. Praha: C.H. Beck.
- 6 Kislingerová E., & kol. (2010). Manažerské finance. Praha: C.H. Beck.
- 7 Königová L. (2016, Leden 29). Změny v účtování od 1. 1. 2016. Retrieved from [vasdanovyporadce.cz: http://www.vasdanovyporadce.cz/zmeny-v-uctovani-od-1-1-2016/](http://www.vasdanovyporadce.cz/http://www.vasdanovyporadce.cz/zmeny-v-uctovani-od-1-1-2016/).
- 8 Ministerstvo průmyslu a obchodu, ČR. (2016). Analytické materiály. Retrieved from MPO: <http://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/>.
- 9 Pelák J. (2009). Účetnictví v příkladech: repertorium k základům účetnictví. Praha: Oeconomica.
- 10 Růčková P. (2015). Finanční analýza – 5. aktualizované vydání: metody, ukazatele, využití v praxi. Praha: GRADA Publishing.

- 11 Sedláček J. (2007). Finanční analýza podniku. Brno: Computer Press. Schnaiberg, L. (n.d.).
12 EBITDA. Retrieved from EBITDA: www.ebitda.cz Synek, M. (2010). Podniková ekonomika.
13 Praha: C.H. Beck. Vachtová J. (2013, Říjen 11). Základy cash flow. Retrieved from [ekonomika – účetníček.cz: http://www.ucecniček.cz/article/show/198](http://www.ucecniček.cz).

АЛЬФОНС ДЕНЕС ЭНТОНИ,¹

профессор, Еуропалық логистикалық
қауымдастықтың вице-президенті.

¹Будапешт Метрополитан университеті,
Венгрия, Будапешт қ.

e-mail: aantoni@t2online.hu

ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУ ҮШІН АҚПАРАТ КӨЗДЕРІ

Андатпа

Мақала бизнесті дамыту және оның тұрақты жұмыс жоспарының болжамын құру құралы ретінде қаржылық талдауға арналған. Сондай-ақ, қаржылық талдаудың қарастырылған түрлері, пайдаланушылар, ақпарат түрлері бойынша қаржылық есептілік топтары, баланс құрылымы қарастырылады. Мақала Еуропалық Одақ елдерінде қолданылатын халықаралық стандарттардың материалдарында дайындалған. Мақала Еуропалық Одаққа кірмейтін елдердің зерттеушілері үшін кіріспе болып табылады. Қаржылық талдауды ақпаратты талдау негізінде кәсіпорынның қаржылық жағдайын бақылаудың жүйелі құралы ретінде сипаттауға болады, оны ең алдымен кәсіпорынның қаржылық есептілігінде табу керек. Алайда, қаржылық талдау – бұл ағымдағы жағдайды статистикалық бағалаудың бір түрі ғана емес, сонымен бірге басшылықтың өткенін көрсету және белгілі бір дәрежеде болашақ қаржылық жағдайларды болжау. Экономикалық жағдайға байланысты көптеген күтпеген өзгерістер орын алатын бизнес саласында қаржылық талдау көптеген адамдар үшін өте пайдалы, басқалары үшін корпоративті жоспарлауды реттеудің өте қажет құралы болып табылады, онымен қаржы бір-бірімен тығыз байланысты. Қысқаша айтқанда, қаржылық талдау жасайтын адам (өз бизнесі болсын, мысалы, әлеуетті бизнес серіктестері болсын) қосымша ақпарат алады, сондықтан оның көмегімен белгілі бір пайда алады.

Тірек сөздер: қаржылық талдау, пайдаланушылар, қаржылық есептілік, теңгерім, пайда, залал, көздер.

АЛЬФОНС ДЕНЕС ЭНТОНИ,¹

профессор, вице-президент Европейской
логистической ассоциации.

¹Будапештский Метрополитан университет,
Венгрия, Будапешт

e-mail: aantoni@t2online.hu

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Аннотация

Статья посвящена финансовому анализу как инструменту для развития бизнеса и построения прогноза дальнейшего плана на его стабильную работу. Также рассмотрены типы финансового анализа, пользователи, группы финансовой отчетности по видам информации, структура баланса. Статья подготовлена на материалах международных стандартов, используемых в странах Европейского союза. Статья имеет ознакомительный характер для исследователей из стран, не входящих в Европейский союз. Финансовый анализ можно охарактеризовать как систематический инструмент мониторинга финансового состояния предприятия на основе анализа информации, которую в первую очередь необходимо найти в финансовой отчетности предприятия. Однако финансовый анализ – это не только своего рода статистическая оценка текущей ситуации, но и отражение прошлого руководства и в некоторой степени прогнозирование будущих финансовых условий. В сфере бизнеса, где из-за экономической конъюнктуры происходит много неожиданных изменений, финансовый анализ представляет для одних очень полезный, для других абсолютно необходимый инструмент регулирования корпоративного планирования, с которым финансы неразрывно связаны. Тот, кто создает финансовый анализ (будь то собственный бизнес или, например, потенциальные деловые партнеры), получает дополнительную информацию и, следовательно, определенную выгоду с ее помощью.

Ключевые слова: финансовый анализ, пользователи, финансовая отчетность, баланс, прибыль, убытки, источники.

МРНТИ 06.81.12
УДК 330.341.1

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-23-30>

Н.Н. НУРМУХАМЕТОВ,¹

К.Э.Н., доцент.

¹Евразийский национальный университет
имени Л.Н. Гумилева, Казахстан, г. Нур-Султан
e-mail: n_nurmukhametov@nuos.pro

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
(на примере АО «Усть-Каменогорский арматурный завод»)**

Аннотация

Инновационные процессы, а также научно-технический прогресс представляют возможность постоянно обновлять производство на основе овладения достижениями науки и техники. Инновации являются важным средством достижения целей разработки стратегии экономических субъектов, которые положительно влияют на повышение эффективности деятельности компании. Необходимым фактором для экономического роста и конкурентоспособности казахстанской экономики являются решение проблемы организации инноваций, ориентируясь на инновационные потребности, а также создание стимулирующего развития инновационных процессов организационно-экономических условий и разработка теоретических и практических положений с целью оценки экономического влияния на него исследований и разработок. В этом контексте целью статьи является рассмотрение путей улучшения экономических показателей предприятий с помощью инноваций. Для достижения этой цели использовались анализ литературы в области инноваций, анализ нормативных актов, а также интерпретационные методы исследования, такие как социологические и эмпирические методы. Также был проведен финансовый анализ деятельности АО «Усть-Каменогорский арматурный завод», что позволило охарактеризовать финансовое состояние компании. Было установлено, что компания ответственно распоряжалась своими средствами в течение рассматриваемого периода. Оценены два инновационных портфеля, что позволило определить доходность определенных проектов. Сделан вывод, что государственная инновационная политика в Республике Казахстан носит преимущественно организационно-регулятивный характер, применяется мало финансовых и ресурсных мероприятий и налоговой поддержки инноваций со стороны государства.

Ключевые слова: инновация, эффективность работы, производство, SWOT анализ, финансовое состояние, проекты, предприятие.

В современном мире наиболее важным стратегическим приоритетом для эффективного развития экономики Республики Казахстан является научно-технический прогресс, а также инновационные процессы. Инновационные процессы и технический прогресс позволяют постоянно обновлять производство с помощью развития науки и техники. В исследовательских работах казахстанских экономистов представлены базовые теоретические и методологические положения по раскрытию сущности и содержания инновационного процесса [1, 2]. Процессы и положения инноваций на промышленных предприятиях в своих работах рассматривали В.М. Баутина [3], Д. Муканова [4]. Зарубежными учеными [5, 6] была разработана современная теория экономических отношений. Она отражает инновационный характер бизнеса в производственном секторе. Целью представленного исследования является рассмотрение путей улучшения экономической деятельности компаний на основе применения инноваций. В работе это было рассмотрено на примере инновационной деятельности АО «Усть-Каменогорский арматурный завод».

Инновацию можно рассматривать в зависимости от предмета и объекта исследования. Она может быть рассмотрена как процесс [2]; как система [7]; как изменение, а также как результат [8]. Инновации – один из главных факторов, который повышает эффективность деятельности компании. Введение любой инновации составляет определенную степень риска. В связи с этим инновационный проект может быть нереализованным, а также неэффективным. Машиностроительная отрасль имеет свою специфику. Для этой отрасли нужно постоянно заниматься

процессом повышения качества продукции. Владельцы и менеджеры компаний часто осуществляют это с помощью внедрения передовых научно-технических разработок. Они внедряются вместе с обновлением значительной части оборудования, которое используется сотрудниками компании во время рабочего процесса. Для определения финансирования инновационных процессов в деятельности АО «Усть-Каменогорский арматурный завод» был проведен финансовый анализ исследуемого объекта (рисунки 1 и 2).

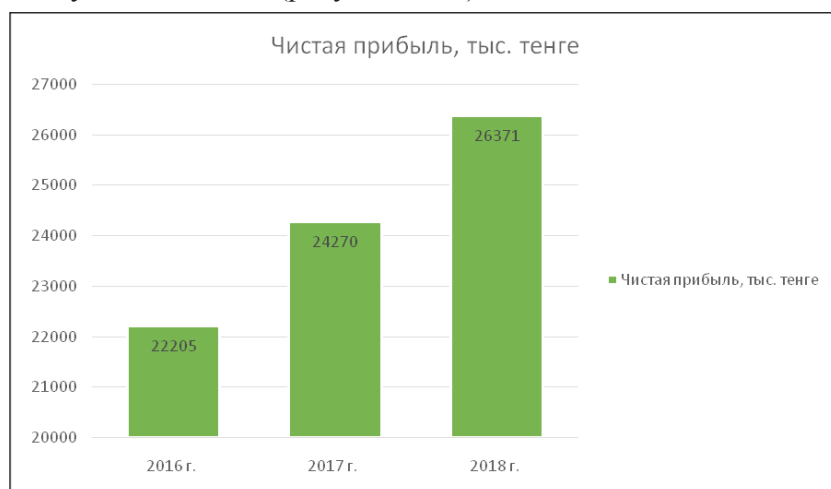


Рисунок 1 – Значения показателей чистой прибыли АО «Усть-Каменогорский арматурный завод» за 2016–2018 гг. (тыс. тенге)

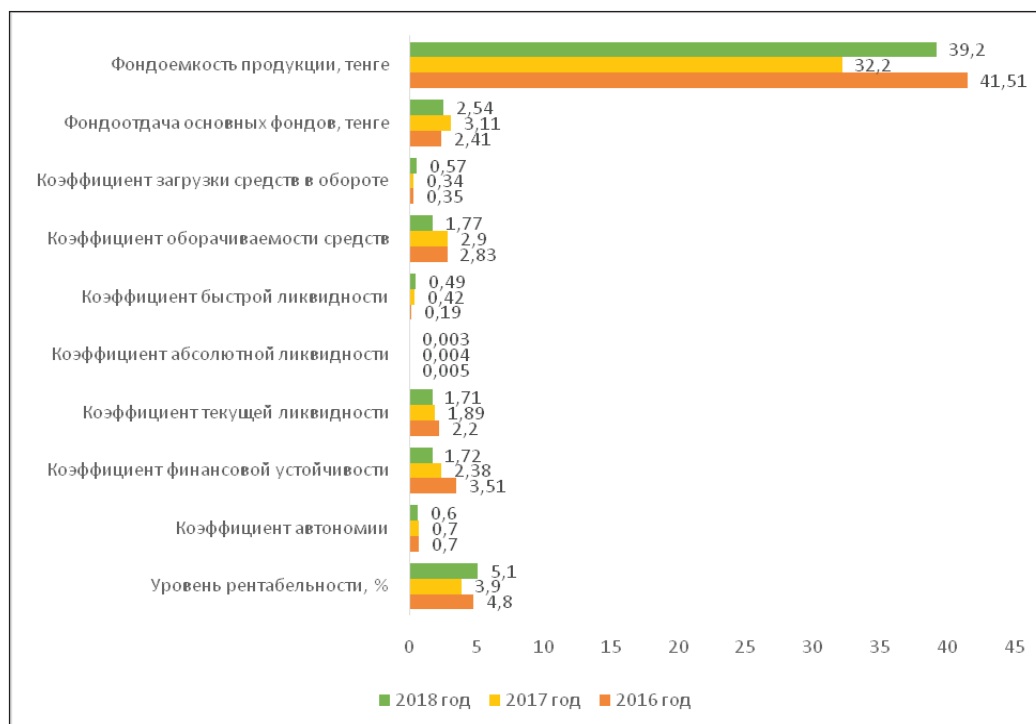


Рисунок 2 – Значения показателей финансового состояния АО «Усть-Каменогорский арматурный завод» за 2016–2018 гг. (тыс. тенге)

Результаты анализа основных финансовых показателей свидетельствуют об относительно стабильной финансовой ситуации. Коэффициенты обременения и оборачиваемости финансов представляют информацию о снижении уровня эффективности использования предприятиями основных и оборотных средств на конец анализируемого периода. На исследуемый завод было выделено 4000 денежных единиц на инновации. Необходимо оценить два представлен-

ных портфеля (рисунок 3), которые, в свою очередь, состоят из двух проектов. Два портфеля включают разработку задвижек А и Б.

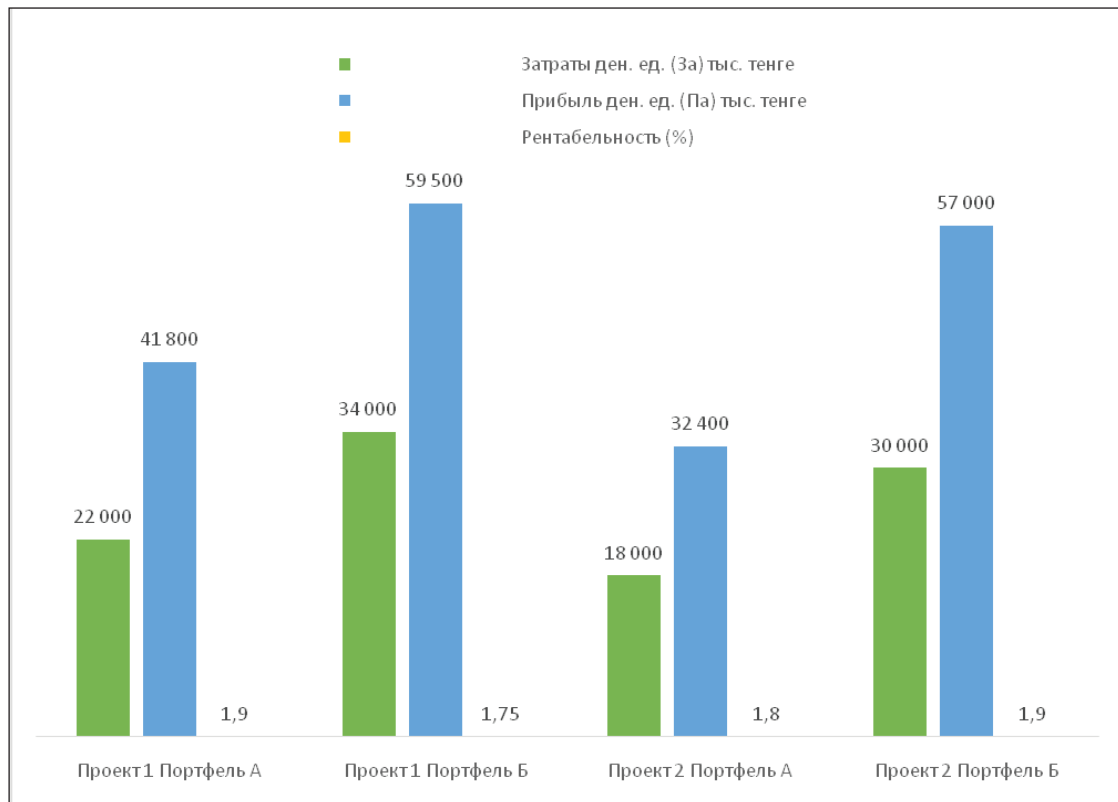


Рисунок 3 – Оценка эффективности портфелей (тыс. тенге)

Общая оценка Портфеля А такая: затраты денежных единиц (За) – 40 000 тыс. тенге. Прибыль денежных единиц (Па) – 72 400 тыс. тенге. Рентабельность – 1,86%. Общая оценка Портфеля Б такая: затраты денежных единиц (За) – 64 000 тыс. тенге. Прибыль денежных единиц (Па) – 116 500 тыс. тенге. Рентабельность – 1,82%.

Первый проект, включенный в Портфель А, на 8,6% выгоднее, чем проект, включенный в Портфель Б. Однако второй проект выгоден в Портфеле Б, то есть доходность второго проекта в Портфеле А на 9,5% ниже. Укажем доходность портфелей А и Б, соответственно, РА и РБ. Рентабельность портфелей в целом

$$\overline{R}_A = \frac{\sum \Pi_A}{\sum Z_A}, \quad (1)$$

$$\overline{R}_B = \frac{\sum \Pi_B}{\sum Z_B}, \quad (2)$$

$\overline{R}_A$ и $\overline{R}_B$ – показатели средней рентабельности соответствующего портфеля (А или Б).

Необходимо рассчитать коэффициент предпочтения (КП). Он может быть рассчитан на основе найденных показателей рентабельности.

$$\overline{K}_\Pi = \frac{\overline{R}_A}{\overline{R}_B} = \frac{1,86}{1,82} = 1,022 = 2,2\%, \quad (3)$$

Тем не менее каждый проект включает индивидуальную рентабельность (Ri) и некоторую долю в затратах на формирование портфеля:

$$d_{zi} = \frac{z_i}{\sum z}, \quad (4)$$

Коэффициент предпочтения ($\bar{K}_\Pi$) можно представить в виде системы коэффициентов предпочтения по рентабельности, а также по структуре затрат:

$$\bar{K}_\Pi = \frac{\sum R_{AI} * d_{3AI}}{\sum R_{BI} * d_{3BI}}, \quad (5)$$

$$\bar{K}_\Pi = \frac{\sum R_{AI} * d_{3AI}}{\sum R_{BI} * d_{3BI}} = \frac{\sum R_{AI} * d_{3AI} * \sum R_{BI} * d_{3AI}}{\sum R_{BI} * d_{3AI} * \sum R_{BI} * d_{3BI}}, \quad (6)$$

Если управленец сосредотачивается на проектах, включенных в Портфель А, при условии, что доходность Портфеля А будет выше ($R_{AI} - R_B$) на 0,04 балла, дополнительный доход от Портфеля А составит $[(+0,04) * 40000] 1600$ денежных единиц. Таким образом, общие расходы (3) на включение новой технологии можно выразить как произведение средней стоимости с расчетом на один образец (3_i) и количества созданных образцов:

$$3 = \sum_{i=1}^n 3_i * n_i, \quad (7)$$

Средняя стоимость разработки одной задвижки в базовом году достигла 2200 тыс. тенге, а в текущем – 2160 тыс. тенге. Количество созданных задвижек составило 200 и 250. Таким образом: $3_0 = 2200 * 200 = 440\,000$ тыс. тенге; $3_1 = 2160 * 250 = 540\,000$ тыс. тенге. Общий индекс стоимости разработки задвижки:

$$I_3 = \frac{\sum_{i=1}^n 3_{i1} * n_{i1}}{\sum_{i=1}^n 3_{i0} * n_{i0}}, \quad (8)$$

$$\Delta 3 = 3_1 - 3_0, \quad (9)$$

$$\Delta_i = \sum_{i=1}^n n_i - \sum_{i=1}^n n_{i0}, \quad (10)$$

Общая стоимость создания задвижки выросла на 100 000 тыс. тенге. Средняя стоимость создания одной задвижки была уменьшена на 40 000 тенге. Влияние этого фактора обеспечило изменение общих расходов таким образом (I_{3i} – индекс затрат на один образец):

$$I_{3i} = \frac{\sum_{i=1}^n 3_{i1} * n_{i1}}{\sum_{i=1}^n 3_{i0} * n_{i1}}, \quad (11)$$

$$\Delta \frac{1}{3_i} = (\frac{1}{3_{i1}} - \frac{1}{3_{i0}}) * n_{i1}, \quad (12)$$

Получается: $(2160 - 2200) * 250 = -10000$ тыс. тенге. Количество образцов выросло на 50. Вследствие чего общая стоимость создания образцов изменилась следующим образом (I_{ni} – индекс количества созданных образцов):

$$I_{ni} = \frac{\sum_{i=1}^n 3_{i0} * n_{i1}}{\sum_{i=1}^n 3_{i0} * n_{i0}}, \quad (13)$$

$$\Delta_{ni} = 3_0 * (n_{i1} - n_{i0}), \quad (14)$$

По примеру $\Delta_{ni} = 2200 * (250 - 200) = 110\,000$ тыс. тенге. Общая стоимость создания образцов выросла на 100 000 тысяч тенге по сравнению с базовым годом. Однако уменьшение затрат на создание одного образца на 40 000 тенге привело к уменьшению общих затрат на 10 000 тыс. тенге. Увеличение количества созданных образцов на 50 единиц способствовало увели-

чению общих расходов на 110 000 тыс. тенге. Общее изменение $\Delta Z = (-10\,000) + (110\,000) = 100\,000$ тыс. тенге. Средний показатель себестоимости одного образца:

$$I_{\bar{z}} = \frac{\bar{z}_{i1}}{\bar{z}_{i0}} = \frac{2160}{2200} = 0,98, \text{ или } 98\%, \quad (15)$$

где $\bar{z}$ – общая средняя, то есть затраты снизились на 2%, или на 40 тыс. тенге.

На результат предположительно повлияли затраты на производство определенного образца (z_i) и доля образцов i -того типа, производимых в общем количестве произведенных образцов

$$d_n = \frac{n_i}{\sum n}, \quad (16)$$

Средние затраты ($\bar{z}$) на изготовление образцов:

$$\bar{z}_i = \sum_{i=1}^n \bar{z}_i * d_i, \quad (17)$$

Для дальнейшего анализа воспользуемся системой индексов переменного состава (18), фиксированного состава (19) и влияния структурных сдвигов (20). Расчетные показатели представлены в таблице 1 (стр. 28).

$$I_{\text{ПС}} = \frac{\bar{z}_{i1}}{\bar{z}_{i0}} = \frac{\sum \bar{z}_{i1} * d_{i1}}{\sum \bar{z}_{i0} * d_{i0}}, \quad (18)$$

$$I_{\text{ФС}} = \frac{\sum \bar{z}_{i1} * d_{i1}}{\sum \bar{z}_{i0} * d_{i1}}, \quad (19)$$

$$I_{\text{СТР}} = \frac{\sum \bar{z}_{i0} * d_{i1}}{\sum \bar{z}_{i0} * d_{i0}}, \quad (20)$$

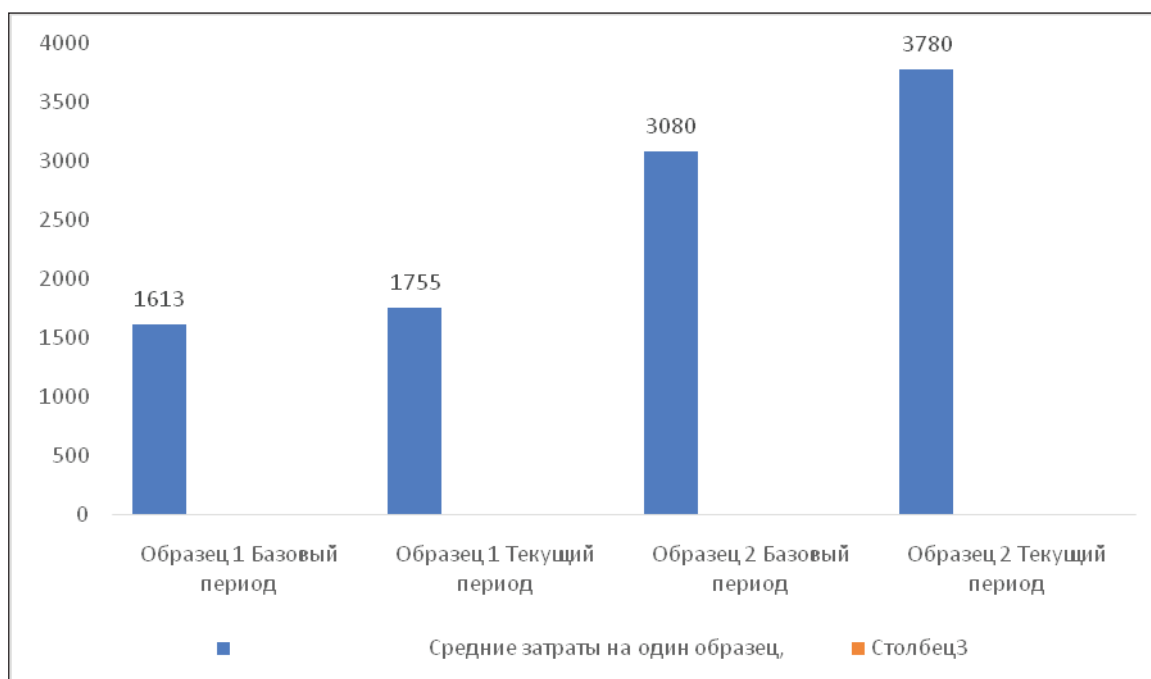


Рисунок 4 – Средние затраты на один образец

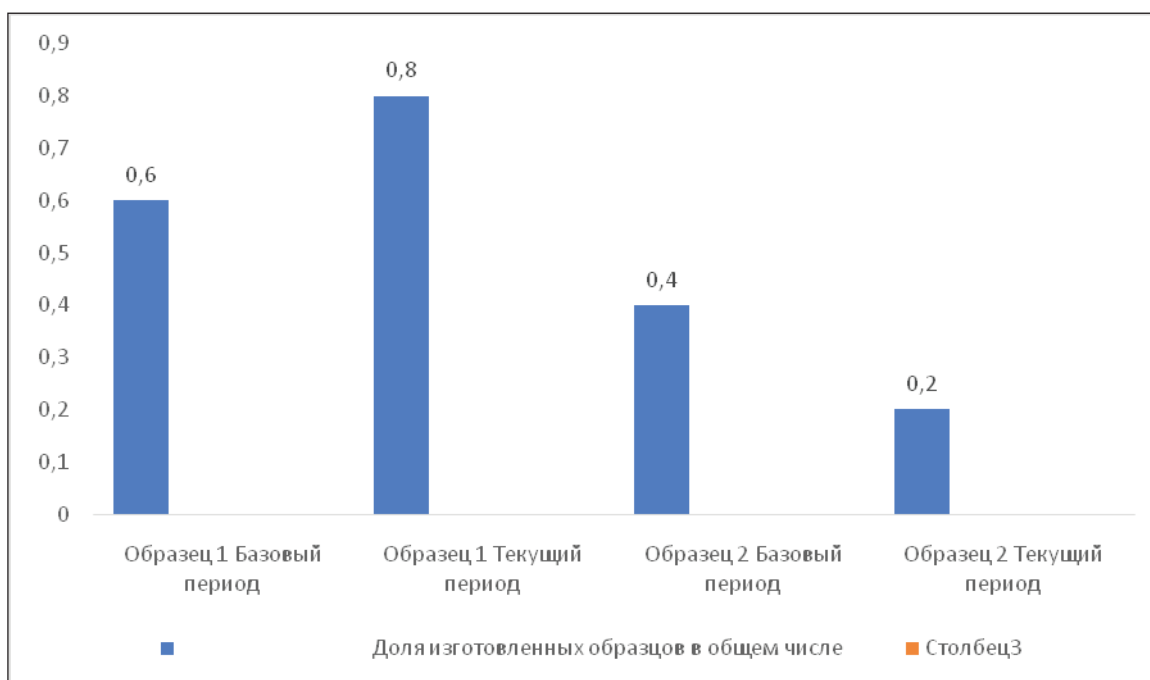


Рисунок 5 – Доля изготовленных образцов в общем числе

Итого средние затраты на один образец в базовом периоде составили 2200 тыс. тенге. Итого средние затраты на один образец в текущем периоде составили 2160 тыс. тенге. Итого доля изготовленных образцов в общем числе за базовый период составила 1, так же как и в текущем периоде. Таким образом, учитывая данные из рисунков 4 и 5, были рассчитаны показатели. Они представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчетные показатели

Расчетные показатели		
$\bar{z}_{i0} d_{n0}$	$\bar{z}_{i1} d_{i1}$	$\bar{z}_{i0} d_{i1}$
968	1404	1290
1232	756	616
2200	2160	1906

Индекс фиксированного состава показывает влияние изменения затрат при изменении отдельных образцов на общие средние затраты:

$$I_{\text{ФС}} = \frac{\sum_{i=1}^n \bar{z}_{i1} * d_{i1}}{\sum_{i=1}^n \bar{z}_{i0} * d_{i1}} = \frac{2160}{1906} = 1,133 \text{ или } 113,3\%, \quad (21)$$

Изменение себестоимости продукции одной пробы может привести к увеличению общей средней стоимости на 254 тыс. тенге. В настоящее время, однако, доля образцов с высшей себестоимостью продукции уменьшилась. Изменение структуры количества произведенных образцов:

$$I_{\text{СТР}} = \frac{\sum_{i=1}^n \bar{z}_{i0} * d_{i1}}{\sum_{i=1}^n \bar{z}_{i0} * d_{i0}} \text{ или } I_{\text{СТР}} = \frac{I_{\text{ПС}}}{I_{\text{ФС}}} = \frac{1906}{2200} = 0,866 \text{ или } 86,6\%. \quad (22)$$

В результате структурных изменений общая средняя стоимость уменьшилась на 294 тыс. тенге. Изменение общих средних показателей производства одной пробы составляет $(+254) + (-294) = -40$ тыс. тенге.

В связи с этим государственная инновационная политика в Казахстане в основном выражена организационно-регулятивным характером. Важно отметить, что для предприятий также недостаточно финансовых, ресурсных мероприятий и налоговой поддержки инноваций. Анализ производственно-хозяйственной деятельности АО «Усть-Каменогорский арматурный завод» продемонстрировал, что финансовое положение компании можно охарактеризовать относительно стабильным. Во время периода проведения анализа компания старалась правильно распоряжаться своими средствами. В статье был рассчитан экономический эффект инноваций с помощью оценки инвестиционных проектов на примере нескольких альтернатив.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Абдыгаппарова С.Б. Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации. – Алматы: Экономика, 2001. – 117 с.
- 2 Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система. – Алматы: Ғылым, 2000. – 428 с.
- 3 Безпалов В.В. Развитие методологии управления внешнеторговой деятельностью в промышленном комплексе региона в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство. – 2018. – Вып. 1. – № 90. – С. 353–359.
- 4 Бляхман Л.С. Глобальные, региональные и национальные тенденции развития экономики России в XXI веке. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет, 2016. – 96 с.
- 5 Жарменов А.А. Особенности проектирования и эксплуатации гидротехнических сооружений горно-металлургического комплекса Казахстана // Промышленность Казахстана. – 2017. – Вып. 1. – № 100. – С. 21–23.
- 6 Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально-эволюционный подход. – Алматы: Раритет, 2000. – 341 с.
- 7 Тюгро А. Избранные экономические произведения. – Москва: Директ-Медиа, 2006. – 215 с.
- 8 Фатхутдинов Р.А. Развитие конкурентных преимуществ объектов в конкурентоспособной экономике // Современная конкуренция. – 2009. – № 6. – С. 111–143.

SPISOK LITERATURY

1. Abdygapparova S.B. (2001) Innovacionnyj potencial Kazahstana: mehanizmy aktivizacii [Innovative potential of Kazakhstan: mechanisms of activation]. – Almaty: Jekonomika, 117 p.
2. Bajmuratov U.B. (2000) Nacional'naja jekonomicheskaja sistema [National economic system]. Almaty: Fylym, 428 p.
3. Bezpalov V.V. (2018) Razvitie metodologii upravlenija vneshnetorgovoj dejatel'nost'ju v promyshlennom komplekse regiona v uslovijah importozameshhenija [Development of a methodology for managing foreign trade activities in the industrial complex of the region in the context of import substitution]. Jekonomika i predprinimatel'stvo. Vyp. 1. – № 90. – pp. 353–359.
4. Bljahman L.S. (2016) Global'nye, regional'nye i nacional'nye tendencii razvitija jekonomiki Rossii v XXI veke [Global, regional and national trends in the development of the Russian economy in the XXI century]. Sankt-Peterburg: Sankt-Peterburgskij gosudarstvennyj universitet, 96 p.
5. Zharmenov A.A. (2017) Osobennosti proektirovanija i jekspluatacii gidrotehnicheskikh sooruzhenij gorno-metallurgicheskogo kompleksa Kazahstana [Zharmenov A.A. Features of the design and operation of hydraulic structures of the mining and metallurgical complex of Kazakhstan]. Promyshlennost' Kazahstana, №100, pp. 21–23.
6. Kantarbaeva A.K. (2000) Predprinimatel'stvo: institucional'no-jevoljucionnyj podhod [Kantarbaeva A.K. Entrepreneurship: An Institutional Evolutionary Approach]. Almaty: Raritet, 341 p.
7. Tjugro A. (2006) Izbrannye jekonomicheskie proizvedenija [Selected works of economics]. Moskva: Direkt-Media, 215 p.
8. Fathutdinov R.A. (2019) Razvitie konkurentnyh preimushhestv ob'ektov v konkurentosposobnoj jekonomike [Development of competitive advantages of facilities in a competitive economy]. Sovremennaja konkurencija, № 6, pp. 111–143.

Н.Н. НУРМУХАМЕТОВ,¹

Э.ғ.к., доцент.

¹Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

e-mail: n_nurmukhametov@nuos.pro

КӘСПОРЫННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ («ӨСКЕМЕН АРМАТУРА ЗАУЫТЫ» АҚ МЫСАЛЫНДА)

Андатпа

Инновациялық процестер, сондай-ақ ғылыми-техникалық прогресс ғылым мен техниканың жетістіктерін игеру негізінде өндірісті үнемі жаңартып отыруға мүмкіндік береді. Инновациялар компания қызметінің тиімділігін арттыруға оң әсер ететін экономикалық субъектілердің стратегиясын әзірлеу мақсаттарына қол жеткізудің маңызды құралы болып табылады. Қазақстан экономикасының экономикалық өсуі мен бәсекеге қабілеттілігі үшін қажетті фактор инновациялық қажеттіліктерге бағдарлана отырып, инновацияларды ұйымдастыру проблемасын шешу, сондай-ақ ұйымдастырушылық-экономикалық жағдайлардың инновациялық процестерін дамытуды ынталандыратын жағдай жасау және оған зерттеулер мен әзірлемелердің экономикалық әсерін бағалау мақсатында теориялық және практикалық ережелер әзірлеу болып табылады. Осы тұрғыда мақаланың мақсаты – инновация арқылы кәсіпорындардың экономикалық көрсеткіштерін жақсарту жолдарын қарастыру. Осы мақсатқа жету үшін инновация саласындағы әдебиеттерді талдау, нормативтік актілерді талдау, сондай-ақ социологиялық және эмпирикалық әдістер сияқты түсіндірмелі зерттеу әдістері қолданылды. Сондай-ақ, «Өскемен арматура зауыты» АҚ қызметіне қаржылық талдау жүргізілді, бұл компанияның қаржылық жағдайын сипаттауға мүмкіндік берді. Компания қарастырылып отырған кезең ішінде өз қаражатын жауапкершілікпен басқарғаны анықталды. Екі инновациялық портфель бағаланды, бұл белгілі бір жобалардың кірістілігін анықтауға мүмкіндік берді. Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік инновациялық саясат негізінен ұйымдастырушылық-реттеуші сипатқа ие, мемлекет тарапынан аз қаржылық және ресурстық іс-шаралар мен инновацияларды салықтық қолдау қолданылады деген қорытынды жасалды.

Тірек сөздер: инновация, жұмыс тиімділігі, өндіріс, SWOT талдау, қаржылық жағдай, жобалар, кәсіпорын.

N.N. NURMUKHAMETOV,¹

c.e.s., associate professor.

¹L.N. Gumilyov Eurasian National University,
Kazakhstan, Nur-Sultan

e-mail: n_nurmukhametov@nuos.pro

ECONOMIC EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE'S INNOVATIVE DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE OF JSC "UST-KAMENOGORSK VALVES PLANT")

Abstract

Innovative processes, as well as scientific and technological progress, provide an opportunity to constantly update production based on mastering the achievements of science and technology. Innovation is an important means of achieving the goals of developing a strategy for economic agents that have a positive effect on improving the effectiveness of a company. A necessary factor for economic growth and competitiveness of the Kazakhstani economy is to solve the problem of organizing innovations, focusing on innovative needs, as well as the creation of stimulating development of innovative processes of organizational and economic conditions and the development of theoretical and practical provisions in order to assess the economic impact of research and development on it. In this context, the aim of the study is to consider ways to improve the economic performance of enterprises through innovation. To achieve this goal, an analysis of the literature in the field of innovation, analysis of regulations, as well as interpretive research methods, such as sociological and empirical methods, were used. Also, a financial analysis of the activities of Ust-Kamenogorsk Valves Plant JSC was carried out, which made it possible to characterize the financial condition of the company. The company was found to have managed its funds responsibly during the period under review. Two innovative portfolios were evaluated, which made it possible to determine the profitability of certain projects. It is concluded that the state innovation policy in the Republic of Kazakhstan is predominantly of an organizational and regulatory nature, there are few financial and resource measures and tax support for innovations from the state.

Key words: innovation, work effectiveness, production, SWOT analysis, financial condition, projects, enterprise.

IRSTI 06.35.31

UDC 657.631

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-31-38>

A.S. BIKTEUBAYEVA,^{1*}

PhD associate professor.

*e-mail: a.bikteubayeva@turan-edu.kz

K.ZH. ELSHIBEKOVA,¹

master, senior lecturer.

e-mail: k.elshibekova@turan-edu.kz

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

THE USE OF ANALYTICAL PROCEDURES AT THE AUDIT PLANNING STAGE

Abstract

The article considers the main stages of an audit. They allow to achieve the main goal of audit planning, that is, the implementation of a reporting test to identify possible errors; reporting testing for probable errors; horizontal and vertical analysis and "reading" of reports; express analysis of reporting. At the stage of planning the audit, after the disclosure of inconsistencies in the forms of financial statements, significant changes in the dynamics and structure, it is possible to determine the coefficients and at the same time the method of express analysis of the statements is used. The article focuses on the main mistakes in financial reporting. The main ratios for the analysis of financial statements are also given: liquidity ratios; financial stability; turnover; profitability. The analytical procedures presented in the article, which are guided by auditors at the stage of planning an audit, can be divided into the following groups. In addition, the division of audit procedures helps to identify problems in the provided information in a timely manner when disclosing it in the financial statements, and is aimed at identifying audit risks at the substantive stage. The use of analytical procedures at the stage of planning an audit allows you to create an audit program with minimal time costs, reduce the risks of problems that are associated with a lack of time and skills of personnel.

Key words: audit, reporting, analytical procedures, audit review, planning, auditors, finance.

An important stage of the audit, which decides what will be the strategy and detailed approaches to the scope of audit procedures, the timing of the implementation, the expectation of the result – is the planning of the audit. The planning process takes into account the specifics of each entity subject to audit.

One of the main objectives of the audit planning stage is to identify possible risks, information in which there are errors and, on this basis, to assess the scope of procedures performed at the next stages of the audit.

The use of analytical procedures in audit planning was discussed in more detail in the works of d.o.e. N. A. Kazakova [1], c.o.e. E. S. Surnina [2], Sh. I. Alibekov [3], A.V. Tereshkina [4] and others.

There are several types of analytical procedures that allow you to achieve the main goal of audit planning, namely:

- ♦ conducting a reporting test to identify possible errors;
- ♦ testing the reporting for possible errors;
- ♦ horizontal and vertical analysis and «reading» of reports;
- ♦ express analysis of reports.

It is worth noting that the division of analytical procedures into several types is conditional, in practice, most often there is a parallel execution of these procedures, without a clearly defined sequence. Let's analyze each of the types separately.

Conducting a test of financial statements to identify possible errors is one of the first analytical procedures that should be performed by the auditor at the stage of planning the audit.

The most common errors in the financial statements are shown in figure 1 (p. 32).

Organizational and technical errors can be identified by the auditor at the stage of audit planning, methodological errors – when performing substantive procedures.

To identify organizational errors, the auditor should check the number of financial reporting forms, as well as the correctness of filling in the required details in them.

Organizational (formal) – related to incorrect determination of the composition of accounting (financial) statements, the frequency of its preparation, filling in certain details, violation of the rules for signing, etc.

Technical – mainly represented by arithmetic errors, inconsistencies between indicators of different reporting forms, or lines in the same form due to incorrect calculations, negligence, or other reasons.

Methodology errors – those that have appeared in connection with incorrect accounting, violation of the standards provided for by law, and the rules of accounting policy.

Figure 1 – Errors encountered in the financial statements

Note – Developed by the authors.

In order to ensure that there are no technical errors in the financial statements, the auditor should perform an analytical procedure related to checking the correlation of the indicators of the reporting forms.

To confirm the arithmetic correctness of the data in one form of financial statements, the auditor must sum up the indicators of each of the sections or lines and compare the resulting result with the final value [5].

When testing reports for the presence of «technical errors» in it, it is important to check the arithmetic correlation of indicators of different reporting forms with each other. Let us illustrate the considered analytical procedure with examples (Table 1).

Table 1 – Equality between items f. 1-B «Balance sheet» and f. 2-OPU «Income statement» f. 5-I «Statement of changes in equity»

Balance sheet	Compliance	Other forms	Indicators
1	2	3	4
			STATEMENT OF PROFIT AND LOSS
String 414	=	String 300	Total profit (total loss) for the period. Discrepancies are possible in two cases: - when spending retained earnings in the reporting period on the basis of decisions of the owners of the JSC (LLP). For example, for the payment of dividends, repayment of losses of previous years, increase in the authorized capital and other purposes; - with mandatory contributions to the reserve capital (for JSC).
			STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY
String 410	=	String 400	Authorized capital at the beginning of the reporting period
String 414	=	String 400	Retained earnings (uncovered loss) at the beginning of the reporting period
String 420	=	String 400	Total equity and reserves at the beginning of the reporting period
String 410	=	String 800	Authorized capital at the end of the reporting period
String 414	=	String 800	Retained earnings (uncovered loss) at the end of the reporting period
String 420	=	String 800	Total equity and reserves at the end of the reporting period

Note – Compiled by the authors.

The auditor should make sure that the indicator for line 500 «Total capital» of section 5 of the «Balance Sheet» at the beginning of the reporting year does not differ from the data for line «Balance as of January 1 of the reporting year» of the «Statement of Changes in Equity» at the end of the previous year. And only in cases of changes in legislation, or changes in accounting policies or corrections of errors of previous years, the indicators can show a difference. If there were such changes, then naturally, they should be reflected in the financial statements, and the user of the statements understood the reasons for the inconsistencies at the beginning and end of the periods.

The change for the period under line 414 «Retained earnings» on the balance sheet should be reflected and correspond to the indicators in the form «Statement of Changes in Equity». But at the same time, possible expenses of the net profit of previous years for various purposes are taken into account.

Thus, the analytical procedure, which is a test of financial reporting forms for the presence of arithmetic errors, helps the auditor at the audit planning stage to identify potential risks of incorrect reporting of indicators that need to be paid special attention to when conducting substantive procedures.

«Reading the financial statements» at the audit planning stage allows the auditor to get acquainted with the company on the basis of these reporting forms, identify trends in the main performance indicators, qualitative changes in its property and financial position, as well as identify priority areas of reporting for further analysis and verification during substantive procedures [6].

Table 2 below shows an example of the outcome options that the auditor can come to when «reading» the balance sheet.

Table 2 – Auditor's conclusions in the «reading the balance sheet» procedure

Section / Article	Conclusion	
	Increase in the indicator	Decrease in the indicator
1	2	3
Section 1 «Short-term assets». 1. Cash.	Both the increase and decrease in the numerical indicator for this article does not allow the auditor to draw any significant conclusions	
Page 015 «Short-term accounts receivable» (it is advisable to consider in conjunction with the indicator of income from sales)	If the increase is due to higher sales volume, the conclusion is that the growth of income AO (LLP) was due to changes in the credit policy, extend trade credit, delayed payments. If the increase occurs, but at the same time the revenue decreases, the conclusion is as follows: JSC (LLP) fails to raise customer loyalty, despite the improvement of the credit policy towards customers. And this is a sign of an increase in the operational risks of the JSC (LLP).	If the decrease occurs together with an increase in sales revenue, then the conclusion is that buyers pay their bills earlier (either there was a reduction in the terms of deferred payments, or payment on prepayment). If the income decreased, then the debt of customers decreased.
Page 018 «Inventory»	A large number of stocks and their annual growth may indicate overstocking, as well as the recognition in the accounting and reporting of stocks with signs of impairment	A regular decrease in inventory shows both a decrease in business activity, that is, a reduction in the scale of activity, and a lack of funds to purchase the necessary amount of inventory.
Section 2 «Non-current assets»	The increase indicates the acquisition of property or investment. If there is a significant increase in one of the articles in this section, then it is necessary to analyze the articles of obligations to determine at what expense these investments were made.	The decline shows both the sale of fixed assets and depreciation, which indicates the physical obsolescence of fixed assets.

Continuation of table 2

Page 213 «Short-term accounts payable» (needs to be analyzed by type of debt)	The increase in debt to suppliers also evidence of delayed payments, that is, the violation of JSC (LLP) financial discipline and agreements to increase the time delay resulting in the conservation of the volume of purchases, there is a good relationship. An increase in tax liabilities indicates an increase in the tax risk of the organization	The reduction in debt indicates both a more stringent credit policy of suppliers, and the availability of advance payments for products. The decrease in tax liabilities shows both their timely fulfillment and the decrease in the amount of taxes due to a decrease in the business activity of the JSC (LLP).
Page 210 «Loans»	The auditor may indicate the presence of short-term or long-term loans from JSC (LLP), an increase or decrease in their amounts. But it will not be possible for the auditor to make a conclusion about the effectiveness of the use of credit funds, since there is not enough information for this.	
Page 410 «Authorized capital»	Changing the articles of the Charter capital, as a rule, occurs only in the case of re JSC (LLP) (for example, change of ownership, the issue of additional shares, etc.).	
Page 414 «Retained earnings (uncovered loss)»	At the stage of « reading» the statements, the auditor needs to pay attention to the «loss» indicator – the article shows the problems in the JSC (LLP), and when conducting substantive procedures, and when assessing the continuity of the company’s activities. But to identify the reasons for the decline in this indicator and for a detailed analysis, there is not enough data in the balance sheet.	
Note – Developed by the authors.		

As a rule, simultaneously with the «reading» of the financial statements, the auditor applies analytical procedures related to the elements of financial analysis – horizontal and vertical analysis of the financial statements.

Horizontal analysis is a comparison of the indicators of the reporting period with the indicators of previous periods. In this case, deviations are determined: absolute – this is in the monetary meter and relative – this is in percentages, fractions.

When applying horizontal analysis, you should consider the following:

a) it should be carried out if there are several analyzed periods, because in this case it is possible to track the dynamics of changes in funds and their sources;

b) such an analysis is impractical in a period of inflation, since in this case an increase in some indicator is associated with an increase in prices, but not with the scale of production.

At the planning stage, horizontal analysis helps to identify significant changes in some indicators, as well as the associated potential risks associated with incorrect accounting of transactions, as well as the risks of incompatibility of indicators reflected in different time periods.

The vertical analysis determines the structure of the indicators, while identifying the impact of each reporting item on the overall result. The purpose of such an analysis is to be able to analyze the whole by means of individual elements, to determine its structure and all changes in it. (Table 3).

Table 3 – Vertical analysis, using the example of the article «Stocks»

Articles	Indicator at the beginning of the period, thousand tenge	% of total	Indicator at the end of the period, thousand tenge	% of total	Absolute deviation, thousand tenge
Stocks, including	495	100%	510	100%	15
Raw materials and supplies	180	36%	18	4%	(162)
Work in progress	265	54%	25	5%	(240)
Finished products	10	2%	428	84%	418
Deferred expenses	40	8%	39	7%	(1)
Note – Compiled by the authors from the audit materials.					

The example shows that with small changes in the final indicator for the item “Reserves” at the end of the period compared to the beginning, there were significant changes in its structure. At the beginning of the period, work in progress accounted for 54% and raw materials and supplies for 36%, and at the end of the period – finished products for 84%.

Horizontal and vertical analysis complement each other. And auditors develop comprehensive analytical tables that show both the structure and dynamics of indicators. The results of these types of analysis are valuable, because they help to analyze the reports of different types and volumes of production of the company.

At the planning stage of the audit, after the discrepancies between the amounts of the financial statements and significant changes in the dynamics and structure have been identified, it is possible to calculate the coefficients using the express analysis of the statements.

The purpose of the express analysis of the financial statements is to determine the financial position and condition of the company. Namely, the dynamics of income and expenses, the structure of assets and liabilities. This type of analysis is more suitable for the audit planning stage, since it is intended to determine the scope of the audit, its strategy and timing [7].

Rapid analysis of financial statements calculates key performance parameters, the so-called financial ratios, which help the auditor to identify critical areas of reporting and identify bottlenecks, and then develop an audit program, taking into account the risks of conducting a substantive audit. In international practice, there are more than 200 financial indicators that are used in the analysis of the activities of companies [6]. These indicators can be grouped as follows:

- ♦ liquidity indicators;
- ♦ financial stability indicators;
- ♦ indicators of turnover;
- ♦ profitability indicators.

These financial indicators can be calculated at the planning stage, as part of analytical procedures, using the indicators presented in the Balance Sheet of the Income Statement. In the course of analyzing the indicators based on the results obtained, the head of the audit team can optimize the audit. The indicators will show the areas of «risk», i.e. it is possible to optimize the verification of the reporting items at the stage of substantive verification. Optimization occurs due to the allocation of labor and time resources, when more detailed consideration is given to risk areas.

The current liquidity ratio is considered the most common indicator.

This indicator shows how much the company has enough funds to repay its short-term liabilities within a certain period. According to international practice, this coefficient should be approximately in the range from 1 to 2 (sometimes more than 3) [7, p. 308].

The term liquidity ratio is the ratio of the most liquid part of short-term assets to short-term liabilities. The regulatory level of the coefficient must also be higher than 1.

This indicator shows whether the company can repay short-term liabilities using the most liquid assets.

When calculating the term liquidity indicator, a positive conclusion can be made about the company's liquidity in both cases, since the amount of the organization's short-term assets exceeds the value of its short-term liabilities. This indicator shows how much the company is dependent on external loans. If the coefficient has a high value, the lower the level of solvency and the high risk of a shortage of money [7, p. 297]. To characterize this indicator, it is necessary to know the levels of the coefficient for the industry, the specifics of the company's production activities.

The turnover ratios are useful for the analysis of financial statements, as well as conducting analytical procedures: first, they describe the business activity of the organization in the market; second, under certain conditions, they may indicate that a company is illiquid assets; third, they identify the specifics of the business depending on the industry.

So, this group includes three main coefficients:

$$\text{Turnover ratio of accounts receivable} = \frac{\text{Average amount of accounts receivable}}{\text{sales volume}} \times 365 \quad (1)$$

$$\text{Inventory turnover ratio} = \frac{\text{average carrying amount of inventory}}{\text{the volume of purchases}} \times 365 ;$$

$$\text{Fixed asset turnover ratio} = \frac{\text{sales volume}}{\text{average carrying amount of fixed assets}} \times 365. \quad (2)$$

This indicator is used when a production company is being checked, especially when analyzing fixed assets. And it shows the economic efficiency of production.

The low level of the coefficient may cause the auditor to have questions about the use of fixed assets in the production process. This level of return on capital may indicate a high level of investment in fixed assets, or insufficient efficiency in the use of assets, or a low level of sales.

For manufacturing companies, a high value of this indicator is preferable. And it means that for every tenge of revenue, the company invests less in fixed assets.

Profitability indicators demonstrate the overall performance of the company.

Gross profit margin is one of the profitability ratios used by auditors. This indicator is calculated using the following formula:

$$\text{Gross profit margin} = \frac{(\text{revenue} - \text{cost price})}{\text{revenue}} \times 100\%. \quad (3)$$

Another factor is the return on sales, which shows how much tenge of net profit a unit of products sold brings.

$$\text{The cost – effectiveness} = \frac{\text{net profit}}{\text{volume of products sold}}. \quad (4)$$

Coefficients play a role in the audit process. For audit purposes, it is advisable to consider the margins in the dynamics for certain periods (often month, quarter, year).

According to the analysis of the coefficients it is possible to draw the following conclusions:

- ♦ if the liquidity indicators are normal values, this means that JSC (LLP) is quite stable in the market is functioning, and the auditor is not necessary to doubt the validity of the «principle of continuity»;

- ♦ if the financial stability indicators show a slight dependence of the JSC (LLP) on external sources of financing, this allows the auditor to do without conducting basic procedures for the audit of borrowed funds;

- ♦ if the turnover rate of accounts receivable is low, it means that you need to pay attention to the amount of accounts receivable. And this will require expanding the analytical procedures for determining doubtful debts, and including them in the company's assets;

- ♦ if the capital return ratio is low, this indicates the need to evaluate fixed assets, and analyze the use of fixed assets during analytical procedures.

If the indicators do not correspond to the normal values, the auditor should pay attention to the pricing, to the composition of the company's customers. And such procedures require both time and expertise of the auditor.

The analytical procedures considered at the stage of planning the audit were conditionally divided into three groups: testing the reports for possible errors, «reading» the reports, horizontal and vertical analysis, and express analysis of the reports. They help the auditor determine the direction and strategy of the audit, its plan, and the scope of the audit. In addition, they are aimed at identifying problems in the disclosure of information in the financial statements, and identifying risk areas at the substantive review stage. The use of analytical procedures at the audit planning stage will allow you to create an audit program with minimal time costs, as well as reduce the risks of problems that are associated with a lack of time and skills of personnel.

LIST OF LITERATURE

- 1 Kazakova N.A. Analytical procedures: experience of use in audit and evaluation of economic activity / N.A. Kazakova // Bulletin of the Financial University, 2017. – Vol. 21. No. 2 (98). – P. 113–120.
- 2 Tereshkina A.V. Analytical procedures for audit planning // Izvestiya Sankt-Peterburgskogo ekonomicheskogo universiteta, 2011. – No. 2. – P. 141–143.
- 3 Surnina E.S. Teoreticheskie osnovy analiticheskikh procedurov v audite // Mezhdunarodniy bookkeeping. – 2010. – No. 13. – P. 59–63.

4 Alibekov Sh.A. The use of analytical procedures in audit activities // Audit statements. 2004. – No. 3. – P. 59–62.

5 Grachev A.V. Economic interpretation of the balance sheet // Audit and financial analysis. 2013. – No. 5. – P. 11–20.

6 «On approval of financial reporting forms of public companies» Order of the Minister of Finance of the Republic of Kazakhstan dated 02.06.2017.

7 Sheremet A.D. Analysis and diagnostics of financial and economic activities of the enterprise. – Infra – M. – Moscow, 2009. – 366 p.

А.С. БИКТЕУБАЕВА,^{1*}

Э.Ф.К., доцент.

*e-mail: a.bikteubayeva@turan-edu.kz

Қ.Ж. ЕЛШИБЕКОВА,¹

М.Э.Н.

e-mail: k.elshibekova@turan-edu.kz

¹«Туран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

АУДИТТІҢ ЖОСПАРЛАУ САТЫСЫНДА АНАЛИТИКАЛЫҚ ПРОЦЕДУРАЛАРДЫ ҚОЛДАНУ

Аңдатпа

Авторлар осы мақалада аудиттің негізгі кезеңдерін қарастырады. Олар аудиторлық жоспарлаудың басты мақсатына қол жеткізуге мүмкіндік береді, яғни мүмкін болатын қателерді анықтау үшін есептілік тестін жүзеге асыру; ықтимал қателіктердің болуына есептілікті тестілеу; көлденең және тік талдау және есептілікті «оқу»; есептілікті жедел талдау. Аудитті жоспарлау кезеңінде қаржылық есептілік нысандарындағы сәйкессіздіктер, динамика мен құрылымдағы елеулі өзгерістер анықталғаннан кейін коэффициенттерді анықтауға болады және бұл ретте есептілікті жедел талдау әдісі қолданылады. Мақалада қаржылық есептіліктегі негізгі қателіктерге назар аударылады. Сондай-ақ қаржылық есептілікті талдаудың негізгі коэффициенттері: өтімділік; қаржылық тұрақтылық; айналымдылық; рентабельділік коэффициенттері келтіріледі. Мақалада ұсынылған аудитті жоспарлау кезеңінде аудиторлар басшылыққа алатын аналитикалық процедураларды бірнеше топқа бөлуге болады. Бұдан басқа, аудиторлық рәсімдерді бөлу қаржылық есептілікте оны ашу кезінде ұсынылған ақпараттағы проблемаларды уақтылы анықтауға ықпал етеді және мәні бойынша тексеру кезеңінде аудиторлық тәуекелдерді анықтауға бағытталған. Аудитті жоспарлау кезеңінде аналитикалық процедураларды қолдану уақытты аз жұмсай отырып, аудиторлық бағдарламаны құруға, кадрлардың жеткіліксіз уақтылығы мен біліктілігіне байланысты проблемалардың пайда болу қаупін азайтуға мүмкіндік береді.

Тірек сөздер: аудит, есептілік, аудиторлық тексеру, талдау рәсімдері, жоспарлау, аудиторлар, қаржы.

А.С. БИКТЕУБАЕВА,^{1*}

К.Э.Н., доцент.

*e-mail: a.bikteubayeva@turan-edu.kz

Қ.Ж. ЕЛШИБЕКОВА,¹

М.Э.Н.

e-mail: k.elshibekova@turan-edu.kz

¹Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР НА ЭТАПЕ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные этапы проведения аудита. Они позволяют достичь главной цели аудиторского планирования, то есть осуществление теста отчетности на определение возможных ошибок; тестирование отчетности на наличие вероятных погрешностей; горизонтальный и вертикальный анализ

и «чтение» отчетности; экспресс-анализ отчетности. На этапе планирования аудита уже после раскрытия несоответствий в формах финансовой отчетности, значительных изменений в динамике и структуре возможно определение коэффициентов, и при этом используется метод экспресс-анализа отчетности. В статье делается акцент на основные ошибки в финансовой отчетности. Также приводятся основные коэффициенты анализа финансовой отчетности: коэффициенты ликвидности; финансовой устойчивости; оборачиваемости; рентабельности. Аналитические процедуры, которыми руководствуются аудиторы на этапе планирования аудиторской проверки, представленные в статье, можно разделить на несколько групп. Кроме того, деление аудиторских процедур способствует своевременному выявлению проблем в информации, представленной при ее раскрытии в финансовой отчетности, и направлено на выявление аудиторских рисков в период проверки по существу. Использование аналитических процедур на этапе планирования аудиторской проверки даст возможность сформировать программу аудиторской проверки с минимальными затратами времени, уменьшить риски появления проблем, связанных с недостаточной своевременностью и квалификацией кадров.

Ключевые слова: аудит, отчетность, аудиторская проверка, аналитические процедуры, планирование, аудиторы, финансы.

FTAXP 06.73.07

ӨОЖ 911.372.7:711.439 (047)

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-39-46>

Д. ЖЕНСХАН,^{1*}

Э.Ғ.К., қауымдастырылған профессор.

*e-mail: azan_tanat@mail.ru

Ш.Е. АЛЫПЕИСОВА,¹

Э.Ғ.К.

e-mail: sholpan761@mail.ru

¹С.Сейфуллин атындағы Қазақ
агротехникалық университеті,
Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

АУЫЛДЫҚ ЕЛДІ МЕКЕНДЕРІНІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН НЫҒАЙТУ ЖОЛДАРЫ

Андатпа

Мақалада Қазақстанның ауылдық елді мекендерін дамыту мақсатында қабылданған бірқатар бағдарламаларды көрсете отырып, оның іске асуы кезіндегі проблемалар тобын анықтаған және оны тиімді шешудің жолдарын ұсынған. Ауылдық елді мекендердің дамуына кері әсер етіп отырған басты проблемалар қатарына келесілер көрсетілді: ауылдық территорияларды дамыту бағдарламаларының толық қаржыландырылмауы; жергілікті әкімдіктер құрылымының үкіметтің құрылымдық іс-әрекеттерін қайталауы; экономикалық қызмет түрлерімен салыстырғанда ауыл шаруашылығы саласы мамандарының ең аз жалақымен қамтамасыз етілуі; Республиканың басым ауылдарында әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымдардың ескіруі; АЕМ-гі әлеуметтік сала мамандары арасындағы бәсекенің болмауы себебінен білім беру сапасының төмендеуі. Көрсетілген проблемаларды тиімді шешу мақсатында бірқатар ұсыныстар жасалды, оның ішінде: АЕМ-ді дамыту бағдарламаларын кезең-кезеңімен қаржыландырылу және оның орындалуына қатаң бақылау жасау керек екендігі және оның негізгі себептері көрсетілді. Ауыл шаруашылығы саласындағы мамандардың еңбек ақысын арттыру үшін – ауыл шаруашылығы саласында нәтижелікті арттыруға бағытталған қолданбалы шешімдер жасау қажеттігі көрсетілді. Құзырлы органдардың ауыл шаруашылығындағы жеке кәсіпкерлік пен шағын бизнестің мүмкіндіктерін дамытуға, көпшілікке таратуға және енгізуге ауқымды жоспар жасау қажеттілігі негізделді. АЕМ-гі тұрғындары аз немесе тіптен жоқ, перспективасы төмен ауылдық елді мекендерді дамыту үшін бюджетті шығындау тиімсіз екендігі көрсетілді. Тақырыпты ашу барысында ғылыми деректерді зерттеу, талдау, синтездеу, динамикалық салыстыру, жүйелеу, экономикалық сараптау, қорытындылау әдістері қолданылды.

Тірек сөздер: ауылдық елді мекен, инфрақұрылым, бағдарлама, ауыл тұрғындары, жастар, қаржыландыру.

Қазақстанның ауыл шаруашылығы елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ететін экономиканың аса маңызды салаларының бірі. Осыған орай Қазақстанның мемлекеттік саясатындағы стратегиялық мақсаттарының бірі ауылдық аумақтардың тұрақты дамуын қатамасыз ету. Қойылған мақсатқа қол жеткізу елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету, ауыл шаруашылығы өндірісінің көлемін арттыру, импортқа тәуелділікті төмендету, экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру және азаматтардың әл-ауқатын нығайту бойынша перспективалы мүмкіндіктерді қалыптастырады.

Ауыл шаруашылығы саласы мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етіп отырған экономиканың аса маңызды салаларының бірі ретінде қарастырылады. Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуындағы жетекші сала болып табылатын осы агроөнеркәсіптік кешенді (АӨК) және ауылдық елді мекендерді дамыту мақсатында бірқатар заңдар мен бағдарламалар әзірленді және қолданысқа енгізілді. Ауыл шаруашылығы кәсіпкерлерін қаржыландыру тәсілдері де өзгерді. Дегенмен, қазірге дейін аталған саланың дамуы айтарлықтай дәрежеде емес.

Әлемдік тәжірибелерді ескеретін болсақ, ауылдық елді мекендерді дамыту бойынша қабылданған заңдар мен бағдарламалардағы басты көрсеткіштерге демографиялық жағдай, өнім өндіру дәрежесі және табыс деңгейі ескеріледі [1]. Бірақ, қазіргі кезде ауылдық аумақтардың дамуындағы ауқымды және өзекті мәселелерді ашып көрсету үшін нормативтік құжаттар мен даму бағдарламаларын және гуманитарлық ғылыми ізденістер нәтижелерін де негізге аламыз.

Аталған зерттелімдер нәтижесі бойынша Қазақстанның АЕМ қазіргі жағдайына төмендегідей сипаттама жасауға болады.

Қазақстанның ауылдық территорияларында қалыптасқан демографиялық жағдай тұрақты емес. Нақтырақ айтқанда Қазақстанда тәуелсіздіктің алғашқы жылдарында, яғни 1990 жылы еліміздегі жалпы халыққа есептегенде ауыл тұрғындарының үлесі 42,9% болды. 1996 жылы бұл көрсеткіш 44,3%-ға дейін өскен. 1993–1995 жылдары еліміздегі жаппай жекешелендіру салдарынан көптеген АЕМ-де жұмыссыздықтың орын алу салдарынан ауыл тұрғындары тағы да азая бастады. Нәтижесінде 2007 жылы ауыл тұрғындарының саны 42,6% құрады. Дегенмен, ауылдық территорияларды дамытудың мемлекеттік бағдарламалары аясында 2008 жылы ауыл тұрғындарының үлесі артып, 2008 жылы 46,9% болды. Осы жылдан бастап ауыл тұрғындарының үлесі жылдан жылға төмендеп отыр. 2019 жылы ауыл тұрғындарының үлесі 41,8% құрап отыр [2]. Еліміздегі ауыл тұрғындарының саны жылдан жылға азайғанымен, онда еңбек ресурстарының айтарлықтай үлес салмағы бар, ол мұндай үрдісті ұзақ уақыт бойы сақтайтын аумақ ретінде қарастырылады.

АЕМ-нің даму дәрежесін зерттеу нәтижелері бойынша алынған деректерді ескерсек, елімізде 2008 жылдан бері қарай ауылдық елді мекендер желісінің ұсақтану процесі орын алып отыр. Бұл жағдайлар ауылдық аумақтардың әлеуметтік дамуын күрделендіреді. АЕМ-гі осындай жағдайлардың орын алуы еңбекке қабілетті белсенді топтардың қалаға көшіп кетуіндегі, ауыл жастарының ірі қалалардан білім алғаннан кейін сол қалаларда жұмысқа орналасуындағы басты себептер. Демек, елімізде урбандалу процесі орын алып отыр. Бұл процесс «Өңірлерді дамытудың 2020–2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасының» мақсатында көрсетілгендей өңірлердің экономикалық бәсекеге қабілеттілігін арттыру және халықтың тұрмыс сапасын жақсартуға негіз болады.

Дегенмен, Қазақстанның 2015 жылға дейінгі аумақтық даму стратегиясы мен елдің 2020 жылға дейінгі аумақтық дамуының болжамды схемасында көрсетілгендей ірі және үлкен қалаларды дамыту жөніндегі шараларға қарамастан, елімізде урбандалу қарқыны біркелкі болмады. Атап айтқанда, 1990–2001 жылдар аралығында қала халқының үлесі 54,8%-дан 50,3%-ға дейін азайды, ал 2019 жылғы 1 қаңтарда бұл көрсеткіш 58,2% деңгейіне жетті. Бұл деректер 28 жыл ішінде қала халқының нақты өсуі (қандай да бір себептермен) небәрі 3%-ды құрағанын көрсетіп отыр. Дамыған елдер тәжірибесін негізге алатын болсақ, урбандалу деңгейі: Оңтүстік Кореяда 7 жылда (1980–1987 жылдар), Сауд Арабиясында – 8 жыл (1974–1982), Малайзияда – 12 жыл (1996–2008) ішінде 56%-дан 70%-ға дейін жетті [3].

Қазақстанның ауылдық аумақтарын дамыту мақсатында қабылданған бірқатар бағдарламалар бар, олардың ішінде:

1991–2000 жылдарға арналған «Ауыл» әлеуметтік-экономикалық даму бағдарламасы;

2004–2010 жылдар аралығында ауылды дамытудың мемлекеттік бағдарламасы;

2010–2014 жылдар аралығын қамтитын Қазақстанның АӨК-ін дамыту бағдарламасы;

Қазақстан Республикасының АӨК дамыту жөніндегі 2013–2017 жылға арналған «Агро-бизнес–2017» бағдарламасы;

ҚР-ның 2017–2021 жылдарға арналған АӨК дамытудың мемлекеттік бағдарламасы;

2018–2030 жылдар аралығын қамтитын «Ауыл – ел белгісі» 2018–2030 жылдар аралығын қамтитын арнайы жобасы;

Өңірлерді дамытудың 2020–2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.

1-бағдарламалардың бірінші жіктелімі бойынша, яғни ауылдық аумақтарды дамытудың ең төменгі стандарттары бойынша инфрақұрылымды қолдау бағдарламалары аясында жолдар жөнделді, коммуникациялар жүргізді, алайда ол басты проблеманы шешкен жоқ: экономикалық өсу және жұмыс орындарын құру мәселесі қазірге дейін өзекті күйінде қалып отыр [4]. Еліміздегі экономист мамандар ауылдық аумақтарды дамыту бағдарламалары бойынша қол жеткізілген нәтижелердің төмен болуын келесідей мәселелермен түсіндіреді.

Біріншіден, бағдарламаларды – қаржыландыру мәселесі. Қандай керемет бағдарламалар жазылғанымен, оларды қаражаттың жетіспеушілігі жағдайында орындау өте қиын. Стратегиялық құжаттың ережелерін әзірлеуге қаржы бөлу үшін бірқатар қосымша рәсімдер қажет. Нәтижесінде 5 жылға қабылданған бағдарламаға екі жылдық бюджет ғана бекітіледі. Бұл стратегиялық құжаттардың ең өткір мәселесі. Сондықтан, стратегиялық жоспарлауды

дер кезінде өзгертіп, бюджеттік процесспен сәйкестендіріліп отыратын жұмыс тобын құру маңызды болып табылады.

Екінші мәселе – еңбекке ақы төлеу. ҚР ҰЭМ Статистика комитетінің мәліметтерін негізге алатын болсақ, экономиканың басқа қызмет түрлерімен салыстырғанда ауыл шаруашылығы саласының мамандары алатын еңбек ақы сумен жабдықтау мамандарынан кейінгі ең төменгі қатарында тұр (1 сурет). 2019 жылы экономикалық қызмет түрлері бойынша орташа жалақы 185487 теңге көлемінде болса, 2020 жылы 147666 теңге [2].



Сурет 1 – Экономикалық қызмет түрлері бойынша орташа айлық жалақы, теңге (2020 ж.)

Республика бойынша 2020 жылы орташа жалақы мөлшері 203,9 мың теңгені құрады. Ал ауыл шаруашылығы мамандарының жалақысы орташа жалақыдан 27,6% төмен. Себебі ауылдық аумақтарда бизнес дамымаған. Сондықтан табиғи ресурстық потенциалды барынша толық пайдаланған жөн.

Үшінші мәселе – аймақтық немесе аумақтық әкімдіктердің үкіметтің іс-әрекеттерін қайталауы. Қазіргі кезде аумақтық әкімдіктер тек жоғарыдан түскен бұйрықтар аясында ғана жұмыс жасайды, олардың өз бастамаларын жасауға уақыттары жоқ. Ауылдық территориялардың дамуын зерттеуші мамандар «өңірлік немесе аумақтық әкімдіктерге даму стратегиясын жасаудың қажеті жоқ, олар стратегиялық бағдарламаларды қаржыландыру тетіктерін ұсынуы керек» деп есептейді. Өңірлердегі аталған проблеманы сонда ғана жеңе алатын болады. Бірақ, бастамалар түскен кезде оның ішінде: қаржыландыруды күтуі, есеп беруді бірінші айдан бастап талап ету фактілерінің орын алуы нәтижесінде көрсеткіштерді сөйлету үшін сурет салу басталады. Бұл мәселе шешілмейінше, жасалған жұмыстардың нәтижесін көру қиын [5].

Төртінші мәселе – жергілікті кәсіпкерліктің белсенділік дәрежесінің төмен болуы. Қазір шағын қалалар мен ауылдарда өз ісін дамытуға қызығушылық деңгейі жоғары емес. Қарапайым зерттеу жүргізетін болсақ, балалар ауылдық мектептерді бітіргенде, олардың көпшілігі жұмыс іздейді немесе ЖОО-ға түседі. «Мен ауылда тұрамын, менің жақсы жағдайым бар, мен жылыжай салып, өз бизнесімді дербес дамыта аламын» – деп ойлайтын жастар саны аз. Оның басты себебі құзырлы органдардың жеке кәсіпкерлік пен шағын бизнестің мүмкіндіктерін дамытуға, көпшілікке таратуға және енгізуге аз уақыт бөлуінде. Әрине, әр адам бизнесмен бола алмайды. Бірақ, мемлекеттік саясат дұрыс қалыптасса, ауылдық аумақтарда 20 түлектің біреуі қалады және өзінің шағын бизнесін құра бастайды. Осылайша ауылдық елді мекендерде жаңа өнімдер пайда болып, қосымша жұмыс орындары қалыптасады. Тек мемлекеттің есебінен еліміздің барлық ауылдық елді мекендерін дамытып, ондағы барлық халықтың әлеуметтік-экономикалық

жағдайын жақсарту мүмкін емес. Сондықтан, ауыл тұрғындарының белгілі бір бөлігі өздерінің әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға мүдделі болуы тиіс.

Бесінші мәселе, «Ауылдық аумақтар және АӨК: Жаңғыру «Ауыл – 4.0» бағдарламасын іске асыру кезіндегі өткір сұрақтардың бірі – тұрғындары жоқ ауылдық территорияларға инфрақұрылым салу. Статистикалық мәліметтерді ескерсек, 2019 жылдың басында 6545 АЕМ тіркелген. Қазақстанның экономикалық зерттеулер институтының зерттеулері бойынша осы ауылдардың 50%-дан астамында 500-ден кем адам тұрады. 497 елді мекенде тұрғындар саны – 50 адамнан кем. Бұл ауылдарға «Ауыл 4.0» жаңа бағдарламасы бойынша бюджеттің төртінші деңгейін орындау қаншалықты маңызды екендігін қаржы мамандарымен қатаң зерттелуі тиіс. Себебі бұл елді мекендерде ауылдық бизнес дамымағандықтан, экономикалық жағынан тиімсіз болып табылады. Салық базасы, экономикалық әлеуеті және құқықтық білімі жоқ 42 ауылдық елді мекен бар. Осындай тұрғындары өте аз немесе тіптен жоқ, перспективасы төмен ауылдық елді мекендерге бюджеттің төртінші деңгейін орындау керек емес деп есептейміз. Сондықтан, мұндай ауылдарда тұратын тұрғындарды өмір сүруге барлық жағдайлары бар, инфрақұрылымдық желілері дамыған аймақтарға орналастыру керек. Себебі жұмыс күшінің белсенді тобын құрайтын еңбек ресурстарының басым бөлігі (әсіресе жасатар) ауылдың инфрақұрылым желілерінің нашар дамуы себебінен ауылдан қалаға көшіп кету процесі орын алып отыр. Нәтижесінде урбанизация процесі орын ала бастады. Қазіргі кезде урбанизация процесі жасанды емес табиғи жолмен іске асырылуда. Салық базасы жоқ және экономикалық әлеуеті төмен, тұрғындары аз немесе жоқ, депрессияға ұшыраған ауылдық округтерге инфрақұрылымдарды салуға жұмсаған субсидияларды перспективасы жоғары ауылдық аумақтарға немесе шағын қалаларға адамдарды тасымалдау арқылы іске асырған тиімді. Себебі Қазақстандағы қазіргі урбанизация процесі осыны көрсетіп отыр [5]. Дегенмен, елді мекендерді тек тұрғындардың саны бойынша ғана емес, сонымен қатар олардың перспективасы бойынша да жіктеу қажет. Процесс қазірдің өзінде табиғи түрде жүріп жатыр және мемлекет субсидиялар беру арқылы бұл процестерді күшейтпеу керек.

Алтыншы, Республика ауылдарының жартысынан астамында инженерлік желілер тозуының жоғары деңгейі байқалып отыр, көптеген ауылдарда, білім беру және денсаулық сақтау объектілері жөндеуді қажет етеді. Әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымдардың ескіруі себебінен қазіргі жас мамандар ауылдық елді мекендерге барып жұмыс жасауға белсенділік танытпайды. Нәтижесінде, ауылдық елді мекендердегі әлеуметтік сала мамандары арасында бәсекелестік жоқ. Әсіресе, білім беру мекемелері қызметкерлері арасындағы бәсекенің болмауы қызмет көрсету сапасын төмендетеді. Халық саны (аз шамамен 150–200 адамды құрайтын) АЕМ-гі мектептер мен балабақшалар тек табыс көзіне айналған. Қызметкерлер білім беру сапасына емес жалақыға қызығушылық танытады. Кейбір мектептерде бір пәнді (мысалы: математика) бір сағатта әр түрлі екі сыныпқа (7-ші және 8-ші сыныптарға) түсіндіреді. Сонда әр сыныпқа 22 және 23 минуттан келеді. АЕМ орын алып отырған осындай факторлар білім сапасының төмендеуіне алып келеді. Нәтижесінде, осындай мектептерден білім алған оқушылар ҰБТ тапсыру және ЖОО білімін жалғастыру барысында көптеген кедергілерге тап болады. Сондықтан, білім сапасын бақылаудың құзылы органдары тарапынан АЕМ-гі мектептердің білім беру сапасын арттыруға ерекше назар аударған жөн. Білім беру сапасын арттыру, ондағы бәсекелестікті нығайту және өңірлерді дамытуға бөлінген мемлекеттік қаржыны тиімді жұмсау мақсатында сала мамандарының тапшылығы жоқ, бәсекеге қабілетті тірек ауылдарда мектеп-интернаттарын салып басқа ауылдардан балаларды тасымалдап оқытқан дұрыс деп есептейміз.

2018–2030 жж. арналған «Ауыл – ел бесігі» арнайы жобасы көрсетілді. Жобаның басты мақсаты 2030 жылға қарай өмір сапасының қазіргі заманғы стандарттарына жауап беретін елді мекендерде ауыл халқының кемінде 80% тұруын қамтамасыз ету, ауылдық аумақтардың әлеуметтік-экономикалық инфрақұрылымын жаңғырту. Бағдарламаны орындау мақсатында мемлекет келесідей міндеттерді атқару қажеттілігі айқындалып отыр:

- ♦ біріншіден, ауылдық елді мекендерді қажетті инфрақұрылыммен қамтамасыз ету және ауылдық жерлерде ШОБ-тың өсуі үшін жағдай жасау;
- ♦ екіншіден, өңірлерде еңбек идеологиясын танымал ету;
- ♦ үшіншіден, жастарды ауылдық аумақтарды дамытуға және агробизнестікке тарту.

Осы мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу үшін мемлекет тарапынан Қазақстанның барлық ауылдық аумақтарының даму әлеуетіне зерттеулер жүргізілді. Нәтижесінде, 2019 жылдың аяғында даму әлеуеті бар 3477 ауыл іріктеп алынған. Оның ішінде – 1150 тірек ауылдар, 2327 спутниктік ауылдар. Сонымен қатар, тірек ауылдардың ішінде 200 ауыл шекара маңында орналасқан ауылдар болып табылады. Аталған ауылдарда ауыл халқының 85%-ы немесе 6,6 млн адам тұрады. Осы бағдарламада бұл ауылдарды дамыту мәселесі ерекше назарға алынған [6]. Тірек және спутниктік ауылдар келесі өлшемшарттар бойынша ажыратылады.

Тіректі ауылдық елді мекендер келесі талаптарға сәйкес болуы тиіс: көп жағдайларда елді мекендер жүйесінде орталық орналасуы және оның елді мекен топтарын толық қамтудың оңтайлы радиусы болуы; ірі ауыл шаруашылығы және басқа да өндірісі бар базалық кәсіпорындардың болуы; шекаралық орналасуы; басқа тірек ауылдық елді мекендерден 50 шақырымнан кем емес қашықтықта орналасуы; дамыған әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылым; перспективалық даму және құрлыс салу үшін аумақтар; өткізу нарықтарына көліктік қолжетімділігі; қолайлы экологиялық ахуалы бар болуы тиіс [7].

Спутниктік ауылдар немесе қала типтес кенттер – ірі, бірақ қаладан немесе ірі кәсіпорыннан 30 шақырымнан алыс емес жақын орналасқан және дамып келе жатқан және сонымен қатар, экономикалық және демографиялық жүйені құрайтын шағын кенттер. Спутниктік қалаларды қалыптастыру кезінде үкіметтік органдар, жеке және мемлекеттік кәсіпорындар маңызды рөл атқарады.

Зерттеу барысында анықталған проблемаларды шешу басым жағдайда «Ауыл – ел бесігі» жобасы, «Бизнестің жол картасы – 2025» және «Еңбек» басқада да АЕМ-ді дамытудың бағдарламасы аясында іске асырылатын болады. Ауылдық аумақтардағы бұл проблемаларды шешу үшін көп мөлшерде қаражат қажет екені белгілі. «Ауыл – ел бесігі» жобасын іске асыру мақсатында перспективасы бар деген ауылдар іріктеліп алынды. Алдын-ала есептеулер бойынша әлеуетті ауылдардың инфрақұрылымына 900 млрд теңге есептелген. Осы қаражаттың 70% (630 млрд теңге) республикалық бюджеттен, ал 30% (270 млрд теңге) жергілікті бюджеттен қаржыландырылады.

Осы жоба бойынша 2019 жылы 53 ауылда 30 млрд теңгеге басым көпшілігі мектептер, ауруханалар, мәдениет және спорт нысандарын қамтитын әр түрлі 452 инфрақұрылымдық жоба іске асырылған. Сонымен қатар, жолдар, тұрғындарды сумен, электр желілерімен, жылумен қамтамасыз ететін инженерлік инфрақұрылымдық жобалар да іске асырылды. Еліміздің барлық аймақтарында ауылдың инфрақұрылымдарын әрі қарай жақсарту мақсатында 2020 жылы қосымша 50 млрд теңге қарастырылған. Ол қаражатқа 250 АЕМ-де 1641 жобаны іске асыру жоспарланған. Сондай-ақ ауыл тұрғындарын жұмыспен қамтамасыз ету және іске асырылып жатқан жобаларға жаңа дағдыларды қалыптастыру мақсатында ауыл жастарын жұмысқа тарту да қарастырылған. Мемлекет тарапынан жүргізіліп жатқан инфрақұрылымды дамыту шаралары ауыл экономикасын дамытуға ерекше мүмкіндіктерді қалыптастырады.

Қазақстанның АЕМ-ін дамытудың мемлекеттік қолдау бағдарламасына, ауыл шаруашылығының мол мүмкіндіктеріне қарамастан оның қазіргі әлеуметтік-экономикалық проблемаларын қорытындылай отырып, оны шешудің келесідей жолдарын ұсынамыз.

1. Ауылдық территорияларды дамыту мақсатында қабылданған бағдарламалардың кезең-кезеңімен қаржыландырылуына және оның орындалуына қатаң бақылау жасау керек. Егер стратегиялық жоспарлар ағымдағы жағдайларға сәйкес өзгертуді қажет ететін болса, бюджеттік үдеріспен үйлестіру бойынша жұмыс тобын құру аса маңызды. Сонда ғана мемлекеттік маңызы бар стратегиялық құжаттар тиімді болып табылады.

2. Жергілікті атқарушы органдар министрліктер тарапынан түскен өңірлерді дамытудың стратегиялық даму бағдарламаларын толық орындаудың механизімі мен қаржылық тетіктерін қамтамасыз етуі тиіс. Сонымен қатар, инновациялық белсенділікті арттыру, атап айтқанда моральдық және физикалық жағынан ескірген машиналар мен жабдықтарды алмастыру, заманауи үнемдеуші технологияларды енгізу есебінен сол аймақтың өндіріс көлемін ұлғайту есебінен ауыл шаруашылығының өнімділік деңгейін арттыру бойынша жұмыстар жасағаны дұрыс.

3. Ауыл шаруашылығы саласындағы мамандардың еңбек ақысын арттыру үшін – ауыл шаруашылығы саласында нәтижелікті арттыруға бағытталған қолданбалы шешімдер жасау қажет. Ол тек ғылыми қоғамдастық пен бизнестің өзара іс-қимылының арнайы жоспарын немесе картасын әзірлеу арқылы ғана мүмкін болмақ.

4. Құзырлы органдардың ауыл шаруашылығындағы жеке кәсіпкерлік пен шағын бизнестің мүмкіндіктерін дамытуға, көпшілікке таратуға және енгізуге ауқымды жоспар жасауы керек. Себебі, ауылдық аумақтарды дамыту, халықтың-әлеуметтік жағдайын нығайту секілді ауқымды шараларды тек қана мемлекет жасай алмайды. Сондықтан, ауыл тұрғындарының белгілі бір тобы өздерінің әл-ауқатының өсуіне мүдделі болуы тиіс.

5. АЕМ-гі тұрғындары аз немесе тіптен жоқ, перспективасы төмен ауылдық елді мекендерді дамыту үшін бюджетті шығындау тиімсіз. Сондықтан, халықтың урбандалу процесін ескере отырып, мұндай ауылдарда тұратын тұрғындарды өмір сүруге барлық жағдайлары бар, инфрақұрылымдық желілері дамыған аймақтарға орналастыру керек. Себебі жұмыс күшінің белсенді тобын құрайтын еңбек ресурстарының басым бөлігі (әсіресе жастар) ауылдағы инфрақұрылым желілерінің нашар дамуы себебінен қалаға кетеді. Аграрлық салада жұмысқа перспективалы жас мамандарды тарту үшін ауылдық жерлерде өмір сүру жағдайларын, оның ішінде инфрақұрылым, ТКШ, жеңілдіктер және т.б. жұмыстарды нығайту керек.

6. Білім сапасын бақылаудың органдары АЕМ-гі мектептердің білім беру сапасын арттыруға ерекше назар аударуы тиіс. Білім беру сапасын арттыру, ондағы бәсекелестікті нығайту және өңірлерді дамытуға бөлінген мемлекеттік қаржыны тиімді жұмсау үшін бәсекеге қабілетті тірек және спутниктік ауылдардан мектеп-интернаттарын салып, басқа ауылдардан балаларды тасымалдап оқытқан дұрыс.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Лихачева Т.Н. Демографический прогноз численности сельского населения северо-западного федерального округа / Лихачева Т.Н., Короленко А.В., Калашников К.Н. // «Проблемы развития территории» Вып. 6(86). – Россия. – Вологда.

2 Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі, Статистика комитетінің мәліметтері [Электрондық ресурс]. – URL: <http://stat.gov.kz>. (дата обращения: 01.03.2020 г.).

3 Өңірлерді дамытудың 2020–2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. [Электрондық ресурс]. – <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900000990> (дата обращения: 03.03.2021 г.).

4 Акимбекова Ч.У. Проблемы и перспективы казахстанского села в условиях развития сельских территорий. // Аграрий Казахстана. Казахская сельскохозяйственная газета. [Электрондық ресурс]. – URL: <http://abkaz.kz/problem-y-i-perspektivy-kazaxstanskogo-sela-v-usloviyax-razvitiya-selskix-territorij> (дата обращения: 15.02.2020 г.).

5 Худайбергенов О.А. и др. Программа развития регионов: как выжить селам и моногородам? // Худайбергенов О.А., Муканов Б.Г., Ошакбаев Р.С., Сыздықов С.К. [Электрондық ресурс]. – URL: <https://informburo.kz/stati/programma-razvitiya-regionov-kak-vyzhit-syolam-i-monogorodam.html> (дата обращения: 13.02.2020 г.).

6 Скляр Р.В. «Ауыл – ел бесігі»: результаты и планы. [Электрондық ресурс]. – URL: <https://strategy2050.kz/ru/news/auyl-el-besigi-rezultaty-i-plany/> (дата обращения: 18.02.2020 г.).

7 Тірек ауылдық елді мекендерді айқындау әдістемесі. – Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрінің 2016 жылғы 2 ақпандағы № 53 бұйрығы // Қазақстан Республикасының Әділет министрлігі. – тіркеу № 13375. – 3 наурыз 2016 жыл. [Электрондық ресурс]. – URL: <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/V1600013375> (дата обращения: 25.02.2020 г.).

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Lihacheva T.N. Demograficheskij prognoz chislennosti sel'skogo naselenija severno-zapadnogo federal'nogo okruga / Lihacheva T.N., Korolenko A.V., Kalashnikov K.N. // «Problemy razvitiya territorii» Vyp. 6(86). – Rossiya. – Vologda.

2 Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі, Статистика комитетінің мәліметтері [Jelektrondық resurs]. – URL: <http://stat.gov.kz>. (data obrashheniya: 01.03.2020 g.).

3 Өңірлерді дамытудың 2020–2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. [Jelektrondық resurs]. – <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900000990> (data obrashheniya: 03.03.2021 g.).

4 Akimbekova Ch.U. Problemy i perspektivy kazahstanskogo sela v usloviyah razvitiya sel'skikh territorij. // Agrariy Kazahstana. Kazahstanskaja sel'skohozjajstvennaja gazeta [Jelektrondық resurs]. – URL: <http://abkaz.kz/problemy-i-perspektivy-kazahstanskogo-sela-v-usloviyah-razvitiya-selskix-territorij> (data obrashheniya: 15.02.2020 g.).

5 Hudajbergenov O.A. i dr. Programma razvitiya regionov: kak vyzhit' selam i monogorodam? // Hudajbergenov O.A., Mukanov B.G., Oshakbaev R.S., Syzdykov S.K. [Jelektrondық resurs]. – URL: <https://informburo.kz/stati/programma-razvitiya-regionov-kak-vyzhit-syolam-i-monogorodam.html> (data obrashheniya: 13.02.2020 g.).

6 Skljар R.V. «Auyl – el besigi»: rezul'taty i plany [Jelektrondық resurs]. – URL: <https://strategy2050.kz/ru/news/auyl-el-besigi-rezultaty-i-plany/> (data obrashheniya: 18.02.2020 g.).

7 Tirek auylдық eldi mekenderdi ajkyndau әдістемесі. – Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрінің 2016 жылғы 2 ақпандағы № 53 бұйрығы // Қазақстан Республикасының Әділет министрлігі. – тіркеу № 13375. – 3 наурыз 2016 жыл. [Jelektrondық resurs]. – URL: <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/V1600013375> (data obrashheniya: 25.02.2020 g.).

Д. ЖЕНСХАН,^{1*}

к.э.н., ассоциированный профессор.

*e-mail: azan_tanat@mail.ru

Ш.Е. АЛПЕЙСОВА,¹

к.э.н.

e-mail: sholpan761@mail.ru

¹Казахский агротехнический университет
им. С. Сейфуллина, Казахстан, г. Нур-Султан

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ

Аннотация

В статье авторы определили группу проблем при ее реализации, отражая ряд программ, принятых в целях развития сельских населенных пунктов Казахстана, и предложили пути их эффективного решения. В числе главных проблем, отрицательно влияющих на развитие сельских населенных пунктов, были: неполное финансирование программ развития сельских территорий; дублирование структурной деятельности правительства структурой местных акиматов по сравнению с видами экономической деятельности; ветхость социальной и инженерной инфраструктуры в приоритетных селах республики; снижение качества образования по причине отсутствия конкуренции среди специалистов социальной сферы в СНП. В целях эффективного решения указанных проблем был сделан ряд предложений, в том числе показано, что необходимы поэтапное финансирование программ развития СНП и жесткий контроль за ее исполнением и основные причины. Для повышения оплаты труда специалистов в сфере сельского хозяйства была показана необходимость выработки прикладных решений, направленных на повышение результативности в сфере сельского хозяйства. Обоснована необходимость разработки компетентными органами масштабного плана развития, популяризации и внедрения возможностей частного предпринимательства и малого бизнеса в сельском хозяйстве. Показано, что затраты бюджета на развитие сельских населенных пунктов с малым или низким потенциалом в СНП неэффективны. При раскрытии темы использовались методы исследования, анализа, синтеза, динамического сравнения, систематизации, экономической экспертизы, обобщения научных данных.

Ключевые слова: сельский населенный пункт, инфраструктура, программа, ауыл – ел белгісі, сельские жители, молодежь, финансирование.

D. ZHESNKHAN,^{1*}

c.e.s. associate professor.

*e-mail: azan_tanat@mail.ru

SH.E. ALPEISSOVA,¹

c.e.s.

e-mail: sholpan761@mail.ru

¹Saken Seifullin Kazakh Agrotechnical University,
Kazakhstan, Nur-Sultan

WAYS TO IMPROVE THE SOCIO-ECONOMIC SITUATION OF RURAL SETTLEMENTS

Abstract

In the article, the authors identified a group of problems in its implementation, reflecting a number of programs adopted for the development of rural settlements in Kazakhstan, and suggested ways to effectively solve them. Among the main problems that negatively affect the development of rural settlements were: incomplete financing of rural development programs; duplication of the government's structural activities with the structure of local akimats in comparison with economic activities; dilapidated social and engineering infrastructure in priority villages of the Republic; decrease in the quality of education due to the lack of competition among social professionals in the SNP. In order to effectively address these problems, a number of proposals were made, including: it is shown that there is a need for phased funding of SNP development programs and strict control over its implementation, and the main reasons. To increase the remuneration of specialists in the field of agriculture, it was shown that it is necessary to develop applied solutions aimed at improving performance in the field of agriculture. The need for the competent authorities to develop a large-scale plan for the development, promotion and introduction of opportunities for private entrepreneurship and small business in agriculture was justified. It is shown that budget expenditures for the development of rural localities with small or low potential in the SNP are inefficient. The methods of research, analysis, synthesis, dynamic comparison, systematization, economic expertise, and generalization of scientific data were used in the disclosure of the topic.

Key words: rural locality, infrastructure, program, "Auy-el belgisi", rural residents, youth, financing.

МРНТИ 06.71.07.
УДК 338.43

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-47-54>

Г.К. КУРМАНОВА,^{1*}

К.Э.Н., доцент.

*e-mail: gulnara.ru@mail.ru

Б.Б. СУХАНБЕРДИНА,¹

К.Э.Н., доцент.

e-mail: suhanb@mail.ru

А.А. КИМ,¹

К.Э.Н., доцент.

e-mail: annakim_2017@mail.ru

Б.А. УРАЗОВА,¹

М.Э.Н.

e-mail: kabdenova.68@mail.ru

¹Западно-Казахстанский инновационно-технологический
университет, Казахстан, г. Уральск

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье авторами осуществлена оценка факторов производства: трудовых, земельных, капитальных ресурсов и предпринимательских способностей – на примере аграрного сектора Западно-Казахстанской области. Цель статьи – провести анализ основных показателей состояния сельской экономики региона в части располагаемых факторов производства и результатов их использования. Исследование основано на системном подходе. Период исследования – 2015–2019 годы. Процесс производства рассмотрен во взаимосвязи всех факторов. Изучены показатели населения Западно-Казахстанской области. Проведен анализ рабочей силы региона. Рассмотрено соотношение между растениеводством и животноводством в валовом выпуске сельскохозяйственной продукции. Выявлено состояние основных производственных фондов и тенденции к воспроизводству. Исследование оценки региональных факторов производства актуализирует вопрос взаимосвязи сельскохозяйственного комплекса, достигнутых показателей, прогнозного развития с обеспеченностью природными, капитальными, человеческими ресурсами. Западно-Казахстанская область обладает значительными сельскохозяйственными ресурсами, что позволяет реализовывать потенциальные возможности региона за счет мультипликативного стимулирующего воздействия.

Ключевые слова: факторы производства, земля, капитал, предпринимательство, сельское хозяйство, производство, инвестиции.

Постановка вопроса о факторах производства сельского хозяйства многоаспектна. Она включает анализ содержания и тенденций изменения ресурсной базы, обеспечивающей поступательное национальное развитие. Казахская экономика реализует стратегию долгосрочного развития. Поэтому исследование факторов производства для совершенствования рыночной модели и активизации хозяйственной деятельности является актуальным.

Научной проблеме определения и оценки факторов производства в экономической науке отведено значительное место. Факторы производства – это факторы предложения. На их основе обеспечивается потенциал и пределы производства продукции. Исследование такой экономической категории как факторы производства характерно для экономистов различных школ. Это У. Петти, Ф. Кенэ, П. Буагильбер, А. Тюрго, А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэй, И.Г. фон Тюнен, С.М. Лонгфилд. В научных трудах ученых изучены натуральные, трудовые и капитальные ресурсы. Предпринимательские способности обосновал А. Маршалл.

Результативность факторов агропроизводства, их влияние на выход продукции рассматривают в своих исследованиях и отечественные ученые [1, 2].

Экономический анализ особенностей использования факторов производства с учетом экологической ситуации также не остался без внимания. Производственные ресурсы участвуют в модернизации производства [3].

В развитие исследования проведен анализ основных тенденций реализации ресурсного потенциала Западно-Казахстанской области (ЗКО) Республики Казахстан. Методологическая основа статьи сформирована классической экономической теорией, теорией научного познания. В рамках комплексного анализа данных использованы различные подходы. Это сравнительный анализ данных в динамике, изучение тенденций на рынке факторов производства. Анализ влияния профессионального труда, земли, передового капитала, свободного предпринимательства на вектор развития сельскохозяйственного производства основан на определении результативности их использования.

Административно-территориальное деление Западно-Казахстанской области следующее – 12 районов, 1 город областного значения, 1 город районного значения, 435 аулов, 148 сельских администраций. По данным управления земельных отношений Западно-Казахстанской области территория исследуемого региона на 01.01.2021 г. составляет 151,3 тыс. кв. км. Самые большие районы: Акжайыкский – 25,7 тыс. кв. км. (17,0%), Жангалинский – 20,8 тыс. кв. км. (13,7%), Бокейординский – 19,2 тыс. кв. км. (12,7%). На эти три района приходится 43,4% территории области. Остальные 9 районов занимают 56,6% земли. Плотность населения области в 2020 г. составила 4,3 чел. на 1 кв.км. Это несколько ниже республиканского показателя (6,8), и существенно уступает Туркестанской области почти в четыре раза (17,1). Наивысшая населенность в следующих районах: Бурлинском (10,1), Байтерекском (7,9), Теректинском (4,8).

Количественно рабочая сила определяет предложение на отечественном рынке труда, отмечает Камысбаев М.К. [4]. Проанализируем главный фактор производства – труд (таблица 1), (рисунок 1, стр. 49).

Таблица 1 – Население Западно-Казахстанской области, чел. [5]

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2015 г., %
всего	630 056	636 980	641 513	646 927	652 325	656 844	104,2
мужчины	304 440	307 764	310 289	313 283	316 256	318 820	104,7
в %	48,3	48,3	48,4	48,4	48,5	48,5	–
женщины	325 616	329 216	331 224	333 644	336 069	338 024	103,8
в %	51,7	51,7	51,6	51,6	51,5	51,5	–
городское	312 408	317 342	324 459	333 263	339 259	344 398	110,2
мужчины	144 787	146 775	150 289	154 791	157 973	160 834	111,1
в %	46,3	46,2	46,3	46,4	46,6	46,7	–
женщины	167 621	170 567	174 170	178 472	181 286	183 564	109,5
в %	53,7	53,8	53,7	53,6	53,4	53,3	–
сельское	317 648	319 638	317 054	313 664	313 066	312 446	98,4
мужчины	159 653	160 989	160 000	158 492	158 283	157 986	98,9
в %	50,3	50,4	50,5	50,5	50,5	50,6	–
женщины	157 995	158 649	157 054	155 172	154 783	154 460	97,8
в %	49,7	49,6	49,5	49,5	49,5	49,4	–

В Западно-Казахстанской области за период с 2015 по 2020 годы тенденция роста населения укреплялась, хотя величина прироста умеренная. Количество населения выросло на 4,2% и составило 656,8 тыс. чел. по сравнению с 630,0 тыс. чел. Для анализируемой территории это положительная составляющая. Соотношение между городским и сельским населением в области в 2020 г. 52,4% и 47,6%. Для сравнения: соотношение в Республике Казахстан 58,5% и 41,5% соответственно. Показатели отличаются незначительно. Наблюдается увеличение городского населения на 10,2% или на 31 990 чел. Уменьшение численности сельского населения в регионе составило 1,6% или 5 202 чел. Численность сельского населения в отчетном периоде составила 312,4 тыс. чел. или 47,6% от общего числа населения. Соотношение между мужчина-

ми и женщинами показывает, что мужчин больше в сельской местности во всем периоде исследования. Средний возраст сельского населения в 2020 г. 33,7 лет, мужчин 32,3 лет, женщин 35,1 лет. Как видно, средний возраст женщин на селе выше на 2,8 лет. Молодая возрастная структура положительно влияет на воспроизводство населения. Четко прослеживается положительное влияние на обеспечение рабочей силой в будущем.

Демографический процесс пополняет трудовые ресурсы. Но одновременно является предельным элементом [6]. За период с 2015 по 2019 гг. отмечается следующее. На 2,9% снизилась смертность сельского населения ЗКО. Однако в городской местности имеется противоположная ситуация – увеличилось количество умерших на 4,0%. Неблагоприятным фактором является сокращение рождаемости в сельской местности на 6,3%. Рост рождаемости городского населения вырос на 7,6%, что положительно влияет на рынок труда в будущем.

Коэффициент демографической нагрузки имеет выраженную территориальную дифференциацию. В 2020 г. регион – 684 чел. на 1 000 чел. трудоспособного возраста, городское население – 702, сельское население – 665. Самый высокий коэффициент демографической нагрузки в Казталовском районе – 710, самый низкий в Каратобинском районе – 626.

Анализ первого фактора производства – трудовые ресурсы позволяет сделать следующий вывод. Наряду со снижением общей численности сельского населения происходит увеличение количества занятых в сельском хозяйстве Западно-Казахстанской области. А занятость является одним из основных факторов, влияющих на экономический рост.

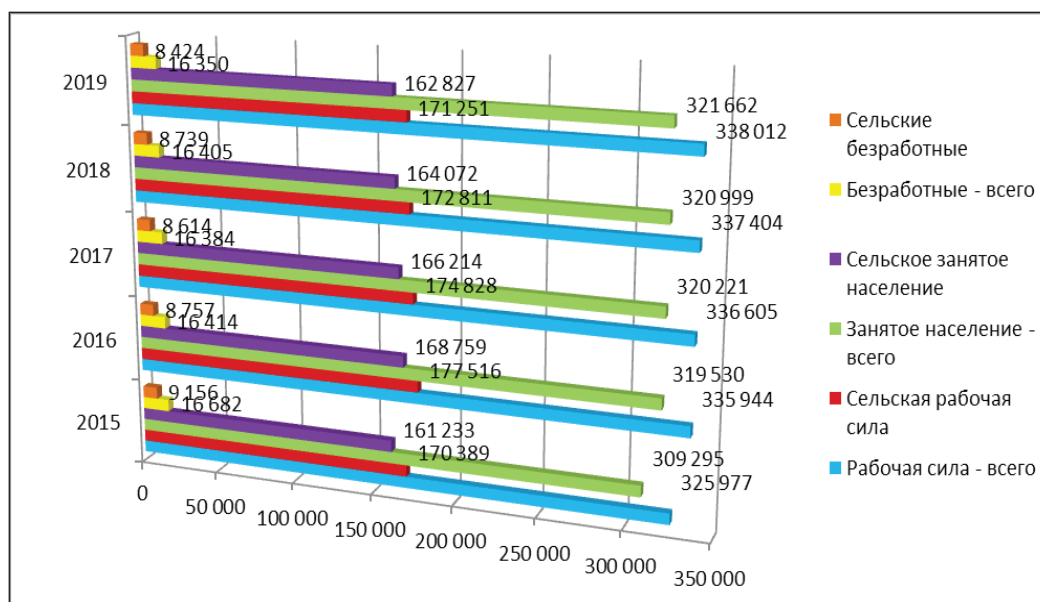


Рисунок 1 – Рабочая сила в сельском хозяйстве Западно-Казахстанской области, чел. [7]

В соответствии с данными рисунка 1 состояние сельского рынка труда характеризуется незначительным ростом рабочей силы на 0,5% в 2019 г. по сравнению с 2015 г. Составные части рабочей силы имеют положительную тенденцию за период с 2015 по 2019 гг. Занятое население возросло на 1,0%. Безработное сельское население на отчетную дату – 8 424 чел. Показатель уменьшился на 8,0% и составляет 4,9% от общего числа экономически активного населения, занятого в сельском хозяйстве. Среднемесячная заработная плата в третьем квартале 2020 г. достигла в Западно-Казахстанской области 190 985 тенге, в сельском хозяйстве 117 588 тенге, тогда как в промышленности 384 502 тенге [8]. Средняя заработная плата в сельском хозяйстве – показатель, характеризующий социально-экономическое положение занятых в аграрной сфере. Разрыв в двух отраслях составляет 193 517 тенге или 69,5%. Ниже, чем в сельском хозяйстве, только заработная плата в сфере искусства – 107 979 тенге. Но разница незначительная – 9 609 тенге или 8,2%.

В январе–сентябре 2020 г. в аграрной сфере рабочая сила составила 172 397 чел., занятые – 163 642 чел., безработные – 8 755 чел., уровень безработицы – 5,1%.

Вторым фактором сельскохозяйственного производства и базовым ресурсом сельской экономики Республики Казахстан является фактор земля. По данным статистики, сельскохозяйственные угодья Западно-Казахстанской области на 01.01.2020 г. составляют 6 984,8 тыс. га, пашня – 541,8 тыс. га, сенокосы и пастбища – 5 977,2 тыс. га. Посевная площадь сельскохозяйственных культур в регионе на 01.01.2020 г. – 522,6 тыс. га (2,4% от общей посевной площади сельскохозяйственных культур РК). Зерновые культуры занимают 251,4 тыс. га или 48,1%. Кормовые культуры – 182,7 тыс. га или 35,0%. Основная доля земельного потенциала сконцентрирована в зерновом производстве. Направления производимого зерна – реализация, корма, семена. Из 12 районов наибольшую посевную площадь имеют Байтерекский район – 224,6 тыс. га или 43,0% от общего показателя, Теректинский район – 139,5 тыс. га или 26,7%, Бурлинский район – 56,0 тыс. га или 10,7%. Имеет место районное аграрное неравенство. Суммарно на эти районы приходится 80,4% посевной площади исследуемого региона. Структура посевной площади сельскохозяйственных культур в разрезе производителей следующая. Из 522,6 тыс. га на сельхозпредприятия приходится 165,8 тыс. га (31,7%). На индивидуальных предпринимателей и крестьянские или фермерские хозяйства – 351,1 тыс. га (67,2%). На хозяйства населения – 5,7 тыс. га (1,1%).

Валовой выпуск продукции сельского хозяйства может рассматриваться как результирующая полифункциональная компонента от использования факторов производства. Весомость доли валового регионального продукта сельского хозяйства в общем объеме производства следующая. В 1 полугодии 2020 г. в созданном ВРП РК на Западно-Казахстанскую область структурно приходится 4,3%. В сельском хозяйстве показатель 3,8% (в 2019 г. 3,2%, это 11 место среди областей РК). Данный показатель существенно ниже в сравнении с другими областями республики. Например, удельный вес Алматинской области в ВВП сельского хозяйства 16,3%, Северо-Казахстанской области 12,1% в 2019 г.

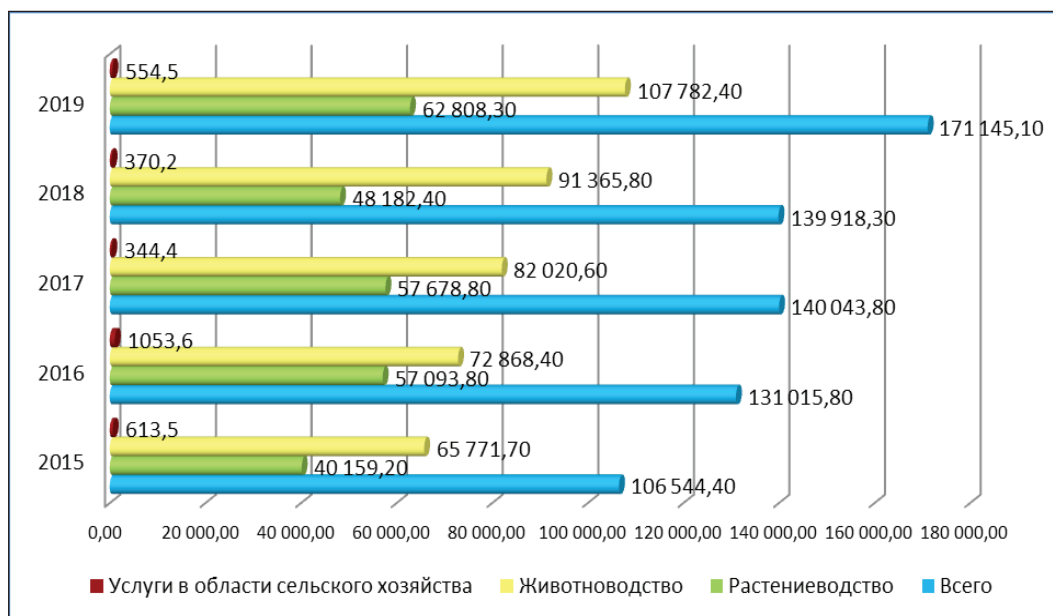


Рисунок 2 – Валовой выпуск продукции сельского хозяйства Западно-Казахстанской области, млн тенге [9]

Рисунок 2 показывает, что за период исследования валовой выпуск сельскохозяйственной продукции в Западно-Казахстанской области растет. Имеется устойчивая тенденция положительных объемов продукции сельского хозяйства. Объем произведенной сельскохозяйственной продукции вырос как в растениеводстве, так и в животноводстве. Валовой выпуск продукции сельского хозяйства за исследуемый период вырос на 60,6% и достиг 171 145,1 млн тенге в 2019 г. Выполненный анализ показал относительно больший рост производства продукции животноводства по сравнению с растениеводством. Подтвердим это цифрами. Продукция живот-

новодства выросла в отчетном периоде на 63,9% до 107 782,4 млн тенге. Продукция растениеводства увеличилась меньше, на 56,4% до 62 808,3 млн тенге. Разница составляет 44 974,1 млн тенге. В структуре валовой продукции сельского хозяйства преобладает животноводство – 63,0%. Растениеводство занимает 36,7%. Незначительна доля услуг в области сельского хозяйства – всего 0,3%. При этом уровень рентабельности производства продукции растениеводства выше: в 2019 г. 64,1%, в 2018 г. 42,9%, рост показателя по сравнению с 2015 г. 35,6%. Уровень рентабельности производства продукции животноводства в 2019 г. 32,4% (2018 г. 34,6%). Показатель в сравнении с базисным периодом увеличился на 29,7%. Уровень рентабельности производства сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных предприятиях составил в 2019 г. 43,8%, в 2018 г. 35,5%. Рост показателя по сравнению с 2015 г. – 28,2%.

Рост ВВП сельского хозяйства Западно-Казахстанской области Республики Казахстан на прогнозном горизонте основан на увеличении внутреннего спроса как потребительского, так и инвестиционного.

Экономически устойчивое сельское хозяйство определяет третий фактор производства – капитал. Рынок труда в аграрном секторе экономики отражает зависимость между следующими индикаторами. Отдача от использования трудовых ресурсов и обеспеченность основными фондами, инвестиции в основной капитал. В сельском хозяйстве развитие технологий обеспечивает эффект сильнее в сравнении с возникновением новой продукции. Новые технологии изменяют существующие ограничения исходных производительных ресурсов [10]. Инвестиции в сельское хозяйство Западно-Казахстанской области в январе-октябре 2020 г. составили 18 110 млн тенге или 5,0% от общего объема инвестиций в регион (364 660,9 млн тенге).

Таблица 2 – Основные фонды сельского хозяйства Западно-Казахстанской области, млн тенге [11]

Год	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2015 г., %
По первоначальной стоимости	46 556	47 603	70 023	72 532	78 733	169,1
По балансовой стоимости	40 465	43 601	63 156	64 677	71 656	177,1
Ввод и приобретение	2 290	3 127	18 090	18 826	22 569	9,9 р.
Амортизация	851	835	1 662	1 152	1 610	189,2
Коэффициент обновления	7,8	14,1	42,0	11,8	6,6	–
Степень износа	36,8	29,5	25,2	24,1	18,3	–

Из приведенных данных в таблице 2 видно, что отмечается тенденция улучшающегося восстановительного тренда основных средств. Основные производственные фонды в аграрной сфере увеличились на 69,1% в 2019 г. по сравнению с 2015 г. Следовательно, возросли выход продукции и производительность труда. О позитивной динамике инвестиций свидетельствуют показатели. 1) Ввод новых основных средств, увеличившийся на 20 279 млн тенге. 2) Рост амортизации как источника собственных средств для сельскохозяйственных предприятий на 89,2%. 3) Уменьшение степени износа с 36,8 в 2015 г. до 18,3 в 2019 г. 4) Коэффициент обновления, который в области больше единицы.

В совокупности это способствует:

- ♦ росту урожайности в растениеводстве и продуктивности в животноводстве;
- ♦ качественному выполнению необходимых объемов работ в оптимальные сроки;
- ♦ соблюдению технологий выращивания сельскохозяйственных культур и животных.

Снижение износа основных средств произошло за счет увеличившихся капиталовложений и расширенного воспроизводства.

В создании валового регионального продукта участвуют производители сельскохозяйственной продукции. Это четвертый фактор производства – предпринимательство. Число сельскохозяйственных предприятий с 2015 по 2019 гг. увеличилось с 375 ед. до 557 ед. (прирост 48,5%). А число индивидуальных предпринимателей и крестьянских или фермерских хозяйств с 4 450 ед. до 7 685 ед. (прирост 72,7%).

Аграрный сектор экономики региона – это система, основанная на факторах производства. Качественное развитие сельских территорий и сельскохозяйственных предприятий в Казахстане возможно достичь при одновременном развитии трудового потенциала, земельных ресурсов, капитала и предпринимательской активности. Определяющий фактор в формировании экономических отношений в аграрном хозяйстве региона – ресурсы. Сельское хозяйство представляет собой результат использования труда, земли, капитала, предпринимательства.

Процесс регионального развития экономики основывается на ресурсном и инновационном потенциале в направлении расширенного воспроизводства товаров и услуг. В результате исследования было установлено, что трансформация одного из факторов производства воздействует на изменение других. Факторы производства, взаимодействуя между собой, влияют на результативность аграрного производства. Анализ факторов производства сельского хозяйства области приводит к выводу о том, что Западно-Казахстанская область располагает необходимым ресурсным потенциалом для развития сельского хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Ибыжанова А.Д., Таршилова Л.С. Оценка факторов развития сельского хозяйства Казахстана // Вестник КазЭУ. – 2016. – № 6. – С. 142–149.
- 2 Таршилова Л.С., Ибыжанова А.Д. Факторный анализ территориальной организации сельского хозяйства Западно-Казахстанской области // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 9–3. – С. 639–643: – URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40797> (дата обращения: 17.02.2021).
- 3 Сорокина Л.И., Кунафина Г.Т., Удовицкая Е.Ю. Производственные ресурсы как основа инновационного подхода в модернизации производства предприятия // Научный журнал «Вестник университета «Туран». – 2020. – № 3(87) – С. 42–48.
- 4 Камысбаев М.К., Омарбакиев Л.А., Низамдинова А.К. Состояние занятости в аграрном секторе экономики Казахстана // Научный журнал «Вестник университета «Туран». – 2019. – № 4(84). – С. 118–123.
- 5 Демографический ежегодник Западно-Казахстанской области. – Орал, 2020. – 108 с.
- 6 Белокопытова А.В. Совершенствование закрепляемости молодых кадров в аграрном секторе экономики // Экономика труда. – 2015. – Т. 2. – № 4. – С. 255–266.
- 7 Занятость в Западно-Казахстанской области. Статистический сборник. – Орал, 2020. – 56 с.
- 8 Социально-экономическое развитие Западно-Казахстанской области. – январь–октябрь 2020 г. – Орал, 2020. – 57 с.
- 9 Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Западно-Казахстанской области. – 2015-2019. – Орал, 2020. – 106 с.
- 10 Кошкина О.В., Кошкина Н.В. Актуальные проблемы трансформации капитала на современном этапе развития финансового рынка в Казахстане // Научный журнал «Вестник университета «Туран». – 2018. – № 2(78). – С. 147–153.
- 11 Основные фонды Западно-Казахстанской области. – Орал, 2020. – 53 с.

SPISOK LITERATURY

- 1 Ibyzhanova A.D., Tarshilova L.S. (2016) Ocenka faktorov razvitija sel'skogo hozjajstva Kazahstana [Assessment of factors in the development of agriculture in Kazakhstan]. Vestnik KazJeU, № 6. – pp. 142–149.
- 2 Tarshilova L.S., Ibyzhanova A.D. (2016) Faktornyj analiz territorial'noj organizacii sel'skogo hozjajstva Zapadno-Kazahstanskoj oblasti [Factor analysis of the territorial organization of agriculture in the West Kazakhstan region]. Fundamental'nye issledovaniya, № 9–3. – pp. 639–643: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40797> (data obrashhenija: 17.02.2021).
- 3 Sorokina L.I., Kunafina G.T., Udovickaja E.Ju. (2020) Proizvodstvennyye resursy kak osnova innovacionnogo podhoda v modernizacii proizvodstva predpriyatija [Production resources as the basis for an innovative approach to modernizing the production of an enterprise]. Nauchnyj zhurnal «Vestnik universiteta «Turan», № 3(87). – pp. 42–48.
- 4 Kamysbaev M.K., Omarbakiev L.A., Nizamdinova A.K. (2019) Sostojanie zanjatosti v agrarnom sektore jekonomiki Kazahstana [The state of employment in the agricultural sector of the economy of Kazakhstan]. Nauchnyj zhurnal «Vestnik universiteta «Turan», № 4(84). – pp. 118–123.

- 5 Demograficheskiy ezhegodnik Zapadno-Kazahstanskoj oblasti [Demographic yearbook of West Kazakhstan region] (2020). Oral, 108 p.
- 6 Belokopytova A.V. (2015) Sovershenstvovanie zakrepljaemosti molodyh kadrov v agrarnom sektore jekonomiki [Improving the fixability of young personnel in the agricultural sector of the economy]. Jekonomika truda, T. 2, № 4. – pp. 255–266.
- 7 Zanjatost' v Zapadno-Kazahstanskoj oblasti. Statisticheskij sbornik [Employment in the West Kazakhstan region. Statistical collection.] (2020). Oral, 56 p.
- 8 Social'no-jekonomicheskoe razvitie Zapadno-Kazahstanskoj oblasti [Socio-economic development of West Kazakhstan region] (2020). Oral, 57 p.
- 9 Sel'skoe, lesnoe i rybnoe hozjajstvo v Zapadno-Kazahstanskoj oblasti [Agriculture, forestry and fisheries in the West Kazakhstan region] (2020). – 2015-2019 – Oral, 106 p.
- 10 Koshkina O.V., Koshkina N.V. (2018) Aktual'nye problemy transformacii kapitala na sovremennom jetape razvitija finansovogo rynka v Kazahstane [Actual problems of capital transformation at the present stage of development of the financial market in Kazakhstan]. Nauchnyj zhurnal «Vestnik universiteta «Turan». – No. 2(78). – pp. 147–153.
- 11 Osnovnye fondy Zapadno-Kazahstanskoj oblasti [Fixed assets of the West Kazakhstan region] (2020). Oral, 53 p.

Г.К. КУРМАНОВА,^{1*}

Э.Ф.К., доцент.

*e-mail: gulnara.ru@mail.ru

Б.Б. СУХАНБЕРДИНА,¹

Э.Ф.К., доцент.

e-mail: suhanb@mail.ru

А.А. КИМ,¹

Э.Ф.К., доцент.

e-mail: annakim_2017@mail.ru

Б.А. УРАЗОВА,¹

Э.Ф.М., аға оқытушысы.

e-mail: kabdenova.68@mail.ru

¹Батыс Қазақстан инновациялық-технологиялық университеті, Қазақстан, Орал қ.

БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНДІРІС ФАКТОРЛАРЫН БАҒАЛАУ

Аңдатпа

Мақалада авторлар Батыс Қазақстан облысының аграрлық секторы мысалында өндіріс факторларының – еңбек, жер, капитал ресурстары және кәсіпкерлік қабілеттерінің әсерін қарастырды. Мақаланың мақсаты – өндірістің қолда бар факторлары және оларды пайдалану нәтижелері бөлігінде өңірдің ауыл экономикасы жай-күйінің негізгі көрсеткіштеріне талдау жүргізу. Зерттеу объектісі өндіріс факторларымен қалыптасатын ауыл шаруашылығындағы экономикалық қатынастар болып табылады. Зерттеу пәні – аймақтың аграрлық қызметінің экономикалық нәтижелері. Зерттеу жүйелік тәсілге негізделген. Зерттеу кезеңі – 2015–2019 жылдар. Өндіріс процесі барлық факторлардың өзара байланысында қарастырылады. Батыс Қазақстан облысы халқының көрсеткіштері зерттелді. Өңірдің жұмыс күшіне талдау жүргізілді. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің жалпы шығарылымында өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығы арасындағы арақатынас қаралды. Негізгі өндірістік қорлардың жағдайы және ұдайы өндіріс үрдістері анықталды. Өндірістің өңірлік факторларын бағалауды зерттеу ауыл шаруашылығы кешенінің, қол жеткізілген көрсеткіштердің, болжамды дамудың табиғи, күрделі, адами ресурстармен қамтамасыз етілуімен өзара байланысы мәселесін өзектендіреді. Жұмыс күшінің саны өсті, негізгі құралдардың жай-күйі мен қозғалысының көрсеткіштері оң серпінге ие, кәсіпкерлік институты дамуда. Батыс Қазақстан облысы едәуір ауыл шаруашылығы ресурстарына ие, бұл мультипликативтік ынталандырушы әсер есебінен өңірдің әлеуетті мүмкіндіктерін іске асыруға мүмкіндік береді.

Тірек сөздер: өндіріс факторлары, жер, капитал, кәсіпкерлік, ауыл шаруашылығы, өндіріс, инвестициялар.

G.K. KURMANOVA,^{1*}

c.e.s., associate professor.

*e-mail: gulnara.ru@mail.ru

B.B. SUKHANBERDINA,¹

c.e.s., associate professor.

e-mail: suhanb@mail.ru

A.A. KIM,¹

c.e.s., associate professor.

e-mail: annakim_2017@mail.ru

B.A. URAZOVA,¹

m.e.s, senior lecturer.

e-mail: kabdenova.68@mail.ru

¹West-Kazakhstan Innovative-Technological
University, Kazakhstan, Uralsk

THE EVALUATION OF PRODUCTION FACTORS IN THE AGRICULTURE OF WEST KAZAKHSTAN REGION

Abstract

In the article, the authors consider the influence of production factors – labour, land, capital resources and entrepreneurial abilities on the example of the agricultural sector of the West Kazakhstan region. The purpose of the article is to analyze the main indicators of the state of the rural economy of the region in terms of available factors of production and the results of their use. The research is based on a systematic approach. The study period is 2015–2019. The production process is analyzed in the relationship of all factors, including the population indicators of the West Kazakhstan region, analysis of the labour force and connection between crop production and animal husbandry in the gross output of agricultural products. The state of fixed production assets and reproduction trends are revealed. The study of the assessment of regional factors of production actualizes the issue of the relationship of the agricultural complex, the achieved indicators, the forecast development with the availability of natural, capital, and human resources. The West Kazakhstan region has significant agricultural resources, which allows to realize the potential of the region due to the multiplicative stimulating effect.

Key words: factors of production, land, capital, entrepreneurship, agriculture, production, investment.

IRSTI 06.39.02
UDC 338.22.021.1

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-55-58>

D.M. MUKHIYAYEVA,^{1*}

PhD student, associate professor.

*e-mail: dinara_muhiyaeva@mail.ru

A.A. ARGYNGAZINOV,²

applicant.

e-mail: a_argyngazinov@mail.ru

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

²Peoples' Friendship University of Russia,
Russia, Moscow

MODERN TRENDS OF INTEGRATION PROCESSES IN THE ECONOMY

Abstract

Integration is an economic process of mutual adaptation, expansion of economic and industrial cooperation, unification of national economies of two or more states, a form of internationalization of economic life. The very process of globalization of the economic sector and production, which is developing very rapidly, is closely linked to international integration as a whole. This process, in turn, shows the relationship and adaptation of the economy, the harmonization of global economic systems. All this determines the relevance of the author's research. The article focuses on the issues and content of the memorandum of the Eurasian Economic Union, where the main goal is to create and develop a global unified system, which is implemented on the principle of free trade, services, and human capital. This principle ensures the effective and free development of the economy of the EAEU States. This document is aimed at improving the quality of life of the population. It is proved that at present the business of states is increasingly integrated into the integration processes. Based on the results of the study of issues related to integration processes in the economy, the corresponding conclusions are made.

Key words: integration process, competitiveness, market, foreign trade policy, world economy, integration, trade.

The Eurasian Economic Union is a young integration association created to help member countries realize their economic potential and the potential of economic ties within the region, create conditions for increasing global competitiveness. The single market of goods, services, capital and labor is the core of the integration project [1].

The Republic of Kazakhstan's membership in the EEU since 2015 has affected the growth of trade turnover with these organization. There is an expand in the allowance of treated goods to the structure of Kazakhstan's exports to the member states from 56% to 62%. Accordingly, the share of raw materials in exports to the EEU decreased from 44% to 38%. These changes imply the development of Kazakhstan's production of manufacturing goods.

The internal market of the EEU covers the economic space in which the free movement of goods, persons, services and capital is ensured.

The EEU has a common foreign trade policy, which applies common measures of customs tariff and non-tariff regulation, as well as measures to protect the domestic market (special protective, anti-dumping and countervailing measures). At the same time, the customs Union still has exceptions and restrictions, including those related to various tariff obligations of member states within the WTO, which requires their further harmonization with the rates of the EEU [2, 3].

In order to promote cooperative products to international markets, the EEU is working on creating an export support system, including laying the foundation for interaction between national export credit agencies of the member states. Within the framework of foreign trade policy, the signed free trade zone agreements with Vietnam, Iran, China (non-preferential agreement), Singapore and Serbia are implemented [4].

The Treaty on the Eurasian economic Union lay out of probabilities of concluding a free trade agreement (hereinafter referred to as the FTA) with a third party only within the framework of the EEU. However, the participation of the Republic of Kazakhstan in the EEU increases the attractiveness of the Kazakhstan market for potential partners, as it allows us to talk about the Republic of Kazakhstan as a participant in a large-scale open market with a population of more than 180 million people.

In this regard, taking into account the obligations under the EEU, the Republic of Kazakhstan actively uses the opportunities to conclude free trade agreements.

To date, Kazakhstan has signed the FTA between the Government of Kazakhstan and the Government of the Republic of Serbia (October 7, 2010), the Agreement on a free trade zone with the CIS countries within the framework of the EEU (October 18, 2011) and the free trade Agreement between the Eurasian economic Union and its member States, on the one hand, and the Socialist Republic of Vietnam, on the other hand.

According to 2018 data, the foreign trade turnover of the EEU amounted to more than 750 billion us dollars, the total GDP of the EEU countries amounted to about 1,914 billion us dollars, the number of permanent population exceeds 180 million people. The existing competitive advantages of the EEU (geographical location and size of the territory, natural resources, transit potential, population size and its socio-cultural advantages) allow us to speak about the high attractiveness of the economies of the member States for investors, including in potential integration projects.

The large volume of the EEU market is an excellent opportunity to sell the products of existing and new enterprises of the Republic of Kazakhstan. This encourages companies to expand production, improve product quality (including obtaining international quality certificates), and increase productivity to offer products at more competitive prices.

A significant contribution to the economic growth of the EEU member states is made by the development of trade in goods and services, measures to attract investment, and the expansion of cooperative ties between enterprises of the member states.

Expansion of trade relations between enterprises of the EEU member states is also possible through the development of industrial cooperation through the effective development of intra-industry trade and, as a result, increasing the level of involvement of the EEU member States in the formation of intra-union value chains.

Another positive trend in the integration process is Kazakhstan's participation in the preferential trade system within the EEU.

Currently, the world community is actively integrating into free trade zones (FTZ) in order to create favorable and predictable trade conditions. Today, there are more than 300 free trade agreements in operation in the world.

The Republic of Kazakhstan, as a proponent of the use of effective trading instruments, cannot remain aloof from this process. The conclusion of international agreements that provide for a free trade regime is one of the key elements of increasing the competitiveness of Kazakhstan's products on world markets. Providing liberal access to the markets of partner countries allows you to level out a significant share of the costs of exporters when entering sales markets. In addition, the very fact of signing a free trade agreement, attracting the attention of the media and business, is an important driver of the growth of mutual trade and attracting investment to the country.

At the end of 2018, the turnover of exchanges for completed transactions amounted to 1,826,3,8 billion tenge (the number of exchange transactions was 53,984). In the context of exchange-traded goods, the structure of exchange transactions has also changed. In 2009, 45% of exchange transactions were for vegetable products (wheat, barley, corn, rice, buckwheat, potatoes), 35% – for mineral products (motor fuel, gas oil), 7% – for animal or vegetable fats and oils, etc. In 2018, 39% of exchange transactions were for mineral products (including 31% for cement and 7% for coal), 11% for machinery, equipment and mechanisms, 9% for vehicles, 5% for sugar, and so on [5].

Today at the legislative Institute improved regulation of commodity exchanges: the notion of market prices, commodity, regulated list of commodities.

At the same time, despite the considerable amount of work done to create a new exchange market, there is a discrepancy between the current practice of exchange trading and international experience, the goals and objectives of the organized commodity market.

So, to date, 18 commodity exchanges have been licensed in Kazakhstan, where the main part does not function properly. At the same time, the small capacity of the Kazakhstan market does not allow to have many commodity exchanges. The presence of a large number of small exchanges in the country in exchange activity discredits the mechanism of exchange trade and hinders its development, hinders the formation of the exchange market and the achievement of primary liquidity of goods, due to which commodity prices are formed chaotically.

At the same time, subsurface users are purchased on commodity exchanges through electronic trading systems of commodity exchanges. In this case, the procedure for purchasing goods, works and services of subsurface users is provided by the rules for purchasing goods, works and services for subsurface users through the Nadloc Register.

Thus, in the conditions of an imperfect system of procurement regulation in Kazakhstan, commodity exchanges carry out unusual activities for organizing purchases of non-standardized goods.

In turn, in the context of the integration processes of the EEU, maintaining the current situation in the exchange trading system of Kazakhstan poses a threat to the energy and food security of the country.

In the frame of the EEU, a lot of work has been done to form a single market for goods, establish common requirements, which has led to the elimination of barriers to mutual trade, as well as to protect the single market from unsafe products. However, in recent years, the question of improving the quality of products that would attract consumers is becoming more and more common.

As part of the further development of integration processes in the EEU, the opportunities of domestic producers may be limited against the background of the dominant position of goods and services of other EEU member states.

In the future, it is also important to determine the opportunities and consequences for domestic trade from the accession of new states to the EEU: the Republic of Uzbekistan, the Republic of Moldova, and Tajikistan.

When the above-mentioned countries join the EEU, highly competitive conditions may arise for the functioning of domestic production, there is a risk of replacing Kazakh products in the EEU market, and there is also a possibility of increasing the inflow of labor from the above-mentioned states.

Thus, the creation of a single market on the basis of the integration Association of the EEU implies the need to develop and implement foreign economic policy so that, on the one hand, to ensure the openness of the market, on the other, to ensure the interests of national producers through the protection of the internal market. The EEU has great potential to protect the single market.

LIST OF LITERATURE

- 1 Vinokurov E.Y., Tsukarev T.V. Economy of the EEU: agenda-IEI, 2015, No. 4(29). P. 7–22.
- 2 Migranyan A. A. Kazakhstan in the EEU: trade and economic effects. Bulletin of the IE RAN, No. 4. 2019, P. 134–153.
- 3 Kurmanov N., Toksanova A., Mukhamedzhanova A., Sarlybayeva N., Petrova M. Analysis of the effectiveness of innovation activities in the countries of the Eurasian Economic Union. Bulletin of the KazNU. Economic series, volume 126, 2018, No 4, P. 35–51.
- 4 Mataev T.M. Modern directions of regulation of public-private partnership in the EES countries. Russian business. Volume 17, 2016, No 24, P. 3561–3572.
- 5 Data of the Eurasian economic Commission. Calendar for data release 2019: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/calendar/Pages/sds2019.aspx (date of request 10.04.2020).

Д.М. МУХИЯЕВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: dinara_muhiyeva@mail.ru

А.А. АРГЫНГАЗИНОВ,²

ізденуші.

e-mail: a_argyngazinov@mail.ru

¹«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²Ресей халықтар достығы университеті,
Ресей, Мәскеу қ.

ЭКОНОМИКАДАҒЫ ИНТЕГРАЦИЯЛЫҚ ҮДЕРІСТЕРДІҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Андатпа

Интеграция – өзара икемделудің, экономикалық және шаруашылық байланыстардың кеңеюінің, екі және одан да көп мемлекеттердің ұлттық шаруашылықтарының бірігуінің экономикалық үдерісі, шаруашылық өмірдің интернационалдануының формасы. Экономикалық қатынастардың қазіргі заманғы жағдайында бұл көптеген мемлекеттердің ұлттық экономикаларының ажырамас бөлігі болып табылады. Өндірісті интернационалырудың қарқынды дамыған үрдісі келісілген және үйлесімді мемлекетаралық экономикалық саясат жүргізген жағдайда ұлттық экономикалардың өзара жақындасуы мен өзара бейімделуін сипаттайтын халықаралық экономикалық интеграциямен тығыз байланысты. Мұның бәрі авторлық зерттеудің өзектілігін анықтайды. Мақалада Еуразиялық экономикалық одақ туралы Шартқа сәйкес тараптардың біртұтас нарық қалыптастыруға, тауарлар, қызметтер, капитал мен жұмыс күші қозғалысының еркіндігі қағидасы бойынша іске асатын, нәтижесінде ЕАЭО мүше мемлекеттер экономикасының тұрақты және тиімді дамуына және тұрғындардың өмір сапасын жақсартуға ықпал ететін мәселелерге басымдық берілген. Мемлекеттердің бизнесі интеграциялық үдерістерге көптеп кірігетіні негізделген. Экономикадағы интеграциялық үдерістермен байланысты мәселелерді зерделеу нәтижесінде тиісті қорытындылар жасалған.

Тірек сөздер: интеграциялық үдеріс, бәсекеге қабілеттілік, нарық, сыртқы сауда саясаты, әлемдік экономика, интеграция, сауда.

Д.М. МУХИЯЕВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: dinara_muhiyeva@mail.ru

А.А. АРГЫНГАЗИНОВ,²

соискатель.

e-mail: a_argyngazinov@mail.ru

¹Университет «Тұран», Казахстан, г. Алматы

²Российский университет дружбы народов,
Россия, г. Москва

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Интеграция – экономический процесс взаимного приспособления, расширения экономического и производственного сотрудничества, объединения национальных хозяйств двух и более государств, форма интернационализации хозяйственной жизни. Сам процесс глобализации экономического сектора и производства, который развивается очень стремительно, тесно связывается с международной интеграцией в целом. Этот процесс в свою очередь показывает взаимосвязь и адаптацию экономики, гармонизацию глобальных экономических систем. Все это обуславливает актуальность авторского исследования. В статье акцентированы вопросы содержания меморандума Евразийского экономического союза, где главной целью является создание и развитие глобальной единой системы, которая реализуется по принципу – свободная торговля, услуги, человеческий капитал. Данный принцип обеспечивает эффективное и свободное развитие экономики государств ЕАЭС. Данный документ направлен на улучшение качества жизни населения. Обосновано, что в настоящее время бизнес государств все больше встраивается в интеграционные процессы. По итогам изучения вопросов, связанных с интеграционными процессами в экономике, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: интеграционный процесс, конкурентоспособность, рынок, внешнеторговая политика, мировая экономика, интеграция, торговля.

МРНТИ 82.33.19
УДК 339.138

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-59-63>

А.Т. ЕРИМПАШЕВА,¹

К.Э.Н.

e-mail: aida.zakirova@kaznu.kz

Р.Е. ТАРАКБАЕВА,^{2*}

К.Т.Н.

*e-mail: raushan_29@mail.ru

¹Казахский национальный университет
имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

²Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19: ЛИТЕРАТУРНЫЙ ОБЗОР

Аннотация

В статье проанализированы результаты периода пандемии, к одним из которых можно отнести возросшую потребность в кооперации конкурирующих компаний. Одной из самых популярных во время пандемии COVID-19 стала маркетинговая стратегия, так называемая инновационная бизнес-модель «coopetition» (совместная конкуренция), направленная на преодоление кризисных последствий. Совместная конкуренция как средство достижения синергии между конкурентами стала основной маркетинговой стратегией лидирующих компаний в области высоких технологий. Данная модель используется не только для сотрудничества с конкурирующими компаниями, но и поставщиками, клиентами и фирмами, которые производят дополнительные или сопутствующие товары. Акцентируется внимание на корреляции между применяемыми маркетинговыми инновациями и способностью компании выживать в условиях экономического кризиса, в связи с чем возрастает актуальность недооцененных маркетинговых стратегий, которые могут быть эффективными и результативными во время кризиса. Литературный обзор показал, что исследования, посвященные преодолению кризиса, которые проводились до пандемии, в основном были сосредоточены на внутренних резервах компании. В то же время компании, столкнувшиеся с пандемическим коллапсом, для преодоления кризиса используют маркетинговые стратегии, которые ориентированы на внешнюю коммуникацию с конкурентами. Феномен совместной конкуренции имеет много общего с открытыми инновациями, когда конкурирующие компании обмениваются своими достижениями. Такая стратегия направлена на расширение рынка и формирование новых деловых отношений в условиях жесточайшего экономического кризиса.

Ключевые слова: COVID-19, пандемия, стратегический маркетинг, интернет-маркетинг, конкуренция, кризис, маркетинговые инновации.

Маркетинговая стратегия всегда имела первостепенное значение для сферы бизнеса. Именно маркетинговая часть стратегии определяла будущее бизнеса и от нее зависело направление вектора развития производства товаров и услуг. Управление бизнес-стратегией компании через выявление потенциальных возможностей, разработку и реализацию планов, привлечение людей и превращение их в потребителей продукта или услуги, которые предоставляет компания – все это и есть главные задачи маркетинга. При этом маркетинговая стратегия всегда должна была содержать ценностное предложение, которое делало компанию уникальной.

Пандемия COVID-19 внесла свои коррективы в уже зарекомендовавшие себя маркетинговые модели. Несомненно, вся мировая экономика ощутила на себе проявления пандемии в виде ускоренных кризисных процессов во всех сферах, в том числе самые успешные компании. Последствия пандемии COVID-19 угрожают выживанию компаний во всем мире и, как следствие, значительно повлияют на развитие мировой экономики в целом [1].

В самый пик пандемии большую проблему вызвало то, что у маркетологов абсолютно не было времени размышлять относительно действенности той или иной стратегии, избираемой для смягчения последствий пандемического кризиса. Любая остановка в работе могла привести к полному коллапсу целых отраслей. Уязвимые и уже пострадавшие секторы экономики были вынуждены пойти на большой риск и без предварительной апробации проверять дей-

ственность предлагаемых маркетинговых стратегий на практике, в то время как и сама наука столкнулась с последствиями всемирной пандемической катастрофы.

Исследования, связанные с кризисом, проводившиеся до пандемии, в основном, были сосредоточены на внутренних резервах компании. Поскольку внутренние резервы компании не были затронуты внешними факторами, эти проблемы решались без особых трудностей. Так, о возможностях компаний в условиях кризиса были опубликованы работы Andreou et al. [2], Parker and Ameen [3]. Но если публикации этих авторов сфокусированы на вопросах организационных процессов, то Bundy и Pfarrer предложили бороться с кризисом на основе внешней коммуникации, с учетом принципов корпоративной социальной ответственности [4].

Результаты этих исследований важны для управления компаниями в условиях крайней опасности во внешней среде. Эти идеи, несомненно, были популярны и широко применялись различными организациями. Однако, стоит отметить, что большинство авторов маркетинговые стратегии не рассматривали как инструменты для преодоления кризиса, за исключением Naidoo, который сфокусировался на выявлении корреляции между маркетинговыми инновациями и выживанием компаний в условиях экономического кризиса [5].

Сегодня возрастает актуальность вопросов, связанных с разработкой и внедрением маркетинговых стратегий в условиях борьбы с COVID-19, которые должны отличаться от принятых в обычных экономических условиях. Какой должна быть маркетинговая стратегия в условиях пандемии? В данной статье мы постарались затронуть вопросы маркетинговых стратегий, направленных на преодоление кризисных последствий COVID-19.

В нынешней ситуации большинство сотрудников компаний были вынуждены работать в дистанционном формате, что отразилось на структуре потребления. Явным признаком этих изменений стал резко выросший спрос на доставку товаров на дом. Общественные места (рестораны, тренажерные залы, кинотеатры, торгово-развлекательные центры) закрылись на неопределенное время, а количество банкротств выросло в геометрической прогрессии. При этом во время пандемии некоторые секторы экономики стали более востребованными и даже продемонстрировали более высокую эффективность по сравнению с другими. Розничные продавцы продуктов питания и напитков, по сути, заменили бары и рестораны.

Стало понятно, что в условиях кризиса необходимо уделять особое внимание клиентам, ценностным предложениям, способам демонстрации этих ценностей и потенциальных возможностей. Организации и компании должны ставить реалистичные цели, особенно во время кризиса. Даже ведущие компании, как Coca-Cola, Chevron и Ford, изменили свои бизнес-модели, чтобы внести свой вклад в глобальные усилия по борьбе с COVID-19, начав производство средств индивидуальной защиты.

Одним из результатов COVID-19 является возросшая потребность человечества в переходе от личного к коллективному. Поэтому в последнее время вновь стала популярна инновационная бизнес-модель «coopetition» (совместная конкуренция), которой воспользовались многие конкурирующие между собой компании, осознав, что в условиях кризиса необходимо сотрудничать, поскольку пандемия COVID-19 оказала беспрецедентное влияние на мировую экономику. Ранее такой вид сотрудничества был широко распространен между производителями программного и аппаратного обеспечения в форме стратегического альянса. Две компании могут одновременно получать выгоду как от сотрудничества, так и от конкуренции, что в обычных условиях может восприниматься как «парадоксальные отношения».

Примером совместной конкуренции во время пандемии стала совместная работа конкурирующих компаний BioNTech SE и Pfizer, которые в настоящее время работают вместе над совместной разработкой и распространением вакцины против коронавируса в Европе и США.

Совместная конкуренция определяется как «парадоксальные отношения» между двумя или более участниками, независимо от того, участвуют ли они в горизонтальных или вертикальных отношениях, одновременно участвуя в кооперативном и конкурентном взаимодействии» [6].

Стратегии конкурентного сотрудничества для достижения взаимовыгодных результатов исследовались начиная с 90-х годов прошлого столетия. Но первопроходцами в этом вопросе были профессора из Гарварда и Йеля, Адам М. Бранденбургер и Барри Дж. Налебуф, которые первыми выступили с идеей сотрудничества в конкурентном поле [7].

Bengtsson & Kock еще в 2000 году констатировали, что существующая на тот момент теория конкурентного преимущества, а также все проводимые исследования фокусировались либо на конкуренции, либо на кооперации. Более того, утверждалось, что конкуренция не совместима с кооперацией и редко бывает так, что две фирмы могут одновременно участвовать и извлекать выгоду как из сотрудничества, так и из конкуренции [6]. В своей статье они сделали вывод, что наиболее выгодные отношения между конкурентами – это «совместная конкуренция», при которой два конкурента соревнуются и сотрудничают друг с другом [6]. Сложность понимания этого термина обусловлена принципиально противоречивой логикой взаимодействия, на которой строятся конкуренция и сотрудничество.

Вообще, механизм управления совместной конкуренцией заключается в разделении конкуренции и кооперации. На наш взгляд, у этого феномена много общего с открытыми инновациями, когда конкурирующие компании на общей площадке обмениваются своими достижениями и инновациями.

Совместная конкуренция – это бизнес-идеология, взятая непосредственно из идей, полученных из теории игр, где рассматриваются модели достижения синергии от партнерства с конкурентами. Такая тактика может привести к расширению рынка и формированию новых деловых отношений. Однако для реализации сотрудничества необходимы соглашения – своего рода «правила игры» между конкурентами.

Совместная конкуренция имеет место когда конкурирующие компании сотрудничают, чтобы поделить своими сильными сторонами, услугами, сетями. Работая вместе, компании получают доступ к конкурентным преимуществам друг друга, предлагая поддержку бизнесу, творческие решения и инновации для решения проблем. Детально механизм стратегии совместной конкуренции описан в работе Wang Y., Hong A., Li X., Gao J., в которой представлена типология маркетинговых инновационных стратегий фирм в условиях антикризисного управления в двух измерениях: мотивация к инновациям и уровень совместных инноваций. В их типологии присутствуют четыре стратегии маркетинговых инноваций как реакция на кризис COVID-19 (рисунок 1), которые сформулированы исходя из успешного опыта китайских компаний в период пандемии [1]. Кроме того, эти исследователи показали, как фирмы должны выбирать и внедрять конкретные маркетинговые инновационные стратегии на основе анализа внешних факторов, внутренних преимуществ и своих собственных характеристик, что значительно обогащает наши знания, связанные с антикризисным управлением. Что примечательно, все представленные стратегии являются проявлением совместной конкуренции в той или иной степени.

	Степень мотивации инноваций		
		Проблематичный поиск	Свободный поиск
Степень совместных инноваций	Высокая	Коллективная стратегия	Партнерская стратегия (coopetition)
	Низкая	Стратегия реагирования	Проактивная стратегия

Рисунок 1 – Типология маркетинговых инновационных стратегий в условиях кризиса COVID-19 [1]

Фирма, страдающая от кризиса, вызванного пандемией, может выбрать и реализовать ту стратегию маркетинговых инноваций, которая лучше всего подходит для нее. Как показано на рисунке 1, первый левый верхний квадрант представляет собой стратегию, ориентированную на проблемный поиск и независимые инновации, что является стратегией реагирования на кризис COVID-19. Эта стратегия предпочтительна для фирм, которые сильнее пострадали от кризиса, потому что у них более сильная мотивация для поиска новых решений для восстанов-

ления после кризиса COVID-19. В этом случае компании используют собственные ресурсы, чтобы адаптироваться к новой структуре спроса.

Второй нижний левый квадрант представляет собой коллективную стратегию, ориентированную на проблемный поиск и совместные инновации. В рамках этой стратегии фирмы также пострадали от кризиса, но у них нет достаточных ресурсов и возможностей для самостоятельной модернизации своего бизнеса. Фирмы, использующие эту стратегию, склонны внедрять совместные инновации и делиться дополнительными ресурсами и компетенциями с другими фирмами. Эта стратегия может не только получать прибыль от нового бизнеса за счет использования имеющихся ресурсов, но также способствует оживлению существующего бизнеса фирмы.

Третий верхний правый квадрант представляет стратегию, ориентированную на поиск слабых мест и независимые инновации. Проактивная стратегия применяет, когда фирма относительно не пострадала от кризиса, но хочет использовать свои накопленные свободные ресурсы интернет-технологий для удовлетворения уникального рыночного спроса в текущих условиях. Точнее, некоторые фирмы, такие как платформы электронной коммерции и платформы социальных сетей, меньше страдают от последствий кризиса из-за их «бесконтактных» характеристик.

Четвертый нижний правый квадрант представляет собой стратегию партнерства, ориентированную на поиск слабых мест и совместные инновации. Фирмы, которые меньше всего пострадали во время кризиса, могут сотрудничать с другими фирмами и развивать новый бизнес на основе потребностей потребителей для расширения своей клиентской базы. Ключевым моментом этой стратегии является развитие нового бизнеса путем объединения внутренних преимуществ цифровых ресурсов с внешними дополнительными ресурсами своих партнеров. Таким образом они могут осваивать новые рынки и привлекать новые группы клиентов. Взяв в качестве примера платформу коротких видео Tik Tok, ее пользователи ранее делились своей жизнью на платформе в виде коротких видеороликов. Во время кризиса этот тип социальных сетей получил значительный рост рынка. В то же время кинотеатры, музеи, концертные залы приостановили свою работу из-за карантина. Поэтому Tik Tok воспользовался потребностями потенциальных пользователей и запустил новые услуги, такие как онлайн-выставки, онлайн-воспроизведение фильмов и онлайн-образование в секторе прямой трансляции.

Таким образом, для преодоления кризиса COVID-19 компании имеют возможность воспользоваться одной из маркетинговых стратегий или их комбинацией.

В этой статье мы рассмотрели маркетинговые стратегии, которые были взяты на вооружение компаниями в условиях продолжающейся пандемии COVID-19. Важно отметить, что совместная конкуренция как модель достижения синергии между конкурентами стала основной маркетинговой стратегией лидирующих компаний в период пандемии. Представленная типология маркетинговых инновационных стратегий содержит различные вариации совместной конкуренции, которые зависят от степени взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Wang Y. et al. Marketing innovations during a global crisis: A study of China firms' response to COVID-19 // *Journal of Business Research*. 2020. vol. 116. P. 214–220.
- 2 Andreou P. et al. The impact of managerial ability on crisis-period corporate investment // *Journal of Business Research*. 2017. vol. 79. P. 107–122.
- 3 Parker H., Ameen K. The role of resilience capabilities in shaping how firms respond to disruptions // *Journal of Business Research*. 2018. vol. 88. P. 535–541.
- 4 Bundy J., Pfarrer M. A Burden of Responsibility: The Role of Social Approval at the Onset of a Crisis // *Academy of Management Review*. 2015. vol. 40, № 3. P. 345–369.
- 5 Naidoo V. Firm survival through a crisis: The influence of market orientation, marketing innovation and business strategy // *Industrial Marketing Management*. 2010. vol. 39, № 8. P. 1311–1320.
- 6 Bengtsson M., Kock S. Coopetition—Quo vadis? Past accomplishments and future challenges // *Industrial Marketing Management*. 2014. vol. 43, № 2. P. 180–188.
- 7 Noble B. “Co-opetition” by Adam M. Brandenburger and Barry J. Nalebuff [online] // *strategy+business*. 2020. URL: <https://www.strategy-business.com/article/17483?gko=8d651> (accessed: 08. 09. 2020).

А.Т. ЕРИМПАШЕВА,¹

Э.Ф.К.

e-mail: aida.zakirova@kaznu.kz

Р.Е. ТАРАҚБАЕВА,^{2*}

Т.Ф.К.

*e-mail: raushan_29@mail.ru

¹әл-Фараби атындағы Қазақ

ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

COVID-19 ПАНДЕМИЯСЫНДАҒЫ МАРКЕТИНГТІК СТРАТЕГИЯ: ӘДЕБИ ШОЛУ

Андатпа

Мақалада пандемия кезеңінің нәтижелері талданады, оның бірін бәсекелес компаниялардың ынтымақтастық қажеттілігінің артуымен байланыстыруға болады. COVID-19 пандемиясы кезінде ең танымалдардың бірі – дағдарыстық салдарды еңсеруге бағытталған «coopetition» (бірлескен бәсекелестік) инновациялық бизнес моделі деп аталатын маркетингтік стратегия. Бірлескен бәсекелестік бәсекелестер арасындағы синергияға қол жеткізу құралы ретінде жетекші жоғары технологиялық компаниялардың негізгі маркетингтік стратегиясына айналды. Бұл модель тек бәсекелес компаниялармен ынтымақтастық үшін ғана емес, сонымен қатар қосымша немесе сабақтас өнімдер шығаратын жеткізушілерге, тапсырыс берушілерге және фирмаларға қолданылады. Қолданылатын маркетингтік инновациялар мен компанияның экономикалық дағдарыс жағдайында өмір сүру қабілеттілігі арасындағы корреляцияға назар аударылады, соған байланысты дағдарыс кезінде тиімді және нәтижелі бола алатын бағаланбаған маркетингтік стратегиялардың өзектілігі артады. Әдеби шолу пандемияға дейінгі дағдарысқа қарсы зерттеулер негізінен компанияның ішкі резервтеріне бағытталғанын анықтады. Сонымен қатар, пандемиялық күйреуге ұшыраған компаниялар дағдарыстан шығу үшін бәсекелестермен сыртқы байланысқа бағытталған маркетингтік стратегияларды қолданады. Бірлескен бәсекелестік құбылысы бәсекелес компаниялар өз жетістіктерімен бөлісетін ашық инновациямен көп ұқсас. Бұл стратегия нарықты кеңейтуге және ауыр экономикалық дағдарыс жағдайында жаңа іскерлік қатынастарды қалыптастыруға бағытталған.

Тірек сөздер: COVID-19, пандемия, стратегиялық маркетинг, интернет-маркетинг, бәсекелестік, дағдарыс, маркетингтік инновациялар.

A.T. YERIMPASHEVA,¹

c.e.s.

e-mail: aida.zakirova@kaznu.kz

R.E. TARAKBAEVA,^{2*}

c.t.s.

*e-mail: raushan_29@mail.ru

¹al-Farabi KazNU, Kazakhstan, Almaty

²Turan University, Kazakhstan, Almaty

MARKETING STRATEGY IN THE COVID-19 PANDEMIC: LITERATURE REVIEW

Abstract

The article analyzes the pandemic period results, which can be attributed to the increased need for companies' coopetition. One of the most popular during the COVID-19 pandemic was the marketing strategy, the so-called innovative business model "coopetition", to overcome the crisis consequences. Coopetition has become the primary marketing strategy of leading high-tech companies to achieve synergy between competitors. This model is used not only for cooperation with competing companies but also for suppliers, customers, and firms that produce additional or related products. Attention is focused on the correlation between the applied marketing innovations and the company's ability to survive in the economic crisis conditions-the relevance of undervalued marketing strategies that can be effective and efficient during the crisis increases. The literature review found that the pre-pandemic crisis management studies focused primarily on internal company reserves. Simultaneously, companies in pandemic collapse use marketing strategies that focus on external communication with competitors to overcome the crisis. The phenomenon of collaborative competition has much in common with open innovation, where competing companies share their achievements. This strategy is aimed at expanding the market and forming new business relationships during a severe economic crisis.

Key words: COVID-19, pandemic, strategic marketing, internet marketing, competition, crisis, marketing innovations.

IRSTI 06.61

UDC 332.1

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-64-67>

S.A. KALENOVA,¹

d.e.s., professor.

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

e-mail: s.kalenova@turan-edu.kz

ON COOPERATION OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN WITHIN THE EAEU IN THE FIELD OF ENERGY AND TRANSPORT

Abstract

In the context of increasing competition between states, especially in the context of the ever-growing COVID-2019 pandemic, when there is a decline in energy prices, a decrease in the consumption of gas, oil and petroleum products, the correct approach to the use of energy resources of the states this union. especially important for the countries of the Eurasian Economic Union. Also the efficient organization of transport routes for the export of energy resources to foreign international markets is important. The article proposes a scheme of state regulation that can, in our opinion, solve the problems of implementing the strategic priorities of our states, in particular, the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan (especially with regard to Kazakhstan's transit opportunities) in the field of energy and transport. The next important step is the further development of industrial and innovative technological development in the field of energy in our countries. The article also notes the problems in the weak integration of the scientific potential of the two countries. It should be emphasized that the collective use of the scientific potential of both states is not such a difficult problem, since in the Soviet period science developed only through joint efforts. Scientific institutes constantly shared their achievements. Joint conferences, symposia and other events were actively held, where it was possible not only to learn about the latest achievements, but also to agree on any joint projects, especially since there is no language barrier between the post-Soviet states.

Key words: Eurasian cooperation, energy, transport, resource potential, national interests, states, competition.

One of the most important areas of partnership between Kazakhstan and Russia appears to be cooperation in the field of energy and transport. This area is strategically important for our countries, especially in connection with the growing demand for fuel and energy resources in China, Europe, the Asian region and other parts of the world.

In the context of the growth of global trends and integration processes, the tasks of exporting energy resources of the countries of the Caspian region to foreign markets are becoming a priority. In this regard, the interests of Kazakhstan and Russia coincide, which leads to the necessity of the development of proposals for expanding bilateral cooperation and pursuing a coordinated policy in the field of export of oil, gas and other resources.

For Kazakhstan, as well as for Russia, an economically attractive direction for the development of foreign economic relations is the mutual integration of transport routes to bring energy resources to foreign markets. There are great prospects for cooperation in this area, in connection with the implementation of large-scale projects for the hydrocarbons transportation, infrastructure projects, for example, such as the “Silk Road Economic Belt”, “Western Europe-Western China”.

In accordance with Figure 1 (p. 65), we have proposed the necessary measures of state regulation aimed at the implementation of strategic priorities in the field of transport and energy of Kazakh-Russian cooperation within the EAEU.

A prospective area where it is necessary to take measures of the state coordinated policy of the two countries and other members of the EAEU is rightfully considered the formation of common energy markets, where we are talking about electricity markets for gas, oil and oil products.

The joint energy potential of the EAEU, including Russia and Kazakhstan, should effectively serve the citizens of our countries, in this connection, it is necessary to increase the investment attractiveness of these industries, use transit opportunities, develop and introduce new innovative technologies and produce competitive goods and services for the sustainable development of our states in the future.

We need to support in every way joint transport and logistics projects, to reduce costs and expenses associated with administration and transit, warehousing and customs declaration.

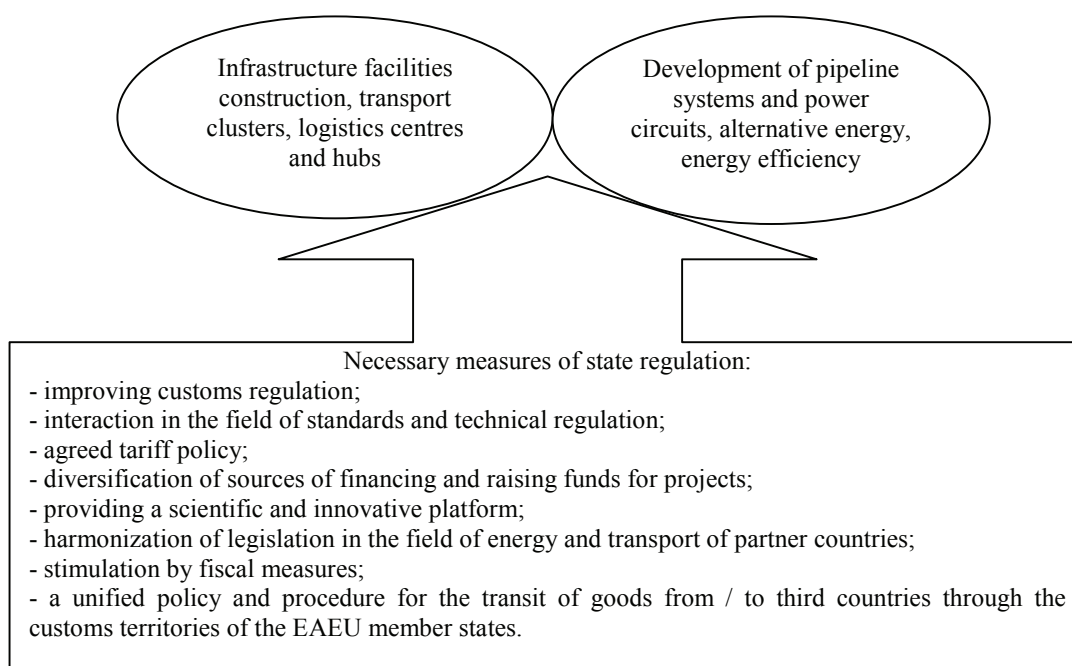


Figure 1 – Directions of state regulation of expanding cooperation between the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan in the field of energy and transport

In the XXI century, the world economy is characterized by a significant increase in the consumption of resources and energy. Only two countries – China and India already consume 45% of the coal produced in the world, and according to forecasts, it was assumed that in 2020 almost 80% of the total world coal consumption will be consumed [1].

In turn, under the influence of the oil crises, the industrially developed countries of the world once embarked on the path of resource conservation by reducing the energy intensity of GDP.

For Kazakhstan, however, as well as for other post-union states, the need to move from extensive to intensive growth factors arose as a result of a reorientation to a market economic model of development, when a radical change in the mechanism of relations between economic agents happened.

Today, the economy of Kazakhstan is still characterized by a raw material orientation and high consumption of fuel and energy resources. High energy intensity, low level of energy efficiency and energy saving lead to wasteful use of resources and reduce competitiveness.

A look at the sustainable and prosperous future of Kazakhstan dictates the need to focus on resource-saving technologies, efficient and rational use of available reserves of raw materials, resources, sources of development of the country's economy. Resource-saving equipment, machinery, technologies, methods and knowledge should become the locomotive of industrial and innovative development of Kazakhstan.

In this context, it is necessary to note the relevance of the international exhibition EXPO–2017 in Astana, which, in our opinion, gave impetus to the further development of alternative energy in Kazakhstan. Moreover, on behalf of the Head of the Nation of the Republic of Kazakhstan N.A. Nazarbayev, the objects of the exhibition after its holding became a platform for the development of business ideas, a kind of technopark for activating innovative developments and commercializing technologies of the future. We believe that this was a great contribution to the construction of an effective scientific and innovative system, which includes other innovative clusters: the scientific park “Astana business campus” Nazarbayev University and the technopark “Alatau”.

In our opinion, joint measures of Kazakhstan and Russia require all kinds of support to implement projects in the field of energy security, improve the environmental situation and reduce the burden on the environment of partner countries, develop new alternative energy sources, science-intensive and resource-saving technologies.

In the long term prospective, requiring special regulatory measures, the potential for leadership in energy and transport should be linked to the absorption of macrotechnology. Biotechnologies, communications, computer and information, micro- and radio electronic technologies, machine-tool

building and industrial equipment stand out among the most dynamic macro technologies, with a large market potential (possible growth of more than 10 times), which will determine the structural shifts and competitive positions of countries in the global technological hierarchy gas production and processing.

At the current stage of integration into the EAEU, a lot of work is being done to form a single transport space and create a common market for transport services. There is still a lot of work ahead related to this difficult process. Separately, it should be noted that the most important direction in the joint future partnership between Kazakhstan and Russia is the implementation of a project to revive the Silk Road and include the transport arteries of the countries in this transport and infrastructure corridor.

In Kazakhstan, back in 2014, the Head of the Nation N.A. Nazarbayev proclaimed a new economic policy “Nurly Zhol”, which provides for activities to combine the development of the Eurasian Economic Union with the “Silk Road Economic Belt” project in the field of transport and infrastructure. In particular, it was planned to create a new high-speed multimodal transport route “Eurasian transcontinental corridor”, which is planned to exist on the principles of “5S” – speed, service, spending, safety and stability [2].

For the development of cooperation in the field of high technologies and innovations, there are both prerequisites in the form of the available scientific, intellectual potential, and the necessary technical facilities, and no less important, the mutual practical interest of both sides.

The science of our states needs, first of all, state support. In order for science to be in demand in the light of modern trends, it is necessary that its developments be associated with the practical needs of large national companies, medium and small businesses. The state should encourage scientific organizations and institutions of our countries to cooperate with business with the help of indirect levers of economic regulation.

Of course, the possibilities of finding new sources of financing for development and implementation of innovations should be studied. We are talking about risk financing, the need to develop venture financing for innovations and startups.

As the main goals of state regulation of the development and deepening of integration between Kazakhstan and Russia within the EAEU, we note:

- ♦ ensuring the national interests and security of the partner countries in the union;
- ♦ ensuring sustainable socio-economic development of the economies of our countries and raising the standard of living of citizens of the Union;
- ♦ preservation and reproduction of natural resources used for the industrial development of industries of the allied countries;
- ♦ increasing the competitiveness, science intensity and innovativeness of the products of the EAEU member states.

Thus, a study of the prospects for Kazakh-Russian cooperation in the field of energy and transport allows us to conclude that further government regulation and support of this area of mutual cooperation between countries is necessary. To deepen the interaction of the electric power complexes of our states within the EAEU, it is advisable to implement various joint projects for the extraction, processing and transportation of energy resources. The necessary measures of state regulation are associated with the implementation of the further policy of the EAEU member states to create a single transit and transport space and the formation of a common market for transport services by 2025. In order to effectively develop the transit potential of Russia and Kazakhstan, it is necessary to take active measures to develop the oil and gas transportation infrastructure of the two states. A set of measures to eliminate administrative, technological, technical and economic barriers through harmonization, standardization and system planning is of great importance at the present stage.

LIST OF LITERATURE

- 1 Мусабеков К. Экономические методы государственного регулирования политики ресурсосбережения. – URL: <http://articlekz.com/article/14090>.
- 2 <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/Транспорт.pdf>.

LIST OF LITERATURE

- 1 Musabekov K. Jekonomicheskie metody gosudarstvennogo regulirovaniya politiki resursosberezhenija [Economic methods of state regulation of resource conservation policy]. <http://articlekz.com/article/14090>.
- 2 <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/Transport.pdf>.

С.А. КАЛЕНОВА,¹

э.ғ.д., профессор.

¹«Туран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

e-mail: s.kalenova@turana-edu.kz

ЕАЭО ШЕҢБЕРІНДЕ РЕСЕЙ ФЕДЕРАЦИЯСЫ МЕН ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АРАСЫНДАҒЫ ЭНЕРГЕТИКА ЖӘНЕ КӨЛІК САЛАСЫНДАҒЫ ЫНТЫМАҚТАСТЫҚ ТУРАЛЫ

Андатпа

Мемлекеттер арасындағы бәсекелестіктің күшеюі жағдайында, әсіресе, энергия ресурстарына бағаның төмендеуі, газ, мұнай және мұнай өнімдерін тұтынудың төмендеуі жүріп жатқан COVID–2019 пандемиясының өршуі жағдайында Еуразиялық экономикалық одақ елдері үшін осы одаққа кіретін мемлекеттердің энергетикалық ресурстарын пайдалануға дұрыс көзқарас аса маңызды болып табылады. Энергия ресурстарын сыртқы халықаралық нарықтарға экспорттау үшін көлік жолдарын тиімді ұйымдастыру да маңызды болып табылады. Осыған байланысты, мақалада, біздің ойымызша, біздің мемлекеттеріміздің, атап айтқанда, Ресей Федерациясы мен Қазақстан Республикасының (әсіресе Қазақстанның транзиттік мүмкіндіктеріне қатысты) энергетика және көлік саласындағы стратегиялық басымдықтарын іске асыру жөніндегі проблемаларды шешуге мүмкіндік беретін мемлекеттік реттеу схемасы ұсынылған. Келесі маңызды қадам біздің мемлекеттерімізде энергетика саласындағы индустриялық-инновациялық технологиялық дамуды одан әрі дамыту болып табылады. Мақалада, сондай-ақ екі елдің ғылыми әлеуетінің әлсіз интеграциясындағы проблемалар атап өтілді. Екі мемлекеттің ғылыми әлеуетін ұжымдық пайдалану соншалықты күрделі мәселе емес екенін атап өткім келеді, өйткені кеңестік кезеңде ғылым тек бірлескен күш-жігермен дамыды. Ғылыми институттар өз жетістіктерімен үнемі бөлісіп отырды. Бірлескен конференциялар, симпозиумдар және басқа да іс-шаралар белсенді түрде өткізілді, онда жаңа жетістіктер туралы біліп қана қоймай, қандай да бір бірлескен жобалар туралы уағдаласуға болады, оның үстіне бізде посткеңестік мемлекеттер арасында тілдік кедергі жоқ.

Тірек сөздер: еуразиялық ынтымақтастық, энергетика, көлік, ресурстық әлеуеті, ұлттық мүдделер, мемлекет, бәсекелестік.

С.А. КАЛЕНОВА,¹

д.э.н., профессор.

¹Университет«Туран», Қазақстан, г. Алматы

e-mail: s.kalenova@turana-edu.kz

О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ И ТРАНСПОРТА МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И РЕСПУБЛИКОЙ КАЗАХСТАН В РАМКАХ ЕАЭС

Аннотация

В условиях усиливающейся конкуренции между государствами, особенно в условиях все нарастающей пандемии COVID–2019, когда идет спад цен на энергоресурсы, снижение потребления газа, нефти и нефтепродуктов, особо важным для стран Евразийского экономического союза является правильный подход к использованию энергетических ресурсов государств, входящих в этот союз. Также важным является и эффективная организация транспортных путей для экспорта энергоресурсов на внешние международные рынки. В статье предложена схема государственного регулирования, которая может позволить, на наш взгляд, решить проблемы по реализации стратегических приоритетов наших государств, в частности Российской Федерации и Республики Казахстан (особенно это касается транзитных возможностей Казахстана), и в области энергетики, и в области транспорта. Следующим важным шагом является дальнейшее развитие в наших государствах индустриально-инновационного технологического развития в области энергетики. В статье также отмечены проблемы в слабой интеграции научного потенциала двух стран. Хотелось бы подчеркнуть, что коллективное использование научного потенциала обоих государств не столь сложная проблема, так как в советский период наука развивалась только совместными усилиями. Научные институты постоянно делились своими достижениями. Активно проводились совместные конференции, симпозиумы и другие мероприятия, где можно было не только узнать о новейших достижениях, но и договориться о каких-либо совместных проектах, тем более что у нас языкового барьера между постсоветскими государствами не существует.

Ключевые слова: евразийское сотрудничество, энергетика, транспорт, ресурсный потенциал, национальные интересы, государства, конкуренция.

МРНТИ 77.01.75
УДК 796/799(063)

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-68-72>

Е.С. НИКИТИНСКИЙ,^{1*}

д.п.н., профессор.

*e-mail: nikitinskes@bk.ru

Е.В. ТЁ,²

магистр, докторант.

e-mail: fishka181@gmail.com

¹Университет «Туран-Астана»,
Казахстан, г. Нур-Султан

²Академия государственного
управления при Президенте РК,
Казахстан, г. Нур-Султан

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

Аннотация

В статье раскрыты тенденции и перспективы развития спортивной индустрии, которая имеет глобальный характер. Авторы дали определение индустрии спорта; установили, что важнейшим условием развития полноценного рынка спортивных услуг, продвижения индустрии спорта является наличие доступной и качественной спортивной инфраструктуры. Проведенные исследования показали, что в современном мире идет постоянный поиск новых эффективных форм и видов коммерческой деятельности в системе физической культуры и спорта. Актуальность исследования состоит в том, что на основе анализа тенденций развития мировой и формирующейся национальной индустрии спорта сделаны основные выводы и разработаны рекомендации для ее дальнейшего развития. В статье указано на несовершенство статистики, отсутствие мониторинга этих показателей. Подготовка предпринимательских кадров с учетом специфики и развития рыночных отношений отрасли спорта должным образом еще не ведется, и это усложняет решение проблемы. Необходимо упорядочить нормативно-правовую базу, обеспечить подготовку образовательных стандартов и требований в подготовке кадров для предпринимательских структур отрасли с учетом особенностей развития современной сферы спорта и всех уровней ее управления.

Ключевые слова: спортивная индустрия, маркетинг, рынок, услуги, менеджмент, рынок спорта, кадры.

В своем Послании Глава государства Касым-Жомарт Токаев народу Казахстана в числе приоритетов определил развитие массового спорта, рост творческого и спортивного потенциала подрастающего поколения [1]. В современных условиях на это должны быть нацелены и реформы, направленные на развитие спортивной индустрии. Спортивная индустрия – часть национальной экономики, связанная с производством, продвижением, сбытом спортивных товаров и услуг, организацией и проведением спортивных событий, коммерциализацией и спонсорством в спорте.

Несмотря на неустойчивый экономический климат до экономических и социальных потрясений, связанных с пандемией коронавируса (COVID–19), доходы мировой спортивной индустрии росли. Сегодня валовой оборот мировой индустрии спорта составляет не менее 400 млрд долларов США [2]. Все очевиднее, что распределение сил в мировой экономике смещается в сторону стран Востока. Эта тенденция будет способствовать дальнейшей интернационализации и глобализации спортивной индустрии. Современный спортивный рынок заинтересован в появлении нового источника прибыли – растущего среднего класса в странах с быстроразвивающейся экономикой. Согласно утверждениям зарубежных маркетологов «рынок спорта» или спортивная индустрия включает в себя: спонсорство, доходы от продажи билетов, прав на трансляцию спортивных состязаний и мерчандайзинг.

По прогнозам зарубежных экспертов (если бы не меры, связанные с ограничениями в проведении спортивных соревнований и последствиями пандемии COVID–2019), рост доходов

всех четырех сегментов индустрии спорта Северной Америки мог превысить 3,2% (с 71,1 млрд долл. США в 2018 году до 83,1 млрд долл. США в 2023 году) [3]. Международный опыт развития спортивной индустрии показывает, что наибольшую доходность индустрия спорта получает от реализации медиаправ и продажи билетов. Первый сегмент доходов от продажи медиаправ зависит от сделок на трансляцию престижных, международных соревнований, таких как Олимпийские, Азиатские игры, Универсиады, Чемпионаты мира, Азии и другие состязания. Степень доходности и эффективности продаж также зависит от уровня развития профессионального спорта, особенно в единоборствах и командных игровых видах, наиболее популярных среди населения в регионах и странах мира. Медиа-доходы составляют важную часть поступлений профессиональному спорту от контрактов (спортивных организаций с телекомпаниями и телевизионными сетями) на трансляцию состязаний и спортивных матчей, составляя 24,1% всех доходов мировой индустрии спорта. В свое время Президент Международного олимпийского комитета (МОК) Жак Рогге заявил, что доходы от продаж прав на трансляции ОИ-2014 в Сочи и ОИ-2016 в Рио-де-Жанейро превысят 4 млрд долларов США. Обе Олимпиады уже принесли МОК 3,2 млрд долларов США и эта цифра постоянно растет. Ранее МОК заключил соглашение с компанией NBC Universal на право показа ближайших четырех Олимпиад на сумму 4,38 млрд долларов США, а также объявил о договорах с Францией, Кореей и Германией. Общая выручка в период с 2014 по 2016 год превысила 4 млрд долларов США.

На размеры доходов от продажи билетов влияет рейтинг и организация проводимых соревнований, уровень развития спортивной и транспортной инфраструктуры, коммуникаций, мест проживания и питания зрителей, обеспечение мер безопасности и гостеприимство населения принимающего региона или страны. Доход от реализации билетов в каждой стране может разниться. Определяющим фактором здесь часто является уровень благосостояния населения и экономического развития страны. К примеру, в Казахстане доход от продажи билетов на все соревнования 7-ых зимних Азиатских игр в городах Астана и Алматы составил 150 млн 716 тыс. тенге. В экономически развитых странах, таких как Китай и Япония доходы от реализации билетов при проведении зимних Азиат на порядок выше.

Показатели роста доходности от спонсорства занимают второе место после продажи билетов. По мнению зарубежных экспертов, на долю спонсорства приходится 28,8% от общего объема спортивного рынка. Примером социальной ответственности продаваемого спонсорского пакета могла служить маркетинговая программа «Азиада 2011». Генеральным спонсором Игр был определен «Фонд национального благосостояния «Самрук Казына». Официальными партнерами Игр являлись: авиакомпания «Эйр Астана», компании «KCell», «Нокиа», «АдемАй», «Доктор ВЕБ Центральная Азия» и другие. Поступление от спонсоров составили 1 млрд 760 млн 116 тыс. тенге, в том числе: ФНБ «Самрук-Казына» – 1 млрд 669 млн 133 тыс. тенге, ТОО «Дас Маркетинг» – 14 млн 469 тыс. тенге, ТОО «Интергаз» 5 млн тенге, ТОО «Джи СМ Кселл» – 9 млн тенге, АО «Народный Банк» – 10 млн тенге и «Свис Тайминг» – 52 млн 515 тыс. тенге и других.

Мерчандайзинг – это вид деятельности, направленный на продвижение товаров и торговых марок на региональном рынке, а также система рекламных и маркетинговых мероприятий по привлечению покупателей непосредственно в местах сбыта продукции [4]. К этому виду деятельности относится производство и реализация различной продукции с символикой спортивной организации или клуба для получения максимальной прибыли, в том числе от продажи лицензионных товаров с логотипами команды или с изображениями игроков, а также других видов интеллектуальной собственности. В настоящее время на сегмент мерчандайзинга приходится 14,5% мирового рынка. Одним из ярких примеров мерчандайзинга на постсоветском пространстве служит использование (с начала августа 2006 г.) имени Андрея Шевченко после его перехода из «Милана» в «Челси» за сумасшедшие по тем временам деньги – 43 миллиона евро. Но уже к началу ноября англичане окупили эту сделку исключительно за счет продажи футболок «Челси» с номером и фамилией украинского форварда. Таковых к указанному моменту по всему миру был продан миллион, включая и оригинальные игровые футболки (по цене примерно 60 фунтов за штуку, и так называемые «реплики» (более дешевые – стоимостью по 35–40 долларов, произведенные той же компанией, что и оригинальные). Аналогичный пример можно привести в связи с переходом Дэвида Бекхэма из «Манчестер Юнайтед» в «Реал». Бла-

годаря этому испанский клуб смог выйти на прежде недоступный ему рынок Юго-Восточной Азии, занимающий первое место в мире по продажам всевозможной спортивной атрибутики.

Спортивный брендинг – новый инструмент формирования современного спортивного имиджа спортсмена, команды и целой страны. Казахстан провел два значимых спортивных события на Азиатском континенте – 7 зимние Азиатские игры в 2011 году и 28-е зимние всемирные международные студенческо-молодежные спортивные соревнования в 2017 г. Строительство современных спортивных сооружений послужило мощным импульсом в развитии спортивной индустрии Республики Казахстан, развитию коммуникаций и городской инфраструктуры городов Нур-Султан и Алматы. Важная роль в формировании привлекательного бренда Казахстана отводилась Европейской компании «Rocket media communications» – официальному международному телевещателю «AWAGOG» – оргкомитета зимних Азиатских игр. Во время проведения Игр компания тесно сотрудничала с другими каналами, освещающими Азиаду, в частности, с «Euronews» – новостным каналом, вещающим в 182 странах на 10 языках мира [5]. «Rocket media communications» производила и размещала свои программы об Азиатских играх более чем на 500 телеканалах мира, причем на безвозмездной основе, но при условии, что они будут идти с большой раскруткой. В итоге 1,5 млрд телезрителей по всему миру увидели 7-ые зимние Азиатские игры, официально заявил генеральный директор австрийской компании «Rocket media communications» Михаэль Грабнер. Во время работы IV Астанинского экономического форума Генеральный секретарь ЮНВТО Т. Рифаи подчеркнул, что столица Казахстана успешно исполняет роль пульса страны. «... С какой гордостью Астана принимала 7-ые зимние Азиатские игры. Эти игры за один месяц сделали то, чего страна добивалась в течение десятилетия» [6]. Владение подобным брендом дало Казахстану возможность доказать свою состоятельность и влияние в Центрально-Азиатском регионе, проведя такие масштабные проекты как Азиада и Универсиада. Применение бренд-технологий – спортивного брендинга в продвижении спортивных событий позволило достичь главную цель – повысить интерес и привлечь внимание к Казахстану в целом.

В западном мире понятие спортивной индустрии «спортивный менеджмент и маркетинг» сформировалось лет 30 назад. В Казахстане же спортивный менеджмент и маркетинг появился совсем недавно – в середине 90-х прошлого века – и только набирает обороты. (Основная причина в том, что спорт раньше всегда принадлежал к некоммерческому виду деятельности. Да и сейчас многие спортивные клубы по законодательству имеют статус некоммерческой организации, а следовательно, не имеют права получать и распределять прибыль). По этой причине, а также из-за несовершенства статистической отчетности (основных показателей развития отечественной спортивной индустрии), мы располагаем только данными по спортивным сооружениям и количеству занимающихся. Согласно ведомственной статистической отчетности общее количество спортивных сооружений по состоянию на 1 января 2020 г. составило 39,9 тыс. объектов, из них: 12,2 тыс. объектов относятся к объектам физкультурно-спортивного назначения, 27,7 тыс. объектов – к учреждениям образования, включая спортивные школы. По сравнению с 2018 г. количество спортивных сооружений увеличилось на 1,2 тыс. единиц (в 2018 г. – 38,7 тыс. ед., в 2017 г. – 11,3 тыс. ед.). В том числе из общего количества спортивных сооружений: стадионов – 274, дворцов спорта – 34, комплексов спортивных сооружений – 89, учебно-тренировочных центров сборных команд – 13, спортивных комплексов – 478, спортивных манежей – 159 (из них футбольных – 124, легкоатлетических – 23, конных – 12), лыжных баз – 203, баз гребных – 11, стрелковых тиров – 1 293, стрельбищ – 22, велотреков – 3, гребных каналов – 2, яхт-клубов – 4, трамплинов для прыжков на лыжах – 3, конькобежных стадионов – 8, хоккейных кортов – 1 381, плоскостных сооружений – 23 964, теннисных кортов – 450, ипподромов – 48, плавательных бассейнов – 341, спортивных залов – 8 799, встроенных спортивных залов – 2 358 [7]. Тем не менее, даже располагая такой базой, спорт может и должен приносить прибыль. Спортивные организации и предприятия, стремящиеся к этому, уже сейчас стараются иметь в своем штате не только менеджера, но и грамотного спортивного маркетолога.

На основании вышеизложенного нами сформулированы следующие выводы:

1. Среди факторов, влияющих на развитие спортивной индустрии, можно выделить три наиболее существенных:

- ♦ необходимость разработки нормативной и правовой базы для государственной поддержки развития спортивной индустрии;

- ♦ разработка системы национальной стандартизации в области индустрии спорта;
- ♦ обеспечение и развитие научно-технической и производственной баз спортивной индустрии.

2. Основными проблемами развития конкурентоспособной индустрии спорта является низкий уровень компетенций специалистов в области спортивной индустрии из-за отсутствия спроса на отечественные инновационные разработки и высокий уровень импортозависимости.

3. В соответствии с тенденциями и перспективами отраслевого развития на основе организационных, инновационных и инвестиционных мер необходимо разработать стратегию формирования конкурентоспособной спортивной индустрии страны.

4. В сфере физической культуры и спорта все более востребованным становится «бизнес-образование». Уже сегодня до 30–35% спортивных услуг выполняются частными коммерческими структурами, их доля с каждым годом будет расти. Подготовка предпринимательских кадров с учетом специфики и развития рыночных отношений отрасли спорта должным образом еще не ведется, и это усложняет решение проблемы. Необходимо обеспечить подготовку образовательных стандартов и требований в подготовке кадров для предпринимательских структур отрасли с учетом особенностей развития современной сферы спорта и всех уровней ее управления.

И последнее, предпринимательство в Казахстане стало неотъемлемой частью отрасли спорта, что в свою очередь ставит задачи по проведению серьезных теоретических исследований в данной области, созданию НИИ (научно-исследовательского института) и научно-методической базы для использования полученных результатов отраслевыми структурами в своей практической деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Послание Главы государства народу Казахстана Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. 1 сентября 2020: [http:// www. akorda.kz/ru/ addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana](http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana).

2 О спорт, ты миф? Почему весь мир большого спорта ополчился на Россию и как выйти из этой ситуации? [Электронный ресурс]: <https://gullivern.org/vei1-2018-6-69/>.

3 Обзор североамериканского рынка спорта до 2023 года. [Электронный ресурс]: <https://www.pwc.ru/ru/sports/sports-outlook-2019.pdf>.

4 Википедия: [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Мерчандайзинг](http://ru.wikipedia.org/wiki/Мерчандайзинг).

5 Отчет AWAGOG – Олимпийскому совету Азии «О проведении 7-х Зимних Азиатских игр 2011 года в гг. Астана и Алматы».

6 Итоги IV Астанинского экономического форума / Выступление Генерального секретаря ЮНВТО Талеба Рифаи /.

7 Стратегический план Министерства культуры и спорта Республики Казахстан на 2020–2024 годы.

SPISOK LITERATURY

1 Poslanie Glavy gosudarstva narodu Kazahstana Kasym-Zhomarta Tokaeva narodu Kazahstana. 1 sentjabrja 2020 [Message from the Head of State to the people of Kazakhstan Kassym-Zhomart Tokayev to the people of Kazakhstan. 1 September 2020]. [http:// www. akorda.kz/ru/ addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana](http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana).

2 О спорт, ты миф? Почему весь мир большого спорта ополчился на Россию и как выйти из этой ситуации? [Sports, are you a myth? Why did the whole world of big-time sports take up arms against Russia and how to get out of this situation?] [Elektronnyj resurs]: <https://gullivern.org/vei1-2018-6-69/>.

3 Obzor severoamerikanskogo rynka sporta do 2023 goda [Overview of the North American Sports Market to 2023]. [Elektronnyj resurs]: <https://www.pwc.ru/ru/sports/sports-outlook-2019.pdf>.

4 Vikipedija: [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Merchandajzing](http://ru.wikipedia.org/wiki/Мерчандайзинг).

5 Otchet AWAGOG – Olimpijskomu sovetu Azii «O provedenii 7-h Zimnih Aziatskih igr 2011 goda v gg. Astana i Almaty» [AWAGOG report to the Olympic Council of Asia “On the holding of the 7th Asian Winter Games 2011 in the years. Astana and Almaty”].

6 Itogi IV Astaninskogo jekonomicheskogo foruma / Vystuplenie General'nogo sekretarja JuNVTO Taleba Rifai [Results of the IV Astana Economic Forum / Statement by UNWTO Secretary General Taleb Rifai].

7 Strategicheskij plan Ministerstva kul'tury i sporta Respubliki Kazahstan na 2020–2024 gody [Strategic plan of the Ministry of Culture and Sports of the Republic of Kazakhstan for 2020-2024].

Е.С. НИКИТИНСКИЙ,^{1*}

п.ғ.д., профессор.

*e-mail: nikitinskes@bk.ru

Е.В. ТЁ,²

магистр, докторант.

e-mail: fishka181@gmail.com

¹«Тұран-Астана» университеті, Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

²ҚР Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы,
Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

СПОРТ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ МЕН МҮМКІНДІКТЕРІ

Андатпа

Мақалада әлемдік маңызы бар спорт индустриясының даму тенденциясы мен болашағы маңыздалады. Авторлардың анықтауы бойынша спорт индустриясының дамуының және спорттық қызметтердің толыққанды нарығын дамытудың ең маңызды шарты спорттық инфрақұрылымның сапалығы мен қол жетімділігі болып саналады. Жүргізілген зерттеулердің қорытындысы бойынша қазіргі әлемде дене шынықтыру және спорт жүйесінде коммерциялық қызметтің жаңа тиімді формалары мен түрлері үнемі ізделуде. Зерттеудің өзектілігі бүкіләлемдік және қалыптасып келе жатқан ұлттық спорт индустриясының даму тенденцияларын талдау мен оны әрі қарай дамыту бойынша ұсыныстардың әзірлеуінде. Мақалада статистиканың жетілмегендігі мен аталған көрсеткіштердің бақылауының жоқтығы көрсетілген. Спорт тауарлары өндірушілеріне және спорттық қызмет көрсету кәсіпорындарына салық салу схемалары мен спорттық білім беруді қаржыландыру заңдары қайта қаралуы қажет. Нормативтік-құқықтық базаны оңтайландыру, қазіргі заманғы спорт саласы мен оны басқарудың барлық деңгейлерінің даму ерекшеліктерін ескере отырып, саланың кәсіпкерлік құрылымдары үшін кадрларды даярлауға білім беру стандарттарын мен талаптарын дайындауды қамтамасыз ету қажет.

Тірек сөздер: спорт индустриясы, маркетинг, нарық, қызметтер, менеджмент, спорттық нарық, кадрлар.

E.S. NIKITINSKY,^{1*}

d.p.s., professor.

*e-mail: nikitinskes@bk.ru

Y.V. TYO,²

master, PhD student.

e-mail: fishka181@gmail.com

¹Turan-Astana University, Kazakhstan, Nur-Sultan

²Academy of Public Administration under the President
of the Republic of Kazakhstan, Kazakhstan, Nur-Sultan

TENDENCIES AND PERSPECTIVES OF SPORTS INDUSTRY DEVELOPMENT

Abstract

The article reveals the trends and prospects for the development of the sport industry, which has a global character. The authors defined the sport industry. It was stated that the presence of accessible and qualitative sport infrastructure is the most important condition for the development of the valuable market for sport services, advance of the industry of sport. The conducted studies have shown that in the modern world, there is a constant search for new effective forms and types of commercial activities in the system of physical culture and sports. The relevance of the study lies in the fact that basis of analysis of the development trends of the global and emerging national sport industry. Study has drawn the main conclusions and recommendations for its further development. The article points out the imperfection of statistics and the lack of monitoring of these indicators. The taxation schemes for manufacturers of sport goods and services and the principles of financing sport education need to be revised. Training entrepreneurial personnel taking into account of specific character and development of the market relations of the branch of sport properly still is not conducted, and this complicates the solution of the problem. It is necessary to streamline the regulatory framework, to ensure the preparation of educational standards and requirements for training personnel for the entrepreneurial structures of the industry, by taking into account the peculiarities of the development of the modern sphere of sports and all levels of its management.

Key words: sports industry, marketing, market, services, management, sports market, staff.

МРНТИ 06.73.15
УДК 330:336.14 (574)

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-73-79>

Р.М. ЖУНУСОВА,^{1*}

к.э.н., доцент.

*e-mail: ubs_51@mail.ru

Г.Б. УТИБАЕВА,¹

к.э.н., ассоциированный профессор.

e-mail: gulzhan_79@mail.ru

Д.Т. АХМЕТОВА,¹

к.э.н., доцент.

e-mail: dinra09@mail.ru

¹Казахский агротехнический университет
им. С. Сейфуллина, Казахстан, г. Нур-Султан

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СООТВЕТСТВИИ С ПАРАМЕТРАМИ ТРЕХЛЕТНЕГО БЮДЖЕТА

Аннотация

В статье изучены основные параметры республиканского бюджета на 2021–2023 годы, которые были утверждены 2 декабря 2020 года во взаимосвязи с прогнозными показателями социально-экономического развития Казахстана на 2021–2025 годы с учетом уточненного прогноза макроэкономических показателей на 2020 год. Рассмотрены вопросы формирования республиканского бюджета на основе базового сценария развития экономики страны. Сравнительно проанализированы объемы, структура и основные направления финансирования затрат республиканского бюджета в разрезе основных функциональных групп бюджета. Более подробно выделены основные бюджетные программы финансирования сельского хозяйства. Отмечено, что по основным бюджетным программам имеет место некоторое снижение финансирования. По таким программам, как повышение доступности финансовых услуг, доступности знаний и научных исследований на 2023 год вообще не предусматривается выделение средств из республиканского бюджета. Отмечено, что сокращение объемов бюджетного финансирования с одновременным снижением величины бюджетного кредитования может привести не к росту, а к снижению объемов валовой продукции сельского хозяйства.

Ключевые слова: республиканский бюджет, доходы, затраты, расходы, дефицит, бюджетные программы, финансирование, налоговые поступления.

2 декабря 2020 г. Президентом страны утвержден очередной трехлетний бюджет. Закон «О республиканском бюджете на 2021–2023 годы» разработан на основании Прогноза развития экономики страны до 2025 г. в условиях замедления экономического роста и неблагоприятной конъюнктуры на мировых товарных рынках. Сразу выделим, что приоритетными задачами бюджета являются обеспечение всех социальных обязательств государства и сохранение приемлемого уровня государственных инвестиций.

Эти задачи бюджета увязаны с Прогнозом социально-экономического развития страны на предстоящие пять лет. Прогноз направлен на сохранение макроэкономической стабильности и обеспечение продуктивной занятости, а также на устойчивое и качественное развитие национальной экономики, что подтверждается рядом показателей. Так, реальный рост ВВП прогнозируется на уровне 2,8% в 2021 г. с дальнейшим ростом до 4,6% в 2025 г. Среднегодовой темп роста ВВП на предстоящий среднесрочный период составит 4,0%. Номинальный ВВП вырастет с 76,7 трлн тенге в 2021 г. до 104,8 трлн тенге в 2025 г. Прогноз цены на нефть на 2021–2022 гг. составляет 45 и 55 долл. США за баррель, соответственно. Объем добычи нефти по прогнозу вырастет с 86,0 млн тонн в 2021 г. до 100,7 млн тонн в 2025 г. за счет расширения и поддержания достигнутого уровня добычи таких крупных месторождений как Тенгиз, Кара-чаганак, Кашаган [1].

Как положительный момент можно отметить спрогнозированный опережающий темп роста обрабатывающей промышленности (6,7% в среднем за год) над горнодобывающей промышленностью (2,9%) и среднегодовой темп роста в сельском хозяйстве – 6,2%, в строительстве – 3,9%, в торговле – 5,5%.

Наряду с прогнозом социально-экономического развития страны основой формирования республиканского бюджета на предстоящие три года являются приоритетные направления экономической политики, которая, опираясь на принцип преемственности, направлена на достижение долгосрочных целей по повышению благосостояния населения и обеспечения устойчивого роста экономики.

Основной импульс развитию экономики будет давать реализация стратегических и программных документов, в рамках которых планируется обеспечить качественный и устойчивый рост экономики. В частности, это повышение производительности труда, развитие экспортоориентированного производства, рост обрабатывающей промышленности через реализацию ГПИИР, развитие транспортной отрасли через реализацию Госпрограммы «Нұрлы жол» и увеличение ввода жилья через реализацию Госпрограммы «Нұрлы жер». Развитию МСБ будет способствовать улучшение бизнес-климата, а также реализация ДКБ 2025, программы «Экономика простых вещей» и Госпрограммы «Еңбек». Повышению доли инвестиций в основной капитал в ВВП будет способствовать реализация инвестиционных проектов и улучшение инвестиционного климата.

В этой связи отметим, что некоторые ученые в качестве одного из эффективных инструментов реализации инвестиционной политики государства обосновывают использование программно-целевого механизма планирования и финансирования бюджетных инвестиций [2, 3]. Главная ценность таких программ, полагаем, заключается в том, что в них можно проследить как объемы выделяемых бюджетных инвестиций, так и ожидаемые результаты их использования.

Нельзя не согласиться с мнением ряда авторов, что росту объемов производства продукции сельского хозяйства и сокращению бедности на селе способствуют такие статьи расходов бюджета, как расходы на научные сельскохозяйственные исследования, на образование и на развитие инфраструктуры [4, 5]. Надо отметить также работы отдельных ученых [6, 7], где рассматриваются вопросы совершенствования системы финансирования приоритетных государственных программ и методики обоснования прямой государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые в той или иной степени были учтены при написании данной статьи.

В США, к примеру, прежде чем оказать государственную поддержку, определяют в сельском хозяйстве нуждающуюся в финансовой поддержке отрасль и объем необходимой помощи. Затем осуществляется по достаточно высоким ценам закуп произведенной продукции, стимулируя тем самым производителей работать с меньшим количеством работников и с наименьшими затратами. В дальнейшем малообеспеченным слоям населения выдаются талоны на приобретение тех видов продукции в специальных магазинах, которые были финансово поддержаны государством. Так, в США решаются одновременно и задача поддержки развития сельского хозяйства, и вопросы помощи малообеспеченным слоям населения.

В процессе изучения в качестве материала исследования прогнозных показателей республиканского бюджета на 2021–2023 гг. основу методологии исследования составили использование методов сопоставления и расчетов динамических показателей. Для решения поставленных в статье задач нами также были использованы методы сравнительного анализа с представлением результатов в виде диаграммы и таблиц.

Так, по данным, приведенным на рисунке 1 (стр. 75), можно определить, что среднегодовые темпы роста доходов утвержденного республиканского бюджета составят 102,8%, а темпы роста затрат бюджета – 100,2%.

По большому счету, опережающий рост доходов по сравнению с затратами можно оценить положительно. Однако, при этом затраты на финансирование сельскохозяйственной отрасли предусматривается сократить к 2023 г. почти в 3,7 раза против уровня 2021 г.

Объемы и направления использования бюджетных средств более подробно представлены в таблице 1 (стр. 75).

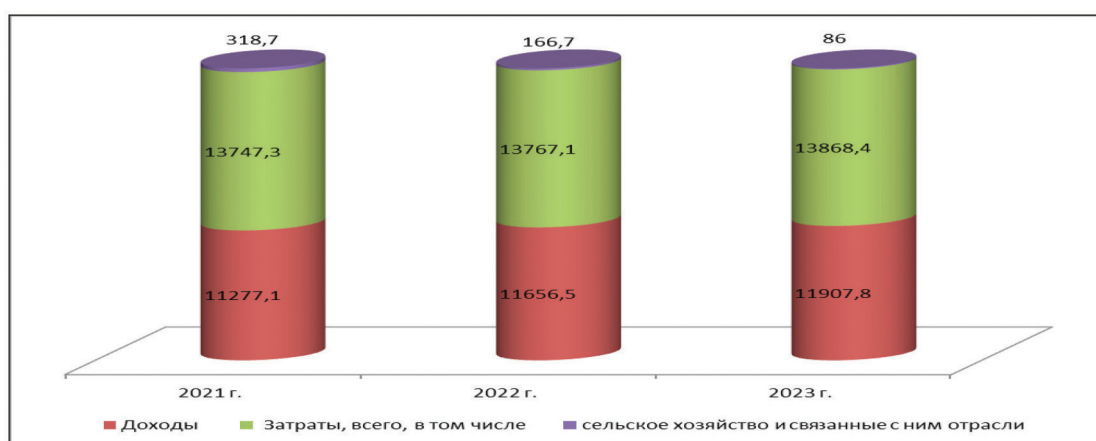


Рисунок 1 – Доходы и затраты бюджета, в том числе на сельское хозяйство, млрд тенге

Примечание – Составлено на основе источника [8].

Таблица 1 – Состав и структура затрат республиканского бюджета, млрд тенге

Виды затрат	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Структура затрат, %		
				2021 г.	2022 г.	2023 г.
Затраты, всего	13747,3	13767,1	13868,4	100	100	100
в том числе:						
- образование	1337,3	1745,4	2220,6	9,7	12,7	16,0
- здравоохранение	1630	1732,4	1790,6	11,9	12,6	12,9
- социальная помощь и соцобеспечение	3966,9	4210,4	4466,9	28,9	30,6	32,2
- сельское хозяйство и связанные с ним отрасли	318,7	166,7	86	2,3	1,2	0,6
- транспорт и коммуникация	470,9	260,9	179,1	3,4	1,9	1,3
- общественный порядок и безопасность	647,6	628,7	551	4,7	4,6	4,0
- обслуживание долга	929,1	1056,3	1216,3	6,8	7,7	8,8
- трансферты	2120,9	2124,7	1924,7	15,4	15,4	13,9
- другие затраты	2325,9	1841,6	1433,2	16,9	13,4	10,3
Примечание – Составлено на основе источника [8].						

Из данных этой же таблицы 1 можно заметить, что преобладающей функциональной группой затрат предусмотрена, как и в прежние годы, 6-ая группа «Социальное обеспечение и социальная помощь». На долю этой группы в 2021 г. приходится 28,9%, в 2022 г. – 30,6% и в 2023 г. – 32,2 всех затрат, что оправдывает социально-ориентированный характер республиканского бюджета. Видно, что традиционно наибольший удельный вес в расходах бюджета в трехлетнем периоде составляют расходы социальной сферы – более 4 трлн тенге.

Надо отметить, что основными факторами роста таких расходов являются индексация социальных выплат (пенсий, пособий); повышение заработной платы педагогов и врачей и взносы государства в Фонд социального медицинского страхования [9].

Наибольший рост, как видно из данных таблицы 1, предусмотрен в сфере образования, на долю которой приходится 9,7%, 12,7% и 16,0% от общей суммы затрат. И, наконец, финансирование затрат на здравоохранение по прогнозу на 2021 г. выше уровня финансирования об-

разования (1630 млрд тенге) или почти на 22%, что связано со сложившейся неблагоприятной эпидемиологической ситуацией в стране и в мире в целом. В последующие годы темп роста таких затрат по прогнозу будет снижаться (106,2% и 103,4%).

К главным факторам роста затрат в сфере образования и здравоохранения относятся повышение заработной платы педагогов и медицинских работников, включая их доплаты; полномасштабное подушевое финансирование городских школ; увеличение стоимости грантов; повышение размера стипендии; развитие науки.

Немало средств по прогнозу направляется на поддержку и развитие реального сектора экономики, в том числе отрасли сельского хозяйства. Однако надо заметить ежегодное сокращение финансовой поддержки данной отрасли (рисунок 2).

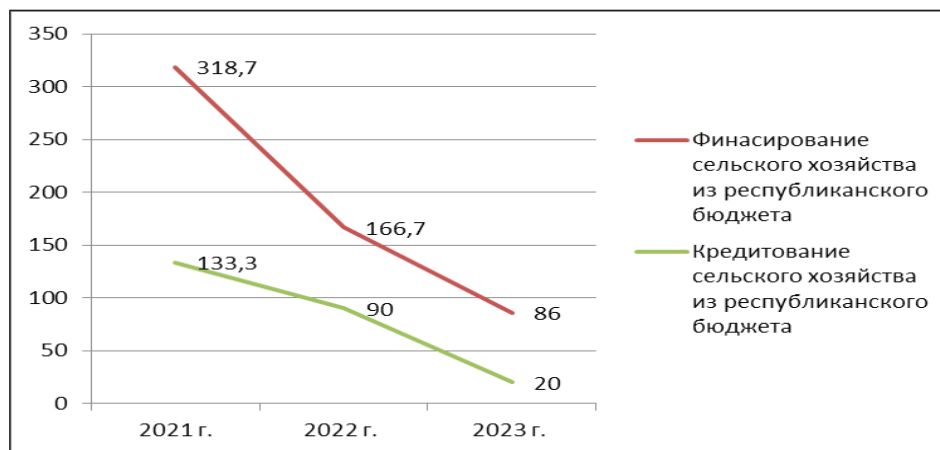


Рисунок 2 – Объемы финансирования и кредитования сельского хозяйства, млрд тенге

Примечание – Составлено на основе источника [8].

Так, как показывают данные рисунка 2, объемы предусмотренных в трехлетнем республиканском бюджете средств на финансирование сельского хозяйства заметно сокращаются с 318,7 млрд тенге в 2021 г. до 86 млрд тенге в 2023 г., а на кредитование с 133,3 млрд тенге до 20 млрд тенге. Это, как видно, необоснованное, на наш взгляд, сокращение финансирования отрасли на 47,7% в 2022 г. и на 48,5% – в 2023 г.

Определенный интерес представляют также изменения объемов предусмотренного финансирования бюджетных программ в отрасли сельского хозяйства (таблица 2).

Таблица 2 – Бюджетные программы и их финансирование, млрд тенге

	Наименование бюджетных программ в отрасли сельского хозяйства	2021 г.	2022 г.	2023 г.
001	Услуги по планированию, регулированию, управлению в сфере сельского хозяйства и использования земельных ресурсов	13,8	13,8	14,2
249	Создание условий для развития животноводства и производства, реализации продукции животноводства	23,9	22,0	14,6
250	Повышение доступности финансовых услуг	161,5	51,6	–
255	Создание условий для развития производства, реализации продукции растениеводства	8,7	8,5	6,9
259	Повышение доступности информации о земельных ресурсах	9,2	7,7	7,7
267	Повышение доступности знаний и научных исследований	8,9	8,5	–
	Всего	226,0	112,1	43,4

Примечание – Составлено на основе источника [8].

Из данных таблицы 2 видно, что выделенные финансовые ресурсы Министерству сельского хозяйства ежегодно больше всего направляются на повышение доступности финансовых услуг. Однако финансирование таких услуг резко снижается в 2022 г., а в 2023 г. они вообще не будут предоставляться субъектам сельскохозяйственного бизнеса. Если в 2021 г. эти средства составляют 161,5 млрд тенге или 71,5% от общей суммы финансирования, то в 2022 г. сокращаются до 51,6 млрд тенге или на 68,1%. Еще более необоснованным, на наш взгляд, является резкое сокращение бюджетных программ, связанных с развитием животноводства и растениеводства.

Так, финансирование бюджетной программы 249 по прогнозу снижается на 39% (с 23,9 млрд тенге в 2021 г. до 14,6 млрд тенге в 2023 г.). Также сокращается финансирование бюджетной программы 255 на 21% (с 8,7 млрд тенге до 6,9 млрд тенге, соответственно). Как видно из данных этой же таблицы 3, в 2022 г. снижается выделение средств на повышение доступности знаний и научных исследований, которое вообще не будет финансироваться в 2023 г., а также повышение доступности информации о земельных ресурсах.

Некоторый рост заметен только по финансированию бюджетной программы 001, связанной с оказанием различных услуг и управлением в сфере сельского хозяйства, которая, на наш взгляд, в условиях кризисного состояния экономики, наоборот, должна сокращаться. Кроме того, как показал анализ, спрогнозировано и заметное сокращение бюджетного кредитования отрасли сельского хозяйства. Так, в 2021 г. предусмотрено на кредитование отрасли выделить 133,3 млрд тенге или 43,5% из общей суммы предусмотренных кредитов. Но в 2022 г. кредитование сельского хозяйства по прогнозу резко снижается до 90,0 млрд тенге или на 32,5%. Полагаем, такое значительное сокращение объемов и доли бюджетного кредитования данной отрасли, в конечном счете, не может привести к росту валовой продукции сельского хозяйства и к повышению ее конкурентоспособности.

Изучение основных показателей утвержденного республиканского бюджета позволяет констатировать, что в прогнозном варианте на 2021–2023 гг. соблюдается сдерживание роста расходов республиканского бюджета на уровне, не превышающем роста номинальной величины ВВП. Считаем, что разработанный и утвержденный трехлетний бюджет в большей степени ориентирован на реализацию государственных и отраслевых программ.

Анализ структуры затрат утвержденного республиканского бюджета на 2021–2023 гг. позволил выявить, что в среднем 30,5% всех затрат представлены затратами на социальную помощь и социальное обеспечение, 12,5% – на здравоохранение, 12,8% – на образование и 7,8% – на обслуживание долга. При этом на долю финансирования сельского хозяйства и связанных с ним отраслей приходится всего лишь 1,4% от общего объема затрат. Это, конечно, нельзя сравнивать с затратами на социальный блок экономики, однако в сравнении с затратами на содержание государственного аппарата управления они почти в два раза меньше, что вызывает только недоумение.

Представляется, что, поскольку основной целью экономической политики государства является достижение стабильных темпов роста экономики, в том числе отрасли сельского хозяйства, то считаем целесообразным сохранение доли ее финансирования в последующие годы хотя бы на уровне 2020 г. Так, например, в 2020 г. на ее долю приходилось 2,5% от общей суммы затрат.

Считаем необходимым и сохранение объемов бюджетного кредитования отрасли сельского хозяйства, хотя бы на уровне 2020 г. (в пределах 45%), что позволит, как и в случае бюджетного финансирования, обеспечить рост производства сельскохозяйственной продукции.

В заключение отметим, что все вышесказанное будет реализовано только при условии разработки правительством достаточно адекватной нынешней сложившейся ситуации экономической политики, способной обеспечить социальную поддержку и населению, и бизнесу страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2021-2025 годы, одобренный на заседании Правительства РК, протокол № 31 от 25 августа 2020 года. [Электронный ресурс]. 2020. – URL: <http://www.akorda.kz> (дата обращения 20.12.2020).
- 2 Musgrave Richard A. (1959). The Theory of Public Finance. New York: McGraw-Hill.

- 3 Richard Tresch (2014). Public Finance, Academic Press. California.
- 4 James D. Gwartney (2008). "Economics: Private & Public Choice, 11th Edition, South-Western College, USA.
- 5 Reynolds, Morgan, Eugene Smolensky (1977), Public Expenditures, Taxes, and the Distribution of Income, Academic Press, New York.
- 6 Shenggen Fan (2008). Lessons from Developing Countries. Public expenditures, growth, and poverty, Issue Brief 51.
- 7 Aesenio Balisacan, Ujjayant Chakravorty Majah-Leah Ravago (2014). Sustainable Economic Development, Academic Press, NY.
- 8 Закон РК «О республиканском бюджете на 2021-2023 годы» от 2 декабря 2020 года № 279-VI ЗРК. [Электронный ресурс]. 2020. – URL: <http://www.akorda.kz> (дата обращения 20.12.2020).
- 9 Выступление министра национальной экономики Даленова Р.Е. по ПСЭР РК на 2021–2025 годы на заседании Мажилиса РК (21 октября 2020 года).

SPISOK LITERATURY

- 1 Prognoz social'no-jekonomicheskogo razvitija Respubliki Kazakhstan na 2021-2025 gody, odobrennyj na zasedanii Pravitel'stva RK, protokol № 31 ot 25 avgusta 2020 goda [Forecast of socio-economic development of the Republic of Kazakhstan for 2021-2025, approved at a meeting of the Government of the Republic of Kazakhstan, Minutes No. 31 dated August 25, 2020.]. [Jelektronnyj resurs]. 2020. <http://www.akorda.kz> (data obrashhenija 20.12.2020).
- 2 Musgrave Richard A. (1959) The Theory of Public Finance. New York: McGraw-Hill.
- 3 Richard Tresch (2014) Public Finance, Academic Press. California.
- 4 James D. Gwartney (2008) "Economics: Private & Public Choice, 11th Edition, South-Western College, USA.
- 5 Reynolds, Morgan, Eugene Smolensky (1977) Public Expenditures, Taxes, and the Distribution of Income, Academic Press, New York.
- 6 Shenggen Fan (2008). Lessons from Developing Countries. Public expenditures, growth, and poverty, Issue Brief 51.
- 7 Balisacan A, Chakravorty U, Majah-Leah Ravago (2014) Sustainable Economic Development, Academic Press, NY.
- 8 Zakon RK «O respublikanskom bjudzhetе na 2021-2023 gody» ot 2 dekabrja 2020 goda № 279-VI ZRK [Law of the Republic of Kazakhstan "On the Republican Budget for 2021-2023" dated December 2, 2020 No. 279-VI ЗРК]. [Jelektronnyj resurs]. – <http://www.akorda.kz> (data obrashhenija 20.12.2020).
- 9 Vystuplenie ministra nacional'noj jekonomiki Dalenova R.E. po PSJeR RK na 2021–2025 gody na zasedanii Mazhilisa RK [Speech by the Minister of National Economy R.E.Dalenov on the PSED RK for 2021-2025 at a meeting of the Mazhilis of the RK].

Р.М. ЖУНУСОВА,^{1*}

Э.Ғ.К., доцент.

*e-mail: ubs_51@mail.ru

Г.Б. УТИБАЕВА,¹

Э.Ғ.К., қауымдастырылған профессор.

e-mail: gulzhan_79@mail.ru

Д.Т. АХМЕТОВА,¹

Э.Ғ.К., доцент.

e-mail: dinra09@mail.ru

¹С. Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті, Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

ҮШ ЖЫЛДЫҚ БЮДЖЕТ ПАРАМЕТРЛЕРІНЕ СӘЙКЕС АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Андатпа

Мақалада 2020 жылғы 2 желтоқсанда бекітілген 2021–2023 жылдарға арналған республикалық бюджеттің негізгі параметрлері Қазақстан Республикасының 2021–2025 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық дамуының болжамды индикаторларының негізінде және 2020 жылға нақтыланған макроэкономикалық

көрсеткіштердің болжамын есепке ала отырып қарастырылған. Еліміздің экономикасын дамытудың базалық сценарий негізінде республикалық бюджетті қалыптастыру мәселелерге ерекше көңіл бөлінген. Барлық функционалдық топтар бойынша республикалық бюджеттің шығындарын қаржыландыру мен бюджеттік несиелендірудің көлеміне, құрылымына және бағыттарына салыстырмалы түрде талдау жүргізілген. Негізгі бюджеттік бағдарламаларымен бірге қоса ауыл шаруашылығы және онымен байланысты салаларды қаржыландыруы жеткілікті түрде егжей-тегжейлі қарастырылған. Негізгі бюджеттік бағдарламалар бойынша қаржыландырудың біршама төмендегені атап өтілді. 2023 жылға арналған қаржылық қызметтердің қолжетімділігін, білім мен ғылыми зерттеулердің қолжетімділігін арттыру сияқты бағдарламалар бойынша республикалық бюджеттен қаражат бөлу мүлде көзделмейді. Бюджеттік кредиттеу шамасының бір мезгілде төмендеуімен бюджеттік қаржыландыру көлемінің қысқаруы өсуге емес, ауыл шаруашылығының жалпы өнімі көлемінің төмендеуіне алып келуі мүмкін екендігі атап өтілді.

Тірек сөздер: республикалық бюджет, кірістер, шығындар, шығыстар, дефицит, бюджеттік бағдарламалар, қаржыландыру, салықтық түсімдер.

R.M. ZHUNUSSOVA,^{1*}

c.e.s., associated professor.

*e-mail: ubs_51@mail.ru

G.B. UTIBAYEVA,¹

c.e.s., associated professor.

e-mail: gulzhan_79@mail.ru

D.T. AKHMETOVA,¹

c.e.s., associated professor.

e-mail: dinra09@mail.ru

¹S.Seifullin Kazakh Agro-Technical University, Kazakhstan, Nur-Sultan

MAIN DIRECTIONS OF FINANCING AGRICULTURE IN ACCORDANCE WITH THE PARAMETERS OF THE THREE-YEAR BUDGET

Abstract

The article examines the main parameters of the republican budget for 2021–2023, which were approved on December 2, 2020, in conjunction with the forecast indicators of the socio-economic development of Kazakhstan for 2021–2025, taking into account the updated forecast of macroeconomic indicators for 2020. The issues of the formation of the republican budget on the basis of the basic scenario of the country's economic development are considered. A sufficiently detailed comparative characteristic of the volume and structure of income sources of the republican budget with the allocation of the most significant receipts in the structure of income has been studied and presented. The volume, structure and main directions of financing the costs of the republican budget in the context of the main functional groups of the budget are comparatively analyzed. The main budgetary programs for financing agriculture are highlighted in more detail. It is noted that there is a slight decrease in funding for the main budget programs. For such programs as improving the availability of financial services, the availability of knowledge and scientific research for 2023, there is no provision for allocating funds from the republican budget at all. It is noted that the reduction in the volume of budget financing with a simultaneous decrease in the amount of budget lending may lead not to growth, but to a decrease in the volume of gross agricultural output.

Key words: republican budget, income, expenses, costs, deficit, budget programs, financing, tax revenues.

IRSTI 06.58.55

UDC 330.3 (035.3)

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-80-83>

HANS HOLZHACKER,^{1*}

PhD, chief economist.

*e-mail: hans.holz hacker@carecinstitute.org

KHALID UMAR,¹

chief strategic planning specialist.

khalidu@carecinstitute.org

¹CAREC Institute, China, Urumqi

THINKING THROUGH CRISIS – THE ROLE OF THINK TANKS

Abstract

Most of the research in academic institutions is data-intensive and based on statistical models, which is often difficult and time-consuming to read for governments and businesses. Here comes the role of think tanks to serve as knowledge connectors - translating academic research into user-friendly information for informed policymaking. The rise of science-skeptical movements since a few years preceding the COVID-19 pandemic and their strengthening during the pandemic has put increasing pressure on global think tanks. Populist regimes in many regions of the world cut financial resources for think tanks, thus shrinking the space for an independent analysis. The COVID-19 pandemic has triggered a multitude of crises, including large-scale social, economic, health and livelihood challenges. An unprecedented economic meltdown, interruption of economic activities in all business sectors, and immense burden on the health sector left governments reeling and scrambling to find appropriate policy responses to minimize the pandemic's impacts. The pandemic has further accentuated the challenges think tanks are confronting. One of the first responses by the think tanks from the outset was adopting new technologies and a quick shift to online work modality. Think tanks in the region organized dozens of webinars on the pandemic's critical challenges to facilitate the governments and influence and shape public opinion in their respective countries. These webinars covered a broad range of topics, including the research and analyses on the impacts of the COVID-19.

Key words: research, information, think tank, pandemic impact, crisis, economics, politics.

Think Tanks and Civil Society Program (TTCSP) at the University of Pennsylvania [1] defines think tanks as public policy research, analysis, and engagement organizations generating policy-oriented knowledge products in support of informed public policymaking. Most of the research in academic institutions is data-intensive and based on statistical models, which is often difficult and time-consuming to read for governments and businesses. Here comes the role of think tanks to serve as knowledge connectors – translating academic research into user-friendly information for informed policymaking. To remain relevant in a fast-changing world, think tanks need to package their products – like knowledge nuggets – to suit busy policymakers who have little time and appetite for reading voluminous reports and statistics-rich research papers.

Think tanks have to face scarcer funding in the coming years.

The rise of science-skeptical movements since a few years preceding the COVID-19 pandemic and their strengthening during the pandemic has put increasing pressure on global think tanks. Populist regimes in many regions of the world cut financial resources for think tanks, thus shrinking the space for an independent analysis. Think tanks are also partially responsible for this state of affairs. They failed to sufficiently understand and respond to non-traditional sources of competition – the mushrooming growth of tech-intensive information platforms, not recalibrating their strategies to meet growing knowledge expectations of policymakers, and precariously relying on traditional sources of funding. Then hit the COVID-19 pandemic with its devastating impact on life and livelihood across the globe. The COVID-19 pandemic has triggered a multitude of crises, including large-scale social, economic, health and livelihood challenges. An unprecedented economic meltdown, interruption of economic activities in all business sectors, and immense burden on the health sector left governments reeling and scrambling to find appropriate policy responses to minimize the pandemic's impacts. The pandemic has further accentuated the challenges think tanks are confronting. One of the critical challenges is to ensure financial sustainability, mainly when governments changed priorities and the bulk of the funds

in the public sector, foundations, and philanthropies have been channeled toward shoring up people and sectors on the brink of financial collapse.

Think tanks from developing countries are even more affected.

According to a study by Enrique Mendizabal of On Think Tank (OTT) [2] – a global platform dedicated to promoting better-informed policy – on the Impact of COVID-19 on think tanks, the bulk of respondents predicted that there would definitely be setbacks, particularly in the second half of 2021 as most of the previously available funding will be redirected to COVID-19 related response and that there will be less means available for think tanks also in the long run. The study paints an even gloomier outlook for think tanks in developing countries – 52% of respondents from Latin America believe that the crisis will have a significant effect on think tanks in their country; 48% of respondents from Africa, 44%, from Asia, 38% from Europe, and only 11% from the US and Canada share the same view. But there are a handful of respondents who are upbeat about the future of think tanks. They base their optimism on the availability of new opportunities in the form of a modernization push toward digitalization, webinars' popularity, and the emergence of the virtual workspace.

Think tanks have reacted in many innovative ways.

Many think tanks worldwide have quickly and effectively responded to the COVID-19 pandemic by innovating their business models and providing timely and dependable policy guidance to the governments. One of the first responses by the think tanks from the outset was adopting new technologies and a quick shift to online work modality. Think tanks in the region organized dozens of webinars on the pandemic's critical challenges to facilitate the governments and influence and shape public opinion in their respective countries. These webinars covered a broad range of topics, including the research and analyses on the impacts of the COVID-19 in terms of households, food security, economy, MSMEs, tax incentive, social packages, epidemiology, vaccination, etc. The think tanks followed both demand-driven and supply push approaches in responding to the pandemic. The former approach highlights policymakers' trust in think tanks' capacity and credibility as key knowledge providers. A hallmark of their response during the pandemic is their ability to leverage digital technologies and social media for research, capacity building, and advocacy.

More than ever, think tanks need partnerships and technologically advanced outreach.

As a way forward for think tanks, it is imperative for them to win public trust so that their opinions and recommendations are heard, accepted, and adopted by the public, society, and the governments. Understandably, think tanks have limited financial and human resources and can focus only on limited topics. To gain broader expertise on a range of regional policy challenges, they need to forge alliances and partnerships with regional and global think tanks to compensate for resource constraints. Most of the think tanks have developed excellent expertise on national issues of the country of their domicile, but as the COVID-19 has proven, most of the region's challenges have regional underpinnings, hence requiring a very well-coordinated regional response. It is imperative to cooperate and collaborate with think tanks in the region to learn from success and failure stories to recalibrate their approaches and responses. One key lesson learned during the pandemic is the use of cutting-edge technologies to reach out to the maximum, diverse audience to send across the message. Think tanks need to use virtual platforms, social media, online forums; and conduct data analytics and data visualization that is well understood by the public.

The CAREC Institute started a virtual dialogue among think tanks.

Against this backdrop, the CAREC Institute¹ – as a Secretariat of the CAREC Think Tanks Network (CTTN)² – organized a virtual dialogue on 24th March 2021 to facilitate an intellectual discourse on think tanks' role in times of crisis. Think tank representatives – Center for China and Globalization (CCG), the PRC; Asian Development Bank Institute (ADBI), Japan; Sustainable Development Policy Institute (SDPI), Pakistan; Economic Research Institute (ERI), Mongolia; Centre for Economic and Social Development (CESD), Azerbaijan; United Nations Office for South-South

¹ The Central Asia Regional Economic Cooperation (CAREC) Institute is an intergovernmental organization dedicated to promoting the economic cooperation. The CAREC Institute is jointly shared, owned, and governed by eleven member countries: Afghanistan, Azerbaijan, the PRC, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Mongolia, Pakistan, Tajikistan, Turkmenistan, and Uzbekistan. The Institute acts as a knowledge arm of the CAREC Program to ensure coherence in design and implementation of policies, programs, and projects to promote regional economic cooperation and integration.

² Leading think tanks from the CAREC member countries agreed to establish the CAREC Think Tanks Network (CTTN) in 2017 to provide innovative solutions for promoting economic cooperation by recognizing the importance of regional perspectives.

Cooperation (UNOSSC) – shared their experiences of policy support to governments and deliberated on the strategies to remain relevant in times of crisis. Their response to the pandemic has been wide-ranging, encompassing initiatives such as webinars, policy research, capacity building trainings, public opinion surveys, developing online platforms and portals, and advocacy engagement with policymakers. They expressed interest in close cooperation also with other think tanks and universities from the region, including the Turan university.

In the post-pandemic recovery period, CAREC Think Tanks Network (CTTN) needs to play a more active role in bringing regional think tanks together for collaborative research and capacity building. To reinvigorate the (CTTN), there is a need to create an online platform for exchanging ideas and experiences among the members and learning what works and what does not work in a particular policy setting. Setting up sub-groups on sectoral issues will further deepen and enrich regional cooperation for informed policy research and responses. Moreover, the CTTN will serve its member think tanks better if a CTTN Journal is launched to provide a regional platform to researchers to publish their work in peer-reviewed journals. The CAREC Institute, as a Secretariat of CTTN, will allocate more resources for the network in coming years.

LIST OF LITERATURE

1 TCSP GLOBAL GO TO THINK TANK INDEX REPORTS, 2020: https://repository.upenn.edu/think_tanks/18/.

2 COVID–19’s effect on think tanks in 10 headlines by Enrique Mendizabal: <https://onthinktanks.org/articles/covid-19s-effect-on-think-tanks-in-10-headlines/>.

ХАНС ХОЛЬЦХАКЕР,^{1*}

PhD, бас экономист.

hans.holz hacker@carecinstitute.org

ХАЛИД УМАР,¹

Стратегиялық жоспарлау бойынша бас маман.

khalidu@carecinstitute.org

¹CAREC институты, Қытай, Үрімші қ.

ДАҒДАРЫС АРҚЫЛЫ ОЙЛАУ – АНАЛИТИКАЛЫҚ ОРТАЛЫҚТАРДЫҢ РӨЛІ

Аңдатпа

Академиялық мекемелердегі зерттеулердің көпшілігі үлкен көлемді деректерді қажет етеді және статистикалық модельдерге негізделген, оларды оқу үкіметтер мен бизнес үшін жиі қиын және көп уақытты қажет етеді. Мұнда білім арасындағы байланыс ретінде қызмет ететін аналитикалық орталықтардың рөлі пайда болады, академиялық зерттеулерді негізделген саясатты жасау үшін пайдаланушыға ыңғайлы ақпаратқа аударады. COVID–19 пандемиясынан бірнеше жыл бұрын ғылымға деген скептикалық қозғалыстардың өсуі және пандемия кезінде олардың күшеюі жаһандық ғылыми орталықтарға көбірек қысым жасады. Әлемнің көптеген аймақтарындағы популистік режимдер аналитикалық орталықтардың қаржылық ресурстарын азайтады, осылайша тәуелсіз талдау үшін кеңістікті тарылтады. COVID–19 пандемиясы көптеген дағдарыстарды, соның ішінде ауқымды әлеуметтік және экономикалық мәселелерді, денсаулық пен өмір сүру мәселелерін тудырды. Бұрын-соңды болмаған экономикалық құлдырау, бизнестің барлық салаларындағы экономикалық белсенділіктің тоқтап қалуы және денсаулық сақтау саласына үлкен ауыртпалық үкіметтерді пандемияның салдарын азайту үшін тиісті саясатты іздеуге мәжбүр етті. Аймақтағы аналитикалық орталықтар үкіметтерге көмектесу және өз елдеріндегі қоғамдық пікірге әсер ету және оны қалыптастыру үшін пандемияның маңызды мәселелері бойынша ондаған веб-семинарлар ұйымдастырды.

Тірек сөздер: зерттеулер, ақпарат, талдау орталығы, пандемияның әсері, дағдарыс, экономика, саясат.

ХАНС ХОЛЬЦХАКЕР,^{1*}

PhD, главный экономист.

*e-mail: hans.holz hacker@carecinstitute.org

ХАЛИД УМАР,¹

главный специалист

по стратегическому планированию.

e-mail: khalidu@carecinstitute.org

¹Институт CAREC, Китай, г. Урумчи

МЫШЛЕНИЕ ПОСРЕДСТВОМ КРИЗИСА – РОЛЬ АНАЛИТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

Аннотация

Большинство исследований в академических учреждениях требует большого объема данных и основывается на статистических моделях, чтение которых правительствам и предприятиям часто бывает затруднительно и требует много времени. Здесь важна роль аналитических центров, которые служат связующим звеном между знаниями, переводя академические исследования в удобную для пользователя информацию для выработки обоснованной политики. Рост скептических движений к науке за несколько лет до пандемии COVID-19 и их усиление во время пандемии оказали большое давление на глобальные аналитические центры. Популистские режимы во многих регионах мира сокращают финансовые ресурсы аналитических центров, тем самым сужая пространство для независимого анализа. Пандемия COVID-19 вызвала множество кризисов, включая крупномасштабные социальные и экономические проблемы, а также проблемы со здоровьем и средствами к существованию. Беспрецедентный экономический спад, приостановка экономической деятельности во всех секторах бизнеса и огромное бремя для сектора здравоохранения заставили правительства биться в поисках надлежащих ответных мер политики, чтобы минимизировать последствия пандемии. Одним из первых ответов аналитических центров с самого начала было внедрение новых технологий и быстрый переход к онлайн-методам работы. Аналитические центры в регионе организовали десятки веб-семинаров по важнейшим проблемам пандемии, чтобы помочь правительствам и влиять на общественное мнение в своих странах и формировать его.

Ключевые слова: исследования, информация, аналитический центр, влияние пандемии, кризис, экономика, политика.

МРНТИ 06.51
УДК 334.012.6

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-84-90>

Р.К. ЕЛШИБАЕВ,¹

к.э.н., ассоциированный профессор.

¹ Университет Нархоз, Казахстан, г. Алматы

e-mail: rakymzhan.yelshibayev@bk.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В статье проведен анализ современного состояния малого и среднего бизнеса Республики Казахстан. Автором раскрыта экономическая сущность бизнеса через призму государственного управления и определена его роль в экономике Казахстана. В результате проведения исследования изучены особенности и выявлены системные проблемы в функционировании малого и среднего бизнеса Республики Казахстан. При проведении анализа современного состояния и развития МСБ республики применялся метод сбора информации и частично метод абстрагирования для эффективного поиска, группировки, обработки и обобщения необходимого материала. Исследование динамики экономических индикаторов посредством сравнительного метода позволило установить причинно-следственные связи и выявить системные проблемы государственного регулирования и развития малого и среднего предпринимательства. Путем применения соответствующих экономических методов были разработаны перспективные направления дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан, к числу которых относится улучшение стратегии и тактики взаимодействия представителей МСБ и власти; улучшение законодательства (налогового, финансового и инновационного) в области поддержки МСБ; совершенствование механизмов, обеспечивающих доступ МСБ к финансовым ресурсам; создание центров, финансируемых из средств государственного бюджета, по подготовке специализированных кадров и интенсификация развития современных форм бизнес-интеграции.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государство, бизнес-климат, население, организационно-правовая форма, субъекты, экономика.

Основная платформа рыночной экономики – это частный сектор, существенная роль в которой принадлежит малому и среднему бизнесу. Малый и средний бизнес весьма мобилен, ему не требуются крупные стартовые инвестиции, он гарантирует высокую скорость оборота ресурсов, способен мобильно и выгодно решать вопросы реструктуризации экономики, создания и заполнения рынка потребительских товаров в случае дестабилизации экономики и ограниченности финансовых ресурсов. Кроме того, малые и средние предприятия занимают важную роль при решении текущих социально-экономических проблем государства, в том числе в решении проблемы занятости населения.

Как показывает международный опыт, что малый и средний бизнес выступает фундаментом формирования современного общества, создает важнейшую часть ВВП существенной доли развитых стран. В данном секторе задействована большая часть национальных ресурсов. Крайне важно отметить, что функционирование малого и среднего предпринимательства содействует изобретательской и инновационной деятельности: зарубежные исследования отражают, что на западе основные идеи и изобретения преимущественно поступают от малых и средних предприятий, а не от крупных [1].

Малый и средний бизнес – это предпринимательская деятельность, реализуемая субъектами рыночной экономики путем собственных и заемных средств, значимыми целями которой выступают достижение прибыли и последующее развитие собственного предприятия путем производства материальных благ или услуг.

Соответственно, судить об эффективности развития малого и среднего бизнеса в стране следует по объему затрат, которые произвели субъекты предпринимательства, удовлетворяя потребности рынка в дефицитных видах товаров и услуг на базе выработки местных источников (сырья) [2].

В Республике Казахстан на сегодняшний день рост количества субъектов МСБ происходит в свете последовательной политики государства по развитию сектора частного бизнеса путем

оптимизации налоговой системы, снижения административных барьеров, предоставления прямого финансового и нефинансового содействия.

По итогам 2019 г. общее количество зарегистрированных хозяйствующих субъектов в Республике Казахстан достигло 1 639 тыс. единиц. Вследствие этого доля субъектов МСП в общем количестве повысилась с 1541 тыс. ед до 1578 тыс. ед. и на сегодняшний день составляет 88,7% от общего количества хозяйствующих субъектов в РК, что на 4,3 процентных пункта выше показателя 2018 г. В совокупной структуре МСБ Казахстана более 41% занятых относятся к торговле, около 22% – предоставляют услуги индивидуального характера, 19% – заняты в сельском, лесном и рыбном хозяйстве, около 11% – транспорт, связь и оставшиеся 7% – прочие отрасли экономики (рисунок 1).

Рост динамики показывает, что частное предпринимательство характеризуется как более массовый вид деятельности для экономически активного населения, что характеризуется комфортным бизнес-климатом в нашей стране.

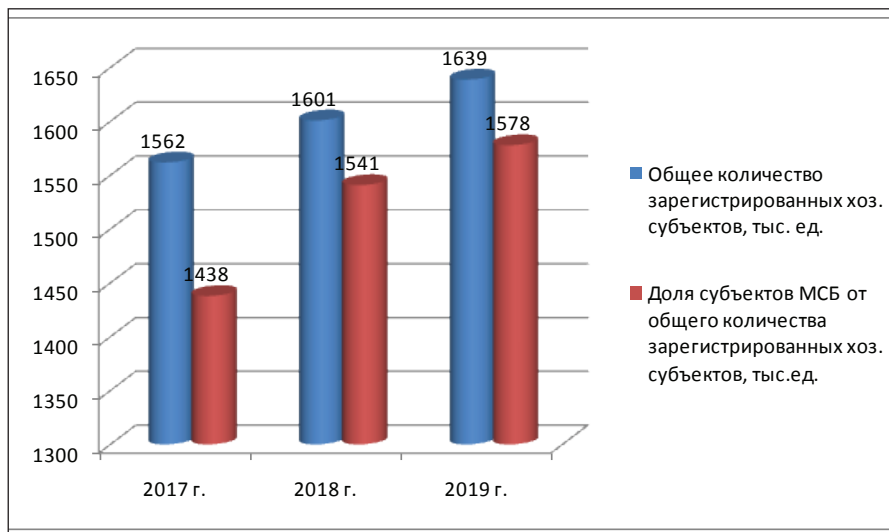


Рисунок 1 – Динамика количества зарегистрированных субъектов МСБ

Примечание – Составлено автором на основе источника [3].

Динамика количества активных субъектов МСП также имеет общую положительную тенденцию. За 2019 г. количество действующих субъектов МСП выросло на 8,3% и к концу года составило 1 241 тыс. единиц. Доля действующих субъектов МСП в числе зарегистрированных составила 78,7%, что на 4,3 процентных пункта выше показателя 2018 г. (рисунок 2).

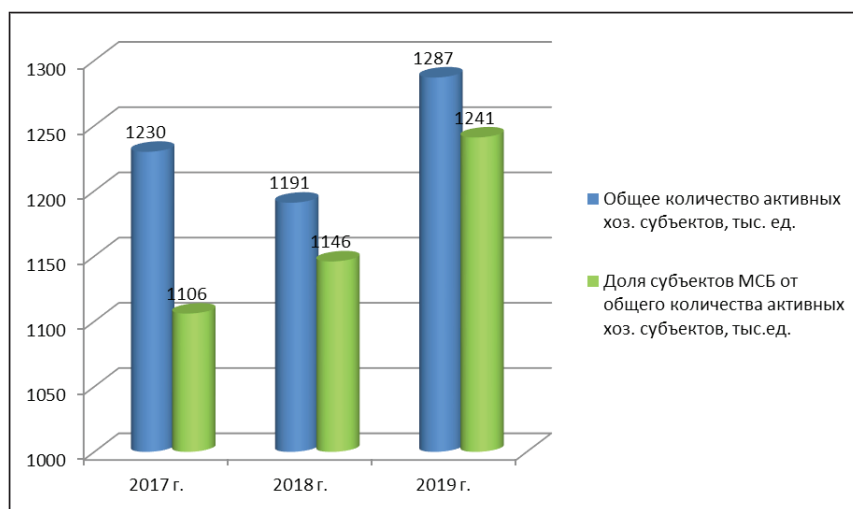


Рисунок 2 – Динамика количества активных субъектов МСП и их доли в общем количестве зарегистрированных субъектов

Примечание – Составлено автором на основе источника [4].

Если же анализировать динамику по годам в отдельности, условно можно выделить 3 этапа:

- ♦ 2017 г.: на данном этапе предпринимательская активность населения республики была снижена на фоне приостановления темпов роста экономики, которая охарактеризовалась снижением количества субъектов МСП в стране;

- ♦ 2018 г.: данный этап выделяется восстановлением роста экономики и небольшим увеличением количества активных субъектов МСП (на 40 тыс. ед.) на фоне снижения (на 37 тыс. ед.) общего количества хозяйствующих субъектов в стране.

- ♦ 2019 г.: данный период также характеризуется увеличением количества активных субъектов МСП на 94 тыс. единиц в секторе «Общее количество активных хозяйствующих субъектов» и на 95 тыс. единиц – в секторе «Доля субъектов МСБ от общего количества активных хозяйствующих субъектов».

Таким образом, продолжается качественное институциональное развитие малого бизнеса путем формирования новых юридических лиц и перерегистрации индивидуальных предпринимателей в ТОО.

Чтобы оценить вклад, который внесли субъекты малого и среднего бизнеса Республики Казахстан в ВВП страны, рассмотрим следующий рисунок (рисунок 3).

В 2019 г. выпуск продукции субъектами МСБ превысил 26,4 трлн тенге. В фактическом выражении выпуск продукции за год возрос на 7,5%, что выше общего уровня роста ВВП. Как результат, доля МСП в ВВП страны по итогам 2019 г. определен на уровне 28,3%, что на 2,7 процентных пункта превышает показатель 2018 г. Необходимо отметить, что значимая часть выпуска продукции была произведена предприятиями МСП – юридическим лицами (88%) [5].

Рост выпуска продукции субъектами малого и среднего бизнеса в 2019 г. частично обоснован проведением в Республике налоговой амнистии, освобождающей определенные категории граждан от уплаты налогов сроком на 3 года [6].

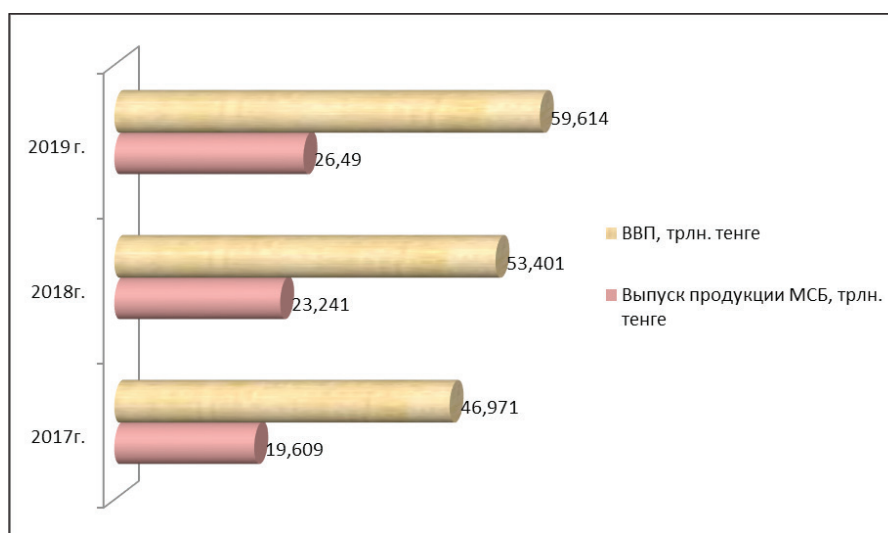


Рисунок 3 – Вклад МСБ в ВВП Республики Казахстан

Примечание – Разработано автором на основании источника [7].

В результате государственной поддержки и обнуления долгов налогоплательщикам были разблокированы банковские счета и сняты наложенные ограничения на имущество, что способствовало продолжению осуществления предпринимательской деятельности субъектами.

По мнению зарубежных коллег, финансирование МСБ всегда сопровождается высокими рисками для коммерческих банков, ведь предприятия МСБ зачастую не располагают достаточным объемом ликвидного залогового имущества [8, 9]. В итоге доля кредитного портфеля МСБ в общей сумме кредитов в экономике в 2019 г. сложилась на уровне 33,0%.

Несмотря на все принимаемые меры со стороны Правительства анализ развития МСБ в Казахстане показывает, что в настоящий момент в Республике Казахстан существует ряд проблем, препятствующих эффективному функционированию и развитию малого и среднего бизнеса, к которым можно отнести:

- ♦ несовершенство законодательной базы;
- ♦ ограниченный доступ субъектов МСБ к финансовым ресурсам и объектам инвестиционной и финансово-кредитной инфраструктуры;
- ♦ наличие большого числа административных барьеров;
- ♦ относительно невысокая конкурентоспособность продукции малого и среднего бизнеса [10].

Решение перечисленных проблем требует от Правительства более прагматичного подхода и детальной проработки реализуемых в настоящее время мер по части:

1. Совершенствования стратегии и тактики взаимодействия МСБ и власти. Считаем необходимым разработать действенную национальную доктрину развития предпринимательства, в которой фундаментальным ядром должен стать малый и средний бизнес.

2. Совершенствования законодательства (налогового, финансового и инновационного) в сфере содействия малого и среднего бизнеса. Необходимо нормативно отрегулировать следующие вопросы:

1) разбивка полномочий и прав собственности, также на продукты научных разработок, т.е. уточнить, какие именно структуры будут выступать претендентами на предстоящие результаты (денежные поступления в форме заказов на услуги, прикладные разработки, образцы новой продукции и т.д.);

2) участие бюджетных средств в форме безвозмездного финансирования не только лишь фундаментальных исследований, но также и подготовительных выработок, начального финансирования самостоятельных субъектов инновационной деятельности (через систему бизнес-инкубаторов или технопарков);

3) разрешить участие местных исполнительных органов в содействии МСБ посредством оказания льготных условий текущего применения коммунального имущества и оплаты коммунальных услуг;

4) предоставление гарантий в целях коммерческого и некоммерческого (охватывающей государственное) кредитования.

3. Совершенствования механизмов, обеспечивающих малому и среднему бизнесу доступ к финансовым ресурсам. В этой связи считаем необходимым: формирование информационной, консалтинговой и остальной инфраструктуры МСБ; поиск новых нетрадиционных источников финансирования, используя, в первую очередь, лизинговые операции; увеличение государством доли финансирования НИОКР.

4. Создания Центров, финансируемых из средств государственного бюджета по подготовке кадров, ориентированных на: рационализацию процесса управления внутри малых и средних предприятий; корректное ведение бухгалтерского и налогового учета; оптимальное распределение фирмой собственных и заемных средств; внутрифирменное планирование и менеджмент [11].

5. Интенсификации развития современных форм бизнес-интеграции: ассоциации и фонды поддержки малого бизнеса, технопарки, международные и региональные маркетинговые информационные центры, франчайзинг и бизнес-инкубаторы.

В условиях замедления деловой активности предпринимательского сектора на фоне пандемии коронавируса по поручению Президента Республики Казахстан была проведена большая работа по поддержке малого и среднего бизнеса. Так как чрезвычайное положение и внедрение карантинных мер отрицательно подействовали на бизнес Казахстана. Примерно 300 тысяч субъектов предпринимательства отсрочили свою деятельность, порядка 1,6 млн человек были направлены в отпуск без содержания, 4,5 млн были выплачены социальные выплаты в объеме 42500 тг, порядка 1 млн субъектов предпринимательства претерпели убытки от пандемии, примерно 14–15 тыс. субъектов предпринимательства, имеющих займы в банках второго уровня, обратились за отсрочкой.

К антикризисным мерам по поддержанию бизнеса в связи с COVID–19 можно отнести следующие:

1. Кредитование МСБ. В сфере программы льготного кредитования МСБ, пострадавшего от ЧП, предоставлено 600 млрд тенге.

2. Отсрочивание выплат по кредитам. Приостанавливание выплат сумм основной части долга и процентов по займам МСБ, пострадавших в результате ЧП, на срок до 3 месяцев. Банки не засчитывают штрафы и пени в случае просрочки платежей, создавшейся вследствие введения карантина.

3. Валютные интервенции Национального банка. Ради того, чтобы достичь стабилизации обменного курса тенге в марте 2020 г., проведены интервенции в объеме 1487 млрд. долларов США.

4. Действия по поддержке АПК. Аннулирование земельного налога по землям сельхозназначения, а также освобождение от НДС импорта биологических активов АПК вплоть до конца 2020 г. Гарантированный закуп от сельхоз производителей.

5. Отсрочивание выплаты налогов МСБ. Субъектам малого, среднего и определенных секторов крупного бизнеса было разрешено произвести выплаты всех видов налогов и других обязательных платежей в срок с марта 2020г. До 1 июня 2020 г. Приостанавливание налоговых проверок для МСБ вплоть до завершения 2020 г., освобождены от уплаты акцизов экспорт бензина и дизельного топлива.

Субъектам МСБ предоставлены следующие налоговые и таможенные послабления:

- ♦ прекращение начисления пени по неосуществленным в срок налоговым обязательствам;
- ♦ высвобождение от земельного налога (для определенных налогоплательщиков);
- ♦ высвобождение от налога на имущество (для определенных налогоплательщиков);
- ♦ высвобождение доходов работников от налогов и дальнейших платежей с заработной платы;
- ♦ высвобождение от подоходного налога;
- ♦ заниженная ставка НДС (8%) на импорт и на сбыт социально значимых продовольственных товаров;
- ♦ прекращение течения длительности проведения проверок, устраиваемых органами государственных доходов;
- ♦ упразднение новых регламентных налоговых проверок касательно субъектов всех категорий бизнеса;
- ♦ отсрочивание сдачи налоговой отчетности.

По результатам исследования KPMG сделаны следующие выводы:

♦ обретение господдержки в свете пандемии коронавируса в Казахстане возможно лишь для меньшей доли пострадавших предприятий малого и среднего бизнеса. Касательно остальных помощь оказалась недоступной.

♦ нехватка целостного информационного портала господдержки и наличие только одного оператора по определенной госпрограмме, преимущественная часть респондентов определяют одним из важнейших операционных препятствий для участия в проектах господдержки;

♦ по мнению 90% респондентов, следует расширить отраслевые критерии и «реинжиниринг» госпрограмм, содействующих бизнесу;

♦ респонденты охарактеризовали качество мер господдержки бизнеса на уровне «ниже среднего»;

♦ свыше 50% предприятий выделили, что на длительность обретения господдержки ушло от 3 недель и более;

♦ 34% предприятий расценивают жизненность и достигаемость в программах наравне «ниже среднего»;

♦ свыше 50% компаний расценивают возможность доступа информации на «среднем» уровне;

♦ по мнению лишь 11% компаний, план поддержки «Налоговые каникулы» выступает действенной для упрочнения финансового состояния [12].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Susan S., Chris R., 2017. Business Continuity and Disaster Recovery for Small-and Medium-Sized Businesses. *International Journal of Production Economics*, 5(3), P. 451–478 // www.sciencedirect.com.
- 2 Jayanth J., Mita D., Jaideep M., 2017. Supply chain management capability of small and medium sized businesses: A multiple case study approach. *International Journal of Production Economics*. (142), P. 472–485 // www.sciencedirect.com.
- 3 Тулепов А. Малый и средний бизнес как основа среднего класса в Казахстане: монография. – Алматы: Экономика, 2020. – 194 с.
- 4 АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Отчет о состоянии развития малого и среднего бизнеса в Казахстане // www.damu.kz.
- 5 Абжанова Д.Ш. Практические аспекты совершенствования поддержки малого и среднего бизнеса // Вестник КарГУ. Серия Экономическая. – 2020. – № 3. – С. 83–89.
- 6 Айдарханова Б.Б. Малый бизнес Казахстана: тенденции и проблемы развития // Вестник КАЗУ-ЭФМТ. – 2019. – № 1. – С. 13–18.
- 7 Гаджиев Ф.А. Анализ инфраструктурной поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане // Экономика: стратегия и практика. – 2020. – № 2. – С. 56–62.
- 8 Aristeidis G., Dimitris F.K., 2019. Entrepreneurship, small and medium size business markets and economic integration. *Journal of Policy Modeling*, 3(27), P. 363–374 // www.sciencedirect.com.
- 9 Steven Y.H., Liu E.N., Andrea R.S., Tamer C., 2018. MNE-NGO partnerships for sustainability and social responsibility in the global fast-fashion industry: A loose-coupling perspective. *International Journal of businesses*. 5(29), P. 214–222 // www.sciencedirect.com.
- 10 Наурызбекова А.Е. Государство и проблемы малого и среднего предпринимательства в Казахстане // Вестник КазНУ. Серия Экономическая. – 2020. – № 2. – С. 121–127.
- 11 Shokhan R., Karipova A., Khoich A., Kabdullina G., Kudaibergenov N., Niyetalina G., 2019. Economic levers of regulation of entrepreneurship. *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 2(7), P. 1567–1581 // www.sciencedirect.com.
- 12 Пандемия COVID–19: эффективны ли меры господдержки бизнеса в Казахстане? // www.kpmg.kz.

SPISOK LITERATURY

- 1 Susan S., Chris R., (2017) Business Continuity and Disaster Recovery for Small-and Medium-Sized Businesses. *International Journal of Production Economics*, 5(3), pp. 451–478. <https://www.sciencedirect.com>.
- 2 Jayanth J., Mita D., Jaideep M., (2017) Supply chain management capability of small and medium sized businesses: A multiple case study approach. *International Journal of Production Economics*. (142), pp. 472–485. <https://www.sciencedirect.com>.
- 3 Tulepov A. (2020) Malyy i sredniy biznes kak osnova srednego klassa v Kazahstane: monografiya [Small and Medium Business as the Basis of the Middle Class in Kazakhstan: Monograph]. Almaty: Jekonomika, 194 p.
- 4 АО «Fond razvitija predprinimatel'stva «Damu». Otchet o sostojanii razvitija malogo i srednego biznesa v Kazahstane [Damu Entrepreneurship Development Fund JSC. Report on the state of development of small and medium-sized businesses in Kazakhstan]. <https://www.damu.kz>.
- 5 Abzhanova D.Sh. (2020) Prakticheskie aspekty sovershenstvovaniya podderzhki malogo i srednego biznesa [Practical aspects of improving support for small and medium-sized businesses]. Vestnik KarGU. Seriya Jekonomicheskaja, № 3. – pp. 83–89.
- 6 Ajdarhanova B.B. (2019) Malyy biznes Kazahstana: tendencii i problemy razvitija [Small business in Kazakhstan: trends and development problems]. Vestnik KAZUJeFMT, № 1. – pp. 13–18.
- 7 Gadzhiev F.A. (2020) Analiz infrastrukturnoj podderzhki malogo i srednego biznesa v Kazahstane [Analysis of infrastructure support for small and medium-sized businesses in Kazakhstan]. Jekonomika: strategija i praktika, № 2. – pp. 56–62.
- 8 Aristeidis G., Dimitris F.K., (2019) Entrepreneurship, small and medium size business markets and economic integration. *Journal of Policy Modeling*, 3(27), pp. 363–374 // <https://www.sciencedirect.com>.
- 9 Steven Y.H., Liu E.N., Andrea R.S., Tamer C., (2018) MNE-NGO partnerships for sustainability and social responsibility in the global fast-fashion industry: A loose-coupling perspective. *International Journal of businesses*. 5(29), pp. 214–222. <https://www.sciencedirect.com>.
- 10 Nauryzbekova A.E. (2020) Gosudarstvo i problemy malogo i srednego predprinimatel'stva v Kazahstane [State and problems of small and medium-sized businesses in Kazakhstan]. Vestnik KazNU. Seriya Jekonomicheskaja, № 2. – pp. 121–127.

11 Shokhan R., Karipova A., Khoich A., Kabdullina G., Kudaibergenov N., Niyetalina G., (2019) Economic levers of regulation of entrepreneurship. *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 2(7), pp. 1567–1581. <https://www.sciencedirect.com>.

12 Pandemiya COVID–19: jeffektivny li mery gosподderzhki biznesa v Kazahstane? [Pandemic COVID-19: Are State Support Measures for Business Effective in Kazakhstan?] <https://www.kpmg.kz>.

Р.Қ. ЕЛШІБАЕВ,¹

э.ғ.к., қауымдастырылған профессор.

¹Нархоз университеті, Қазақстан, Алматы қ.

e-mail: rakymzhan.yelshibayev@bk.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БАҒЫТТАРЫ

Андатпа

Мақалада Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнестің қазіргі жағдайына талдау жасалған. Автор мемлекеттік басқару призмасы арқылы экономикалық мәнін ашқан және оның Қазақстан экономикасындағы рөлі анықталған. Зерттеу жүргізу нәтижесінде Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнестің қызмет етуінің ерекшеліктері, жүйелі проблемалары айқындалған. Республикадағы ШОБ-тың дамуы мен қазіргі жағдайына талдау жасау кезінде ақпаратты жинау әдістері, соның ішінде қажетті материалды тиімді іздеу, топтастыру, өңдеу және қорытындылау әдістері қолданылды. Салыстырмалы әдіс арқылы экономикалық индикаторлардың динамикасын зерттеу шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мен мемлекеттік реттеудің жүйелік проблемаларын айқындау себеп-салдарлық байланыстарды анықтауға мүмкіндік берді. Экономикалық әдістерді қолдану арқылы Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың перспективті бағыттары анықталған. Олардың қатарына мыналар жатқызылады: билік пен шағын және орта бизнес (ШОБ) өкілдерінің өзара әрекеттестік стратегиясы мен тактикасы, ШОБ (салықтық, қаржылық, инновациялық) қолдау заңнамаларын жетілдіру; ШОБ қаржы ресурстарына қол жетімділігін қамтамасыз ету механизмін жетілдіру, мамандандырылған кадрларды дайындау бойынша мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылатын орталық құру және бизнес-интеграцияның заманауи формаларын дамыту.

Тірек сөздер: шағын және орта кәсіпкерлік, мемлекет, бизнес-климат, халық, ұйымдық-құқықтық нысан, субъектілер, экономика.

R.K. YELSHIBAYEV,¹

c.e.s, associate professor.

¹Narxoz University, Kazakhstan, Almaty

e-mail: rakymzhan.yelshibayev@bk.ru

CURRENT STATE AND DIRECTIONS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract

The article analyzes the current state of small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan. The author reveals the essence of business through the prism of public administration and defines its role in the economy of Kazakhstan. As a result of the study, the features and systemic problems in the functioning of small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan were studied. When analyzing the current state and development of SMEs in the Republic, the method of collecting information and, in part, the method of abstraction were used for effective search, grouping, processing and generalization of the necessary material. The study of the economic dynamics of indicators by means of a comparative method to establish cause –and-effect relationships and identify systemic problems of state regulation and development of small business. Through the application of appropriate general and private economic methods, promising directions for further development of small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan were developed, which include: improving the strategy and tactics of interaction between representatives of SME and the authorities; improving legislation (tax, financial and innovation) in the field of SME support; improving mechanisms that ensure access to financial resources for SME; creation of Centers financed by state for the training specialized personnel and intensification of the development of modern forms of business integration.

Key words: small and medium-sized enterprises, state, business climate, population, organizational and legal form, subjects, economy.

МРНТИ 65.01.75
УДК 334(075.8)

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-91-96>

Т.Т. МУХАМЕДЬЯРОВА-ЛЕВИНА,^{1*}

К.Э.Н., доцент.

*e-mail: t.mukhamedyarova-levina@turan-edu.kz

И.В. СЕЛЕЗНЕВА,¹

д.э.н., профессор.

e-mail: i.selezneva@turan-edu.kz

Е.А. СИГАЕВ,²

д.э.н., профессор.

e-mail: yerbol.sigayev@narxoz.kz

¹Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

²Университет Нархоз, Казахстан, г. Алматы

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОНДИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

Развитие малого и среднего предпринимательства имеет колоссальное значение для экономики Казахстана. Несмотря на то что государственная поддержка во многом способствует позитивным изменениям в данной области, решающее значение имеет компетентность и заинтересованность в продвижении бизнеса самих предпринимателей, что предполагает использование всех возможностей, которые предоставляет рынок. В статье подчеркивается, что в настоящее время альтернативой банковским кредитам для предпринимателей в Казахстане часто выступает лизинг и факторинг. Однако данные виды финансирования отличаются высокой стоимостью и не несут в себе явных преимуществ как инструмент фондирования для малых и средних предприятий по сравнению с банковскими займами. Приведено мнение, что в качестве альтернативы данному способу привлечения средств может выступать Р2В – кредитование, которое предполагает движение денежных средств от инвестора к заемщику без участия финансовых институтов – посредников. Помимо поисков оптимальных источников финансирования, МСБ стоит обратить внимание на использование альтернативных методов ведения бизнеса. В этом смысле большие перспективы есть у франчайзинга.

Ключевые слова: фондирование бизнеса, источники, финансирование, краудфандинг, государственная поддержка бизнеса, предпринимательство, субъекты.

В течение последних 12 месяцев на экономику Казахстана оказывает значительное давление пандемия COVID–19 и связанные с этим карантинные меры. Кризис охватывает все сферы деятельности, но особенно уязвимыми в сложившейся ситуации оказались субъекты малого и среднего бизнеса. Данный сегмент предпринимательства имеет огромное значение, как экономическое, так и социальное, вследствие этого представляется необходимым создание благоприятных условий функционирования этого сектора экономики, которые будут способствовать повышению его эффективности.

На сегодня в Казахстане насчитывается 1,3 млн субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП). Обеспечивая рабочими местами более половины населения, МСБ составляет 30,8% от ВВП [1]. Однако, этот сегмент испытывает ряд проблем, которые тормозят развитие малых и средних предприятий, часто вызывая резкое ухудшение финансового состояния, даже банкротство. К основным проблемам можно отнести недостаток основных средств, резкое снижение спроса на производимые товары и услуги, сложности доступа к кредитным ресурсам банков.

В целях снижения негативного эффекта на экономику пандемии COVID–19 Правительством Республики Казахстан были приняты меры поддержки экономики, в том числе и СМСП. В их числе внесение коррективов в Государственную программу «Дорожная карта бизнеса 2025», направленных на повышение доступности источников фондирования для малых и средних

предприятий. В частности, были сняты отраслевые ограничения, которые ранее не позволяли предпринимателям не приоритетных отраслей, в значительной степени пострадавшим от последствий карантинных мер, воспользоваться мерами государственной поддержки. В частности, речь идет о секторе торговли, где объем розничной торговли за первое полугодие 2020 г. составил 4600 млрд тенге или 87,4% к аналогичному периоду 2019 г. [2]. Кроме того, в рамках программы осуществляется субсидирование ставок вознаграждения по уже действующим кредитам СМСП пострадавших секторов экономики с доведением до 6% годовых. Из 30 тысяч СМСП, имеющих займы в банках второго уровня, на данную программу могут рассчитывать около 40 %.

Всего на программы кредитования малых и средних предприятий, пострадавших от кризиса, было выделено 1 трлн тенге, что составляет 1,5% от ВВП.

На 01.01.2021 г. количество проектов СМСП, пострадавших от карантинных мер и поддержанных в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2025», составило 8454 на сумму 426,82 млрд тенге. Отраслевая структура проектов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Отраслевая структура проектов пострадавших секторов экономики, поддержанных в рамках ДКБ 2025

№	Отрасли экономики	Количество проектов	Сумма кредитов, млрд тенге
1	Оптовая и розничная торговля	4081	159,39
2	Операции с недвижимым имуществом	2160	165,3
3	Транспорт и складирование	541	15,45
4	Услуги по проживанию и питанию	981	58,65
5	Здравоохранение и социальные услуги	173	6,90
6	Образование	209	5,50
7	Деятельность в области административного обслуживания	62	1,85
8	Искусство, развлечения и отдых	39	5,07
9	Информация и связь	35	2,64
10	Профессиональная, научная деятельность	13	4,13
11	Предоставление прочих видов услуг	160	1,93
	Итого:	8454	426,82
Примечание – Составлено автором на основе данных источника [3].			

Из таблицы 1 видно, что наибольшую долю среди поддержанных отраслей составляют оптовая и розничная торговля и операции с недвижимостью. Кроме того, значительную поддержку получила сфера услуг по проживанию и питанию, а также транспортные услуги и складирование.

Подобные меры применяются в Казахстане впервые и обусловлены значительным негативным влиянием карантинных мер на экономику и бизнес.

Однако, нельзя не признать, что данные меры не обеспечивают необходимый экономический эффект, хотя в значительной степени способствуют развитию МСБ в Казахстане. Возможности Фонда позволяют внедрять дополнительные инструменты финансово-кредитной поддержки МСБ, позволяющие охватить относительно новые направления финансирования. Например, Фонд «Даму» в 2020 г. начал внедрять программы, предполагающие использование таких инструментов, как исламское финансирование и «зеленые» финансы.

В рамках исламского финансирования Фонд сотрудничает с АО «Исламский банк «AlHilal» и с АО «Казахстанская Иджара Компания». При этом в качестве основного инструмента данной программы будет использоваться товарная мурабаха.

Еще одним новым направлением деятельности Фонда является план по размещению «зеленых» облигаций на бирже Международного финансового центра «Астана». Предполагается, что привлеченные таким образом средства будут направлены на финансирование возобновляемых источников энергии. Реализация данного проекта стала возможной благодаря сотрудничеству Фонда и Программы развития ООН в рамках подписанного соглашения, предполагающего участие Фонда в проекте «Снижение рисков инвестирования в проекты возобновляемых источников энергии (ВИЭ)». В качестве механизма реализации программы средства, вырученные от продажи «зеленых» облигаций будут размещены в банках второго уровня и МФО, откуда будут направлены на финансирование «зеленых» проектов, осуществляемых субъектами малого и среднего предпринимательства.

Ограниченность возможностей фондирования всегда являлась основной проблемой для малого и среднего бизнеса. В период кризиса этот вопрос приобретает особую актуальность, поскольку на фоне массовых неплатежей и общего снижения спроса на товары и услуги возможность получения дополнительных денежных средств определяет возможность предпринимателя пережить временные финансовые затруднения и остаться на плаву. В этой связи актуальной задачей становится поиск любых источников финансирования, позволяющих привлечь средства на максимально выгодных для предпринимателя условиях.

Обычно субъекты МСБ при выборе источника фондирования отдают предпочтение традиционным банковским займам, однако банки гораздо охотнее выделяют кредитные средства крупным заемщикам, мелкому и среднему бизнесу достается совсем небольшая часть заемных средств. Такая ситуация обусловлена рядом причин.

Рассматривая возможность выдачи займа субъекту малого или среднего бизнеса, банки редко уделяют много внимания бизнес-плану или ТЭО проекта. Основным фактором, определяющим решение кредитного менеджера, является наличие адекватного обеспечения, преимущественно недвижимости. Часто субъекты малого и среднего предпринимательства не располагают в достаточной степени активами, которые могли бы выступить надежным обеспечением для банковского займа, не имеют солидной кредитной истории, что обуславливает высокую стоимость займов, поскольку для банка сопряжено со значительным риском. Как следствие – высокий процент просроченных и невозвращенных займов, а для предпринимателя – высокая вероятность банкротства [4]. Учитывая тот факт, что основная часть предприятий МСБ относится к сфере торговли (около 60%) и основными активами таких предприятий являются товары в обороте, вероятность получения займа на приемлемых условиях стремится к нулю. По данным Национального банка Республики Казахстан, доля кредитов малому и среднему бизнесу составляет всего 17,2% от общего объема кредитов экономике [5].

В настоящее время альтернативой банковским кредитам для предпринимателей в Казахстане часто выступает лизинг и факторинг. Однако, данные виды финансирования отличаются высокой стоимостью. Кроме того, на рынке лизинга доминирует государство, предоставляя лизинг в основном не МСБ, а крупному бизнесу и государственным компаниям. Половину рынка занимает АО «КазАгроФинанс», остальная часть разделена между дочерними компаниями банков второго уровня, которые не могут предоставить фондирование дочерним лизинговым компаниям на льготных условиях из-за ограничений регулятора, вследствие чего стоимость лизинга остается высокой.

В поисках финансирования предприниматели в Казахстане часто прибегают к источнику, который в международной практике носит название FFF – семья, друзья, дураки. Однако, данный инструмент предполагает ограниченный круг лиц, которые потенциально могут проявить интерес к инвестированию в проект, включающий друзей, родственников и т.д. В качестве альтернативы данному способу привлечения средств может выступать P2B–кредитование, которое предполагает движение денежных средств от инвестора заемщику без участия финансовых институтов-посредников, т.е. «одноранговое» кредитование. Данный способ носит название краудлендинга и предполагает частную выдачу займов с использованием специальных интернет-площадок. Речь идет об инвестировании средств частных кредиторов в бизнес-проекты, в

основном малого и среднего предпринимательства. Но данный способ вложения денег представляет собой повышенный риск для потенциального инвестора. Краудлендинговые площадки работают на принципах доверия, хотя и обеспечивают минимальный уровень проверки финансируемых проектов. Однако, твердых гарантий избежать мошенничества нет. Вместе с тем, в отличие от банковского кредитования к потенциальному заемщику предъявляется гораздо меньше требований и спрос на подобного рода финансирование может со временем получить признание на финансовом рынке Казахстана.

До настоящего момента краудфандинг не являлся популярным инструментом финансирования в Казахстане. Было открыто несколько площадок, таких как Startuper.kz, Startticket.kz, Gostart.kz, которые впоследствии были вынуждены закрыться вследствие низкого интереса как со стороны организаторов проектов, так и со стороны инвесторов. В настоящее время в Казахстане достаточно активно функционируют 2 краудфандинговые площадки «Baribirge» и «Start-time», деятельность которых свидетельствует о росте интереса к народному финансированию. Так, в течение двух первых лет работы краудфандинговой площадкой «Start-time» было рассмотрено более 600 проектов, из которых модерацию успешно прошли 74 [6]. Общая сумма собранных средств составила свыше 45 млн тенге. При этом, на продвижение данной платформы не было затрачено больших средств, популяризация происходила на стихийном, спонтанном уровне. Тем не менее, данные показатели говорят о том, что краудфандинг практически не используется для финансирования деятельности малого и среднего бизнеса, большая часть профинансированных проектов – это проекты микробизнеса и благотворительность. Однако данный способ финансирования авторы считают перспективным для Казахстана, поскольку он позволяет избежать дополнительных расходов, связанных с участием в схеме финансирования финансовых посредников. С учетом процесса цифровизации Казахстана, развития финансовых расчетов и аутентификации пользователей, можно предположить, что в скором времени малые и средние предприятия освоят данное новое направление привлечения средств, которое может выступить достойной альтернативой банковскому кредитованию.

Помимо поисков оптимальных источников финансирования, МСБ стоит обратить внимание на использование альтернативных методов ведения бизнеса. В этом смысле большие перспективы есть у франчайзинга. Данный рынок в Казахстане также нельзя назвать достаточно развитым, однако он имеет значительные перспективы роста, поскольку упрощает выход начинающего предпринимателя на рынок и предполагает долгосрочное развитие. По данным Казахстанской ассоциации франчайзинга «Kazfranch», рынок франчайзинга в нашей стране представлен 360 франчайзинговыми системами, из которых около 24% – казахстанские. Совокупный оборот рынка составляет 173 млрд тенге, или 0,2% от ВВП. Учитывая тот факт, что в среднем в мире доля франчайзингового рынка составляет 8% от ВВП, возможности развития очевидны. Однако, такой рост во многом обусловлен поддержкой государства и негосударственных структур, которой пользуется данный рынок во многих странах. Например, в Италии предприниматель, покупающий франшизу, может рассчитывать на получение 50 000 евро от ассоциации франчайзинга, причем половина этой суммы – грант, а остальное – займ с невысоким процентом. Данная мера позволила за короткий срок увеличить количество франчайзи в два раза [7]. В Казахстане нет особенных привилегий для франчайзеров или франчайзи, хотя финансовая поддержка в данном направлении может в значительной степени ускорить процессы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.

В заключении следует отметить, что во всем мире малый и средний бизнес является основой благосостояния экономики, обеспечивая высокий уровень занятости и поддерживая конкурентную среду. В то же время именно данный сегмент испытывает наибольшие трудности в поисках фондирования своих проектов, что особенно актуально для Республики Казахстан. Несмотря на то что государственная поддержка во многом способствует позитивным изменениям в данной области, решающее значение имеет компетентность и заинтересованность в продвижении бизнеса самих предпринимателей, что предполагает использование всех возможностей, которые предоставляет рынок.

Государственные программы не обеспечивают финансовую поддержку всем субъектам малого и среднего бизнеса, вследствие этого необходимо использовать и развивать рыночные механизмы финансирования. В частности, большими перспективами в данной области располагает P2B и B2B-кредитование, поскольку позволяет исключить участие финансового посредника, тем самым сокращая расходы на обслуживание долга. Кроме того, большие возможности в поисках финансирования предоставляет краудфандинг, а развитие краудфандинговых площадок позволит СМСП получить доступ к ресурсам большого количества потенциальных инвесторов. В силу ограниченности доступа к финансовым ресурсам предпринимателям следует обратить внимание и на альтернативные способы ведения бизнеса, в частности, мировой опыт показывает, что франчайзинг во многом способствует развитию малого бизнеса, а поддержка государства позволит в значительной степени повысить эффективность данного сектора и обеспечить заинтересованность потенциальных франчайзи.

Поиски оптимальных источников фондирования заставляют участников инвестиционных процессов осваивать новые технологии, повышать свою компетентность, тем самым увеличивая собственные шансы на успех. В этой связи использование альтернативных инструментов финансирования и способов ведения бизнеса является неременным условием стабильного и долгосрочного развития компаний малого и среднего предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Малое и среднее предпринимательство в РК за 2020 год: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34138043.
- 2 Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан: <https://stat.gov.kz/>.
- 3 Отчет о реализации программы ДКБ 2025 на 01.01.2021: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/reports/dkb-2025/month/>.
- 4 Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков // Деньги и кредит. – 2010. – № 1. – С. 28.
- 5 Пресс-релиз № 2. О ситуации на финансовом рынке в декабре 2020 года: <https://nationalbank.kz/ru/news/press-relizy/10738>.
- 6 Краудфандинговый сервис Starttime.kz <https://start-time.kz/>.
- 7 Стенворд Д., Смит Б. Франчайзинг в малом бизнесе. – М: АУДИТ; ЮНИТИ, 2009. – 385 с.

SPISOK LITERATURY

- 1 Maloe i srednee predprinimatel'stvo v RK za 2020 god [Small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan for 2020]. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34138043.
- 2 Bjuro nacional'noj statistiki Agentstva po strategicheskemu planirovaniju i reformam Respubliki Kazakhstan [Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan]. <https://stat.gov.kz/>.
- 3 Otchet o realizacii programmy DKB 2025 na 01.01.2021 [Report on the implementation of the CST 2025 program as of 01.01.2021]. <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/reports/dkb-2025/month/>.
- 4 Tihomirova E.V. (2010) Kreditovanie malogo i srednego biznesa – perspektivnoe napravlenie kreditnoj politiki bankov [Lending to small and medium-sized businesses is a promising direction of the credit policy of banks]. Den'gi i kredit, № 1. – 28 p.
- 5 Press-reliz № 2. O situacii na finansovom rynke v dekabre 2020 goda [Press release No. 2. On the situation in the financial market in December 2020]. <https://nationalbank.kz/ru/news/press-relizy/10738>.
- 6 Kraudfandingsovyj servis Starttime.kz <https://start-time.kz/>.
- 7 Stenvord D., Smit B. (2009) Franchajzing v malom biznese [Small business franchising]. – М: AUDIT; JuNITI, – 385 p.

Т.Т. МУХАМЕДЬЯРОВА-ЛЕВИНА,^{1*}

Э.Ғ.К., доцент.

*e-mail: t.mukhamedyarova-levina@turan-edu.kz

И.В. СЕЛЕЗНЕВА,¹

Э.Ғ.Д., профессор.

e-mail: i.selezneva@turan-edu.kz

Е.А. СЫҒАЕВ,²

Э.Ғ.Д., профессор.

e-mail: yerbol.sigayev@narxoz.kz

¹«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²Нархоз университеті, Қазақстан, Алматы қ.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІК СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ҚЫЗМЕТІН ҚОРЛАНДЫРУДЫҢ ЖАҢА БАҒЫТТАРЫ

Андатпа

Шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы Қазақстан экономикасы үшін аса маңызды. Мемлекеттік қолдау көп жағдайда осы саладағы оң өзгерістерге ықпал ететініне қарамастан, кәсіпкерлердің өз бизнесін ілгерілетуге құзыреттілігі мен мүдделілігі шешуші мәнге ие, бұл нарық ұсынатын барлық мүмкіндіктерді пайдалануды көздейді. Мақалада қазіргі уақытта Қазақстанда кәсіпкерлер үшін банктік кредиттерге балама ретінде лизинг пен факторинг жиі қолданылады. Алайда, қаржыландырудың бұл түрлері жоғары құнымен ерекшеленеді және шағын және орта кәсіпорындар үшін банктік қарыздармен салыстырғанда қорландыру құралы ретінде айқын артықшылықтарға ие болмайды. Қаражат тартудың осы әдісіне балама ретінде P2B – несиелеу болуы мүмкін, ол инвестордан қарыз алушыға ақша қаражатын делдал қаржы институттарының қатысуынсыз жылжытуды қамтиды. Қаржыландырудың оңтайлы көздерін іздеумен қатар, ШОБ бизнесті жүргізудің баламалы әдістерін пайдалануға назар аударған жөн. Бұл тұрғыда франчайзингтің болашағы зор.

Тірек сөздер: бизнесті қорландыру, көздер, қаржыландыру, краудфандинг, бизнесті мемлекеттік қолдау, кәсіпкерлік, субъектілер.

T.T. MUKHAMEDYAROVA-LEVINA,^{1*}

c.e.s., associate professor.

*e-mail: t.mukhamedyarova-levina@turan-edu.kz

I.V. SELEZNEVA,¹

d.e.s., professor.

e-mail: i.selezneva@turan-edu.kz

YE.A. SIGAYEV,²

d.e.s., professor.

e-mail: yerbol.sigayev@narxoz.kz

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

²Narxoz University, Kazakhstan, Almaty

NEW DIRECTIONS OF FUNDING THE ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN

Abstract

The development of small and medium-sized enterprises is of great importance for the economy of Kazakhstan. Despite the fact that state support largely contributes to positive changes in this area, the competence and interest in promoting the business of entrepreneurs themselves is crucial, which implies using all the opportunities that the market provides. The article emphasizes that currently, leasing and factoring are often an alternative to bank loans for entrepreneurs in Kazakhstan. However, these types of financing are characterized by high cost and do not have obvious advantages as a funding tool for small and medium-sized enterprises compared to bank loans. It is suggested that an alternative to this method of raising funds can be P2B lending, which involves the flow of funds from the investor to the borrower without the participation of intermediary financial institutions. In addition to finding optimal sources of financing, SMEs should pay attention to the use of alternative business methods. In this sense, franchisors have great prospects.

Key words: business funding, sources, financing, crowdfunding, government support for business, entrepreneurship, subjects.

МРНТИ 06.73.02
УДК 336.012.23

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-97-103>

А.Б. АМАНГОЖАЕВА,^{1*}

М.Э.Н.

*e-mail: a.amangozhayeva@turana-edu.kz

С.С. АБДИЛЬДИН,¹

Д.Э.Н., профессор.

e-mail: s.abdildin@turana-edu.kz

Ш.Д. КЫДЫРБАЕВА,¹

К.Э.Н., доцент.

e-mail: s.kydyrbayeva@turana-edu.kz

¹Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

Развитие платежных систем подразумевает постоянное совершенствование, обновление и актуализацию для всех их компонентов. В данной статье рассматриваются вопросы функционирования, нормативно-правового регулирования и дальнейшей трансформации платежных систем Республики Казахстан с учетом современных реалий. Рассмотрены основные законодательные акты, нормативные документы и требования, регулирующие деятельность платежного рынка. Национальная платежная система Республики Казахстан, которая соприкасается со всеми аспектами экономической деятельности государства, является сегодня стратегически важным каналом, делающим возможным четкое и качественное проведение финансовых транзакций. В настоящее время Национальным банком Республики Казахстан и Агентством по регулированию и развитию финансового рынка проводятся мероприятия по реализации программы развития национальной платежной системы до 2025 г. Программа реализуется с целью решения вопросов борьбы с теневой экономикой и повышения доли безналичных расчетов. Отставание в развитии и совершенствовании платежных систем ведет к дестабилизации финансовой сферы и снижает конкурентоспособность национальной экономики. Это определяет растущие требования к скорости прохождения платежей, расширению безналичных расчетов, внедрению современных технологий и методов передачи информации, росту защищенности информационных систем, обеспечению эффективного и надежного обслуживания всех участников. Вместе с тем проанализированы основные этапы и ключевые задачи реализации программы развития национальной платежной системы Республики Казахстан.

Ключевые слова: финансовые технологии, инновации, расчеты, платежная система, COVID-19, регулирование, программа развития.

Платежная система – это система, обеспечивающая беспрепятственное прохождение платежей и представляет собой совокупность договоренностей по поводу погашения обязательств, принимаемых хозяйственными субъектами, приобретающими материальные или финансовые ресурсы.

Надежные и безопасные платежные системы способствуют повышению стабильности финансовой системы государства в целом, обеспечивают эффективное использование финансовых ресурсов, а также гарантируют своевременный расчет между продавцами и покупателями. Совершенствование платежной системы и ее дальнейшее развитие являются важнейшими приоритетами Национального банка Республики Казахстан. В связи с этим Законом Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» обеспечение функционирования платежных систем отнесено к одной из основных задач.

Мероприятия по построению платежных систем и реформированию платежного рынка Республики Казахстан начали проводиться Национальным Банком Казахстана после принятия независимости, в условиях перехода к рыночной экономике и разработке современной финансовой системы.

Результатом проведенных мероприятий явилось формирование усовершенствованной платежной инфраструктуры, отвечающей требованиям государства, граждан и субъектов предпринимательства в вопросе проведения денежных транзакций.

С принятием 26 июля 2016 года Закона Республики Казахстан «О платежах и платежных системах» в сферу функционирования платежных систем были введены такие ключевые понятия, как «платежная система», «оператор платежной системы», «участники платежной системы». Законом определена основная классификация платежных систем и критерии их значимости, а также установлены требования и подходы в вопросе регулирования и надзора.

По состоянию на 1 декабря 2020 г. на территории Республики Казахстан функционирует 17 платежных систем, которые включают систему платежных карточек, системы международных денежных переводов и национальные платежные системы (межбанковская система переводов и система межбанковского клиринга) [1].

Для сравнения рассмотрим количество платежных систем в некоторых странах Содружества Независимых государств (СНГ). Национальная платежная система Российской Федерации состоит из 31 платежной системы и около 500 операторов по переводу денежных средств [2]. В Украине на платежном рынке работает 36 платежных систем, 6 из них по критериям Национального банка Украины определены как социально важные [3]. На территории Республики Беларусь функционирует 7 платежных систем, из которых одна национальная – БЕЛКАРТ, 5 международных платежных систем и национальная платежная система России – МИР [4]. Необходимо отметить, что платежная система «МИР» функционирует на территории таких стран как Армения, Абхазия, Южная Осетия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан и Турция. Предполагается расширение и в других странах СНГ.

Платежные системы Республики Казахстан в соответствии с реестром платежных систем подразделены на виды: системно значимые, значимые и иные платежные системы [5]. Данная классификация проводится Национальным Банком в рамках реализации своих контрольно-надзорных функций.

По состоянию на 2020 г. к системно значимой платежной системе относят лишь Межбанковскую систему переводов денег (МСПД), оператором которой выступает Национальный Банк Казахстана.

К значимым платежным системам относятся:

- ♦ система межбанковского клиринга (СМК). Основное направление СМК состоит в проведении большого количества розничных платежей на небольшие суммы. Посредством СМК проводится более 28% розничных платежей в национальной валюте;
- ♦ карточные платежные системы MasterCard и VISA. Через указанные платежные системы проходит 64% и 28% (соответственно) от общего объема межбанковских платежей с использованием платежных карточек;
- ♦ система международных денежных переводов «Золотая корона», с помощью данной платежной системы проведено 62% переводов физических лиц, осуществленных посредством систем денежных переводов по Казахстану, за рубеж и полученных из-за рубежа.

Остальные системы отнесены к категории иных платежных систем [1].

Важнейший фактор надежности платежной системы – наличие полноценной правовой базы. Надежная правовая база платежной системы обеспечивает заинтересованным сторонам рамки для определения прав и обязанностей операторов, участников и регулирующих органов, что снижает рискованность функционирования системы.

Помимо вышеуказанного Закона правовую базу, регламентирующую функционирование платежных систем, составляют следующие нормативные правовые документы:

- ♦ Требования к организационным мерам и программно-техническим средствам, обеспечивающим доступ в платежные системы, утвержденные постановлением Правления НБРК от 31 августа 2016 года № 200;
- ♦ Правила функционирования межбанковской системы переводов денег, утвержденные постановлением Правления НБРК от 31 августа 2016 года № 201;
- ♦ Правила представления оператором или операционным центром системно значимой или значимой платежной системы сведений по платежам и (или) переводам денег, утвержденные постановлением Правления НБРК от 31 августа 2016 года № 214;

- ♦ Правила функционирования платежных систем, оператором которых выступает Национальный Банк Республики Казахстан либо его дочерняя организация, утверждённые постановлением Правления НБРК от 31 августа 2016 года № 218;

- ♦ Правила оказания банками и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, электронных банковских услуг, утверждённые постановлением Правления НБРК от 31 августа 2016 года № 212;

- ♦ Порядок проведения надзора (оверсайта) за платежными системами, утвержденный Приказом Председателя НБРК от 30 июля 2015 года № 332;

- ♦ Требования к безопасности и непрерывности работы информационных систем банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, утверждённые постановлением Правления НБРК № 34 от 28 января 2016 года;

- ♦ Политика управления рисками в «Республиканском государственном предприятии на праве хозяйственного ведения «Казахстанский центр межбанковских расчетов Национального Банка Республики Казахстан», утвержденная Приказом № 68-П от 5 октября 2018 года;

- ♦ Правила и сроки представления банками сведений о наличии систем управления информационной безопасностью, а также о соблюдении требований к обеспечению информационной безопасности в Национальный координационный центр информационной безопасности № 47;

- ♦ Требования к обеспечению информационной безопасности банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций № 48.

Резюмируя все вышесказанное необходимо отметить, что в Казахстане уже создана правовая основа функционирования платежных систем. Но необходимо отметить и необходимость дальнейшего совершенствования платежного рынка и отношений с учетом современных реалий и тенденций.

В настоящее время Национальным банком Республики Казахстан и Агентством по регулированию и развитию финансового рынка проводятся мероприятия по реализации программы развития национальной платежной системы в соответствии с поручением Главы государства.

Корректировка нормативно правовой базы продиктована следующими условиями:

- ♦ во-первых, новым поколением потребителей финансовых услуг, отдающих предпочтение онлайн-сервисам. 67% потребителей совершают покупки в онлайн-магазинах не менее одного раза в месяц, отмечается в глобальном исследовании потребительского поведения за прошлый год PwC. Наиболее часто интернет-покупки совершает так называемые миллениалы, – среди них более 80% опрошенных заказывают товары или услуги онлайн. Практически все аспекты их современного поколения задействованы в интернете. Вместе с поколением Z они оказывают все большее влияние на глобальную структуру потребления и, по прогнозам британского банка Barclays, станут крупнейшей группой покупателей в мире в 2021 г. – на них придется до 50% всех покупок в США, Европе и странах БРИКС [6].

- ♦ во-вторых, активным внедрением и применением новых платежных технологий и инноваций. С каждым годом доля тех, кто отказывается от наличных денег, растет. Изменения, связанные с активным проникновением цифровых технологий во всех отраслях, оказывают влияние и на особенности функционирования платежных систем, появление новых платежных механизмов и инструментов, обеспечивая возможность их вывода на качественно новый уровень.

Программа реализуется с целью решения вопросов борьбы стеновой экономикой и повышением доли безналичных расчетов (рисунок 1, стр. 100).

Программа развития национальной платежной системы Республики Казахстан до 2025 г. состоит из следующих этапов:

1. В период 2020–2021 гг. планируется проведение организационных работ по созданию локальной инфраструктуры для обработки карточных операций, введению национальной цифровой карточки (платежный ID), развитию системы мгновенных платежей.

Хотелось бы отметить, что система мгновенных платежей достаточно эффективно функционирует в ряде зарубежных стран, таких как Сингапур (FAST), Австралия (NPP), Великобритания (FPS) и страны Европейского союза (TIPS). Если рассматривать страны СНГ, то подобные системы запущены в Российской Федерации и Беларуси.

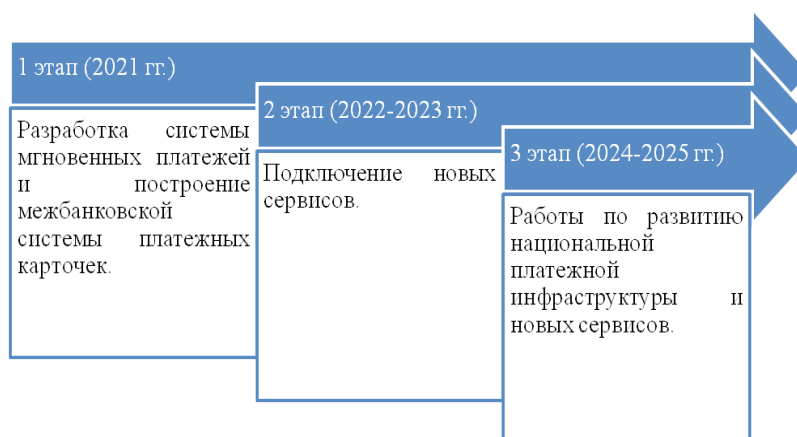


Рисунок 1 – Этапы реализации программы развития национальной платежной системы Республики Казахстан

Примечание – Составлено авторами на основании данных источника [7].

2. В период 2022–2023 гг. планируется осуществлять организационно-технические, а также правовые работы по обеспечению развития национальной платежной инфраструктуры, в том числе:

- ♦ переход платежных систем Нацбанка и информационных систем участников платежного рынка на использование международного стандарта ISO20022;
- ♦ совершенствование нормативной правовой политики в части вывода на рынок инновационных финансовых сервисов, обеспечения правовой базы для всех участников платежного рынка, развития конкуренции;
- ♦ выравнивание регулирования и рассмотрение возможности интеграции инфраструктурных компонентов национальной платежной системы с аналогичными решениями на пространстве ЕАЭС.

Данный период предусматривает внедрение «необанков» и «открытого банкинга». Открытый банкинг (Open Banking) – это результат вступления Второй Директивы Европейского союза по платежным услугам (Payment Services Directive, PSD2) в 2018 г. Открытый банкинг – это своего рода симбиоз коммерческих банков, финтех-компаний и иных финансовых организаций, который позволяет иметь доступ к данным клиента (с его разрешения) по средствам API-платформ. Термин «открытости» предполагает ряд возможных рисков, и «банковская открытость» не исключение. В связи с этим необходима проработка вопросов кибербезопасности и внедрение системы аутентификации. Прорывом в данной сфере стал запуск таких сервисов как Apple Pay, Samsung Pay и Google Pay. В Российской Федерации с 2018 г. применяется Единая биометрическая система, используемая рядом коммерческих банков.

3. В 2024–2025 гг. планируется продолжение работы по развитию национальной платежной инфраструктуры, новых сервисов, привлечению участников рынка, совершенствованию нормативной правовой основы для развития платежного рынка.

Успешная реализация вышеперечисленных мер позволит сформировать в Казахстане новую модель платежного рынка, функционирование которой будет продиктовано такими принципами, как общеустановленная среда реализации деятельности, где все субъекты платежного рынка будут поддерживать и взаимодействовать друг с другом по унифицированным стандартам, соответствие современным требованиям оказания платежных услуг и соблюдение норм конкретности, открытости и универсальности[4].

Разработка программы развития национальной платежной системы обусловлена повсеместным снижением экономической активности и неопределенностью в отношении влияния на глобальную экономику таких факторов как мировой кризис вследствие введения режима локдауна в рамках борьбы с COVID–19.

В Казахстане на актуальный период наблюдается ряд проблемных вопросов, связанных со значительной долей использования наличных средств в розничном обороте (55%). Отсутствуют возможности эффективного операционного взаимодействия между субъектами платежного рынка. Сохраняется неравномерность внедрения и развития инновационных финансовых технологий в различных регионах страны. Не говоря уже о разработках fintech, использование платежных карточек в отдаленных населенных пунктах невозможно, на это влияет как уровень финансовой грамотности населения и нежелание отказа от наличных денег, так и затрудненность доступа к линиям телекоммуникаций и интернета.

Ключевой элемент финансовой системы любой страны – это платежная инфраструктура. Эффективный платежный рынок позволяет повысить деловую активность, улучшить качество жизни населения, поддерживать инвестиционную привлекательность экономики и в целом повысить конкурентоспособность финансовой системы [8].

Совершенствование платежных систем – это непрерывный процесс трансформации, сопровождающийся ответной реакцией на изменчивость процессов, происходящих как в экономике, так и в обыденной жизни.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Платежные системы. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – URL: https://nationalbank.kz/ru/links/platezhnye_sistemy (дата обращения: 11.01.2021).
- 2 Национальная платежная система. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/PSystem/> (дата обращения: 17.02.2021).
- 3 Статистика. Официальный сайт Национального Банка Украины. [Электронный ресурс]. – URL: <https://bank.gov.ua/en/statistic> (дата обращения: 17.02.2021).
- 4 Платежная система и цифровые технологии. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nbrb.by> (дата обращения: 17.02.2021)
- 5 Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI «О платежах и платежных системах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.07.2020 г.) Adilet.zan.kz. [Электронный ресурс]. – URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000011> (дата обращения: 11.01.2021).
- 6 Вызовы XXI века: новые технологии и вопросы управления. PriceWaterhouseCoopers в Казахстане. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pwc.kz/ru/pwc-news/what-new/challenge-of-the-21st-century.html> (дата обращения: 22.12.2020).
- 7 Платежные системы. Официальный сайт Казахстанского центра межбанковских расчетов Национального Банка Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kisc.kz/catalog/platejnie-sistemy> (дата обращения: 11.01.2021).
- 8 Viktoriya Zabolotnikova, Irina Selezneva, Arzıgul Nızamdınova, Tamara Mukhamedyarova-Levina, Sagynkul Praliyeva ENTREPRENEURIAL PROJECTS' DEVELOPMENT: ALTERNATIVE SOURCES OF INVESTMENTS ENTREPRENEURSHIP AND SUSTAINABILITY ISSUES ISSN 2345-0282 (online): <http://jssidoi.org/jesi/> 2020 Volume 8 Number 2 (December) [http://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2\(15\)](http://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2(15)) p. 253–268.

SPISOK LITERATURY

- 1 Platezhnye sistemy. Oficial'nyj cajt Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan [Payment systems. Official website of the National Bank of the Republic of Kazakhstan]. [Jelektronn'Ij resurs]. https://nationalbank.kz/ru/links/platezhnye_sistemy. (data obrashhenija: 11.01.2021).
- 2 Nacional'naja platezhnaja sistema. Oficial'n'Ij cajt Central'nogo Banka Rossijskoj Federacii [National Payment System. Official Website of the Central Bank of the Russian Federation]. [Jelektronnyj resurs]. <https://www.cbr.ru/PSystem/> (data obrashhenija: 17.02.2021).
- 3 Statistika. Oficial'nyj cajt Nacional'nogo Banka Ukrainy [Statistics. Official website of the National Bank of Ukraine]. [Jelektronnyj resurs]: URL: <https://bank.gov.ua/en/statistic> (data obrashhenija: 17.02.2021).
- 4 Platezhnaja sistema i cifrovye rehnologii. Oficial'nyj cajt Nacional'nogo Banka Respubliki Belarus' [Payment system and digital technologies. Official website of the National Bank of the Republic of Belarus]. [Jelektronnyj resurs]. <https://www.nbrb.by> (data obrashhenija: 17.02.2021).

5 Zakon Respubliki Kazakhstan ot 26 ijulja 2016 roda № 11-VI «O platezhah i platezhnyh sistemah» (s izmenenijami i dopolnenijami po costojaniju na 03.07.2020 g.) [Law of the Republic of Kazakhstan Ut 26 July 2016 Code No. 11-VI "On Payments and Payment Systems"] Adilet.zan.kz. [Elektronnyj resurs]. <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000011> (data obrashhenija: 11.01.2021).

6 Vyzovy XXI veka: novye tehnologii i voprosy upravlenija. PriceWaterhouseCoopers v Kazahstane [Challenges of the XXI century: new technologies and management issues. PriceWaterhouseCoopers in Kazakhstan]. [Elektronnyj resurs]. <https://www.pwc.kz/ru/pwc-news/what-new/challenge-of-the-21st-century.html> (data obrashhenija: 22.12.2020).

7 Platezhnye sistemy. Oficial'nyj cajt Kazahstanskogo centra mezhhbankovskih raschetov Nacional'nogo Banka Respubliki Kazakhstan. [Elektronnyj resurs]: URL: <https://www.kisc.kz/catalog/platezhnye-sistemy> (data obrashhenija: 11.01.2021).

8 Viktoriya Zabolotnikova, Irina Selezneva, Arzigul Nizamdinova, Tamara Mukhamedyarova-Levina, Sagynkul Praliyeva ENTREPRENEURIAL PROJECTS' DEVELOPMENT: ALTERNATIVE SOURCES OF INVESTMENTS ENTREPRENEURSHIP AND SUSTAINABILITY ISSUES ISSN 2345-0282 (online): <http://jssidoi.org/jesi/> 2020 Volume 8 Number 2 (December) [http://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2\(15\)](http://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2(15)) p. 253–268.

А.Б. АМАНГОЖАЕВА,^{1*}

Э.Ф.М.

*e-mail: a.amangozhayeva@turan-edu.kz

С.С. АБДИЛЬДИН,¹

Э.Ф.Д, профессор.

e-mail: s.abdildin@turan-edu.kz

Ш.Д. КЫДЫРБАЕВА,¹

Э.Ф.К, доценті.

e-mail: s.kydyrbayeva@turan-edu.kz

¹«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТӨЛЕМ ЖҮЙЕЛЕРІН НОРМАТИВТІК ҚҰҚЫҚТЫҚ РЕТТЕУДІ ЖЕТІЛДІРУ

Андатпа

Төлем жүйелерін дамыту олардың барлық компоненттері үшін үнемі жетілдіруді, жаңартуды және өзектендіруді білдіреді. Бұл мақалада қазіргі заман шындығын ескере отырып, Қазақстан Республикасының төлем жүйелерінің жұмыс істеуі, нормативтік-құқықтық реттелуі және одан әрі трансформациялануы мәселелері қарастырылады. Негізгі заңнамалық актілер, нормативтік құжаттар және төлем нарығының қызметін реттейтін талаптар қаралды. Мемлекеттің экономикалық қызметінің барлық аспектілерімен жанасатын Қазақстан Республикасының Ұлттық төлем жүйесі бүгінде қаржылық транзакцияларды нақты және сапалы жүргізуге мүмкіндік беретін стратегиялық маңызды арна болып табылады. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі және Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі ұлттық төлем жүйесін дамытудың 2025 жылға дейінгі бағдарламасын іске асыру бойынша іс-шаралар жүргізуде. Бағдарлама көлеңкелі экономикамен күрес және қолма-қол ақшасыз есеп айырысулардың үлесін арттыру мәселелерін шешу мақсатында іске асырылады. Төлем жүйелерін дамыту мен жетілдірудің артта қалуы қаржы саласының тұрақсыздануына алып келеді және ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді. Бұл төлемдердің өту жылдамдығына, қолма-қол ақшасыз есеп айырысуларды кеңейтуге, ақпарат берудің заманауи технологиялары мен әдістерін енгізуге, ақпараттық жүйелердің қорғалуын арттыруға, барлық қатысушыларға тиімді және сенімді қызмет көрсетуді қамтамасыз етуге қойылатын талаптардың өсуін айқындайды. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының Ұлттық төлем жүйесін дамыту бағдарламасын іске асырудың негізгі кезеңдері мен түйінді міндеттері талданды.

Тірек сөздер: қаржылық технологиялар, инновациялар, төлемдер, төлем жүйесі, COVID–19, реттеу, даму бағдарламасы.

A.B. AMANGOZHAYEVA,^{1*}

m.e.s.

*e-mail: a.amangozhayeva@turan-edu.kz

S.S. ABDÍLDÍN,²

d.e.s., professor.

e-mail: s.abdildin@turan-edu.kz

SH.D. KYDYRBAEVA,³

c.e.s., associate professor.

e-mail: s.kydyrbayeva@turan-edu.kz

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

THE IMPROVEMENT OF STATUTORY AND LEGAL REGULATION OF PAYMENT SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract

The development of payment systems implies continuous improvement, updating and updating for all their components. This article discusses the issues of functioning, regulatory regulation and further transformation of the payment systems of the Republic of Kazakhstan, taking into account modern realities. The main legislative acts, regulatory documents and requirements regulating the activity of the payment market are considered. The national payment system of the Republic of Kazakhstan, which is in contact with all aspects of the economic activity of the state, is today a strategically important channel that makes it possible to conduct clear and high-quality financial transactions. Currently, the National Bank of the Republic of Kazakhstan and the Agency for Regulation and Development of the Financial Market are taking measures to implement the program for the development of the national payment system until 2025. The program is implemented to address the issues of combating the shadow economy and increasing the share of non-cash payments. The lag in the development and improvement of payment systems leads to the destabilization of the financial sector and reduces the competitiveness of the national economy. This determines the demand for quicker payment processing, expansion of non-cash payments, the introduction of modern technologies and methods of information transfer, increase the security of information systems, to ensure effective and reliable service to all participants. At the same time, the main stages and key tasks of the implementation of the program for the development of the national payment system of the Republic of Kazakhstan are analyzed.

Key слова: financial technologies, innovations, calculations, payment system, COVID–19, regulation, development program.

FTAXP 06.71.09

ӘОЖ 656.225.3

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-104-109>

А.Ж. АБЖАПБАРОВА,¹

Т.ғ.к., доцент.

e-mail: a.abzhapbarova@turana-edu.kz

Р.Д. МУСАЛИЕВА,^{1*}

Т.ғ.к., доцент.

*e-mail: r.musaliyeva@turana-edu.kz

¹ Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

ҚОЙМАДА AGV ТЕХНОЛОГИЯСЫН ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Андатпа

Бұл мақалада логистикалық шығындарды азайту үшін қоймада орындалатын жұмыстарға автоматтандырылған технологиялар мен бағдарламалық жасақтаманы қолданумен сипатталатын қойма логистикасының қазіргі жағдайы қарастырылады. Қоймалардың барлық түрлерін автоматтандыру кішігірім, қайталанатын тапсырмаларды автоматтандыру арқылы қойма жұмыстарының құнын арттырады, бұл жұмысшыларға неғұрлым күрделі міндеттерге назар аударуға мүмкіндік береді. Аппараттық технологияларды дамыту және заманауи технологияларды қолдану қойма жұмысының тиімділігін арттыру мүмкіндігін кеңейтеді. Қоймадағы робототехника индустриясы тапсырыс толтыру және қоймадағы қорларды жылжыту және т.б. сияқты әртүрлі мақсаттар мен функцияларды орындайтын қойма роботтарының бірнеше түрін қамтиды. Осы мақалада қарастыратын қойма робототехникасының бір түрі –автоматты басқарылатын көлік құралдары AGV технологиясы (Automatic guided vehicle). AGV технологиясының негізінде – автоматты басқарылатын арба, жүкті бір орыннан екінші орынға тасымалдайтын электр жетекті құрал. Арба автоматты түрде басқарылатындықтан жеке операторды қажет етпейді – арбалар адам еңбегінің қажеттілігінсіз оқшауланған жағдайда берілген траектория бойымен қозғалады. Өнімнің қажетті сапасын сақтау қажеттілігінен басқа, AGV қолдану келесі артықшылықтарға ие: қызметкерлер санын, әсіресе жоғары сапалы және жауапты көлік операторларын қысқарту, еңбек қауіпсіздігін қамтамасыз ету, өнімнің зақымдануынан болатын зиянды азайту, өйткені автоматты басқарылатын көлік құралдарының барлық қозғалыстарын дәл бағдарламалауға болады.

Тірек сөздер: қоймалар, автотиегіштер, автоматтандырылған жүйелер, технологиялар, басқару, қойма қызметтері, робототехника.

Біртұтас логистикалық тізбектің және жекелеген үрдістердің тиімділігін жоғарылатудың негізгі факторларының бірі қоймалық инфрақұрылымды жетілдіру болып табылады.

Жүктерді өңдеу және есепке алу үрдісіне алдыңғы қатарлы аппараттық және технологиялық шешімдерді енгізу, қоймаларды автоматтандыру логистикалық қызмет нарығын дамытудың басым бағыты болып табылады.

Қойма алаңдарын заманауи стандарттарға сай жабдықтау, қоймалық үрдістерді кешенді автоматты басқару шығындарды азайтуға, сақтау сенімділігін жоғарылатуға, еңбек шығындарын онтайландыруға және өнім айналымын масималды бақылауды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Тауар айналымы нарығында ұсынылып отырған заманауи технологиялардың бірі – AGV (Automatic guided vehicle) технологиясы.

AGV технологиясының негізі – автоматты басқарылатын арба, жүктерді бір орыннан екінші орынға тасымалдайтын электржетекті сайман (1-сурет, б. 105). Арба автоматты түрде басқарылатын болғандықтан, арбаға қызмет көрсету жеке операторды қажет етпейді – арбалар берілген траекторияда адам еңбегінің қажетінсіз оқшау жағдайда қозғалады.

AGV технологиясының барлық қажетті қауіпсіздік элементтерімен және жүйелерімен жабдықталуы, технологияның зиянды және қауіпті өндірісте пайдаланылуына мүмкіндік береді. Қойма шаруашылығында AGV технологиясын пайдалану келесі артықшылықтармен сипатталады:

- ♦ эксплуатациялық шығындардың төмендеуі;
- ♦ қауіпсіздіктің жоғарлауы;
- ♦ нақтылықтың және өнімділіктің артуы;
- ♦ өнімді және жұмыс ортасын зақымдау тәуекелінің төмендеуі;
- ♦ қауіпті немесе агрессивтік ортада жұмыс істеу мүмкіндігі (мысалы, жарылыс қаупі бар шарттарда).

Сурет 1 – AGV технологиясының негізі – автоматты басқарылатын арба



AGV жүйесі – бұл, автоматты басқарылатын арбаға дұрыс қозғалуға мүмкіндік беретін, барлық технологияларды өз құрамына біріктіретін, кешенді логистикалық шешім болып табылады. Яғни, AGV жүйесі келесілерге негізделеді:

- ♦ міндеттерге: тиеу-түсіру жұмыстары, жүктерді тасымалдау, жүкті беру реті және қауіпсіздік;
- ♦ технологияларға: қозғалысты басқару, навигация, байланыс, қауіпсіздік жүйесін және тиеу-түсіру құрылғыларын басқару.

Қазіргі таңда AGV үш негізгі типте ұсынылып отыр: тиегіш арба, айырлы тиегіш және сүйреуші арба.

Тиегіш арба – бұл, заттың бір түрін (орам немесе қозғалтқыш) тасымалдауға қабілетті көлік құралы (2-сурет).

Сурет 2 – AGV типтік түрі – тиегіш арба



Айырлы тиегіш – табандықтардың (поддон) орнын ауыстыру үшін пайдаланылады (3-сурет).

Сурет 3 – MSK таңбалы айырлы тиеуішімен электрлі AGV



Автоматты түрде басқарылатын сүйреуші арба – жүк тиелген бір немесе бірнеше моторсыз көлік құралдарын сүйреуге қабілетті моторландырылған көлік құралы.

AGV технологиясының негізгі жұмыс жасау бағыттары:

- ♦ алдын-ала анықталған әр түрлі формадағы траекториялар арқылы қозғалу;
- ♦ конвейерге немесе басқа нысандарға қызмет көрсетуде тұрақты жылдымдықты ұстап тұру;
- ♦ алдын-ала анықталған позицияларда қозғалысын тоқтату немесе жалғастыру, бұл операцияларды оператордың талабы бойынша да жүзеге асыру;
- ♦ тасымалданатын компоненттерді тиеу және түсіру;
- ♦ адамдардың қатысуынан тыс қозғалыстағы арбалар желісін құруда орталық терминалмен немесе басқа да арбалармен сымсыз байланыс;
- ♦ минималды ара қашықтықта өтіп кету үшін, қозғалмайтын кедергілерді картографиялау;
- ♦ қозғалыстағы кедергілерді айыра отырып, олардың жойылуын күту және жұмысын жалғастыру.

Негізгі жұмыс жасау бағыттарын жүзеге асыру мақсатында, нарықта ұсынылып отырған автоматты басқарылатын арбалардың сипаттамалары келесі кестеде келтірілген.

Кесте 1 – Максималды қуатты AGV сипаттамалары

№	Көрсеткіш атауы	Сипаттамасы
1	Жылдамдығы	2 м/с
2	AGV массасы	500 кг дейін
3	Тасымалдауға арналған массасы	3000 кг дейін
4	Максималды қуатта жұмыс істеу уақыты	8 сағатқа дейін
5	Максималды қуатта және жылдамдықта жүріп өтетін қашықтығы	20 км
6	Борттық қуат көзі	24 В
7	Аккумуляторларының саны	8-ге дейін

Автоматты басқарылатын арбаның жұмыс принципінің басқа электромобильдерден ерекшелігі, басқару, алдын-ала енгізілген бағдарлама бойынша жүзеге асырылатындықтан адам еңбегі қажет емес, сонымен қатар арба тиеу/түсіру механизімімен жабдықталған.

Соңғы жылдарда шетел тәжірибесінде AGV технологияларын кеңінен пайдалану байқалып отыр. Бұл, AGV жүйесінің тиеу-түсіру жұмыстарының тиімділігін арттырумен өнімділікті жоғарылату мүмкіндігімен тікелей байланысты болып отыр. AGV жүйесі мүмкіндігінің негізгі артықшылықтары:

- ♦ тәулік бойы жұмыс істеуі: AGV жұмысын ұйымдастыруда жүргізуші қажеттілігі жоқтығына байланысты, олар тоқтаусыз жұмыс істей алады, тек аккумуляторды қайта қуаттау уақытын жоспарлау қажет.
- ♦ үрдістердің, жүктеменің және қызметшілердің кепілді қауіпсіздігі: Өйткені, AGV бағдарланған маршрут бойынша қозғалады және қозғалыс үрдістің басынан аяғына дейін бақыланады. Бұл, нақты уақыт режимінде тауар қозғалысын қадағалауға және жеткізілімдерді бақылауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, AGV жүріс жолында кедергілермен соқтығысып қалмау үшін, байқау сезбегімен (датчик обнаружения) және қауіпсіздік құрылғыларымен жабдықталған.

AGV 10 мм шамасында нақтылықты анықтау қабілетіне ие, бұл, қол еңбегімен орындалатын операциялар негізінде орын алатын зақымданулардан сақтай отырып, жүкті максималды нақты орналастыруға мүмкіндік береді.

Еңгізуге ұсынылған жүйенің тиімділігі төменде келтірілген формуламен анықтаймыз

$$\mathcal{E}_T = \frac{\mathcal{E}_\text{ш} - E_\text{к} K_\text{с}}{K_0} \quad (1)$$

мұндағы:

- $\mathcal{E}_\text{ш}$ – жүйенің пайдалануына қажетті эксплуатациялық шығындар, теңге;
- $E_\text{к}$ – шығыстардың сәйкестілік коэффициенті;
- $K_\text{с}$ – жүйені еңгізуге қажетті капиталдық салымдар, теңге;
- K_0 – қоймалау операциялар (саны).

Жүйені еңгізудің негізгі тиімділігі еңбектің шығындарын оңтайландыру болып табылады. Еңбектің шығындары келесі формуламен анықталады:

$$S = S_{\text{ж}} + S_{\text{ә}} + S_{\text{к}} \quad (2)$$

мұндағы:

$S_{\text{ж}}$ – қоймадағы жұмысшылардың жалақысына кететін шығындарды азайту, теңге;

$S_{\text{ә}}$ – қоймадағы жұмысшылардың әлеуметтік қамтамасыз етудіне бағытталған шығындарды азайту, теңге;

$S_{\text{к}}$ – еңгізілетін жүйенің құрылғыларына арналған қосымша төлемдердің шығындары, теңге.

Бұл шығындарды анықтайтын формулалар келесі операциялық құрылымдардан тұрады:

$$S_{\text{ж}} = (S_c + S_c \cdot D_{\text{т}} \cdot t_y) K_{\text{пр}} K_{\text{д}} \quad (3)$$

$$S_{\text{ә}} = S_{\text{ж}} \cdot K_{\text{ә}} \quad (4)$$

$$S_{\text{к}} = \frac{K_c(0,01 + 0,044)}{365 \cdot K_o} \quad (5)$$

мұндағы:

S_c – қоймадағы қызметкерлердің жалақысына кететін шығындар, теңге;

$D_{\text{т}}$ – қызметкерлердің түнгі уақытында жұмыс істеген үшін қосымша төлемдер, теңге;

t_y – түнгі уақыттың көлемі;

$K_{\text{пр}}$ – қызметкерлерге төленетін сыйақылардың коэффициенті;

$K_{\text{д}}$ – қызметкерлердің демалысқа кететін жалақының коэффициенті;

$K_{\text{ә}}$ – әлеуметтік төлемдердің коэффициенті;

Қоймалық операциялардың еңбек шығындарының азайуы төменгі формуламен анықтаймыз

$$З_e = \frac{2l_a \cdot t_a \cdot n_p}{1000 \cdot 60} \quad (6)$$

мұндағы:

l_a – қоймадағы оператор орталығынан жұмыс орнына дейінгі арақашықтықтар, м;

t_a – арақашықтықтың өту уақыты, мин;

n_p – қажетті рұқсатнамалардың саны, дана.

Жаңа технологияның басқару жүйесін еңгізуіне қажетті нақты капиталды салымдар:

$$K_c = \frac{K_{\text{и}}}{365 \cdot K_o} \quad (7)$$

AGV жүйелер тиімділігінің анықтайтын еңбек операцияларының азайуы есебінен, сонымен қатар жұмыс орындарын қысқартылуы анықталады:

$$З_{\text{т}} = \frac{З_e \cdot K_o}{t_{\text{см}}} \quad (8)$$

$t_{\text{см}}$ – қоймадағы жұмыс ауысымның уақыты, сағат.

Өндіріске кететін шығындардың төмендеуі: AGV жүк тасымалын тиімді, арзан және қауіпсіз тұрғыда қамтамасыз етеді және еңбек шығындарын азайтады. Бұл артықшылықтар шығын өтелуді коэффициентін тез жоғарылатуға мүмкіндік береді.

Жоғарыда келтірілген артықшылықтарға қарамастан, AGV жүйелері бірқатар кемшіліктерге де ие:

- ♦ жәйдан тыс жерлерді жұмыс істеуге нашар бейімделген. Су немесе тегіс емес жерлерде жүйе қозғалысы бұзылуы мүмкін;
- ♦ жүйе тек қайталанатын міндеттерді ғана орындай алады;
- ♦ олар, өндірістік қажеттілік жағдайында туындаған міндеттерді оператор ретінде өзгерте алмайды, AGV тек нақты қойылған міндеттермен шектеледі.

Озық технология AGV жүйесінің нарық талабына бейімделуін жақсартады және олардың пайдаланылу сферасын кеңейтеді. Үдемелі технология өнімнің өзіндік құнын төмендетіп, оны бәсекеге қабілетті етті, осылайша AGV-дегі технологиялық жетістіктер қоймалық логистикада дәстүрлі жүк автомобилдерін ауыстыруға мүмкіндік берді.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Никифоров В.В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок: ГроссМедиа, Росбух. – Москва, 2008.
- 2 Джеффри Ке (Jeffrey Kt). Важнейшие аспекты организации непрерывного подключения в AS/RS и AGV, Control engineering, № 2(62), 2016.
- 3 Волгин В.В. Логистика хранения товаров: практич. пособие. – М: Дашков и К, 2014.
- 4 Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок. – М.: Альфа-пресс, 2014.
- 5 Управление цепями поставок: справочник издательства Gower / под ред. Дж. Гатторны; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2008.
- 6 Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2008. – 640 с. (Пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера).

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Nikiforov V.V. Logistika. Transport i sklad v cepi postavok: GrossMedia, Rosbuh. – Moskva, 2008.
- 2 Dzheffri Ke (Jeffrey Kt). Vazhnejshie aspekty organizatsii bespreryvnogo podkljucheniya v AS/RS i AGV, Control engineering, № 2(62), 2016.
- 3 Volgin V.V. Logistika hranenija tovarov: praktich. posobie. – M: Dashkov i K, 2014.
- 4 Dybskaja V.V. Upravlenie skladirovaniem v cepjakh postavok. – M.: Al'fa-press, 2014.
- 5 Upravlenie cepjami postavok: spravochnik izdatel'stva Gower / pod red. Dzh. Gattorny; per. s angl. M.: INFRA-M, 2008.
- 6 Baujersoks Donald Dzh., Kloss Dejvid Dzh. Logistika: integrirovannaja cep' postavok. 2-e izd. – M.: ZAO Olimp-Biznes, 2008. – 640 s. (Per. s angl. N. N. Baryshnikovoj, B.S. Pinskera).

А.Ж. АБЖАПБАРОВА,¹

к.т.н., доцент.

e-mail: a.abzhapbarova@turan-edu.kz

Р.Д. МУСАЛИЕВА,^{1*}

к.т.н., доцент.

*e-mail: r.musaliyeva@turan-edu.kz

¹ Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ AGV НА СКЛАДЕ

Аннотация

В данной статье рассматривается современное состояние складской логистики, которая характеризуется применением автоматизированных технологий и программного обеспечения работ, выполняемых на складе, для снижения логистических затрат. Автоматизация всех типов складов увеличивает стоимость складских операций за счет автоматизации небольших, повторяющихся задач, что позволяет работникам сосредоточить-

ся на более сложных задачах. Развитие информационных технологий и применение современной техники расширяют возможности повышения эффективности работы склада. Индустрия складской робототехники включает в себя несколько типов складских роботов, которые обслуживают различные цели и функции, такие как заполнение заказов и перемещение запасов на складе и т.д. Одним из видов складской робототехники, который мы рассматриваем в данной статье, являются транспортные средства с автоматическим управлением – технология AGV (Automatic guided vehicle). В основе технологии AGV – тележка с автоматическим управлением, электроприводный инструмент, перевозящий грузы с места на место. Поскольку тележка управляется автоматически, обслуживание тележки не требует отдельного оператора – тележки перемещаются по заданной траектории в изолированных условиях без необходимости человеческого труда. Помимо необходимости поддержания требуемого качества продукции, применение AGV имеет следующие преимущества: сокращение численности персонала, особенно высококлассных и ответственных транспортных операторов, обеспечение безопасности труда, минимизация ущерба, вызванного повреждением продукта, так как все движения транспортных средств с автоматическим управлением могут быть точно запрограммированы.

Ключевые слова: склады, автопогрузчики, автоматизированные системы, технологии, управление, складские услуги, робототехника.

A.ZH. ABZHAPBAROVA,¹

c.t.s., associate professor.

e-mail: a.abzhapbarova@turan-edu.kz

R.D. MUSSALIEVA,^{1*}

c.t.s., associate professor.

*e-mail: r.musaliyeva@turan-edu.kz

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

FEATURES OF USING AGV TECHNOLOGY IN THE WAREHOUSE

Abstract

This article examines the current state of warehouse logistics, which is characterized by the use of automated technologies and software for work performed in the warehouse to reduce logistics costs. Automation of all types of warehouses increases the cost of warehouse operations by automating small, repetitive tasks, allowing workers to focus on more complex tasks. The development of information technologies and the use of modern technology expand the possibilities of improving the efficiency of the warehouse. The warehouse robotics industry includes several types of warehouse robots that serve different purposes and functions, such as filling orders and moving inventory in a warehouse, etc. One of the types of warehouse robotics that we consider in this article are vehicles with automatic control technology AGV (Automatic guided vehicle). The AGV technology is based on an automatic trolley, an electric tool that transports goods from place to place. Since the trolley is controlled automatically, maintenance of the trolley does not require a separate operator-the trolleys move along a given trajectory in isolated conditions without the need for human labor. In addition to the need to maintain the required product quality, the use of AGV has the following advantages: reducing the number of personnel, especially high-quality and responsible transport operators, ensuring occupational safety, minimizing damage caused by product damage, since all movements of vehicles with automatic control can be precisely programmed.

Key words: warehouses, auto-loaders, automated systems, technologies, management, warehouse services, robotics.

IRSTI 06.71.45
UDC 338.012

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-110-115>

T.S. KOROTKOVA,¹

MSc.

e-mail: ktctania@mail.ru

D.I. ZAKIROVA,^{2*}

PhD.

*e-mail: ulasdila@gmail.com

¹Innovative University of Eurasia,

Kazakhstan, Pavlodar

²Turan University, Kazakhstan, Almaty

ENVIRONMENTAL EDUCATION AND EDUCATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT: GENERAL AND SPECIAL

Abstract

The ideological basis of education for sustainable development is primarily formed by environmental education. It is an essential component and the first step in the development of education for sustainable development. The article examines the relationship between environmental education and education for sustainable development, their standard features and distinctive features. Education for sustainable development is inextricably linked with environmental education. Each of these areas, being independent, can develop together with more effectively. The principles declared by the Tbilisi Declaration and faced with the shortcomings of environmental education can be implemented through education for sustainable development. Education for sustainable development can effectively use traditional environmental education's positive achievements, complementing economic, social, and cultural contexts. The new paradigm of sustainable development education involves solving many problems related to the formation of education as the leading social institution and the development of a new system of values. It is necessary to ensure close interaction of education with social, political and cultural processes, strengthen the connection between education and science, ensure informatization and greening of education, etc. However, it is necessary to solve the problem of understanding education for sustainable development as education about sustainable development.

Key words: sustainable development, environmental education, ecology, education, declaration, information, environmentalization.

The study of implementing education for sustainable development demonstrates the complexity and urgency of this problem at the present stage of development. There are two main approaches to understanding the essence of education in the context of sustainable development.

On the one hand, it is viewed as a direction of environmental education. Indeed, historically, these two directions exist in close interconnection: they consider issues that provide an understanding of the processes occurring in ecosystems, cause the ability to feel and understand nature, form the education of respect for all living things, cause concern for the state of the environment, and desire to solve social and environmental problems.

On the other hand, education for sustainable development is seen as an independent direction in developing pedagogical theory and practice. Scientists argue that, unlike environmental education, sustainable development education considers environmental and social and economic aspects of the environment.

The study of this issue has shown that not everything is so simple. At one time, the Intergovernmental Conference in Tbilisi held back in 1977, defined the goal of environmental education as «promoting awareness of the interdependence of the economic, social, political and environmental aspects of the environment» [1]. The fundamental requirements for education that prepares a person for whole life in a world filled with environmental problems were formulated in the Tbilisi Declaration. The concept of sustainable development, adopted in 1992 in Rio de Janeiro, relied entirely on the Tbilisi Declaration about educational requirements. The further development of ideas in this area led to an emphasis on

the social and spiritual, and moral aspects of special education, helping a person choose solutions to sustainable development. Later it was called education for sustainable development.

Thus, the lack of consideration of social and economic factors is more likely a flaw in environmental education, but not its difference from education for sustainable development. Moreover, in considering the three dimensions of the environment, education for sustainable development is not broader than environmental education.

It is necessary to conduct a detailed examination of both directions of education.

Environmental education is commonly understood as a continuous process of training, upbringing and personal development, aimed at forming scientific and practical knowledge and skills, value orientations, behaviour and activities that ensure a responsible attitude to the environment and health. Environmental education aims to form an individual and society's environmental culture as a set of the practical and spiritual experience of interaction with nature, ensuring human survival and development. In international documents and the practice of environmental education in foreign countries, the term «environmental education» emphasizes the practical orientation of education in the field of environmental protection.

Sustainable development education aims to form a comprehensively educated, socially active person with an ecological culture, understanding new phenomena and processes of social life. The person owns a system of views, ideological and moral values about the future development of civilization, cultural and ethical principles, norms of behaviour that ensure readiness for social responsibility and lifelong learning in a rapidly changing world. Sustainable development education aims to help students embrace values, develop knowledge and skills that will enable them to make further individual and collective local and global decisions to improve the quality of life without endangering the planet's future [2].

Several general points can be distinguished by analyzing the definitions, goals, and essence of environmental education and sustainable development education.

Firstly, the achievement of both directions of education is associated with forming an individual's worldview, aimed at foreseeing global environmental catastrophes, understanding the essence of environmental laws, the causes of conflicts in the «nature-society» system. It is confirmed by the UN Conference on Environment and Development (Rio de Janeiro in 1992), after which environmental education began to be considered the ideological basis of education for sustainable development [3].

Secondly, the unifying feature is the formation of responsibility, which implies the humanization of education in order to form a universal human priority of preserving the environment and bridging the gap between knowledge, consciousness, emotions, attitudes and activities; creation of options for the content and forms of education in changing conditions.

The following general point is the study of problems of a global nature, which have put humanity in front of international cooperation in this area.

Continuity is also standard in these directions. In the 90s, environmental education began to be given priority among the factors in the conclusion of environmental problems. In this regard, the concept of continuous environmental education arose, which enriches an individual and society's environmental culture throughout human life. The Strategy [4] also defines sustainable development education as a lifelong process, from early childhood to higher education, and goes beyond formal education. The guiding principles are the unity of the intellectual and emotional perception of the natural environment and practical activities to improve it; systematic and continuous education; its interdisciplinarity; interconnection of global, national and regional approaches to environmental problems.

Also uniting these two processes, of course, is ecological culture. It acts as a combination of human interaction with nature, ensuring human survival and development and expressed in the form of theoretical knowledge and methods of practical action in nature and society, moral norms, values and cultural traditions.

Also, the achievement of the above goals of environmental education and education for sustainable development is associated with the implementation of the following general principles: the formation of an ecological, educational environment; creating conditions for creative expression; axiological principle; ecohumanistic principle; the principle of communication with real significant environmental problems.

Despite the standard features of environmental education and education for sustainable development, we adhere to the second approach to understanding the latter. We will try to justify why education for sustainable development is an independent direction of education.

Based on the analysis of studies on this issue, we identified differences in goals, forms, approaches, methods and conditions between environmental education and sustainable development education.

First, the goal of sustainable development education is broader than it is outlined in the context of environmental education. The model of education for sustainable development considers the growth of the individual and assumes the formation and formation of certain personal qualities and the creation of conditions for their development.

Secondly, an approach to the issue of the relationship between society and nature. In environmental education, the principal place is occupied by the priority of the anthropocentric approach or the ecocentric approach. In sustainable development education, it is not the dominant position of one of the above approaches that are important. But the establishment of a balance, complementarity and mutual balance between anthropocentrism and ecocentrism.

The third difference is related to the moral aspect, which traditionally distinguishes environmental education from education in other sciences. The concept of ethics is evolving. Early ethical norms determined the relationship between individuals; later ethical principles extended to the relationship between a person and society. One of the categories of the concept of sustainable development, the concept of environmental ethics, implies responsibility for human life and the evolution of the biosphere, not only in the present but also in the future. Modern environmental education calls for «keeping the planet clean» here and now. Education for sustainable development is forward-looking and aimed at long-term prospects. Its most important feature in the future category – to limit oneself here and now to preserve the planet for future generations and provide them with opportunities to meet their needs. Thus, education for sustainable development is forward-looking, forms the outstripping consciousness of people, making them able to deal with global crisis phenomena.

Fourth, in education for sustainable development, the relationship «man-nature» is subject-subjective. Unlike environmental education, it allows us to consider nature not as an object of influence but as a communication subject.

Fifth, the model of education for sustainable development, based on the subject-subject interpersonal relationship of the teacher and students, implies more significant attention to the student's personality and equal interaction between the student and the teacher in the process of achieving a common educational goal.

Besides, the subjects of environmental education are mainly schoolchildren and students. Education for sustainable development involves the participation of all population segments, regardless of age and social status. It aims to raise public concern about the state of the environment and awareness of each participant's importance and contribution to this society.

Sixth, conditions conducive to achieving the goal of sustainable development education. Traditionally, environmental education is associated with a system of prohibitions. The model of education for sustainable development is based on students' motivation, determined by the emotional and sensory experience of nature and supported by knowledge in the field of natural and humanitarian disciplines. In education, motivation is viewed as a condition for the formation of conscious, environmentally sound behaviour and a factor that can make environmental problems personally significant for children. The conscious socially significant activity aimed at harmonizing relations with the environment is seen as the main result of education for sustainable development.

The education system for sustainable development presupposes that education will become a self-organizing system. Its very existence in society will have a priority character. That is, in this case, we can speak of an «educational society». In understanding this, a holistic (holistic) approach to education for sustainable development is essential, according to which the world is viewed as an integral all-encompassing system.

Moreover, the main fundamental difference between environmental education and education for sustainable development lies in understanding the essence of civilization's current global crisis as an environmental one and a management crisis. The concept of sustainable development is a response to a crisis resulting from society's inability to adapt to rapidly changing environmental conditions, loss of

the ability to self-regulation and effective management. The way out of the crisis lies in changing the interaction between human-made systems and nature, social systems, which education can provide.

Also, researchers dealing with the problem of the development of modern education in the context of the concept of sustainable development highlight the following features: diversity, which is expressed in the difference in information flows (subjects, courses, teaching methods, etc.), a variety of forms of the educational process (personal communication with a teacher, online communication via the Internet, etc.); revealing a balance between natural science and humanitarian knowledge; greening the educational process and creating a system of environmental education; predictiveness of education, which presupposes the orientation of consciousness to «outstripping» the actual processes and trends of the predicted future.

At the same time, the paradigm of education for sustainable development is not opposed to «ecological», «natural science», «holistic», «fundamental», «humanistic» and other paradigms. It most holistically embraces planetary reality: global, environmental, demographic, social, and geopolitical problems. It implies organic interweaving of the teaching on sustainable development into the educational process, the implementation of natural science and humanitarian education, and conditions for broad environmental education and upbringing.

The systematic patterns of the formation of the paradigm of education for sustainable development occur in two stages: the stage of formation of consciousness, understanding and belief about the phenomenon of sustainable development; the stage of the formation of such behaviour and activities.

In modern society, education is becoming an essential factor guiding society towards sustainable development. It is essential to understand that society's sustainable development cannot be carried out if there is no constant learning, acquisition and understanding of new experience. In this regard, education for sustainable development must be seen as an ongoing process through which society must learn to live more environmentally, economically and socially.

Education for sustainable development is designed to develop the intellectual potential of society. It should become the primary basis for forming a high-quality living environment and social equality, form motivation, a system of values and a social base for the search for knowledge and its practical application [5].

It is important to note that the competence-based approach was identified as one of the methodological approaches in the program for the modernization of education. The proposed approach is consistent with the understanding of the fundamental goals of sustainable development education – to learn to acquire knowledge (teach to learn), learn to live (the ability to be), learn to work (the ability to work), learn to live together (teaching for a communal life).

It should be noted that sustainable development education is not a new subject in the curriculum. Telling students what sustainable development is is a change in approaches to education:

- ♦ for students – from a passive assimilation of information to its active search and critical reflection, use in practice, to communication and activity;
- ♦ for teacher – from the transfer of knowledge to the creation of conditions for active knowledge and practical experience for students;
- ♦ for an educational institution – to change the policy of managing a team of adults and children, using resources, organizing interaction with the local community.

These tasks can be solved by improving all aspects of the life of an educational institution: educational process, educational environment, social partnership, management of available resources.

Within the framework of the educational process, one can rely on the main content lines of education for sustainable development: interrelationships (in society, economy and nature); human rights and responsibility; the needs and rights of future generations; diversity – cultural, social, biological; quality of life and social justice; the future is predictable and unpredictable.

As a result of the implementation of the idea of sustainable development in the educational process, it will achieve the following results:

- ♦ the state of the environment in and around the educational institution is improving;
- ♦ students are brought up to be responsible for making decisions and for their consequences, and their civic position;

- ♦ summarizes and systematizes the work on various environmental topics and aspects of sustainable development;
- ♦ cooperation is being established with residents and various organizations, as well as with the local administration;
- ♦ the social climate in the educational institution is improving;
- ♦ energy and water consumption decreases, the number of waste decreases;
- ♦ the school receives additional funds, for example, for the delivery of recyclable materials for recycling or energy savings;
- ♦ knowledge about the environment is expanding; an ecological aspect is introduced into existing school courses;
- ♦ international cooperation of educational institutions is expanding.

Thus, education for sustainable development is, on the one hand, an interdisciplinary area of knowledge that includes natural sciences, social, economic disciplines and systems sciences. On the other hand, it includes the process of teaching, upbringing, self-development, self-realization, focused on the formation of critically thinking, spiritually wealthy and socially active citizens. These citizens will base their practical actions on environmental ethics principles, contribute to the solution of existing and prevention of new environmental problems.

LIST OF LITERATURE

- 1 Intergovernmental Conference on Environmental Education. – Tbilisi, October 14–26, 1977: https://www.gdrc.org/uem/ee/EE-Tbilisi_1977.pdf.
- 2 Tbilisi Communiqué «Educate today for a sustainable future». – Tbilisi, September 6–7, 2012: <http://www.aace.org.au/wp-content/uploads2/2009/07/Tbilisi-Communique.pdf>.
- 3 Report of the United Nations Conference on Environment and Development. – Rio de Janeiro, June 3–14, 1992.
- 4 United Nations Economic Commission for Europe Strategy for Education for Sustainable Development. – Vilnius, 2005: <https://unece.org/esd-strategy>.
- 5 Korotkova T.S., Zakirova D.I. Sustainable development of higher education in a modern economy // Научный журнал «Вестник университета «Туран». – 2020. – № 4(88). – С. 121–127. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2020-1-4-121-127>.

LIST OF LITERATURE

- 1 Intergovernmental Conference on Environmental Education. – Tbilisi, October 14–26, 1977: https://www.gdrc.org/uem/ee/EE-Tbilisi_1977.pdf.
- 2 Tbilisi Communiqué «Educate today for a sustainable future». – Tbilisi, September 6–7, 2012: <http://www.aace.org.au/wp-content/uploads2/2009/07/Tbilisi-Communique.pdf>.
- 3 Report of the United Nations Conference on Environment and Development. – Rio de Janeiro, June 3–14, 1992.
- 4 United Nations Economic Commission for Europe Strategy for Education for Sustainable Development. – Vilnius, 2005: <https://unece.org/esd-strategy>.
- 5 Korotkova T.S., Zakirova D.I. (2020) Sustainable development of higher education in a modern economy // Nauchnyj zhurnal «Vestnik universiteta «Turan». № 4(88). pp. 121–127. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2020-1-4-121-127>.

Т.С. КОРОТКОВА,¹

магистр.

e-mail: ktctania@mail.ru

Д.И. ЗАКИРОВА,^{2*}

PhD.

*e-mail: ulasdila@gmail.com

¹ Еуразия Инновациялық университеті,

Қазақстан, Павлодар қ.

²«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

ЭКОЛОГИЯЛЫҚ БІЛІМ ЖӘНЕ ТҰРАҚТЫ ДАМУҒА АРНАЛҒАН БІЛІМ: ЖАЛПЫ ЖӘНЕ ЕРЕКШЕ

Андатпа

Тұрақты даму үшін білім берудің дүниетанымдық негізін экологиялық білім құрайды. Бұл тұрақты даму үшін білім беруді дамытудың маңызды құрамдас бөлігі және бірінші кезеңі. Мақалада экологиялық білім беру мен тұрақты даму үшін білім берудің өзара байланысы, олардың жалпы белгілері мен ерекшеліктері қарастырылады. Тұрақты даму үшін білім беру экологиялық біліммен тығыз байланысты. Осы бағыттардың әрқайсысы тәуелсіз бола отырып, бірге тиімді дамуға қабілетті. Тбилиси декларациясында жарияланған және экологиялық білімнің кемшіліктеріне тап болған принциптер тұрақты даму үшін білім беру арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Тұрақты даму мүддесі үшін білім беру дәстүрлі экологиялық білімнің жағымды жетістіктерін экономикалық, әлеуметтік және мәдени аспектілермен толықтыра отырып тиімді қолдана алады. Тұрақты даму үшін білім берудің жаңа парадигмасы білім берудің негізгі әлеуметтік институт ретінде қалыптасуына, сондай-ақ құндылықтардың жаңа жүйесін дамытуға байланысты бірқатар міндеттерді шешуді көздейді. Білім берудің әлеуметтік, саяси және мәдени процестермен тығыз өзара іс-қимылын қамтамасыз ету, білім берудің ғылыммен байланысын күшейту, білім беруді ақпараттандыру мен экологияландыруды қамтамасыз ету және т.б. қажет. Бірақ бірінші кезекте тұрақты даму үшін білім беруді тұрақты даму туралы білім ретінде түсіну мәселесін шешу қажет.

Тірек сөздер: тұрақты даму, экологиялық білім, экология, білім, декларация, ақпарат, экологияландыру.

Т.С. КОРОТКОВА,¹

магистр.

e-mail: ktctania@mail.ru

Д.И. ЗАКИРОВА,^{2*}

PhD.

*e-mail: ulasdila@gmail.com

¹ Евразийский Инновационный университет,

Казахстан, г. Павлодар

² Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

Аннотация

Мировоззренческую основу образования для устойчивого развития в значительной мере формирует экологическое образование. Оно является важнейшей составной частью и первой ступенью в развитии образования для устойчивого развития. В статье рассматривается взаимосвязь экологического образования и образования для устойчивого развития, их общие черты и отличительные признаки. Образование для устойчивого развития имеет неразрывную связь с экологическим образованием. Каждое из этих направлений, являясь самостоятельным, способно развиваться вместе более эффективно. Принципы, объявленные Тбилисской декларацией и столкнувшиеся с недостатками экологического образования, могут быть реализованы посредством образования для устойчивого развития. Образование в интересах устойчивого развития может эффективно использовать позитивные достижения традиционного экологического образования, дополняя его экономическими, социальными и культурными аспектами. Новая парадигма образования для устойчивого развития предполагает решение ряда задач, связанных со становлением образования в качестве главного социального института, а также с выработкой новой системы ценностей. Необходимо обеспечить тесное взаимодействие образования с социальными, политическими и культурными процессами, усилить связь образования с наукой, обеспечить информатизацию и экологизацию образования и пр. Но в первую очередь необходимо решить проблему понимания образования для устойчивого развития как образования об устойчивом развитии.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологическое образование, экология, образование, декларация, информация, экологизация.

МРНТИ 06.54.51
УДК 339.3:004.738.5

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-116-121>

ЧОН КУ ЛИ,¹

к.э.н., доцент.

¹Гродненский государственный университет
имени Янки Купалы, Беларусь, г. Гродно
e-mail: litchon@grsu.by

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ БИТРИКС24 ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация

Постоянное развитие электронной торговли во всем мире сопровождается применением различных средств автоматизации для повышения результативности работы компаний. В статье описываются основные принципы использования CRM-систем в Интернет-торговле, а также определяются категории эффектов от внедрения CRM и показатели для их оценки. На сегодняшний день «мода» на ведение CRM-систем проникла во все сферы, даже в те, куда ее в принципе внедрить не представлялось возможным. При внедрении CRM компании часто сталкиваются со стороны сотрудников с сопротивлением и непониманием в связи с тем, что считают работу в системе неэффективной. Следует понимать, что результативность внедрения такого инструмента, как система взаимоотношений с клиентами, требует определенной подготовки к автоматизации со стороны компании, а полученные в процессе и после внедрения результаты могут отличаться от прогнозируемых. По нашему мнению, использование CRM-систем в качестве средств автоматизации электронной торговли необходимо для формирования обширной базы клиентов, которая является для предприятий важным долгосрочным конкурентным преимуществом. В сфере продаж очень важно сформировать клиентоориентированную стратегию, которая позволит повысить лояльность покупателей, сократить время сотрудников для обработки определенных данных и анализа и в итоге повысит доходы организации.

Ключевые слова: CRM-система, Битрикс24, сегментация клиентов, интернет-торговля, эффективность, результативность, оценка.

Выбор CRM-системы, как правило, производится руководителем компании. Его могут подтолкнуть на это разные мотивы, от действительно возникшей необходимости решить вопросы в бизнесе, требующие вмешательства средств автоматизации, до личного желания организовать рабочий процесс в единой системе, чтобы контролировать все аспекты бизнес-процессов. При выборе CRM-системы для интернет-магазина иногда возникают трудности в работе с ней.

Проблемы, возникающие у компаний-пользователей, могут быть как типичными для всех CRM-систем, так и специфическими, относящимися к особенностям работы в конкретной системе. Решение общих проблем всех компаний, которые приняли решение перейти к автоматизации бизнеса, может занимать длительное время, так как подход к внедрению CRM-решений требует не просто желания от руководителя увеличить количество продаж. Успех компании в использовании средств автоматизации проявляется в том, что в ней описаны все бизнес-процессы, сотрудники мотивированы остаться в системе и не возвращаться к старым методам работы без применения программных решений, а руководители отделов готовы мириться с тем, что целевые показатели будут достигнуты не сразу. Это один из немногих примеров того, как стоит действовать, чтобы не сталкиваться с типичными проблемами использования CRM [2].

Описывая более конкретные ситуации, необходимо на примере Битрикс24 рассмотреть основные проблемы, которые могут возникнуть у сотрудников интернет-магазина в процессе интеграции.

Непонятно, с чего начать интеграцию интернет-магазина. Если у компании уже есть сайт магазина и зарегистрирован портал в Битрикс24, нужно настроить карточки клиентов. Создание и настройка всех информационных блоков, которые будут накапливать данные о клиентах, являются основой для эффективной работы с клиентами. Затем, если это необходимо, стоит занести списки товаров в систему и настроить интеграцию с 1С. Следующим этапом будет создание виджетов на сайт. Они будут собирать информацию, которую клиенты оставляют на сайте в виде заказов обратного звонка, оформления заявок, обращений в онлайн-чат к специа-

листу. Эти собранные данные попадают в систему, через которую в дальнейшем менеджер будет общаться с клиентами. После настройки основной части автоматизации можно приступать к тестированию других способов интеграции, если это необходимо.

Непонятно, какой способ интеграции с интернет-магазином надежнее всего. Кроме того, каждый конкретный бизнес имеет свои особенности, и подходящие способы интеграции необходимо подбирать под его нужды, лучше всего происходят интеграции с продуктами от одного разработчика. Так как сам Битрикс24 является продуктом компании «1С-Битрикс», то лучше всего данная система настроена для интеграции с продуктами от 1С и сайтами, разработанными на конструкторе Битрикс24. Если сам сайт магазина работает в связке с решениями от 1С, то в общем случае подключение нескольких источников из одной экосистемы даст более высокую надежность передачи информации.

Происходит потеря данных при их передаче с сайта в систему. Это может проявляться как в частичной утрате информации о клиентах и заказах, так и в полном исчезновении заявок, что ведет к снижению количества обработанных заказов. В первую очередь стоит убедиться, что проблема возникает не по причине плохого интернет-соединения. Если проблема не в этом, возможно, стоит применить другой способ интеграции. Стоит помнить, что если есть возможность исключить информационные посредники в виде сторонних программ для интеграции и с точки зрения эффективности для бизнеса это будет оправданно, то от этого стоит отказаться. Большое количество информационных систем, подключенных к сайту и плохо связанных между собой, чаще всего и является причиной потери информации. Данный вопрос требует изучения технической части работы интегрируемых систем, поэтому наиболее точные ответы по конкретным вопросам могут дать специалисты в области программного внедрения Битрикс24.

Также стоит помнить об общих моментах, которые отмечаются при внедрении CRM-системы для любой компании, в том числе для интернет-магазина.

Внедрение CRM-системы должно быть обоснованным. Это касается как финансовой стороны вопроса о внедрении, так и готовности бизнес-процессов интернет-магазина для автоматизации. Бизнес-процессы должны быть расписаны заранее. Если автоматизировать хаотично существующий интернет-магазин, положительных эффектов от внедрения, скорее всего, получить не удастся.

CRM-система – это только инструмент для ведения бизнеса, который будет давать положительный результат только при правильном его использовании. Так как в Битрикс24 много функциональных блоков, для их освоения сотрудникам необходимо организовать обучение. Лучше всего обучение проходит под руководством интеграторов – специалистов по внедрению системы и обучению персонала [4].

Результативность внедрения Битрикс24 можно оценить в виде экономического и неэкономического влияния на работу компании. Описанные преимущества использования комбинированных CRM-систем оказывают неэкономическое воздействие на компанию после внедрения программных решений автоматизации. Результативность от внедрения системы CRM руководители компаний принимают как само собой разумеющееся. На самом деле важность таких результатов, как рост продаж, удовлетворение потребностей и удержание клиентов, ясна и неспециалисту.

Результативность работы CRM системы можно определить ее наполнением и качеством ее реализации. Если сказать по-другому, результат внедрения CRM определяется качеством бизнес-модели. Но на практике внедрение CRM чаще всего реализуется только как автоматизация имеющихся процессов с использованием имеющегося персонала. И если качество бизнес-модели при этом устраивает, то данный подход в принципе логичен. «В этом случае можно говорить о таких эффектах от внедрения, как рост производительности менеджеров по продажам, повышение скорости обслуживания клиентов онлайн-магазина, исключение потерь заказов и дублирования информации. Здесь оценивается отдача от затрат на покупку CRM-системы и ее внедрение в соответствии с существующими процессами». [1].

Касательно экономического воздействия на компанию, которая осуществляет свою деятельность в сфере электронной коммерции, стоит выделить две группы получаемых эффектов: увеличение доходов и сокращение расходов. Большинство специалистов выделяют несколько основных категорий эффектов при внедрении системы CRM, которые показаны на рисунке 1 (стр. 118).



Рисунок 1 – Эффекты от внедрения CRM

Источник – [1].

Влияние по каждому из данных направлений также делится на краткосрочные и долгосрочные эффекты. Одни и те же изменения в деятельности интернет-магазина, которые были внесены вместе с внедрением CRM-системы Битрикс24, могут растягиваться во времени, менять принципы работы компании и оказывать влияние на результативность работы в течение последующих периодов.

Примеры эффектов из категории увеличения доходов приведены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Эффекты увеличения доходов

Источник – Собственная разработка.

Если краткосрочные изменения больше заметны в качестве неэкономических эффектов в виде повышения качества обслуживания клиентов или фокусировки на наиболее платежеспособных клиентах, то в долгосрочной перспективе эти изменения ведут к систематическому повышению количества продаж. Они начинают расти по мере приспособления сотрудников интернет-магазина к новой системе. Чем больше проходит времени, тем больше удачного опыта результативной работы и лучше результат.

Примеры эффектов из категории сокращения расходов приведены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Эффекты сокращения расходов

Источник – Собственная разработка.

В связи с ограниченностью ресурсов не представляется возможность для достижения многих показателей, показанных на рисунке. Вследствие этого для проекта внедрения CRM необходимо включать этапы постановки целей. И цели проекта должны быть неровно связаны со стратегическими целями предприятия. И, используя систему сбалансированных показателей, есть возможность произвести декомпозицию общих целей на такие цели, как «нижние» уровни – клиентского, операционного, персонала и технологий.

Для оценки эффективности внедрения CRM возможно использовать метод анализа ключевых показателей до внедрения, после внедрения и в процессе изменений. Это те измерения, по которым компания в дальнейшем будет оценивать свои отношения с клиентами. Большинство показателей компания может определить еще на стадии планирования работы над проектом. Для этого компания выбирает несколько характерных для нее показателей, например:

- ♦ стоимость покупки;
- ♦ прирост новых клиентов (норма возврата);
- ♦ доля успешных сделок;
- ♦ длительность цикла продаж;
- ♦ среднее время решения типовых проблем сервисной службой [5].

Парадокс ситуации в том, что при оценке результативности внедрения CRM необходимы данные за период до внедрения CRM-системы, чаще всего такими данными компания не располагает в связи с тем, что для сбора данных необходима CRM-система.

Для точного определения эффективности от внедрения CRM-системы нужны навыки анализа структуры клиентской базы, рост лояльности клиентской базы, а также эффективность работы менеджеров, все это продлевается с помощью CRM-системы.

Одной из проблем в оценке результативности является то, что разные экономические эффекты от внедрения CRM-системы в разных компаниях сказываются по-разному. Большинство компаний, работающих с системой автоматизации, определяют приблизительные показатели с большим разбросом, например: «% удержания клиентов увеличился на 5–10%, что дало прирост прибыли на 20–30%, автоматизация массы ручных операций почти удвоила производительность персонала». И эти оценочные данные взяты из реального опыта, что является важным. В случае с использованием данной информации компаниями-интеграторами это служит основой формирования их репутации на рынке.

Использование CRM-систем в качестве средств автоматизации электронной торговли необходимо для формирования обширной базы клиентов, которая является для предприятий важным долгосрочным конкурентным преимуществом. В сфере продаж очень важно сформировать клиент ориентированную стратегию, которая позволит повысить лояльность покупателей, сократит время сотрудников для обработки определенных данных и анализа и в итоге повысит доходы организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 1С: CRM. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://1c-crm.ru/>. Дата доступа: 05.03.2021.
- 2 1С CRM: описание и обзор возможностей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.1cbit.ru/blog/1s-crm-opisanie-i-obzor-vozmozhnostey/>. Дата доступа: 01.03.2021.
- 3 Автоматизация интернет-магазина. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.insales.ru/blogs/university/avtomatizatsiya-internet-magazina>. Дата доступа: 11.11.2020.
- 4 Битрикс24. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bitrix24.by/>. Дата доступа: 05.12.2020
- 5 Li Tchou Digital marketing tools in the value chain of innovative product / Y. Robul [и др.] // International Journal of Scientific and Technology Research. – 2020. – Volume 9, issue 4. – С. 158–165.

SPISOK LITERATURY

- 1 1S: CRM. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://1c-crm.ru/>. Data dostupa: 05.03.20201 [1C: CRM [Electronic resource]. – Access mode – <http://1c-crm.ru/>. Access date: 05.03.2021].
- 2 1S CRM: opisanie i obzor vozmozhnostey [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.1cbit.ru/blog/1s-crm-opisanie-i-obzor-vozmozhnostey/>. Data dostupa: 01.03.2021 [1C CRM: description and overview of opportunities [Electronic resource]. – Access mode – <https://www.1cbit.ru/blog/1s-crm-opisanie-i-obzor-vozmozhnostey/>. Access date: 01.03.2021].
- 3 Avtomatizatsiya internet-magazina. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.insales.ru/blogs/university/avtomatizatsiya-internet-magazina>. Data dostupa: 11.11.2020 [Automation of the online store [Electronic resource]. – Access mode – <https://www.insales.ru/blogs/university/avtomatizatsiya-internet-magazina>. Access date: 11.11.2020].
- 4 Bitriks24. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa – <https://www.bitrix24.by/>. Data dostupa: 05.12.2020 [Bitrix24 [Electronic resource]. – Access mode – <https://www.bitrix24.by/>. Access date: 05.12.2020]
- 5 Li Tchou. Digital marketing tools in the value chain of innovative product / Y. Robul [et al.] // International Journal of Scientific and Technology Research. – 2020. – Volume 9, issue 4. – С. 158-165.

ЧОН КУ ЛИ,¹

Э.Ф.К., доцент.

e-mail: litchon@grsu.by

¹Янка Купала атындағы Гродно мемлекеттік
университеті, Беларусь, Гродно қ.

ЭЛЕКТРОНДЫҚ КОММЕРЦИЯ ҮШІН БИТРИКС24 ЕНГІЗУДІҢ НӘТИЖЕЛІЛІГІН БАҒАЛАУ

Аңдатпа

Бүкіл әлемде электрондық сауданың тұрақты дамуы компаниялар жұмысының нәтижелілігін арттыру үшін әртүрлі автоматтандыру құралдарын қолданумен қатар жүреді. Мақалада интернет-саудада CRM жүйелерін қолданудың негізгі принциптері сипатталған, сонымен қатар CRM енгізудің әсер ету санаттары және оларды бағалау көрсеткіштері анықталған. Бүгінгі таңда CRM жүйелерін жүргізу «сәні» барлық салаларға еніп кетті, бірақ оны негізінен енгізу мүмкін болмады. CRM енгізу кезінде компаниялар көбінесе қызметкерлер тарапынан қарсылық пен түсінбеушілікке тап болады, ал жүйеде жұмыс тиімді емес деп санайтындармен байланысты. Клиенттермен қарым-қатынас жүйесі сияқты құралды енгізудің тиімділігі компания тарапынан автоматтандыруға белгілі бір дайындықты қажет ететінін және іске асыру барысында және одан кейін алынған нәтижелер болжанғаннан өзгеше болуы мүмкін екенін түсіну керек. Біздің ойымызша, CRM жүйелерін электрондық сауданы автоматтандыру құралы ретінде пайдалану кәсіпорындар үшін маңызды ұзақ мерзімді бәсекелестік артықшылық болып табылатын клиенттердің кең базасын қалыптастыру үшін қажет. Сату саласында тұтынушыға бағытталған стратегияны қалыптастыру өте маңызды, бұл клиенттердің адалдығын арттырады, қызметкерлердің белгілі бір деректерді өңдеуге және талдауға уақытын қысқартады, нәтижесінде ұйымның кірісін арттырады.

Тірек сөздер: CRM-жүйе, Битрикс24, клиенттерді сегменттеу, интернет-сауда, тиімділік, нәтижелілік, бағалау.

CHON KU LI,¹

c.e.s., associate professor.

¹Yanka Kupala State University
of Grodno, Belarus, Grodno
e-mail: litchon@grsu.by

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF BITRIX24 FOR E-COMMERCE

Abstract

The constant development of e-commerce around the world is accompanied by the use of various automation tools to improve the performance of companies. The article describes the basic principles of using CRM systems in e-commerce, as well as defines the categories of effects from the implementation of CRM and indicators for their evaluation. To date, the "fashion" for maintaining CRM systems has penetrated into all areas, and in those where it was not possible to introduce it in principle. When implementing CRM, companies often face resistance and misunderstanding on the part of employees, and due to the fact that they consider working in the system not effective. It should be understood that the effectiveness of the implementation of such a tool as a customer relationship system requires some preparation for automation on the part of the company, and the results obtained during and after the implementation may differ from the predicted ones. In our opinion, the use of CRM systems as e-commerce automation tools is necessary for the formation of an extensive customer base, which is an important long-term competitive advantage for enterprises. In the field of sales, it is very important to form a customer-oriented strategy that will increase customer loyalty, reduce the time of employees for processing certain data and analysis, and ultimately increase the organization's revenue.

Key words: CRM system, Bitrix24, customer segmentation, online trading, effectiveness, efficiency, evaluation.

ТУРИЗМ: МИРОВОЙ ОПЫТ

МРНТИ 71.37.75

УДК 796/799:378

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-122-127>

В.Н. ВУКОЛОВ,¹

д.п.н., профессор.

¹НИИ туризма университета «Туран»,
Казахстан, г. Алматы

Казахстан, г. Алматы
e-mail: vukolov_vn@mail.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ ПО СПОРТИВНОМУ ТУРИЗМУ–2020: РЕЗУЛЬТАТЫ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

Аннотация

Пандемия коронавируса внесла коррективы в мероприятия мирового спортивного туризма–2020. Однако два крупных соревнования провести удалось. С 21 по 23 февраля 2020 г. в Минске проходил чемпионат мира (ЧМ) по спортивным походам, где, кроме Казахстана и стран СНГ, приняли участие команды Австралии, Аргентины, Германии, Италии, США. Пять казахстанских команд-участниц ЧМ не получили призовых мест. По причине коронавируса несколько раз переносилось Первенство мира по спортивным походам среди детей и юношей – 2020. И, наконец, в октябре эти соревнования состоялись. В них было представлено 25 отчетов казахстанских команд, и шесть из них вышли в финал. В судействе этих соревнований приняла участие казахстанская экспертная группа из четырех человек, которая в ходе работы использовала новую методику судейства, разработанную специалистами НИИ туризма университета «Туран». Эта методика построена на научно обоснованном понятийном аппарате, который характеризует содержание каждого из пяти критериев оценки отчетов о спортивных походах, представляемых на международных соревнованиях: сложность, новизна, безопасность, напряженность, полезность. Структурно-содержательный анализ указанных критериев показал, что объективная оценка отчетов о спортивных походах возможна с использованием понятий: методика, критерий, протяженность, первопрохождение, стратегия, тактика, техника туризма.

Ключевые слова: спорт, туризм, чемпионат мира, первенство мира, критерий, сложность, новизна, безопасность, напряженность.

Вопреки международным кризисам и пандемии COVID–2019 мировой спортивный туризм в настоящее время получил новый импульс развития. Так, если в прежние годы в Чемпионате мира (ЧМ) по спортивным походам участвовали 5-6 команд из бывших союзных республик СССР, то в чемпионате 2020 г. приняли участие (кроме Казахстана, России, Беларуси, Украины) команды Австралии, Аргентины, Германии, Италии, США. К сожалению, пять казахстанских команд-участников ЧМ не получили призовых мест. Команда пешеходников под рук. А.А. Эргешова за маршрут 4 к.с. по Алтаю и команда горников под рук. В.А. Литвинова за маршрут 6 к.с. по Северному Тянь-Шаню заняли в своих номинациях 5-е место. Команда водников под рук. А.А. Васильченкова за поход 4 к.с. по Алтаю и команда велотуристов под рук. А.В. Неупокоева за маршрут 4 к.с. по Северному Тянь-Шаню заняли 7-е место. И команда автотуристов под рук. Ю.А. Волкова за поход 4 к.с. по Аргентине заняла 9-е место.

Кроме Чемпионата мира среди взрослых спортсменов-туристов, ежегодно проводится Первенство мира (ПМ), целью которого является развитие спортивного туризма среди детей и молодежи как эффективного средства формирования всесторонне развитой личности, пропаганды здорового образа жизни. Главной задачей ПМ является определение сильнейших команд, стран и федераций по проведению туристских походов среди юношей и девушек юниоров и юниорок. И если на ЧМ верхней планки возрастных ограничений участников нет, то на ПМ

допускаются юноши и девушки, которым на 31 декабря 2019 г. не исполнилось 22 года. При этом минимальный возраст участников и руководителей определяется Правилами спортивного туризма страны, которую представляет команда [1]. В начале 2020 года на сайте МФСТ было размещено «Положение о первенстве мира по спортивному туризму–2020» (спортивные туристские походы – группа спортивных дисциплин «маршрут»).

По причине коронавируса Первенство мира по спортивным походам среди детей и юношей-2020 несколько раз переносилось. И, наконец, в октябре эти соревнования состоялись. В них было представлено 25 отчетов казахстанских команд и шесть из них вышли в финал: 1) А.Н. Литвинова (3 к.с., Джунгария, Талдыкорган); 2) В.Н. Вуколов (2 к.с., Северный Тянь-Шань, Алматы); 3) И.Н. Шалашев (2 к.с., Джунгария, Талдыкорган); 4) А.Н. Литвинова (1 к.с., Джунгария, Талдыкорган); 5) А.А. Порохов (1 к.с., Северный Тянь-Шань, Павлодар); 6) Б.Т. Саванчиев (1 к.с., Северный Тянь-Шань, Текели).

В финишную группу горных походов 1 к.с. Первенства мира вышли казахстанские команды под руководством А.Н. Литвиновой (Талдыкорган), А.А. Порохова (Павлодар), Б.Т. Саванчиева (Текели). Они заняли соответственно пятое, шестое и седьмое место. Следует при этом отметить, что в числе финишеров оказалось три казахстанские, две российские и две украинские группы. В группе горных походов 2 к.с. в числе призеров оказалась команда под рук. В.Н. Вуколова (Алматы, НИИ туризма университета «Туран») разделившая 3–4 места с украинской командой под руководством С.В. Сечко. В группе горных походов 3 к.с. пятое место заняла команда под рук. А.Н. Литвиновой (Талдыкорган).

Одной из важнейших проблем проведения национальных и международных соревнований по спортивным походам является несовершенная методика судейства представляемых отчетов. Собственно, существующий документ методикой судейства и не является. Исходя из используемых терминов и понятий это, скорее, перечень критериев, по которым должно осуществляться судейство. И термин «критерий» означает то, что именно подлежит судейству. Методика же должна отвечать на вопрос: как должно осуществляться это судейство. Из текста действующей на 2020 г. «Методики» видно, что и авторы понимают это. Ведь первыми словами текста является словосочетание «показатели (критерии) оценки пройденного спортивного туристского маршрута».

Чтобы разобраться в правомерности использования понятий «методика» для текста, по которому мы судим соревнования по спортивным походам, сравним это понятие с понятием «критерий». Судейство отчетов о походах – это практически психологический акт сравнительного анализа информации. Поэтому обратимся к «Психологической энциклопедии», где из 12 определений нам наиболее подходит следующая трактовка. Методика – это определенная, усвоенная процедура или набор процедур для достижения некоторой специфической цели [2]. В нашем случае целью набора процедур является сравнительный анализ отчетов о спортивных походах для составления рейтинга и выявления лучших по определенным критериям. При этом понятие «критерий» – это признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего-либо [3].

Сравнительный анализ понятий показал, что действующий документ, по которому мы судим отчеты о спортивных походах, более обоснованно назвать «Перечнем критериев судейства соревнований по спортивному туризму (группа спортивных дисциплин «маршрут»)». И отдельно разработать документ под названием «Методика судейства соревнований по спортивным походам».

Путаница в понятийном аппарате в основных документах по судейству отчетов о спортивных походах – проблема не новая. Ее актуальность обозначилась после анализа результатов судейства Чемпионата мира по спортивным походам, который проводился МФСТ в период с 2014 по 2017 гг. Повторяющиеся разногласия в судейских решениях на указанных соревнованиях выявили необходимость структурно-содержательного анализа текста «Методики судейства соревнований по спортивному туризму (дисциплина «маршрут»)». И в марте 2017 г. по официальной просьбе МФСТ в НИИ туризма университета «Туран» были проведены исследования текста и даны соответствующие рекомендации.

Анализ текста действующей «Методики судейства соревнований по спортивному туризму» показал, что данный документ оперирует 69 основными понятиями. При этом ключевыми

понятиями документа являются 12 из них: 1) методика; 2) критерий; 3) сложность; 4) новизна; 5) безопасность; 6) напряженность; 7) полезность (информативность); 8) протяженность; 9) первопрохождение; 10) стратегия; 11) тактика; 12) техника туризма.

В выводах по проведенному исследованию мы указали, что, согласно пункту 6.1. «Методики судейства соревнований по спортивному туризму», при оценке пройденного маршрута судья-эксперт должен использовать еще четыре объемных по тексту документа: 1) классификацию туристских маршрутов; 2) методику категорирования туристских маршрутов; 3) методику категорирования локальных препятствий; 4) перечни классифицированных маршрутов и препятствий. По нашему мнению, авторы «Методики судейства соревнований по спортивному туризму» не указали в этом перечне пятый, самый главный, документ – «Правила проведения туристских спортивных походов на 2017–2020 гг.». А это еще 250–300 понятий и терминов. Поэтому мы рекомендовали руководству МФСТ принять решение о составлении «Терминологического словаря-справочника судьи-эксперта соревнований по спортивному туризму (группа спортивных дисциплин «маршрут»). Сотрудники НИИ туризма университета «Туран» были готовы выполнить эту работу, но заказ от МФСТ на эту тему не поступил.

Все предшествующие соревнования и Первенство мира по спортивному туризму–2020 показали, что проблемы качественного судейства наших международных и национальных соревнований стали еще более актуальными. При формировании авторской методики судейства спортивных походов нами учитывался огромный опыт этой работы наиболее квалифицированных судей СССР, в частности «Методика судейства соревнований на лучшее туристское путешествие» [4]. Многолетний опыт указанных соревнований (к сведению, автор неоднократно участвовал и судил эти соревнования) показал, что объективность судейства как главное требование к судьям во многом зависит от объема и качества информации в представляемых на соревнованиях отчетах о походах. Однако, многообразие критериев, по которым осуществляется оценка отчетов, сложно уместить в какую-то универсальную схему, с одной стороны. Но с другой стороны, именно объективность судейства требует стремления к этому.

Исходя из накопленного нами собственного опыта и опыта судейства соревнований по спортивным походам других мастеров туризма, мы сочли, что составление авторской методики судейства следует начать со следующего. Во-первых, дать научное определение основным критериям оценки маршрутов и терминов, с ними связанным. Во-вторых, структурировать содержание понятия «сложность» применительно к спортивному туристскому походу, составить соответствующую таблицу, где бы устанавливался рейтинг отдельно каждой составляющей части «сложности» и через наименьшую сумму рейтингов определить, какие баллы поставить всем отчетам – участников соревнований от лидера до аутсайдера. В качестве примера продемонстрируем методику работы коллегии судей-экспертов НИИ туризма университета «Туран» на судействе Первенства мира по спортивному туризму-2020 (горные маршруты 1–3 категории сложности).

В пункте 5 действующей «Методики судейства соревнований по спортивному туризму» сказано: «Судейские коллегии по спортивным дисциплинам могут вводить для оценки маршрутов расширенную детализацию признаков, характерных интервалам оценок в таблице 1–5, учитывая специфику дисциплины (вида туризма), и определить их числовые значения не выходя за границы интервалов в этих таблицах» [5]. Согласно «Современному толковому словарю русского языка» Т.Ф. Евремовой, сложность – это то, что требует большого труда, усилий, затруднения, препятствия [3]. В спортивных походах к этому понятию явно относятся все три классификационных признака, которые определяют категорию сложности спортивного туристского маршрута: продолжительность (в днях) и протяженность (в км); техническая сложность маршрута, зависящая от характера количества и разнообразия естественных препятствий [6].

Следует отметить, что с указанными классификационными признаками связан и такой критерий оценки маршрутов, как «напряженность». Именно поэтому нами составлены таблицы, включающие все основные составляющие указанных двух критериев оценки маршрутов. На Первенстве мира по спортивному туризму–2020 в классе маршрутов 3 к.с. было представлено шесть команд из Казахстана и России. На таблице 1 показаны шесть составляющих, которые входят в критерий «сложность похода»: общая протяженность маршрута в км по сложному рельефу; количество перевалов в нитке маршрута 1 к.с.; количество перевалов 1а к.с. и некатегорийных. По каждой составляющей сложности маршрута каждой команды выставляется

отдельный рейтинг, а затем определяется сумма рейтингов и общий рейтинг. Так как все шесть команд имели сложность выше эталонной (от минимальной до выше средней), то по количеству баллов внутри группы по критерию «сложность» они должны были оценены от 18 до 27 баллов (согласно таблице 1 текста действующей «Методики соревнований по спортивному туризму»). Поэтому высший балл (27) получила команда № 4, имеющая первый общий рейтинг. А все остальные пять команд со вторым одинаковым общим рейтингом получили по 24 балла.

Таблица 1 – Методика вычисления показателей по критерию «сложность» в соревнованиях для горных походов 3 категории сложности

№	Ф.И.О., город, страна	Протяженность в км	Рейтинг по данному критерию	Протяженность маршрута по сложности рельефа	Рейтинг по данному критерию	Количество перевалов 2А	Рейтинг по данному критерию	Количество перевалов 1Б	Рейтинг по данному критерию	Количество перевалов 1А	Рейтинг по данному критерию	Количество перевалов н/к	Рейтинг по данному критерию	Сумма рейтингов	Общий рейтинг	Количество баллов по критерию «сложность»
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	Команда 1	175	2	117	5	2	3	1	2	4	1	0	2	15	2	24
2	Команда 2	145	4	122	3	4	2	1	2	1	2	0	2	15	2	24
3	Команда 3	132	6	125	2	4	2	3	1	1	2	0	2	15	2	24
4	Команда 4	193	1	145	1	5	1	1	2	1	2	0	2	9	1	27
5	Команда 5	140	5	125	2	2	3	3	1	0	3	1	1	15	2	24
6	Команда 6	150	3	120	4	4	2	3	1	0	3	0	2	15	2	24

О том, как была нами сформирована методика вычисления показателей по критерию «напряженность», продемонстрируем по отчетам команд, прошедших маршрут 1 к.с. (таблица 2).

Таблица 2 – Методика вычисления показателей по критерию «напряженность» в соревнованиях для горных походов 1 категории сложности

№	Ф.И.О., город, страна	Сколько км в день в среднем проходила группа	Рейтинг по данному критерию	Сколько дней в среднем группа проходила 1 перевал	Рейтинг по данному критерию	Сумма рейтингов	Общий рейтинг	Количество баллов по критерию «напряженность»
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Команда 1	8,3	6	2	4	10	6	0
2	Команда 2	11	2	1,4	3	7	2	1
3	Команда 3	9,18	5	1,2	2	7	4	0
4	Команда 4	10,8	3	2,14	3	6	3	1,5
5	Команда 5	10	4	2,5	5	9	5	0
6	Команда 6	12,5	1	1,14	1	2	1	2
7	Команда 7	12,5	1	1,14	1	1	1	2

В этой группе в соревнованиях участвовали семь команд из Казахстана, России и Украины. В критерий «напряженность» мы включили две составляющие: 1) сколько км за день в среднем проходила группа; 2) сколько дней в среднем группа проходила 1 перевал. Первая составляющая вычислялась делением общей протяженности маршрута (в км) на количество активных дней в походе. Вторая составляющая исчислялась делением общей протяженности на количество активных дней похода. Исходя из этого вычислялся общий рейтинг и выставлялись согласно рейтингу баллы от 0 до 2. Полностью весь текст авторского варианта «Методики судейства соревнований по спортивным походам» планируется опубликовать отдельной брошюрой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Положение о первенстве мира по спортивному туризму (спортивные туристские походы – группа спортивных дисциплин «маршрут»): <https://mtst.info/wp-content/uploads/2020/woralyouth-cup2020-regulations/pdf>.
- 2 Оксфордский толковый словарь по психологии. – 2002: <https://vocabulary.ru>.
- 3 Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка: <https://dic.academic.ru>.
- 4 Методика судейства соревнований на лучшее туристское путешествие: <https://skitalets.ru/information/boks/metodika>.
- 5 Методика судейства соревнований по спортивному туризму: <http://www.tssr.ru/files/materials>.
- 6 Вуколов В.Н. Введение в специальность «Туризм». – Алматы, 2004. – С. 12.

SPISOK LITERATURY

- 1 Polozhenie o pervenstve mira po sportivnomu turizmu (sportivnye turistskie pohody – gruppа sportivnyh disciplin «marshrut») [Regulations on the world championship in sports tourism (sports hiking trips - a group of sports disciplines "route")]. <https://mtst.info/wp-content/uploads/2020/woralyouth-cup2020-regulations/pdf>.
- 2 Oksfordskij tolkovyj slovar' po psihologii [Oxford Explanatory Dictionary of Psychology]. <https://vocabulary.ru>.
- 3 Efremova T.F. Sovremennyy tolkovyj slovar' russkogo jazyka [Modern explanatory dictionary of the Russian language]. <https://dic.academic.ru>.
- 4 Metodika sudejstva sorevnovanij na luchshee turistskoe puteshestvie [The method of judging the competition for the best tourist trip]. <https://skitalets.ru/information/boks/metodika>.
- 5 Metodika sudejstva sorevnovanij po sportivnomu turizmu [Methodology for judging sports tourism competitions] <http://www.tssr.ru/files/materials>.
- 6 Vukolov V.N. (2004) Vvedenie v special'nost' «Turizm» [Introduction to the specialty "Tourism"]. Almaty, 12 p.

В.Н. ВУКОЛОВ,^{1*}

п.ф.д., профессор.

¹«Тұран» университетінің

Туризм ҒЗИ, Қазақстан, Алматы қ.

*e-mail: vukolov_vn@mail.ru

СПОРТТЫҚ ТУРИЗМ БОЙЫНША ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЖАРЫСТАР–2020: НӘТИЖЕЛЕР, МӘСЕЛЕЛЕР, ШЕШІМДЕР

Андатпа

Коронавирус пандемиясы әлемдік спорттық туризм–2020 шараларына өзгерістер енгізді. Оған қарамастан, екі ірі жарыс өткізілді. 2020 жылғы 21–23 ақпан аралығында Минскіде спорттық жорықтар бойынша әлем чемпионаты (ӘЧ) өтті, оған Қазақстан мен ТМД елдерінен басқа Австралия, Аргентина, Германия, Италия, АҚШ командалары қатысты. Әлем чемпионатына қатысқан бес қазақстандық команда жүлделі орындарға ие болған жоқ. Коронавирустың салдарынан балалар мен жасөспірімдер арасындағы спорттық жорықтар–2020 бойынша әлем біріншілігі бірнеше рет кейінге қалдырылды. Ақыры қазан айында бұл

жарыстар өтті. Онда қазақстандық командалардың 25 есебі ұсынылып, олардың алтауы финалға шықты. Осы жарыстардың төрешілігіне төрт адамнан тұратын қазақстандық сарапшылар тобы қатысты, олар жұмыс барысында «Тұран» университетінің Туризм ҒЗИ мамандары әзірлеген төрешіліктің жаңа әдістемесін пайдаланды. Бұл әдістеме халықаралық жарыстарда ұсынылған спорттық жорықтар туралы есептерді бағалаудың бес критерийінің әрқайсысының мазмұнын сипаттайтын ғылыми негізделген тұжырымдамалық аппаратқа негізделген: күрделілік, жаңалық, қауіпсіздік, шиеленісушілік, пайдалылық. Осы критерийлердің құрылымдық-мазмұндық талдауы көрсеткендей, спорттық науқан бойынша есептерді әділеттілік, критерий, ұзындық, бірінші көтерілу, стратегия, тактика, туризм техникасы тұжырымдамаларын қолдану арқылы мүмкін болады.

Тірек сөздер: спорт, туризм, әлем чемпионаты, әлем бірлігі, критерийлер, күрделілік, жаңалық, қауіпсіздік, шиеленісушілік.

V.N. VUKOLOV,¹

d.p.s., professor.

¹Tourism Research Centre

of Turan University, Kazakhstan, Almaty

e-mail: vukolov_vn@mail.ru

INTERNATIONAL SPORT TOURISM COMPETITION–2020: RESULTS, PROBLEMS, SOLUTIONS

Abstract

The coronavirus pandemic has made adjustments to the events of world sports tourism 2020. However, two major competitions were held. From 21 to 23 February 2020, Minsk hosted the World Championship (WCH) in hiking, where, in addition to Kazakhstan and the CIS countries, teams from Australia, Argentina, Germany, Italy, and the USA took part. Five Kazakhstani teams participating in the World Cup did not receive prizes. Due to the coronavirus, the World Championship in hiking for children and youth 2020 was postponed several times. And finally, in October, these competitions took place. They included 25 reports of Kazakhstani teams and six of them reached the final. The judging of these competitions was attended by a Kazakhstani expert group of four people, which in the course of its work used a new method of judging developed by specialists from the Research Institute of Tourism of the Turan University. This methodology is based on a scientifically grounded conceptual apparatus that characterizes the content of each of the five criteria for evaluating reports on sports trips presented at international competitions: complexity, novelty, safety, tension, usefulness. The structural and meaningful analysis of these criteria showed that an objective assessment of reports on sports campaigns is possible using the concepts: methodology, criterion, length, first ascent, strategy, tactics, tourism technique.

Key words: sport, tourism, World Cup, World Championship, criterion, complexity, novelty, security, tension.

УДК 338.242
МРНТИ 06.71.57

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-128-135>

А.Т. ТЛЕУБЕРДИНОВА,^{1*}

д.э.н., профессор, главный научный сотрудник.

*e-mail: tat404@mail.ru

А.Т. АЛДАБЕРГЕНОВА,²

докторант.

e-mail: aigolek_09.87@mail.ru

¹РГКП «Институт экономики»

Комитета науки МОН РК, Казахстан, г. Алматы

²Карагандинский экономический
университет, Казахстан, г. Караганда

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Данная статья посвящена описанию теоретических основ управления развитием туризма. На основе проведенного теоретического обзора авторы раскрывают содержание ключевых понятий «развитие», «управление развитием», «управление развитием туристской отрасли». Авторы пытаются объяснить факторы поступательного направления развития, множественный характер природы развития отрасли, зависимости ее от уровня развития входящих в нее предприятий. В статье отражены различные подходы современной теории управления, особо выделено понимание актуальной сегодня дефиниции «устойчивое развитие», раскрыто триединство его задач, оценена возможность применения в современных казахстанских условиях. Авторами дается оценка существующих мнений относительно отражающего управленческое видение развития проектного подхода. Авторы рассматривают действия менеджмента, обеспечивающие развитие и конкурентные преимущества туризма. В статье представлено предлагаемое авторами видение системы управления развитием туристской отрасли, дано описание ее составляющих, механизма функционирования, последовательности действий. Авторами отмечены принципы управления развитием туризма страны. В статье отмечается необходимость взаимодействия всех заинтересованных в развитии отрасли сторон, обозначена ведущая роль государственного управления. Авторами предложены меры по стимулированию инновационных механизмов развития отрасли и повышению конкурентоспособности туристских услуг.

Ключевые слова: туризм, развитие, отрасль, менеджмент, государственное управление, инновационный механизм, конкурентоспособность.

Успешное функционирование и развитие национальной экономики требует правильного определения подходов управления развитием ее отраслей. Нельзя не согласиться с мнением, что развитие отрасли – это показатель экономического и социального прогресса страны [1].

Уникальная взаимосвязь туризма с другими отраслями определяет значимость его для активизации всей экономики страны, иллюстрирует заинтересованность всех стейкхолдеров в необходимости решения вопросов разработки и реализации программ развития.

Поступательное направление развития туризма определяется его экономическими, социально-культурными и экологическими результатами, во многом зависящими от согласованного государственного и частного управления, предполагающее необходимость планирования и учета рисков и возможностей.

В большом экономическом словаре дефиниция «развитие» определяется как «процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное; переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему» [2]. Следовательно, управление развитием можно определить как управление сознательными усилиями по достижению прогресса и повышению имеющегося потенциала. Поддержание состояния развития во многом связано с конкуренцией на рынке, как важнейший механизм самоорганизации системы управления. В то же время, Пол Самуэльсон в своих исследованиях

утверждал, что «непроизвольная координация» конкурентной системы эффективна только при наличии инструментов сдерживания и балансировки саморегулирующегося или самоорганизующегося механизма [3].

Управление развитием часто представляется как формируемая с заданием направления через стратегию и контроль ресурсов [4]. Соответственно, управление развитием отрасли, представляющей собой систему множества хозяйствующих субъектов, реализующих определенную деятельность, можно трактовать как целенаправленное поступательное движение, основанное на выборе оптимальной траектории развития. Условия динамического равновесия могут быть достигнуты путем координации целей развития подсистем и компонентов, когда каждый из них действует одновременно в своих интересах и интересах системы в целом. Например, ряд исследователей рассматривают отрасль как многоцелевую систему, призванную решать две группы задач: управление программными проектами и управление проектами предприятия, где первый набор задач решается на принципах централизованного управления, а второй решается с использованием принципов самоорганизации [5]. В таком случае направление развития отрасли должно соответствовать градиенту развития предприятий, входящих в нее, а массовый переход на более высокий уровень развития отраслевых предприятий будет способствовать прогрессу всей отрасли.

Концепция развития претерпела существенные изменения начиная с 50-х годов прошлого столетия. Различные подходы и видения внесли свой вклад в теорию развития, способствуя эволюции не только мышления, но и применяемых методов и инструментов, используемых при планировании, управлении, мониторинге и оценке прогресса.

Начиная с 70-х годов двадцатого столетия набирает популярность термин «устойчивое развитие», чаще всего рассматриваемое с точки зрения определения «устойчивости движения экономики» [6]. Однако, имеет место алогичность и неточность перевода англоязычного термина на русский язык, несколько искажающие суть концепции «sustainable development» (англ.), предусматривающей, помимо экономической, также социальную и экологическую составляющие и учет будущих потребностей.

Подвергается критике мнение о том, что устойчивость отрасли должна определяться ее способностью сохранить структурную стабильность, выдержать негативное воздействие внешних факторов, поскольку важным аспектом устойчивого развития является поддержка и увеличение людских и природных ресурсов. Соответственно, отрасль не только должна обладать структурным свойством во всех его формах (финансовой, организационной, продовольственной, потребительской и т.д.), но и свойством непрерывной динамики, движения и развития, связанным с выполнением определенных социальных обязательств.

Понятие «устойчивое» закрепилось и в отношении развития туризма, рассматриваемое в соответствии с глобальным этическим кодексом туризма как важный фактор устойчивого развития общества в целом [7]. Данной теме посвящены исследования многих специалистов.

Концепция устойчивого развития туризма связана с проблемой неконтролируемости роста туризма, ориентированной на желание ускорения прибылей, сопряженное с нанесением ущерба окружающей среде и местному сообществу. Однако, применение концепции устойчивого туризма требует высокой организованности туристской отрасли, приоритетность экологических вопросов, наличие современных подходов управления, высокого уровня планирования и организации, к сожалению, пока не характерных для Казахстана, что определяет недостаточную подготовленность отечественной туристской индустрии для ее реализации сегодня.

Теория управления развитием дает описание способов и содержания планирования, включая все фазы: от проектирования до оценки. Обычно рассматривают три основных аспекта методологии управления развитием, характерные каждому вмешательству в развитие: методологические подходы, методы и инструменты.

Методологический подход представляет собой совокупность процедур, стратегий и методов решения проблемы. Метод же составляет часть методологического подхода, включающую этапы и инструменты конкретного вмешательства. Инструмент описывает административное устройство, используемое для направления необходимых ресурсов. Следовательно, концепция

методологического подхода связывает парадигмы и теоретические предположения (как с точки зрения теории развития, так и с точки зрения эпистемологии), а также методы и инструменты, выбранные для практического вмешательства в развитие. Некоторые авторы в области управления развитием считают, что разные подходы управления развитием влияют на противоположные эпистемологические парадигмы [3]. Следовательно, изменения можно спроектировать, используя процессы прогнозирования причинно-следственных связей, модели изменений и оптимизировать на основе экспертных оценок, универсальных управленческих знаний, методов и приемов.

Одним из основных подходов, отражающих управленческое видение развития, стал проектный подход, используемый на всех уровнях управления и во всех секторах, в рамках которого важное значение имеют предварительный детальный план вмешательства и процедуры его реализации. Это предполагает возможность определения множества причинно-следственных связей – эффект, который преобразует ресурсы, знания и технологии в желаемые и устойчивые изменения. Формальные отклонения от плана при реализации проекта могут быть связаны с плохим менеджментом или с плохой продуманностью проекта. Однако, проектный подход и его методы критикуются за слабость теоретических основ («отсутствие рамок»), упрощенность («отсутствие логики»), жесткие рамки («замок-рама») и редукционизм.

Ряд авторов, напротив, предлагают основываться на процессных подходах, подчеркивая нелинейный и комплексный характер развития, а значит, и его непредсказуемый характер. Согласно этой точке зрения, процессный подход к развитию – это широкое понятие, подчеркивающее важность контекста и взаимосвязи между окружающей средой и мероприятиями по развитию; важность идиосинкразических, динамичных и непредсказуемых элементов во вмешательстве; необходимость очень гибкого дизайна и управления вмешательствами; и, следовательно, актуальность обучения как ключевого аспекта [4]. Механизм управления проектами должен обеспечивать развитие отрасли за счет реализации программ и проектов разного уровня. Общий механизм развития и механизм управления программами и проектами выполняют свои соответствующие функции, которые, в свою очередь, обеспечивают развитие и выполнение внутриотраслевых функций, а также качество и содержание связей между компонентами и элементами отрасли. В связи с этим управление развитием отрасли носит «рациональный» характер и сочетает в себе закрытые, открытые и координирующие методы управления развитием.

Управление развитием туризма предполагает действия, направленные на получение конкурентного преимущества за счет уникальности предлагаемых услуг. Важнейшими целями менеджмента в этом случае становятся приведение возможностей бизнеса в соответствие с рыночными потребностями и понимание того, как и чем туристская индустрия способна привлечь и увеличить стоимость турпродукта. Принимая во внимание рыночную среду, выбор и реализация соответствующих стратегий должны способствовать повышению эффективности деятельности, зависящей от множества факторов. Измерение эффективности туристского бизнеса может быть преобразовано в измерение эффективности и действенности ее стратегического развития.

Среда, в которой туристский бизнес должен активно работать, подчеркивает важность управления развитием, поэтому весьма значимо четкое видение и формулировка ценностей для определения направлений эволюции. Устойчивое конкурентное преимущество, координацию различных навыков и интеграцию множества потоков инноваций и технологий, которые будут полезны для принятия необходимых решений, обеспечения безопасного и устойчивого роста, способен обеспечить клиентоориентированный подход. Посредством правильной постановки целей в соответствии с определенными направлениями можно укрепить стратегическое положение страны на туристском рынке.

Мировые тенденции меняют взгляд на управление туризмом, придавая стратегическое измерение новым моделям управления. Современный менеджмент – очень сложный процесс, потому что он связан с управлением непредсказуемостью, а его задача – прогнозировать и контролировать новые бизнес-ситуации, действующие на мировом рынке. Встает вопрос о преодолении проблем, связанных со сложностью среды и распределением ограниченных ресурсов.

Поэтому, резюмируя всю управленческую практику в трех словах, применимых к области туризма, можно определить управление развитием туризма как:

- ♦ установление и выполнение целей развития;
- ♦ обеспечение необходимыми ресурсами;
- ♦ оценку конечных результатов.

Менеджмент туристской отрасли работает в турбулентной среде со сложными и постоянно меняющимися условиями. Причем, стоит акцентировать внимание на интересах заинтересованных сторон, необходимости согласовывать различающиеся их ожидания, которые должны быть включены в постановку целей развития [8].

Этот подход ведения бизнеса включает анализ и извлечение уроков из динамичности и неопределенности окружающей среды, прогнозирование будущего и поиск наилучшего способа выжить, а также мониторинг конкурентоспособности. Очень важно правильное определение миссии и видения национального туризма, стратегии и действия, способные привести к достижению поставленных целей. Видение, миссия и цели должны быть взаимозависимыми и рассматриваться в целом как стратегические намерения.

На рисунке 1 представлено авторское видение системы управления развитием туристской отрасли, включающая в себя поставленные задачи, механизм функционирования и выполняемые функции.

Исходя из основной цели системы управления развитием туризма, определяемой достижением желаемого уровня развития отрасли, проявляющееся, прежде всего, в росте туристских прибытий, определены основные ее задачи, обеспечивающие повышение степени удовлетворенности туристов посредством активизации и взаимодействия всех участников процесса производства туристских услуг. Реализации поставленных задач способствует механизм функционирования системы, а точнее последовательные и взаимосвязанные действия, направленные на выполнение конкретных функций, составляющих так называемый управленческий цикл.

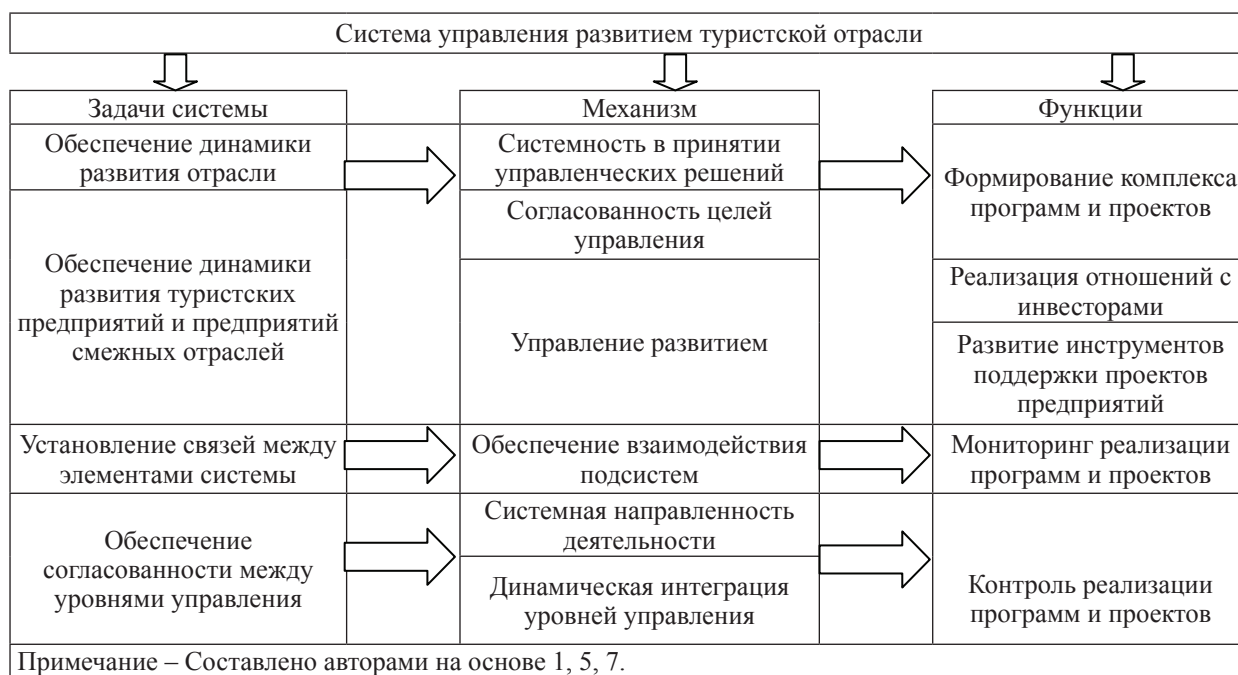


Рисунок 1 – Схема системы управления развитием туристской отрасли и взаимодействия ее составляющих

Сотрудничество между ключевыми игроками – это фундаментальный компонент усилий по развитию несмотря на большое количество заинтересованных сторон с часто расходящимися интересами и сложность консенсуса относительно общего идеального будущего состояния пункта назначения.

Однако вовлечение всех заинтересованных сторон неизбежно, если видение будущего развития должно обеспечить точное отражение общей позиции всех стейкхолдеров, также если она должна обеспечить относительно стабильный ориентир для будущих действий.

Структура управления развитием туризма должна предполагать сотрудничество в определении видения, миссии и целей развития. При разработке стратегии развития необходимо пересечение интересов, в результате чего достигается синергия за счет взаимодействия заинтересованных сторон, согласования деятельности, мониторинга всего процесса на всех уровнях (национальном, региональном и местном).

По мере возрастания значимости туристской отрасли в национальной экономике растет и необходимость в большем внимании к ее долгосрочному потенциалу, в комплексном стратегическом видении ее развития с учетом интересов всех стейкхолдеров. Ведущая роль при этом должна отводиться правительству страны.

Государственные структуры и другие заинтересованные стороны могут содействовать повышению конкурентоспособности на мировом рынке отечественной туристской индустрии, используя ряд инструментов. Так, развитию туристской отрасли способствует институциональная основа, содействующая созданию деловой среды. Политика развития должна включать стабилизацию макроэкономических показателей и продуманные структурные изменения в проблемных сферах, каковыми могут являться: МСП и предпринимательство, транспорт и инфраструктура, развитие территорий, торговля и инвестиции, а также безопасность.

Таким образом, в процессе планирования развития должны быть задействованы многие уровни государственного управления, партнеры туристической индустрии и частный сектор. Успешность такого подхода зависит от выполнения ряда критериев: обязательства соответствующих агентств и уровней правительства по целям и задачам, предложение конкретных программ и мер, ответственность за осуществление мероприятий, обеспечение и оценка реализации мер.

Реализации всего имеющегося потенциала развития туризма может способствовать сильное государственное управление и многосторонняя поддерживающая система посредством:

- ♦ создания всеобъемлющей политической основы;
- ♦ продвижения согласованной политической основы с использованием правительственного подхода;
- ♦ поощрения культуры сотрудничества между участниками сферы туризма;
- ♦ проведения контроля и оценки эффективности государственной политики и программ развития туризма.

Целевые программы развития должны включать меры по стимулированию инновационных механизмов роста и повышения качества услуг посредством:

- ♦ содействия обмену инновационной практикой для лучшего использования имеющегося потенциала, повышения производительности труда и обновления туристского предложения;
- ♦ поощрения малого и среднего бизнеса к согласованию своего предложения с ожиданиями потребителей путем продвижения высоких стандартов качества комфорта и услуг;
- ♦ содействия сотрудничеству, созданию сетей и туристских кластеров для достижения экономики масштабов и повышения объемов предоставляемых услуг.

Развитие туризма предусматривает необходимость повышения занятости в сфере туризма и ее привлекательности за счет:

- ♦ влияния на улучшение ситуации на рынке труда в сфере туризма посредством создания привлекательных рабочих мест;
- ♦ повышения предпринимательского / управленческого потенциала туристских МСП за счет соответствующих программ поддержки и обучения;
- ♦ содействия обучению и развитию навыков посредством профессионального образования и обучения без отрыва от производства;
- ♦ поощрения партнерских отношений между предприятиями в обеспечении перспектив карьерного роста.

Для стабильного роста туризма весьма важны уникальность дестинации, возможности ее усиления и продвижения за счет:

- ♦ разработки долгосрочных программ, способствующих аутентичности туристского опыта через сохранение и приумножение местных природных и культурных ресурсов;
- ♦ поддержки направлений в обновлении туристских предложений посредством привлечения инвестиций через соответствующие финансовые, нормативные, технические меры и формирование благоприятной бизнес-среды;
- ♦ позиционирования дестинации на международных рынках с помощью новых методов брендинга, а также целенаправленных рекламных усилий по привлечению посетителей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Пан Тэ. Методические подходы к формированию механизмов стратегического управления развитием нефтехимической отрасли в условиях глобальных вызовов // Лидерство и менеджмент. – 2019. – Том 6. – № 2. – С. 139–148. doi: 10.18334/lim.6.2.40879.
- 2 Большой экономический словарь. – М.: Институт новой экономики. – 1997. (Автор: А.Н. Азрилиян).
- 3 Alan Thomas. What makes good development management?: oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/122767/bk-conflict-development-preface-essays-1-7-010101-en.pdf?sequence=20&isAllowed=y.
- 4 Bartlett C. and Ghoshal S. (1997), “The myth of the generic manager: new personal competencies for new management roles”, *California Management Review*, Vol. 40 No. 1, pp. 92–116.
- 5 Kuizheva S.K., Dorgushaova A.K., Zarubin V.I., Ovsyannikova T.A. Mechanism of project management of the industry sustainable development// *Revista ESPACIOS*. ISSN 0798 1015 Vol. 38 (Nº 49) Year 2017. Page 3. revistaespacios.com/a17v38n49/a17v38n49p03.pdf/.
- 6 de Loma-Orsorio G.F., Zepeda C.S. Rethinking Development Management Methodology: Towards a “Process Freedoms Approach”. [file:///C:/Users/Aaa/Downloads/ZEPEDA_2014_cright_JHDC_Rethinking_Development_Management_Methodology_Towards_a_Process_Freedoms_Approach.pdf](https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/tourism.pdf).
- 7 Глобальный этический кодекс. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 21 декабря 2001 года: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/tourism.pdf.
- 8 Barišić P., Marić I. The role of management as a strategic tourism guideline: case of Croatia // *International Journal of Business and Management Studies*, CD-ROM. ISSN: 2158-1479: 1(2):423–431 (2012).

SPISOK LITERATURY

- 1 Pan Tje. (2019) Metodicheskie podhody k formirovaniju mehanizmov strategicheskogo upravljenija razvitiem neftehimicheskoj otrasli v uslovijah global'nyh vyzovov [Methodological approaches to the formation of mechanisms for strategic management of the development of the petrochemical industry in the context of global challenges]. *Liderstvo i menedzhment*. – Tom 6. – № 2. – pp. 139–148. doi: 10.18334/lim.6.2.40879.
- 2 Azrilijan A.N. (1997) Bol'shoj jekonomicheskij slovar' [Big Dictionary of Economics]. – M.: Institut novoj jekonomiki.
- 3 Alan Thomas. What makes good development management?: oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/122767/bk-conflict-development-preface-essays-1-7-010101-en.pdf?sequence=20&isAllowed=y.
- 4 Bartlett C. and Ghoshal S. (1997) The myth of the generic manager: new personal competencies for new management roles. *California Management Review*, Vol. 40 No. 1, pp. 92–116.
- 5 Kuizheva S.K., Dorgushaova A.K., Zarubin V.I., Ovsyannikova T.A. (2017) Mechanism of project management of the industry sustainable development// *Revista ESPACIOS*. ISSN 0798 1015 Vol. 38 (Nº 49) Year 2. 3 p. revistaespacios.com/a17v38n49/a17v38n49p03.pdf/
- 6 de Loma-Orsorio G.F., Zepeda C.S. Rethinking Development Management Methodology: Towards a “Process Freedoms Approach”. [file:///C:/Users/Aaa/Downloads/ZEPEDA_2014_cright_JHDC_Rethinking_Development_Management_Methodology_Towards_a_Process_Freedoms_Approach.pdf](https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/tourism.pdf).
- 7 Global'nyj jeticheskij kodeks. Rezoljucija, prinjataja General'noj Assambleej OON 21 dekabrja 2001 goda [Global Code of Ethics. Resolution adopted by the UN General Assembly on December 21, 2001]. https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/tourism.pdf.
- 8 Barišić P., Marić I. (2012) The role of management as a strategic tourism guideline: case of Croatia // *International Journal of Business and Management Studies*, CD-ROM. ISSN: 2158-1479: 1(2):423–431.

А.Т. ТЛЕУБЕРДИНОВА,^{1*}

э.ғ.д., профессор, бас ғылыми қызметкер.

*e-mail: tat404@mail.ru

А. АЛДАБЕРГЕНОВА,²

докторант.

e-mail: aigolek_09.87@mail.ru

¹ҚР БҒМ Ғылым комитетінің

«Экономика институты» РМҚК,

Қазақстан, Алматы қ.

²Қарағанды экономикалық университеті,

Қазақстан, Қарағанды қ.

ТУРИСТІК САЛАНЫҢ ДАМУЫН БАСҚАРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Андатпа

Бұл мақала туризмнің дамуын басқарудың теориялық негіздерін сипаттауға арналған. Теориялық шолу негізінде авторлар «даму», «дамуды басқару», «туристік саланы дамытуды басқару» негізгі ұғымдарының мазмұнын ашады. Авторлар дамудың прогрессивті бағытының факторларын, саланың дамуының көпқырлы сипатын, оның кәсіпорындарының даму деңгейіне тәуелділігін түсіндіруге тырысады. Мақалада қазіргі заманғы басқару теориясының әртүрлі тәсілдері көрсетілген, бүгінгі күні өзекті «тұрақты даму» дефинициясын түсіну ерекше бөлінген, оның міндеттерінің үштұғырлығы ашылған, қазіргі қазақстандық жағдайда қолдану мүмкіндігі бағаланған. Авторлар басқару көзқарасын көрсететін жобалық тәсілді дамытуға қатысты қалыптасқан пікірлерді бағалайды. Авторлар туризмнің дамуы мен бәсекелік артықшылықтарын қамтамасыз ететін менеджменттің әрекеттерін қарастырады. Мақалада авторлар ұсынған туризм индустриясын дамытуды басқару жүйесінің көрінісі ұсынылған, оның құрамдас бөліктері, жұмыс істеу механизмі және іс-қимылдардың реттілігі сипатталған. Авторлар елдегі туризмнің дамуын басқару принциптерін атап өтті. Мақалада саланы дамытуға мүдделі барлық тараптардың өзара әрекеттесу қажеттілігі атап өтіліп, мемлекеттік басқарудың жетекші рөлі көрсетілген. Авторлар саланы дамытудың инновациялық тетіктерін ынталандыру және туристік қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру шараларын ұсынды.

Тірек сөздер: туризм, даму, сала, менеджмент, мемлекеттік басқару, инновациялық механизм, бәсекеге қабілеттілік.

A.T. TLEUBERDINOVA,^{1*}

d.e.s., professor, leading researcher.

*e-mail: tat404@mail.ru

A.T. ALDABERGENOVA,²

PhD student.

e-mail: aigolek_09.87@mail.ru

¹RSBSE “Institute of Economics” of the Committee
of Science of the Ministry of Education and Science
of the Republic of Kazakhstan, Kazakhstan, Almaty

²Karaganda University of Economics, Kazakhstan, Karaganda

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF TOURISM INDUSTRY DEVELOPMENT

Abstract

This article is devoted to the description of the theoretical foundations of tourism development management. Based on the theoretical review, the authors reveal the content of the key concepts “development”, “development management”, “tourism industry development management”. The authors try to explain the factors of the progressive

direction of development, the multiple nature of the development of the industry, its dependence on the level of development of its enterprises. The article reflects various approaches of the modern management theory, emphasizes the understanding of the current definition of “sustainable development”, reveals the trinity of its tasks, assesses the possibility of application in modern conditions of Kazakhstan. The authors assess the existing opinions regarding the development of the project approach reflecting the management vision. The authors consider the actions of management that ensure the development and competitive advantages of tourism. The article presents the vision of the tourism industry development management system proposed by the authors, describes its components, the mechanism of functioning, and the sequence of actions. The authors noted the principles of managing the development of tourism in the country. The article notes the need for interaction of all parties interested in the development of the industry, and outlines the leading role of public administration. The authors proposed measures to stimulate innovative mechanisms for the development of the industry and increase the competitiveness of tourism services.

Key words: tourism, development, branch, management, state management, innovative mechanism, competitiveness.

FTAMP 71.35.75
ӨОЖ 658.5.012.14

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-136-144>

А.А. РАМАЗАНОВ,^{1*}

э.ғ.д., профессор.

*e-mail: ramazanov_altay@mail.ru

Ш. АЛДАБЕРГЕН,¹

магистрант.

e-mail: shugyla.aldabergen@mail.ru

Алматы технологиялық университеті,
Қазақстан, Алматы қ.

ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ ЛОЯЛЬДЫҒЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІ

Андатпа

Бұл мақалада қонақжайлылықтағы қазақстандық тәжірибені ескере отырып, тұтынушылардың лояльдығы мәселелері қарастырылады, еліміздегі белгілі қонақ үйлердің лояльдық бағдарламалары зерттелді, осыған дейінгі лояльдық тақырыбы аясындағы бірнеше авторлардың зерттеулері талданды. Қазіргі таңда аса үлкен қарқынмен даму үстіндегі қонақжайлық индустриясы үшін қонақтардың лояльдығын зерттеу және дұрыс бағдарлама ойластыру аса маңызды екені белгілі. Мақаланы жазу барысында теориялық талдау және жинақтау әдістері қолданылды. Лояльдық мазмұны, критерийлері теориялық тұрғыдан қарастырылады. Тұрақты тұтынушылық ынталандыру бағдарламалары қазақстандық отельдерде жиі кездеседі. Жаңа қонақтарды ұстап тұруға және тартуға бағытталған маркетингтік саясат отельдің жүктемесін айтарлықтай жақсартады және оны корпоративтік клиенттер үшін тартымды етеді. Лояльдылық деп аталатын бағдарламаларды енгізгенде отандық отельдер шетелдік тәжірибе мен өздерінің ноу-хауларын бірдей пайдаланады. Қазіргі уақытта отель тұтынушымен тығыз байланыс орнату және олардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін келесі құралдарды пайдалана алады. Тұрақты қонақтарды ынталандыру үшін, отель тапсырыс берушілердің қайталанатын сұранымдарын тіркеуді отельде сақтау ұсынылады. Бұл үшін отельде номерлері бар клиенттер туралы барлық ақпаратты сақтайтын арнайы бағдарлама жасалуы керек. Мұндай бағдарламаның қатысушылары туралы барлық қажетті ақпаратты ала отырып, отельде оларға арнайы ұсыныстарды жіберіп, мерекелер мен мерейтойлармен құттықтауға болады. Мекенжайлық пошталар, интерактивті байланыс, қонақтарды дербестендіру клиенттің отельге сапарын жоспарлау кезеңінен бастап, клиенттің қонақ үйге келгеннен кейінгі уақытта жалғасуы тиіс. Зерттеулердің нәтижесін тәжірибеге енгізу – зерттеудің ең басты қорытындысы болып есептеледі. Осы мақалада қарастырылған зерттеу нәтижелерін еліміздегі қонақ үй бизнесінде қонақтардың лояльдығын арттыруда пайдалану зерттеудің ғылыми нәтижесі болып табылады.

Тірек сөздер: тұтынушының лояльдығы, тұтынушы, нарық, лояльдық, қонақжайлық, отель, қанағаттану.

Бәсекелестік жағдайында кәсіпорындар үнемі келесідей мәселені шешуі тиіс: нарықта өз позицияларын қалай сақтау керек және қызметке (тауарға) деген сұранысты сақтап қалу.

Көптеген сарапшылар көпшілік кәсіпорындардың сәтті жұмыс жасауының негізгі факторы тұтынушылардың лояльдығы деген қорытындыға келеді. Бұл адалдықтың болуы, яғни тұтынушылардың осы компанияға, өнімге деген жағымды көзқарасы және тұрақты сатылымның негізі болып табылады. Бұл өз кезегінде компания табыстылығының стратегиялық көрсеткіші болып табылады.

Бәсекелестерден өнім сапасы бойынша ерекшелену қиындай түсуде және нарықта өз позицияларын сақтау үшін клиенттердің адалдығын арттыру мақсатында қызмет көрсетуге баса назар аудару маңызды бола түсуде. Лояльдық бағдарламасын жасамас бұрын, тұтынушылардың осы компанияға деген адалдығының нақты деңгейін бағалау қажет. Ол үшін оны бағалау критерийлерін анықтау қажет. Сондықтан тұтынушылардың адалдығын бағалау критерийлерінің тақырыбы бүгінгі күні әсіресе өзекті.

Нарықтық бәсекелестіктің күшеюі, тауарды жылжыту шығындарының артуы, тұтынушылардың өндірушіден күтуінің өсуі қазіргі заманғы кәсіпорындардан өздерінің маркетингтік стратегияларын қайта қарауды талап етеді. Бұл қазір маркетингтік стратегиялар жаңа клиенттерді тартуға емес, бар клиенттерді ұстауға, олардың адалдығы мен компанияға деген адалдығын қалыптастыруға бағытталғанынан көрінеді. Бұл стратегиялық өзгерістердің

себебі клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынастың экономикалық тұрғыдан тиімді екенін түсіну болып табылады, өйткені олар тұрақты сатып алуға кепілдік береді, бір тұтынушыға аз маркетингтік шығындарды талап етеді және компанияға адалдықты көрсететін тұрақты сатып алушылардың ұсыныстарының арқасында клиенттер санының өсуіне ықпал етеді [1].

Компаниялардың топ-менеджерлерінің сауалнама нәтижелері бойынша клиенттерге бағдарланған стратегияларды енгізу қол жеткізуге мүмкіндік берді (респонденттердің жалпы санынан пайызбен):

Қайта сатып алу санының өсуі – 66%;

Шығындарды азайту – 81%;

Клиенттердің қанағаттанбауы салдарынан олардың шығындарын азайту – 77%;

Жаңа клиенттерді тарту – 51%;

Өнімділікті арттыру – 80%;

Жаңа өнімдерді шығаруды жеделдету және тәуекелдерді азайту – 46%.

«Fortune–500» тізіміндегі компаниялардың көпшілігі әр 5 жыл сайын өз клиенттерінің 50%-ын жоғалтады, соның ішінде олармен тиімсіз өзара әрекеттесу салдарынан [2].

Осылайша, тұтынушылардың лояльдығы компанияның нарықтық қызметінің сәттілігінің негізгі факторы болып табылады, ал тұтынушылардың адалдығын басқару кәсіпорын маркетингінің басты стратегиялық міндетіне айналады.

Еліміздің қонақжайлық индустриясында тұтынушылардың лояльдығын қалыптастыру және қолданылып жүрген лояльдық бағдарламаларын Алматы қаласында орналасқан бірнеше отельдерде талдау жүргізілді. Атақты Алматы отельдерінде келген қонақтарды бес топқа сегменттейді. Оның ішінде тұрақты қонақтар бар, яғни лояльды қонақтар. Тұрақты қонақтарға «комплимент» ұсынылады. «Комплимент» дегеніміз – сыйлықтар.

1. Rixos Almaty Hotel – бұл Орталық Азияда, жасыл Алматы қаласының қақ ортасында орналасқан, әсем дизайндағы сәнді бес жұлдызды қонақ үй. Rixos Almaty Hotel жайлы орынжайлардың, мінсіз сервистің, дәстүрлі қонақжайлылықтың және әрбір қонаққа ықыласты қараудың бірегей үйлесімінің үлгісін ұсынады. Rixos Almaty-дағы 235 нөмірдің әрқайсысы жұмыс бойынша саяхаттаушылар үшін де, демалыста керемет уақыт өткізгісі келетіндер үшін де тамаша қонақ үй болып табылады [3].



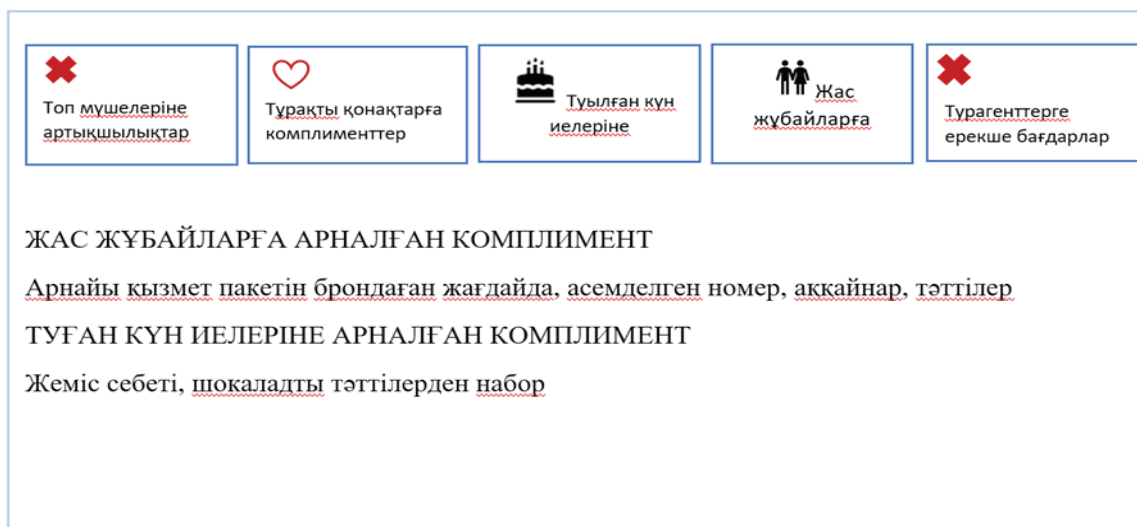
Сурет 1 – Rixos Almaty Hotel қолданылатын лояльдық бағдарламалары

Ескертпе – [3] негізінде авторлармен құрастырылды.

2. Royal Tulip Almaty – 5 жұлдызды қонақ үйі Алматы қаласының оңтүстік бөлігінде таңғажайып жерде орналасқан. Бұл сәнді отель өзінің керемет классикалық сәулетімен, заманауи ыңғайлылығымен, сонымен қатар тыныс алатын таулы ландшафттарымен танымал.

Отель Алматының іскерлік ауданына жақын жерде және сонымен қатар таулар мен тау шаңғысы курорттарының жанында орналасқан. Сәнді жиһаздармен жабдықталған, бес жұлдызды қонақ үй бөлмелері бүкіл қаладағы ең кең. Бөлмелерде ұлылық пен қонақжайлылық атмосферасы бар. Жайлылығы жоғары нөмірлерден, делюкс, жартылай люкс нөмірлерінен,

өкілдік кластағы люкстерден, сондай-ақ айбынды президенттік люкстерден таңдау ұсынылады. Барлығы 10 люкс, олардың әрқайсысында әдемі таулы ландшафтқа қарайтын жеке террасалар бар [4].



Сурет 2 – Royal Tulip Almaty қолданылатын лояльдық бағдарламалары

Ескертпе – [4] негізінде авторлармен құрастырылды.

3. Rahat Palace – бұл жай ғана қонақ үй емес, Алматы қаласының нағыз аңызы. Ол оңтүстік астананың қақ ортасында орналасқан және барлық қонақтар үшін атақты Алатау тауының таңғажайып көріністерін ұсынады.

Рахат сарайы – 1996 жылы ашылған халықаралық деңгейдегі алғашқы бес жұлдызды қонақ үй. Ашылған сәттен бастап бүгінгі күнге дейін Рахат Палас өз қонақтарын қызмет көрсетудің жоғары халықаралық деңгейімен, мінсіз сервисімен, дәмді тағамдарымен және әрбір қонаққа деген қамқорлығымен қуантады. ОТЕЛЬ өзінің іскерлік стилімен сән-салтанат ноталарымен және қазақ мәдениетінің элементтерімен тартады.

Рахат Палас сіздерге эксклюзивті «Rahat Palace Spa» спа, фитнес-клуб, жабық бассейн, конференц-залдар мен тегін Wi-Fi ұсынады. ОТЕЛЬде әр түрлі талғамға және қаладағы ең жақсы барларға арналған 4 мейрамхана бар.

ОТЕЛЬдегі барлық бөлмелер жаңа технологияларды қолдана отырып жабдықталған, іскерлік сапарлар үшін өте қолайлы [5].

Кесте 1 – Rahat Palace отелінде ұсынылатын қызметтер

Номерлер мен қызметтер	Мейрамхана және Бар	Корнекті орындар	Қонақтарға арналған қызметтер	Демалыс және көңіл көтеру	Конференция және Банкет
Тауға қараған көрнекті 285 номер және 10 сьют	«Жамбыл» мейрамханасы	Үлкен Алматы шатқалы	Транспорт отель-аэропорт (VIP қызмет)	СПА орталық	Бал залы
Жоғарыжылдамдық тағы интернет	«Гриль» мейрамханасы	Шарын каньоны	Бизнес-орталық	Жүзу бассейні	8 конференц-зал
Тәуліктік қызметтер	«Юрта» кафе-бар	Вознесенский соборы	Сұлулық салоны	Жаттығу залы, сауна	1 жиналыс залы
Консьерж	Кафе «Тау-Самал»	Кіші Алматы шатқалы	Лимузин н/се көлікті жалға алу	СПА қызметтер	Әлеуметтік іс-шаралар өткізу орны
Ескертпе – [5] негізінде авторлармен құрастырылды.					



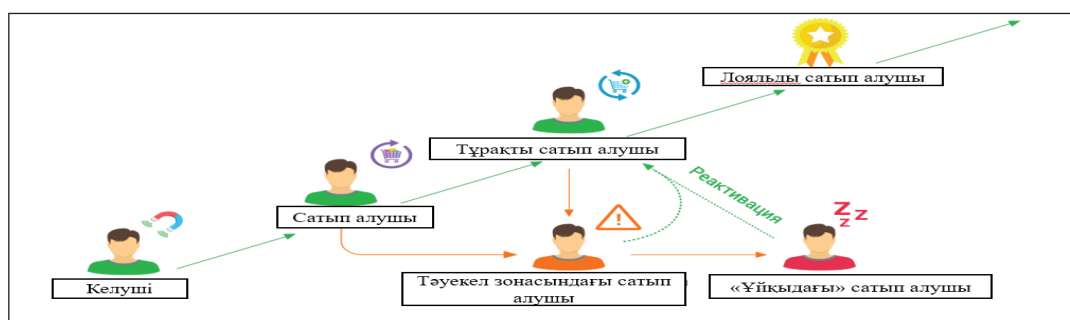
Сурет 3 – ОТЕЛЬДЕ қолданылатын лояльдық бағдарламалары

Ескертпе – [5] негізінде авторлармен құрастырылды.

«Лояльдық» (loyalty) ұғымы бізге шетелден келді және біздің елімізде әлі де аз таныс. АҚШ пен Еуропаның көптеген елдерінде жүргізілген зерттеулердің нәтижесінде көптеген салаларда тұрақты тұтынушылық базасы бар ұйымдар жетекші орынға ие екендігі анықталды. Бұл жетістік факторы лояльдық эффектісі деп аталады. Кейбір зерттеушілер адалдықтың әсері нарық үлесі мен шығындар құрылымына қарағанда кәсіпорынның сәтті жұмысының қуатты факторы деп санайды.

Маркетингтік әдебиеттерде «тұтынушылардың адалдығы» ұғымы екі ұштылықпен түсіндіріледі. Біріншіден, «тұтынушылардың адалдығы» және «брендтің адалдығы» терминдерінің аз-кем айырмашылығы бар. Бұл терминдер әртүрлі ұғымдар аясында әртүрлі уақытта пайда болды. «Брендке адалдық» термині 1923 жылы АҚШ-та брендинг тұжырымдамасы аясында пайда болды, ал «тұтынушылардың адалдығы» термині XX ғасырдың сексенінші жылдарында қарым-қатынас маркетингі тұжырымдамасының таралуына байланысты дамыды. Қазіргі уақытта брендтің адалдығы негізінен тұтыну тауарларымен байланысты тұтынушылардың адалдығының жеке түрі ретінде қарастырылады.

Екіншіден, ұқсас термин бар: «қанағаттану», ол «тұтынушылардың адалдығы» терминінің орнына қолданылады. Сонымен қатар, кейбір авторлардың пікірінше, қанағаттану тұтынушылардың адалдығын қалыптастырудың алғышарты болып табылады [6].



Сурет 4 – Келушінің (тұтынушының) тұрақты тұтынушыға дейін ауысу жолы

Ескертпе – [2] негізінде авторлармен құрастырылды.

Тұтынушылардың лояльдығының критерийлері.

Тұрақты тұтынушыны сақтап қалудың маңызы неде?

- ♦ жаңа тұтынушыға қарағанда, тұрақты сатып алушыға қызметті немесе тауарды сату жеңіл;

- ♦ егер тұтынушылар тауарды (қызметті) сізден сатып алса, бәсекелестерден сатып алынбайды;

- ♦ тұрақты тұтынушыларды баға айтарлықтай алаңдатпайды.

Соңғы онжылдықтарда бүкіл әлемдегі компаниялар лояльдықты қамтамасыз етуге көп күш пен ақша жұмсайды. Бұл жағдай экономиканың барлық салаларына және қызмет салаларына тән. Алайда, бүгінгі күнге дейін «адал сатып алушы» кім екенін анықтауға қатысты маркетингтер арасында нақты бір келісім жоқ. Кейбір сарапшылар қайта сатып алған кез-келген адамды «адал» деп санауды ұсынады, ал басқалары өнімді қайта сатып алған кезде сол брендті таңдайтындарды ұсынады, ал басқалары лояльдықты анықтауда бастысы брендке деген эмоционалды көзқарас деп санайды.

Бәсекелестіктің күшеюі жағдайында тұтынушылардың адалдығын қалыптастыру қазіргі бизнес пен маркетингтің басты мәселелерінің бірі болып табылады. Ұзақ мерзімді перспективада жеке пайда алу тәсілі тиімді емес. Лояльдықты арттыруға инвестиция салу – бұл тиімді әдіс. Егер ол өнімнің сапасы мен тұтынушыларға қызмет көрсету деңгейін жақсартуға, сатып алушыда қанағаттану сезімін сақтауға инвестиция салса, бұл жолды стратегиялық деп анықтауға болады. Бұл көптеген жылдар бойы брендке адал болып келген қанағаттанған сатып алушылар, қызмет көрсететін ұйым, әдетте, жаңаларына қарағанда тиімдірек. Біріншіден, компания маркетинг, тұтынушыларды тарту, жылжыту шығындарын азайтады. Екіншіден, қанағаттанған тұтынушылар жиі және көп сатып алады, оны басқаларға ұсынады және бағаға аз сезімтал, бұл да маңызды [7].

Лояльдық, ең алдымен, сатып алушының компанияға деген оң көзқарасы. Лояльдық дегеніміз – сатып алушы нарықта басқа қаржылық жағынан тиімді ұсыныстарға қарамастан, компанияға қайта-қайта оралуы. Сарапшылар адалдық пен қанағаттану арасындағы айырмашылық бар екенін бірауыздан айтады. Лояльдық ұтымды бағалау емес.

«Бауыр басу» және «қанағаттану» ұғымы лояльдықты екі деңгейде – мінез-құлық пен қарым-қатынас деп қарастыратын лояльдық түрлерін жіктеуге негізделген. Осы тәсілге сәйкес, Jan Hofmeur және Butch Rice лояльдықтың келесі түрлерін ажыратады: мінез-құлық, қабылдау және аралас.

Мінез-құлық лояльдығы. Бұл белгілі бір брендтің өнімін тұрақты негізде сатып алу кезінде көрінеді. Мұндай жағдайда сатып алушы осы брендке немқұрайлы қарайды немесе оған наразы. Ол нарықта «сүйікті» брендтің болмауына немесе экономикалық себептерге байланысты белгілі бір брендті сатып алады, сондықтан мүмкін болған жағдайда ол бәсекелестің өніміне ауыса алады. Сондықтан белгілі бір брендтің тауарларын сатып алу ұтымды себептерге байланысты.

Қабылданған лояльдық. Бұл қарым-қатынасқа байланысты лояльдық. Бұл белгілі бір брендтің тауарларын сатып алуға сатып алушының қызығушылығы ретінде көрінеді. Сонымен қатар, сатып алушы осы брендтің тауарына толығымен риза, брендті жоғары бағалайды, оған эмоционалды байланысы бар, сондықтан оны шектеусіз уақыт аралығында сатып алады (егер бұл бренд нарықта болса және қолайлы экономикалық жағдайда).

Аралас лояльдық (міндеттеме мен адалдықтың үйлесімі). Сатып алушы эмоционалды сүйіспеншілікті де, терең қуанышты да сезіне отырып, брендті үнемі сатып алады [8].

Тұтынушылардың лояльдығының түрлерін сипаттайтын көрсеткіштер 2-кестеде көрсетілген (б. 141).

Клиенттердің адалдығын бірнеше деңгейге бөлуге болады.

Біріншіден, клиенттердің адалдығының немесе клиенттердің абсолютті адалдығының ең жоғары деңгейіне.

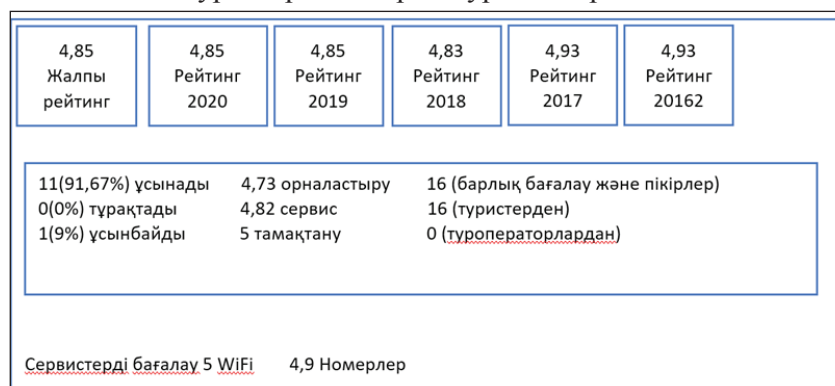
Екіншіден, клиенттердің адалдығының орташа деңгейі.

Үшіншіден, клиенттердің адалдығының төмен деңгейі.

Кесте 2 – Тұтынушылардың лояльдығының түрлерін сипаттайтын көрсеткіштер

Мінез-құлық лояльдығының көрсеткіштері	Қарым-қатынас (қабылдау) лояльдығының көрсеткіштері
- қайта сатып алу саны; - қайта сатып алатын сатып алушылардың үлесі; - ынтымақтастық ұзақтығы; - «қалтадағы» үлес-клиенттің жалпы сатып алуындағы компанияның сатып алу үлесі; - қайталама сатып алулар жасайтын сатып алушылар қамтамасыз ететін кәсіпорынның жалпы табысындағы үлес; - белгілі бір уақыт аралығында бір қызметті (өнімді) сатып алу көлемін ұлғайту сомасы немесе үлесі; - өз қызметіне (өніміне) бағаны көтеруге немесе бәсекелестердің бағаны төмендетуге сезімтал емес; - белгілі бір уақыт аралығында тұтынушы сатып алған компанияның қосымша өнімдерінің саны; - белгілі бір уақыт аралығында бір қызметті (өнімді) сатып алу сомасының салыстырмалы тұрақтылығы; - соңғы сатып алу уақыты, келу жиілігі, сатып алушының кезеңдегі шығындары.	қанағаттану дәрежесі; - хабардарлық; - ұсыныстар (дайындық және қолма-қол ақша ретінде); - бренд немесе компания имиджі; - деректер бойынша басқа қызметтерді (өнімдерді) сатып алуға дайындық бренді; - ынтымақтастықты жалғастыруға немесе брендті немесе компанияны өзгертуге ниет білдіру; - бәсекелес аналогтардан таңдау арқылы брендтің немесе компанияның артықшылығы.
Ескертпе – [9] негізінде авторлармен құрастырылды.	

Қонақжайлық саласында тұтынушылардың лояльдығының ерекшеліктері бар. Rixos Almaty Hotel қызметін пайдаланған туристердің пікірі 5-суретте көрсетілген.

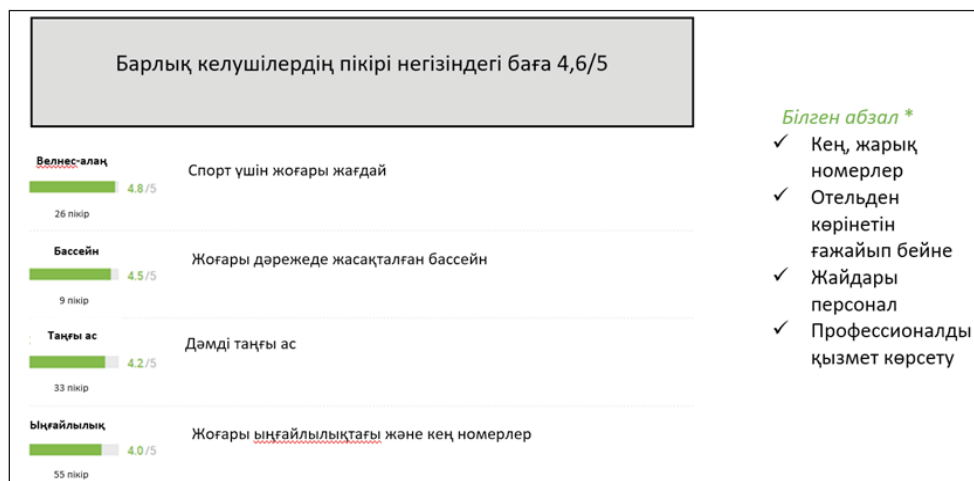


Сурет 5 – Rixos Almaty Hotel қызметін пайдаланған туристердің пікірі

Ескертпе – [5] негізінде авторлармен құрастырылды.

5-суретте көрсетілгендей Rixos Almaty Hotel қызметін пайдаланған туристердің пікірі бойынша 4,85 жалпы рейтинг.

Royal Tulip Almaty қызметін пайдаланған туристердің пікірі 6-суретте көрсетілген.



Сурет 6 – Royal Tulip Almaty қызметін пайдаланған туристердің пікірі [4]

6-суретте көрсетілгендей Royal Tulip Almaty қызметін пайдаланған туристердің пікірі бойынша 4,6 жалпы рейтинг.

Rahat Palace қызметін пайдаланған туристердің пікірі 7-суретте көрсетілген.

4,48 Жалпы рейтинг	4,48 Рейтинг 2020	4,48 Рейтинг 2019	4,45 Рейтинг 2018	4,45 Рейтинг 2017	4,44 Рейтинг 20162
8(88,89%) ұсынады 0(0%) тұрақтады 1(13%) ұсынбайды					
4,31 орналастыру 4,38 сервис 4,75 тамақтану					
9 (барлық бағалау және пікірлер) 9 (туристерден) 0 (туроператорлардан)					
Сервистерді бағалау 5 WiFi 4,9 Номерлер					

Сурет 7 – Rahat Palace қызметін пайдаланған туристердің пікірі

Ескертпе – [5] негізінде авторлармен құрастырылды.

7-суретте көрсетілгендей Rahat Palace қызметін пайдаланған туристердің пікірі бойынша 4,48 жалпы рейтинг.

Лояльдыққа қатысты қолданыстағы тәсілдерді жалпылау негізінде келесі анықтама ұсынылады. Тұтынушылардың лояльдығы – бұл сатып алушылардың белгілі бір өнімге, брендке, компанияға деген оң көзқарасы, ол тиісті сатып алу тәжірибесі негізінде қалыптасады немесе белгілі бір компанияға жүгінеді және өнімге (брендке, компанияға) эмоционалды сүйіспеншілікпен және бәсекелестердің әрекеттеріне сезімталдықпен бірге жүреді. Мақаладағы зерттеулердің ғылыми нәтижесі ретінде лояльдық түсінігіне жасалған анықтаманы ұсынуға болады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Куликова З.В. Формирование программ повышения потребительской лояльности, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/formirovanie-programm-povysheniya-potrebitelskoi-loyalnosti>.
- 2 Братищенко А.С. Формирование лояльности потребителей как стратегическое направление маркетинга предприятия. [Электронный ресурс]. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/05/53519> (дата обращения: 13.09.2020).
- 3 Описание и рейтинг гостиницы. – URL: rixos.com/ru/hotel-resort/rixos-almaty rixos.com.
- 4 Описание гостиницы, о клиентах гостиницы. – URL: royal-tulip-almaty.goldentulip.com/ru/.
- 5 Описание гостиницы, рейтинг. – URL: rahatpalace.com.
- 6 Цысарь А. Лояльность покупателей: измерение и управление / Алексей Цысарь // Новый маркетинг, май, 2002. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.clientservice.ru/loyalnost-pokupateley-izmerenie-i-upravlenie/>.
- 7 Новоченко В.А. Взаимоотношения с клиентами – ключевой фактор успешности компании. [Электронный ресурс] / В.А. Новоченко. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/altconf2001/>.
- 8 Руденко А. Клиентская лояльность: три модели поведения. [Электронный ресурс] / Руденко А. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/marketing/mark023.html>.
- 9 Игнатьева И.В. Теоретические основы формирования лояльности потребителей. Февраль, 2017 г. – Режим доступа: <https://posidpo.ru/ignatjeva-i-v-teoreticheskie-osnovyi-fo/>.

ӘДБИЕТТЕР ТИЗІМІ

- 1 Kulikova Z.V. Formirovanie programm povysheniya potrebitel'skoj lojal'nosti, 2009. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.dissercat.com/content/formirovanie-programm-povysheniya-potrebitelskoj-lojal'nosti>.
- 2 Bratishhenko A.S. Formirovanie lojal'nosti potrebitelej kak strategicheskoe napravlenie marketinga predpriyatija. [Elektronnyj resurs]. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/05/53519> (data obrashheniya: 13.09.2020).
- 3 Opisanie i rejting gostinicy. – URL: rixos.com/ru/hotel-resort/rixos-almaty rixos.com.
- 4 Opisanie gostinicy, o klientah gostinicy. – URL: royal-tulip-almaty.goldentulip.com/ru/.
- 5 Opisanie gostinicy, rejting. – URL: rahatpalace.com.
- 6 Cysar' A. Lojal'nost' pokupatelej: izmerenie i upravlenie / Aleksej Cysar' // Novyj marketing, maj, 2002. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.clientservice.ru/loyalnost-pokupateley-izmerenie-i-upravlenie/>.
- 7 Novochenko V.A. Vzaimootnosheniya s klientami – ključevoj faktor uspešnosti kompanii. [Elektronnyj resurs] / V.A. Novochenko. – Rezhim dostupa: <http://www.cfin.ru/management/altconf2001/>.
- 8 Rudenko A. Klient'skaja lojal'nost': tri modeli povedeniya. [Elektronnyj resurs] / Rudenko A. – Rezhim dostupa: <http://www.management.com.ua/marketing/mark023.html>.
- 9 Ignat'eva I.V. Teoreticheskie osnovy formirovaniya lojal'nosti potrebitelej. Fevral', 2017 g. – Rezhim dostupa: <https://posidpo.ru/ignateva-i-v-teoreticheskie-osnovyi-fo/>.

А.А. РАМАЗАНОВ,^{1*}

э.ғ.д., профессор.

*e-mail: ramazanov_altay@mail.ru

Ш. АЛДАБЕРГЕН,¹

магистрант.

e-mail: shugyla.aldabergen@mail.ru

¹Алматинский технологический университет,
Казахстан, г. Алматы

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы потребительской лояльности с учетом казахстанского опыта в гостеприимстве, изучены лояльные программы известных гостиниц страны, проанализированы исследования нескольких авторов в рамках предыдущей лояльной тематики. Для индустрии гостеприимства, которая в настоящее время развивается большими темпами, важно изучить лояльность клиентов и продумать правильную программу. При написании статьи использовались методы теоретического анализа и обобщения. Содержание, критерии лояльности рассматриваются теоретически. Программы устойчивого потребительского стимулирования распространены в казахстанских отелях. Продуманная маркетинговая политика, направленная на удержание и привлечение новых гостей, значительно повышает нагрузку на отель и делает ее более привлекательной для корпоративных клиентов. При внедрении так называемых программ лояльности отечественные отели одинаково используют зарубежный опыт и свои ноу-хау. В настоящее время отель может использовать инструменты для установления тесного контакта с потребителем и удовлетворения его потребностей. Чтобы стимулировать постоянных гостей, рекомендуется поддерживать в отеле регистрацию повторяющихся запросов клиентов. Для этого в отеле должна быть разработана специальная программа, которая постоянно хранит всю информацию о клиентах, имеющих номера. Получив всю необходимую информацию об участниках такой программы, можно поздравить их с праздниками и юбилеями. Адресная почта, интерактивная связь, персонализация гостей должны продолжаться с момента планирования поездки в отель и после прибытия клиента в отель. Внедрение результатов исследований в практику – главный итог исследования. Использование результатов исследования, рассмотренных в данной статье, для повышения лояльности гостей в гостиничном бизнесе страны является научным результатом исследования.

Ключевые слова: потребительская лояльность, потребитель, рынок, лояльность, гостеприимство, отель, удовлетворенность.

A.A. RAMAZANOV,^{1*}

d.e.s., professor.

*e-mail: ramazanov_altay@mail.ru

SH. ALDABERGEN,¹

Master's student.

e-mail: shugyla.aldabergen@mail.ru

Almaty Technological University,

Kazakhstan, Almaty

EFFECTIVENESS OF CUSTOMER LOYALTY

Abstract

This article examines the issues of consumer loyalty, taking into account Kazakhstan's experience in hospitality, examines the loyal programs of well-known hotels in the country, analyzes the research of several authors in the framework of the previous loyal topics. For the hospitality industry, which is currently developing in large volumes, it is important to study customer loyalty and think through the right program. When writing the article, the methods of theoretical analysis and generalization were used. The content, criteria of loyalty are examined theoretically. Sustainable consumer incentive programs are common in Kazakhstan hotels. A well-thought-out marketing policy aimed at retaining and attracting new guests significantly increases the load on the hotel and makes it more attractive for corporate clients. With the introduction of so-called loyalty programs, domestic hotels of the same use foreign experience and their know-how. Currently, the hotel can use the following tools to establish close contact with the customer and meet their needs. To encourage regular guests, it is recommended that the hotel keep a record of repeated customer requests. To do this, the hotel must develop a special program that constantly stores all information about customers who have rooms. After receiving all the necessary information about the participants of such a program, you can send them to the hotel with special offers for hotels and congratulate them on holidays and anniversaries. Address mail, interactive communication, and personalization of guests must continue from the moment of planning a trip to the hotel and after the client arrives at the hotel. The implementation of research results in practice is the main result of the study. The use of the research results discussed in this article to increase the loyalty of guests in the hotel business of the country is the scientific result of the study.

Key words: consumer loyalty, consumer, market, loyalty, hospitality, hotel, satisfaction.

FTAMP 39.15.02
ЭОЖ 338.48

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-145-151>

Г.И. ЕШЕНКУЛОВА,¹

э.ғ.к, профессор м.а.

Р.Е. АҒЫБЕТОВА,¹

PhD, доцент.

Е.Э. ГАЛИАКБАРОВ,^{1*}

магистр, аға оқытушы.

e-mail: ermek.galiakbarov@mail.ru

А.Г. ФИЗЗАТЖАНОВА,²

магистр.

¹Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия

ұлттық университеті, Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

²Халықаралық туризм және меймандостық

университеті, Қазақстан, Түркістан қ.

ЗАМАНАУИ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ МҰРАЖАЙЛАР ҚЫЗМЕТІНЕ ӘСЕРІ

Аңдатпа

Мақалада мұражайлардың бұрынғы қызметінің жағдайы сипатталады, еліміздегі бірсарынды қызметінің келушілер санына әсері сипатталады, сол сияқты жаңа технологияларды қызметке енгізу және олардың мұражайлар қызметіне әсері баяндалады. Әлемге әйгілі ТОП–10 құрамына кіретін мұражайлардың заманауи кезеңіне тез бағдарланған қызметтерді ұсынуда жаңа технологияларды қолданудың маңыздылығы айтылды. Шет елдік және отандық бірнеше мұражайлар мен көрмелердің 3D форматтағы виртуалды турлары, толықтырылған шындық және виртуалды шындық технологияларын қолдану арқылы, мұражайға онлайн да, оффлайнда келушілер санының артатындығы қарастырылады. Біздің еліміздегі жағдай мұражайларға келушілердің санын арттыру бойынша елеулі жұмыстар жасау керектігін көрсетеді, соның ішінде, жаңа технологияларды қолдану, жақсы жарнама, түрлі акциялар. Осы ой біздің еліміздегі халықтың мұражайдағы толықтырылған шындық және виртуалды шындық технологияларын қолданатындығына арналған сауалнама нәтижесі арқылы да дәлелдеуге болады. Жалпы қатысушы 179 адамның мұражайға баруға деген құштарлығы, осы саланы дамытуды қажет ететіндігі деген ойды дәлелдейді. Алдағы уақытта осы саланы дамыту керектігін көрсетті, өнерді көруге бұрын қол жетімді емес адамдарға жеткізуге үлкен мүмкіндік ашылды, саяхаттауға және әйгілі мұражайларға баруға мүмкіндігі жоқ адамдардың ең үздік коллекцияларға онлайн қол жетімділік алады. Пандемия салдарынан қатаң шектеулер адамдардың мұражайлардағы виртуалды экскурсияларын тыңдауға деген белсенділігін арттырды, олар мұны, басқалармен қатар, мұражайлардың өздері оффлайн режимінде келушілерді желіге жылдам бағыттап бастағанымен байланыстырады.

Тірек сөздер: мұражайлар, толықтырылған шындық, виртуалды шындық, 3D модельдері, келушілер, көрмелер, қолжетімділік, қатысушылық.

Қазіргі жағдайда мұражайлар өз қызметін онлайн режимде ұсынуда, десек те мұражайлар келушілерді бұрынғы бейнесімен қабылдап, оларды жалықтырғысы келмейді. Олар жаңа технологияларды қолдана отырып, экспонаттарды қабылдау мәнмәтінін ашып, тереңдетуге, келушілерді өнер объектілерімен тікелей қарым-қатынасқа тартуға тырысады. Нәтижесінде, мұражайларға келушілер саны жыл сайын артуда. Бүгінгі үрдіс – бұл мұражай практикасы инверсиясының бір түрі. Бұрын келуші экспозицияны көрген кезде ол барынша әйнектің ішіне орнатылып, алдында «оған тиіспейсіз!» деген жазуы болатын. Қазіргі уақытта, мұражайлар, керісінше, келушілерге жан-жақты – дыбыс, сурет, иіс, сезу арқылы әр өнер туындысымен таныстыруға ұмтылады. Осы үрдістің жақсы немесе жамандығы оны қалай ұсынады, соған байланысты, кейде экспонаттың технологиялық жасақталуы оның субъективті интерпретациясын көрсетеді, өзіне назар аударады. Қазір ашық, жарқын, ақпараттық әлемге үйренген келушіге қабырғада ілініп тұрған сурет айтарлықтай эмоция бермейді, сондықтан толықтырылған шындық (AR, ағыл. augmented reality) және виртуалды шындық (VR) технологиялары үлкен сұранысқа ие. Толықтырылған шындық (AR) технологиялары экспонаттарды көрушінің орта-

сына кірістіреді. Ал екіншісі, экспонат негізінде жеке әлем құрады, ол арқылы жұмыстың мәнін тереңірек ұғынуға болады [1].

Бүгінгі мұражайдың мақсаты – өнер туралы көпшілікпен сөйлесуге болатын жаңа әдістерді табу болып отыр. Мұражайтану саласының маманы, Л.Я. Ноль мұражайлар қызметіндегі ақпараттық технологиялар тарихы туралы айта отырып, 1960 жылдардың басында шетелдік мұражай мамандары компьютерлерді мұражай коллекциялары туралы мәліметтерді өңдеу үшін қолдана бастағанын атап өтті [2].

Кез келген мұражай – келушілердің алатын ақпараты үшін, ұсынатын өнер туындысын интерпретациялау үшін жауапты. Сондықтан контентке үлкен мән беру керек: техникалық жаңашылдықтардың өздері ғана емес, мұражай қызметкерлерінің немен «толтыратындығына», яғни технология мен озық технологияларды біріктіру мәселесі жан-жақты қолға алыну керек. Қазіргі уақытта мұражайлар – бұл ғылым мен өнердің ортасы ғана емес, көбінесе ересектер мен балаларды баурап алатын қызықты аттракциондық орындарға айналды. AR технологиялары көшелерді көрме кеңістігіне айналдыра алады, ал VR жоғалған ескерткіштерді қайтарады, көрерменді суретшілер шеберханаларына апарды және олардың өздерін авторлар ретінде неше түрлі өнер туындыларын жасауға мүмкіндік берді.

Бүгінде заманауи визуализация технологияларының мүмкіндіктерін пайдаланудың ең қарапайым және сұранысқа ие нұсқасы – навигация болып отыр. Бүгінгі күні көптеген мұражайлар мен галереяларда сенсорлық терминалдар мен мультимедиялық экрандар, залдарда iBeacon протоколында жұмыс істейтін QR кодтар мен маяк-тегтер орналастырылды, көп тапсырмалы гаджеттерді жалға беру немесе коллекциялармен егжей-тегжейлі танысу үшін өздерінің мобильді қосымшаларын жүктеу мүмкіндігі ұйымдастырды.

Мысалы, әлемге әйгілі Лувр мұражайы «Nintendo» компаниясынан 3D кескіндері бар, экспонаттар мен мұражай тарихы туралы, сондай-ақ залдар лабиринтінде адасып кетпеуге және Венера-де-Милодан Мона Лизаға дейінгі ең қызықты маршрутты салуға көмектесетін интерактивті картасы бар аудиовизуалды гидті ұсынады. Бұл бағдарлама келушілердің жеке талғамы мен қалауына сәйкес өзгереді. Кливленд өнер мұражайындағы 12 метрлік Gallery One сенсорлық қабырға коллекциясындағы мыңдаған экспонаттардың алдын-ала шолуын ұсынады, олардың ішіндегі ең қызықтысын таңдап, жеке маршрут жасау мүмкіндігі бар, ал Санкт-Петербург Орыс мұражайының залында орналасқан И.Е.Репиннің «Мемлекеттік кеңестің мәжілісі» картинасы қойылған интерактивті экран картинаның кез-келген кейіпкерімен жақынырақ таныстырады. Сол сияқты, 2017 жылдың соңында Лондондағы Tate Modern компаниясы Амедео Модильянидің шығармашылығына арналған VR-көрмесін ұсынды. Онда қонақтардың бір ғасыр бұрынғы Париждегі виртуалды шындықта қайта салынған суретшінің шеберханасына баруға, тіпті ондағы объектілерді ұстап көруге мүмкіндігі туды. 2018 жылдың басында Мәскеудегі Гараж заманауи өнер мұражайы 1988 жылы өткен КСРО-дағы жалғыз «Сотбис» аукцион туралы «Ставки на гласность» көрмесін ұйымдастырды. Осы аукциондарда, архивтік фотосуреттер мен бейнематериалдарда сатылған жеке жұмыстардан басқа, VR-реконструкциясы экспозицияның маңызды құрамдас бөлігі болды, бұл 30 жыл бұрынғы атаулы оқиға болған аукцион залына баруға мүмкіндік берді [3].

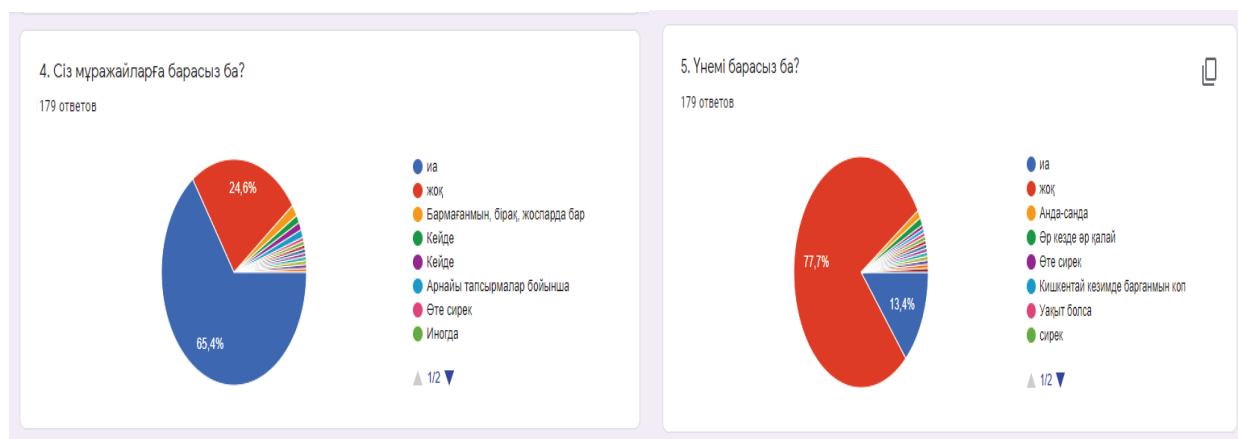
Бүгінде ғаламдық желіде мыңдаған цифрландырылған мұражай экспонаттарының таусылмас тізімін ары қарай жалғастыра беруге болады, соның ішінде біздің Қазақстандағы діни ғимараттар мен кешендердің үлкен 3D модельдерін табуға болады. Республиканың мәдени мұрасын «цифрландыру» жұмысы жалғасуда, «LANIT-интеграция» біріккен 3D зертханаларындағы әріптестерімен бірге «Сакральды Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде 3D модельдерін құру жұмыстары жүргізілуде.

Елімізде 234 мемлекеттік мұражай бар, оларда 2 500 000-нан астам экспонаттар бар. Орын шектеулі болғандықтан, олардың барлығын көрсетуге мүмкіндік жоқ, ал қоймалардағы жәдігерлер әрдайым дұрыс сақтала бермейді және уақыт өте келе олар сыртқы көріністердің әсерінен сыртқы түрін жоғалтуы немесе жойылуы мүмкін. Қазақстан Республикасы Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың шешімімен 2017 жылы осы мұралардың барлығын болашақ ұрпаққа сақтау және бүкіл әлемге Қазақстанның ең бай мәдениетімен танысуға мүмкіндік беру үшін цифрлық форматқа ауыстыру бағдарламасы басталды. Бұл тәжірибе бүгінде көптеген елдерде бар, өйткені уақыт пен ауа-райының құбылыстары және, өкінішке орай, адамдар өздері бірегей сәулеттік нысандар мен мәдени жәдігерлерді бұзады [4]. Нұр-Сұлтан қаласындағы Ұлттық

Музейде виртуалды тур ұйымдастырылады, қазіргі заманғы өнер залында кейбір экспонаттарды 3D форматында, ол әрине келушілердің назарын өзіне аудартады «Нұр Әлем» болашақ энергия мұражайы – «ЭКСПО–2017» көрмесінің жарқын мұраларының бірі [5]. 8 қабатты сфералық ғимарат бүкіл әлем туристерінің назарын өзіне аударады. Енді кез-келген адам мұражай экспонаттарымен <https://qazexpocongress.kz> сайттан таныса алады. Орталық мемлекеттік мұражайдың <http://csmrk.kz> веб-сайтында 300 мыңға жуық экспонаттарды көруге болады. Әбілхан Қастеев атындағы өнер мұражайы келушілерді <http://www.gmirk.kz/> сайты арқылы саяхат жасауға шақырады, онда барлығы 25 мыңнан астам танымал суретшілердің туындылары бар [6].

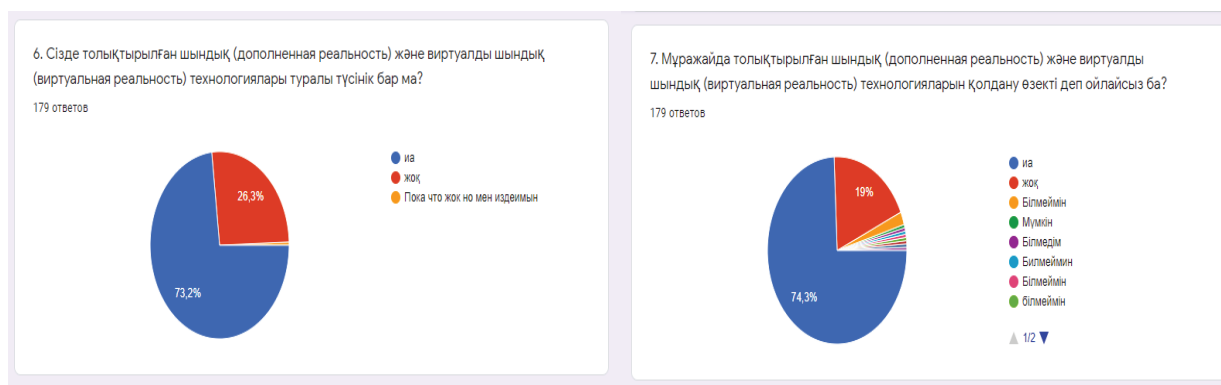
Әртүрлі дисплей жүйелеріне арналған сандық көшірмелердің бірнеше нұсқалары жасалған модельдерді әртүрлі демонстрациялық сценарийлер үшін пайдалануға мүмкіндік береді. Жалпы алғанда, Қазақстанның мәдени мұрасына енудің үш деңгейі бар. Мұражайларда, қалалық мектептерде және мамандандырылған университеттерде, сондай-ақ үйде қуатты компьютерде немесе жұмыс орнында VR көзілдірігімен қарауға арналған толыққанды виртуалды тур мүмкін болады. Оңайлатылған нұсқасы Samsung Gear VR немесе HTC Focus көзілдіріктеріне бейімделген. Интернеттегі нұсқа халықтың ең көп топтары үшін қолданушының қол жетімділігіне әкеліп соқтырады. Бұл модельдерді көру үшін кез-келген ескі емес компьютер немесе смартфон жеткілікті, бірақ сонымен бірге олар тек негізгі функционалдылыққа ие және модельденген объектілердің атмосферасын сезінуге мүмкіндік бермейді [4].

Осы негізде мұражайлардың жаңа технологияларды пайдалану бойынша еліміздің халқын тарту бойынша сауалнама жүргізілді. Сауалнамада қатысушылардың жасы, жынысы, білімі, мұражайларға баруы, қаншалықты жиі баруы, жалпы толықтырылған және виртуалды шындық технологиялары туралы білетіндігі, оларды мұражайларда қолдану және Қазақстан мұражайларына баратындығын, оларды қалай дамытуға болатындығы сияқты сұрақтар қойылды. Сауалнама Интернет желісі арқылы таратылып, бірнеше күн бойы жүргізілді. Жалпы сауалнамаға 179 адам қызығушылық танытып қатысқан, оның көпшілік бөлігі 17–24 жас аралығындағы қыз балалар және студент немесе білімі жоғары жастар болып отыр, сауалнамада 50-ден асқан да адамдардың жауаптарын кездестіруге болады. Сауалнамаға қатысушыларымыздың көп бөлігі үнемі болмасада (77,7%) мұражайларға баратындығы қуынтады 64,5% (1-сурет).



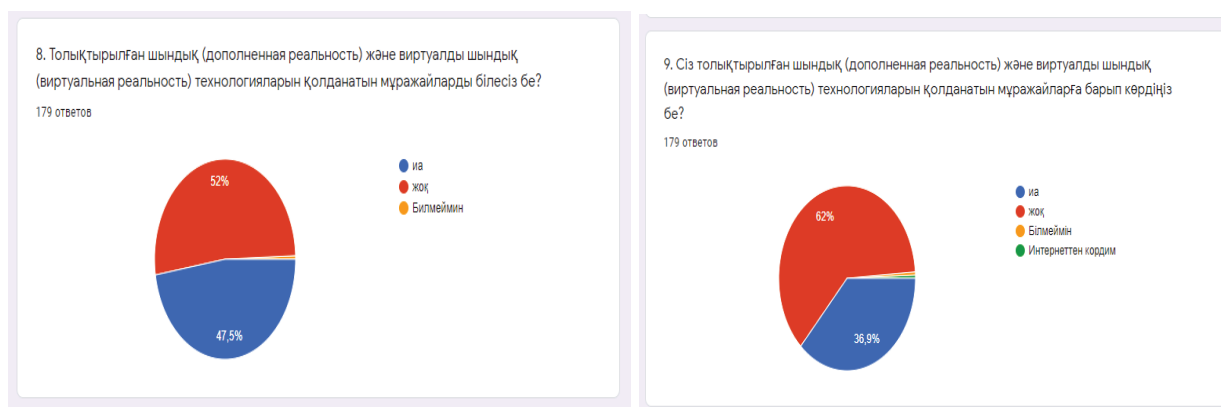
Сурет 1 – Сауалнамаға қатысушылардың мұражайларға баруы

73–74% қатысушылар толықтырылған және виртуалды шындық технологияларын біледі және оларды мұражайларда қолдануды қолдап отыр, яғни AR және VR нарығы жастарды қызықтыру арқылы даму жолына түсті деуге болады, оны сауалнама нәтижелері дәлелдегендей (2-сурет, б. 148).



Сурет 2 – Сауалнамаға қатысушылардың AR және VR технологияларын білуі және мұражайларда қолдануды жақтайды

Осы технологияларды енгізудің негізгі мақсаты адамдарды тарту, атақтылығын арттыру болса, қазіргі мұражайлардың алдындағы үлкен мәселе оларды қалай тарту, көпшілік мұражайлар шешім тапты, олар заман талабына сай технологияларды қолдануда, бірақта осы нарықтың жаңа белең алуына байланысты оны көпшілік әлі біле бермейді, тіпті сауалнамаға қатысушылардың өздері көбіне жастар қауымы болса да осы типтегі мұражайлармен таныс еместігін және оларға бармағандығын алдыға тартады (3-сурет).



Сурет 3 – Сауалнама қатысушыларының AR және VR технологияларын қолданатын мұражайларын білмеуі және бармауы

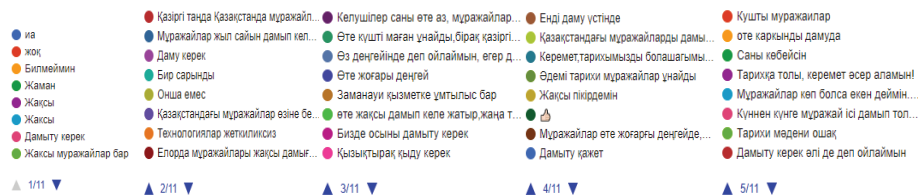
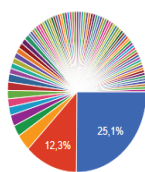
Сауалнама барысында қатысушылардан Қазақстанның мұражайлары туралы да сұрастырылды, сонда ия-біледі (25,1%), жоқ-білмейді (12,3%) және 63% қатысушы, мұражайларды дамыту бойынша өз ойларын ұсынып отыр, соның ішінде олар мұражайлардың өздеріне ұнайтындығын, әсіресе Елордадағы мұражайлардың жақсы дамығандығын немесе бір сарынды, ұнамайтындығын, технологиялардың жеткіліксіздігін алдыға тарта отырып, жалпы Қазақстан мұражайларын жыл сайын дамыту керек, заманауи қызметке ұмтылдыру керек, түрліше дамыту керек, олар біздің тарихи-мәдени ошағымыз деген ойларын айтты (4-сурет, б. 149).

Сауалнама қатысушылары қазіргі жағдайда Қазақстан мұражайларын қалай бағыттау керек деген сұраққа: әлемдік деңгейдегі мұражайлардың тәжірибесін зерделеу қажет, заман талабына сай ғана емес, бұрынғы мен қазіргіні қосып, атмосфералық, қазақ елінің тарихына бағытталған мұражай жасау, виртуалды бағытта даму керек, өйткені ол адамдардың рухани дамуына ықпал етіп, болашағымызды айқын етеді, – дейді (5-сурет, б. 149).

Мұражайларды дамыту үшін жаңа технологияларды қолдану, онлайн форматта ұсыну, бәріне қол жетімді ету, сол сияқты оған нақты дәлелденген, қызықты, қажет, болашаққа қатысы бар жәдігерлерді көрсету керек, сонда адамдарда қызығу пайда болады дей отырып, гидтерді ақпаратты дұрыс ұсына білу үшін цифрландыру мен оқытуды қолға алу керек деген нақты ұсыныстар ұсынады.

10. Қазақстандағы мұражайлар туралы не айтар едіңіз?

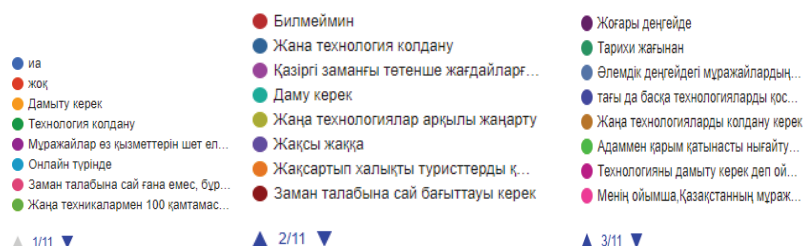
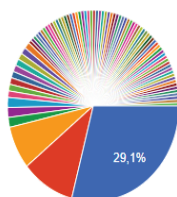
179 ответов



Сурет 4 – Сауалнама қатысушыларының Қазақстан мұражайлары туралы ойлары

11. Қазіргі уақытта Қазақстан мұражайлары өз қызметтерін қалай бағыттауы керек деген ойдасыз?

179 ответов



Сурет 5 – Сауалнама қатысушыларының Қазақстан мұражайларын дамыту туралы ойлары

Сауалнама нәтижесінде жаңа цифрлық технологиялардың мұражайға келушілерді тарту, БАҚ құралдарының назарын тартудың бір жолы екендігін көруге болады. Олай болса, осы бағыттағы жұмыстарды жалғастыру керек. Мұражайларға жаңа технологияларды енгізу көпшіліктің көңілін көтеру үшін ғана жасалып қойылмаған – олар өнерді бұрын қол жетімді емес адамдарға жеткізуге көмектеседі. Саяхаттауға және әйгілі мұражайларға баруға мүмкіндігі жоқ адамдардың Google Art Project аясында цифрландырылған әлемдегі ең үздік коллекцияларға онлайн қол жетімділік алуы. Пандемия салдарынан қатаң шектеулер адамдардың мұражайлардағы виртуалды экскурсияларын тыңдауға деген белсенділігін арттырды, олар мұны, басқалармен қатар, мұражайлардың өздері оффлайн режимінде келушілерді желіге жылдам бағыттап бастағанымен байланыстырады. Шектеу жойылғаннан кейін демалыс күндері автомобильмен жетуге болатын барлық жерлерге жергілікті саяхат пен аудиогидтерге деген сұраныс күрт өсті. Жалпы AR және VR әлемдік нарығының көлемі 2018 жылы 19,3 млрд доллар (AR – 11,14 млрд \$ және VR – 7,9 млрд \$) болса, оның ішінде осы технологиялардың дамуына АҚШ (6,6 млрд доллар) және Қытай (6,0 млрд доллар) елдері әлдеқайда көп инвестиция құяды екен. International Data Corporation (IDC) – ақпараттық технологиялар және телекоммуникациялардың әлемдік нарығын зерттеумен айналысатын халықаралық және консалтингтік компаниясының мәлімдеуі бойынша 2023 жылы осы нарық көлемі 94,63 млрд доллар (AR – 60,55 млрд \$ және VR – 34,08 млрд \$) құрайды деген болжам бар [7]. Нарықтың негізгі қолданушы саласы мұражайлар болса, онда осы технологияларды қолдана отырып, мұражайларымызға жаңаша кейіп танытатынымызға сөз жоқ.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Что такое виртуальная и дополненная реальность? Принцип работы VR и AR технологий. [Электронный ресурс]: <https://yandex.kz/turbo/mining-cryptocurrency.ru/s/vr-ar-virtualnaya-dopolnennaya-reality/>.
- 2 Белкина Ю.А. Научная коммуникация как способ организации и презентации региональной науки в виртуальном пространстве / Е.П. Иванян, Ю.А. Белкина // Известия Самарского научного центра РАН. – 2013. – Т. 15. – № 2–4. – С. 857–860.
- 3 Музеи цифрового века: как AR и VR освободили искусство. [Электронный ресурс]: <https://yandex.kz/turbo/hightech.fm/s/2018/11/02/museum>.

- 4 Культурное наследие Казахстана в 3D-моделях. [Электронный ресурс]: <https://habr.com/ru/company/lanit/blog/441340/>.
- 5 Ұлттық Музей. [Электронный ресурс]: <https://kazmuseum.com/ru/zaly.html>.
- 6 Музеи Казахстана приглашают совершить виртуальные экскурсии. [Электронный ресурс]: https://kazakh-tv.kz/ru/view/culture/page_209794_muzei-kazakhstana-priglasayut-sovershit-virtualnye-ek.
- 7 Общие прогнозы для VR/AR: какие отрасли могут извлечь из этого прибыль к 2025 году. [Электронный ресурс]: <https://www.cossa.ru/trends/232319/>.

ӘДЕБИЕТТЕР ТИЗІМІ

- 1 Chto takoe virtual'naja i dopolnennaja real'nost'? Princip raboty VR i AR tehnologij. [What is virtual and augmented reality? How VR and AR technologies work] [Jelektronnyj resurs]: <https://yandex.kz/turbo/mining-cryptocurrency.ru/s/vr-ar-virtualnaya-dopolnennaya-realnost/>.
- 2 Belkina Ju.A. (2013) Nauchnaja kommunikacija kak sposob organizacii i prezentacii regional'noj nauki v virtual'nom prostranstve [Scientific communication as a way of organizing and presenting regional science in the virtual space] / E.P. Ivanjan, Ju.A. Belkina // Izvestija Samarskogo nauchnogo centra RAN. T. 15. – № 2–4. – pp. 857–860.
- 3 Muzei cifrovogo veka: kak AR i VR osvobodili iskusstvo. [Digital Age Museums: How AR and VR Liberated Art] [Jelektronnyj resurs]: <https://yandex.kz/turbo/hightech.fm/s/2018/11/02/museum>.
- 4 Kul'turnoe nasledie Kazahstana v 3D-modeljah. [Cultural heritage of Kazakhstan in 3D models] [Jelektronnyj resurs]: <https://habr.com/ru/company/lanit/blog/441340/>.
- 5 Ұлттық Музей. [Jelektronnyj resurs]. <https://kazmuseum.com/ru/zaly.html>.
- 6 Muzei Kazahstana priglasajut sovershit' virtual'nye jekskursii. [Museums of Kazakhstan invite you to take virtual tours] [Jelektronnyj resurs]: https://kazakh-tv.kz/ru/view/culture/page_209794_muzei-kazakhstana-priglasayut-sovershit-virtualnye-ek.
- 7 Obshhie prognozy dlja VR/AR: kakie otrasli mogut izvlech' iz jetogo pribyl' k 2025 godu. [General predictions for VR / AR: which industries can profit from it by 2025] [Jelektronnyj resurs]: <https://www.cossa.ru/trends/232319/>.

Г.И. ЕШЕНКУЛОВА,¹

к.э.н., и.о. профессора.

e-mail: gaua74@mail.ru

Р.Е. АГЫБЕТОВА,¹

PhD, доцент.

e-mail: agybetova@mail.ru

Е.Э. ГАЛИАКБАРОВ,^{1*}

магистр, старший преподаватель.

*e-mail: ermek.galiakbarov@mail.ru

А.Г. ГИЗЗАТЖАНОВА,²

магистр.

e-mail: azhar_g78@mail.ru

¹Евразийский национальный университет
имени Л.Н. Гумилева, Казахстан, г. Нур-Султан

²Международный университет
туризма и гостеприимства, Казахстан, г. Туркестан

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МУЗЕЕВ

Аннотация

В статье рассматривается состояние прежней деятельности музеев, описывается влияние единовременной деятельности в стране на количество посетителей, а также рассказывается о внедрении новых технологий в деятельность и их влиянии на деятельность музеев. Подчеркивается важность использования новых технологий в предоставлении своих услуг, быстро ориентированных на современный период музеев, входящих в топ-10 всемирно известных музеев. Виртуальные туры в 3D-формате нескольких зарубежных и отечествен-

ных музеев и выставок с применением современных технологий и дополненной виртуальной реальностью свидетельствуют о том, что посещаемость музея увеличивается как онлайн, так и офлайн. Ситуация в нашей стране показывает, что необходимо проделать серьезную работу по увеличению числа посетителей музеев, в частности с применением новых технологий, хорошей рекламы, различных вещей. Эту идею подтверждают результаты опроса, посвященного использованию в музее технологий дополненной реальности и виртуальной реальности. Желание посетить музей выразили 179 респондентов, что говорит о том, что это направление необходимо развивать. В ближайшем будущем посещение музея людьми может измениться. Состояние показало, что в дальнейшем необходимо развивать эту сферу, открылась большая возможность донести искусство до тех людей, кому ранее было недоступно посещение. Те, кто не имел возможности путешествовать и посещать известные музеи, получают онлайн-доступ к лучшим коллекциям в музеях мира. Жесткие ограничения из-за пандемии увеличили активность людей в прослушивании виртуальных экскурсий в музеях, которые связывают это с тем, что сами музеи начали быстро направлять посетителей в сеть офлайн-режима.

Ключевые слова: музеи, дополненная реальность, виртуальная реальность, 3D-модели, посетители, выставки, доступность, посещаемость.

G.I. YESHENKULOVA,¹

c.e.s., professor deputy.

e-mail: gaua74@mail.ru

R.YE. AGYBETOVA,¹

PhD, associate professor.

e-mail: agybetova@mail.ru

Y.E. GALIAKBAROV,^{1*}

master, senior lecturer.

*e-mail: ermek.galiakbarov@mail.ru

A.G. GIZZATZHANOVA,²

master.

e-mail: azhar_g78@mail.ru

¹L. Gumilov Eurasian National University,
Kazakhstan, Nur-Sultan

²International university tourism and hospitality,
Kazakhstan, Turkestan

THE IMPACT OF MODERN TECHNOLOGY ON THE ACTIVITIES OF MUSEUMS

Abstract

The article describes the state of museums in the past, the impact of monotonous activities in the country on the number of visitors, as well as the introduction of new technologies and their impact on museums. The importance of using new technologies in the provision of their services, quickly focused on the modern period of museums that are among the top 10 world-famous museums, is emphasized. Virtual tours in 3D format of several foreign and patronymic museums and exhibitions with the use of modern technologies and augmented virtual reality indicate that the museum's attendance is increasing both online and offline. The situation in our country shows that significant work needs to be done to increase the number of visitors to museums, including the use of new technologies, good advertising, various promotions. This idea can be confirmed by the results of a survey on the use of augmented reality and virtual reality technologies in the museum in our country. The desire of a total of 179 participants to visit the museum confirms the need to develop this area. In the near future, people's visits to museums may change, their situation shows that the industry needs to be developed in the future, there is a great opportunity to deliver art to people previously unavailable, people who do not have the opportunity to travel and visit famous museums have online access to the world's best collections. Strict restrictions due to the pandemic have increased people's interest in listening to virtual tours of museums, which, among other things, is due to the fact that the museums themselves are beginning to quickly direct visitors to online tours.

Key words: museums, augmented reality technology, virtual reality technology, 3D models, visitors, exhibitions, accessibility, attendance rate.

Трибуна молодого исследователя

МРНТИ 06.73.02
УДК 336.64

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-152-157>

Д.А. АШИРБЕКОВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: 18191187@turau-edu.kz

Г.Ж. НУРМУХАНОВА,¹

д.э.н., профессор.

e-mail: g.nurmukhanova@turau-edu.kz

¹Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматриваются виды финансирования высших учебных заведений во всем мире, а также особенности финансирования университетов и их структурные изменения в разрезе стран мира. Система управления высшим образованием во всем мире является многофункциональной, сложноструктурированной. Эта деятельность представляется специально организованной органами государственной власти коллегиально с общественными институтами и направлена на рост эффективности сферы высшего образования в контексте реализации целей и задач государства в конкретном историческом периоде развития. В последнее десятилетие наблюдается спрос на образовательные услуги и соответствующее увеличение расходов на финансирование высшего образования. Драйверами данного увеличения послужили рост заработной платы, затраты на современную инфраструктуру, медленное реагирование на рост затрат. Снижение государственных доходов привело к более эффективному использованию ресурсов и тщательному отслеживанию результатов исследований, поскольку приоритетом для государства является строгая оценка результатов для их финансирования, а исследования, финансируемые частным сектором, имеют четкие цели. Университеты в обновляющейся системе ценностей стимулируют развитие социума, реализуют подготовку требуемых рынку кадров. Новые вызовы – пандемия и развитие цифровой экономики – дают новые возможности для людей, ориентированных на получение высшего образования, и в то же время меняют саму систему образования и механизмы ее финансирования.

Ключевые слова: управление вузом, финансирование, конкурентоспособность, модели, анализ, расходы, обучение, финансирование высшего образования.

Система управления высшим образованием во всем мире является многофункциональной, сложноструктурированной. Эта деятельность представляется специально организованной органами государственной власти коллегиально с общественными институтами и направлена на рост эффективности сферы высшего образования в контексте реализации целей и задач государства в конкретном историческом периоде развития.

Страновые национальные модели финансирования высшего образования в современных условиях (глобализации и интеграции) поэтапно адаптируются к запросам мирового рынка услуг образования, проявляя отдельные особенности.

Рассмотрим сложившиеся тенденции на мировом образовательном рынке.

Организация университета обуславливает его финансовую автономию. Государственные университеты контролируются государством за счет значительного финансирования, которое, в свою очередь, влияет на полномочия университетов принимать решения. Данную тенденцию можно наблюдать в Китае, где министерство образования играет важную роль в принятии решений. Такие университеты сильно зависят от государственного финансирования, которое базируется на решениях министерств образования.

Государственные университеты – это отдельные организационные единицы, отличные от министерств. Они имеют право выбирать учащихся и разрабатывать свои учебные программы. Так, например, в Великобритании в 80-х годах Комитет по университетским грантам выделял средства университетам. Аналогичная система доминирует в Индии, где университеты по-прежнему сильно зависят от государственных комитетов.

Попечительские университеты более независимы от государства и управляются попечительским советом, однако они зависят от аккредитационных агентств касательно признания законом степеней и привлечения платных студентов. Эти университеты имеют больший контроль над своими исследованиями и имеют возможность сотрудничать с коммерческими организациями. Данная модель управления вузами применима к университетам США, Канады и Австралии. Комбинация второй и третьей категории университетов, модель, финансируемая государством, но управляемая попечителями, может быть замечена в европейских университетах, которые по-прежнему сильно зависят от государственного финансирования и не взимают плату за обучение или взимают ограниченную плату, но в то же время в значительной степени независимы от государственных направлений [1].

Кроме того, университеты по всему миру различаются в основном по трем видам: частные, получастные и государственные. В странах ОЭСР, таких как Австралия (92%), Греция, Дания и Канада (100%), Италия (80%), Ирландия (97%), Саудовская Аравия (95%), Испания (82%), Швеция (94%), Швейцария (80%), Мексика (66%), США (69%), большинство студентов обучаются в государственных учреждениях. В Соединенном Королевстве (100%) и Латвии (75%) наблюдается высокий уровень приема студентов в получастные учебные заведения. В то время как в Бразилии (75%), Японии (80%) и Корее (77%) большинство студентов обучаются в независимых частных учебных заведениях [2] (рисунки 1, 2).

Большинство западных университетов по-прежнему находятся в финансовой зависимости у правительства. Но, в то же время, существует большая финансовая автономия, то есть решения, связанные с университетом, принимаются Попечительским советом. За последние два десятилетия в европейских странах, таких как Нидерланды и Великобритания, произошли сдвиги в законодательстве и регулировании, в некоторых провинциях Канады и американских штатах государственным университетам предоставлена большая автономия и гибкость. Подход «Новое государственное управление» разработан для реструктуризации частных университетов с целью максимизации результатов университетских исследований и преподавания.



Рисунок 1 – Распределение студентов по видам собственности в мире

Источник – (ОЭСР, 2018).

Эта система дает университетам право устанавливать заработную плату, перераспределять расходы из одной категории в другую, переносить неизрасходованные средства из года в год, заключать контракты с внешними агентствами и бизнесом, а также получать активы и владеть ими вместе с возникающими долгами [3].

В то же время в таких странах как Япония, Южная Корея, Индонезия, Бразилия и Чили избежали государственных расходов за счет приватизации высшего образования и наличия очень

небольших государственных систем высшего образования. Бангладеш, Индия, Индонезия, Филиппины и Таиланд имеют высокую долю зачисления в частные учебные заведения.

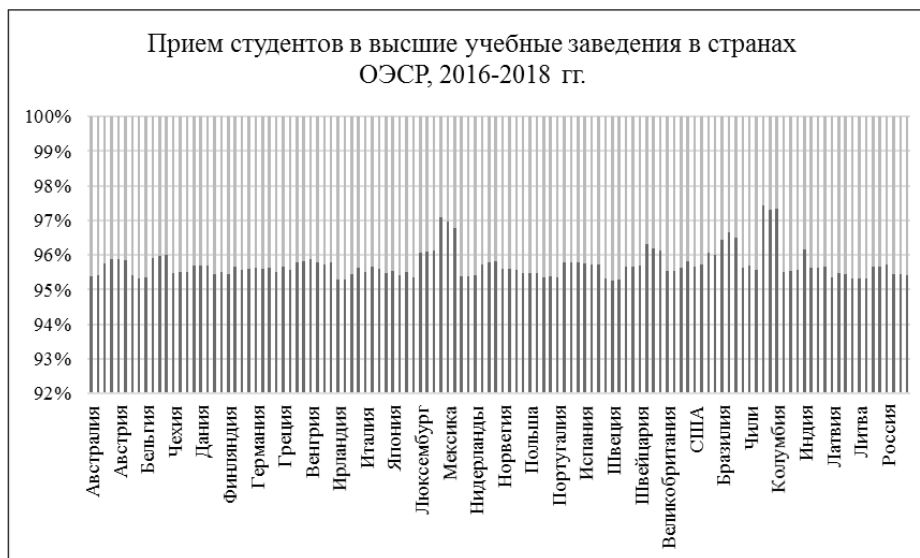


Рисунок 2 – Страновая динамика приема студентов по видам вузов

Источник – (ОЭСР, 2018).

В Монголии, например, произошел всплеск частных высших учебных заведений в 1991 г. Аналогичные тенденции наблюдались в Казахстане, где в 1991–1995 гг. было создано 65 частных высших учебных заведений [4].

На 2020 г. в Казахстане действуют 125 вузов, 84 из которых частные, преимущественное количество расположено в Алматы, Нур-Султане и Шымкенте [5].

В Азии существуют различия между частными и государственными университетами – это может быть больший процент студентов, обучающихся в частных университетах, чем процент частных университетов.

Несмотря на то что у стран есть различные способы учета доходов и расходов, в основном они делятся на следующие категории источников по доходу вузов:

- ♦ чистый доход от обучения, без учета университетских скидок;
- ♦ внешний спонсируемый исследовательский фонд для поддержки определенных исследовательских мероприятий;
- ♦ целевой фонд, выделенный для конкретного проекта;
- ♦ государственные субсидии: доходы, полученные через законодательные органы и местное управление;
- ♦ частные гранты: доход от инвестиций, доход от дивидендов, доход от аренды или роялти, доход от целевого капитала или от трастовых фондов;
- ♦ независимые источники: доходы от больниц и других независимых операций;
- ♦ вспомогательные услуги: вторичная операционная деятельность, то есть общежития, парковка, общественное питание.

Расходы в университете можно разделить на следующие категории:

- ♦ заработная плата преподавателей и стоимость используемых помещений;
- ♦ заработная плата исследователей, главного исследователя и инфраструктура;
- ♦ конференции, справочные бюро и общественное вещание;
- ♦ профориентация студентов, студенческие организации;
- ♦ финансовая помощь, основанная на потребности или заслугах, для оплаты обучения и / или расходов на проживание;
- ♦ содержание библиотеки, академической администрации;
- ♦ общие административные услуги, юридические и налоговые операции, связи с общественностью;
- ♦ предприятия, такие как больницы и клиники, техническое обслуживание кампуса, и другой материально-технической базы университета [6].

Последнее десятилетие стало свидетелем роста затрат при отставании доходов. Быстро растет стоимость обучения на одного студента, увеличивается популярность высшего образования и падают государственные доходы.

Компания «Эрнст и Янг» (2018) в своем аналитическом отчете сообщили, что пятнадцать австралийских университетов могут столкнуться с финансовыми трудностями. В данном отчете утверждается, что доминирующая университетская модель с обширным учебным и исследовательским учреждением, поддерживаемая большой базой активов и внутренним вспомогательным офисом, окажется неустойчивой для большинства университетов.

Компания «Grant Thornton» UK (2019) утверждает, что, хотя в целом университетская система Соединенного Королевства является финансово устойчивой, ряд университетов придется закрыть из-за финансовой структуры, положения на рынке и зависимости от определенных источников дохода.

Стоимость университетского образования растет на уровне, превышающем темпы инфляции. В Соединенных Штатах плата за обучение в государственном четырехлетнем учебном заведении в 1970 г. составляла 358 долларов за семестр. Если бы стоимость менялась наряду с инфляцией, средняя плата за обучение в государственных колледжах в 2019 г. составила бы 6054 доллара, вместо этого она составляет 12680 долларов [6]. В Соединенных Штатах рост стоимости высшего образования превышает рост цен в секторе услуг и расходов на здравоохранение [7]. Даже с учетом инфляции цены выросли в два раза. В традиционных университетах внедрение технологий увеличивает затраты, а не сокращает их [3].

Конкуренция в погоне за лучшим рейтингом в сфере образования также приводит к более высоким затратам на привлечение студентов. Спрос студентов на высшее образование остается неэластичным по отношению к цене, поскольку студенты готовы платить высокую цену за хороший университет. В дополнение ко всему, растет конкуренция за квалифицированных преподавателей и старших менеджеров с высокими зарплатами в этой отрасли.

Система совместного управления с попечителями, администраторами и учеными, приводит к медленной реакции на увеличение затрат, в отличие от других прибыльных отраслей; здесь сокращение расходов и бюджетных ассигнований обычно является прерогативой попечителей и может не поддерживаться учеными и администраторами, если это касается качества. Кроме того, сложно измерить денежную и профессиональную ценность образования, поскольку способность к измерению зависит от поколения. Эффект от качества образования можно измерить только на протяжении всей карьеры студента, что продлевает период анализа затрат и выгод. Следовательно, решение о поступлении в университеты не является прямым анализом затрат и выгод и обусловлено необходимостью получения университетского диплома для успешной профессии. Спрос на высшее образование остается неэластичным по цене, что не дает университетам сильный стимул к снижению затрат.

Независимо от затрат, диплом о высшем образовании становится требованием для большинства высокооплачиваемых должностей, что делает его востребованным продуктом. Высшее образование – одна из немногих отраслей, где выгоднее иметь более высокую цену. Кроме того, университеты сталкиваются с некоторой степенью неопределенности в отношении своего общего финансирования на ближайшие годы, что влияет на их поведение при установлении оплаты в сторону более высокого уровня для удовлетворения годовых потребностей университета [7].

Высшее образование за рубежом получает максимальные ресурсы от частного финансирования на всех уровнях. Частное финансирование также включает в себя средства, полученные от пожертвований и благотворительности. В большинстве стран семьи тратят на высшее образование в два раза больше, чем любое другое частное предприятие (Институт политики в области высшего образования, 2017, с. 4).

Роль частных финансов во всем мире отличается. Страны Северной Европы, такие как Бельгия и Исландия имеют высокий уровень государственной поддержки, следовательно, не требуют большого частного финансирования. В то время как в Соединенных Штатах исторически частные финансы играли важную роль [3].

Таким образом, можно констатировать, что во всем мире наблюдается тенденция к увеличению расходов на обучение в университетах, что требует от университетов диверсификации источников доходов, поскольку они могут меньше зависеть от государственных грантов. К увеличению затрат можно отнести неэластичный спрос на образование, увеличение расходов на

привлечение каждого студента, чтобы преуспеть в мировых академических рейтингах среди университетов. Все это привело к увеличению платы за обучение и большей зависимости от частных лиц. Хотя степень зависимости от частных лиц сильно различается от северной и советской моделей до игроков в Восточной Азии, ориентированных на частный сектор, нельзя игнорировать общую тенденцию к поиску новых источников дохода.

Все страны пытаются справиться с финансированием образования, решение может отличаться от скандинавской модели с высокими налогами, которая поддерживается за счет «пользовательских» сборов, до японской модели, которая сильно зависит от частных университетов. В то время как европейские страны по-прежнему сильно зависят от правительства, другие западные страны, например США, Австралия и Великобритания, активно изучают новые источники дохода. Несмотря на разные модели, правительства продолжают играть важную роль в финансировании вузов, предоставлении студенческих ссуд и грантов и поддержании их качества.

Новые вызовы – пандемия и развитие цифровой экономики – дают новые возможности для людей, ориентированных на получение высшего образования: улучшение коммуникаций, упрощенный доступ к информации, цифровое обеспечение учебного процесса, что изменяет саму систему образования. Хотя наблюдается ряд рисков для системы образования: это и цифровой разрыв, и киберпреступность, а также приглушение социально-активного взаимодействия.

Обучение переходит в дистанционный формат, становясь дискретным, продолжительность жизни увеличивается и пожилые люди могут получать образование. В этих условиях университеты должны быть нацелены на получение обучающимся максимальных возможностей виртуального мира и стремиться максимально сократить риски его влияния (оценка достоверности информации, развитие компетенций по работе с большими массивами информации и т.п.).

Университеты в обновляющейся системе ценностей призваны стимулировать динамику развития социума, реализовывать возможности лучшего будущего посредством подготовки требуемых рынку кадров. И государство, в свою очередь, будет поддерживать вузы, предоставляя им прямую финансовую поддержку, с одной стороны, и стимулируя их инновационную и коммерческую деятельность, с другой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Richard W., & Gläser J. (2016). The Impact of institutional Reforms on the Nature of Universities as Organisation. In *Organisational Transformation and Scientific Change: The Impact of Institutional Restructuring*.
- 2 OECD. (2018). *Education At a Glance*.
- 3 Johnston D., & Marcucci P.N. (2017). *Worldwide Trend in Higher Education Finance: Cost-Sharing, Student Loan, and the Support of Academic Research*. UNESCO.
- 4 British Library. (2020). *2020 Vision Project, Trends in Research and Higher Education*. London.
- 5 Курсив.кз., 17.01.2020. Сколько студентов учатся бесплатно в Казахстане.
- 6 Martin R. (2011). *The Revenue-to-Cost Spiral*. Raleigh: The John William Pope Center for Higher Education Policy.
- 7 Douglas J. A., & Keeling R. (2018). *The Big Curve: Trends in University Fees and Financing in the EU and US*. Berkeley: Centre for Studies in Higher Education.

SPISOK LITERATURY

- 1 Richard W., & Gläser J. (2016) The Impact of institutional Reforms on the Nature of Universities as Organisation. In *Organisational Transformation and Scientific Change: The Impact of Institutional Restructuring*.
- 2 OECD (2018) *Education At a Glance*.
- 3 Johnston D., & Marcucci P.N. (2017) *Worldwide Trend in Higher Education Finance: Cost-Sharing, Student Loan, and the Support of Academic Research*. UNESCO.
- 4 British Library (2020) *2020 Vision Project, Trends in Research and Higher Education*. London.
- 5 Kursiv.kz (2020) Skol'ko studentov uchatsja besplatno v Kazahstane [How many students study for free in Kazakhstan].
- 6 Martin R. (2011) *The Revenue-to-Cost Spiral*. Raleigh: The John William Pope Center for Higher Education Policy.
- 7 Douglas J. A., & Keeling R. (2018) *The Big Curve: Trends in University Fees and Financing in the EU and US*. Berkeley: Centre for Studies in Higher Education.

Д.А. АШИРБЕКОВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: 18191187@turan-edu.kz

Г.Ж. НУРМУХАНОВА,¹

э.ғ.д., профессор.

e-mail: g.nurmukhanova@turan-edu.kz

¹«Туран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

ЖОҒАРЫ БІЛІМДІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУДАҒЫ ӘЛЕМДІК ТЕНДЕНЦИЯЛАР

Андатпа

Бұл мақалада бүкіл әлемдегі жоғары оқу орындарын қаржыландыру түрлері, сонымен қатар университеттерді қаржыландырудың ерекшеліктері және олардың әлем елдерінің жағдайындағы құрылымдық өзгерістері қарастырылады. Бүкіл әлемде жоғары білім беруді басқару жүйесі көпфункционалды және күрделі құрылымды. Бұл қызметті мемлекеттік органдар мемлекеттік мекемелермен коллегиялды түрде арнайы ұйымдастырған сияқты және нақты тарихи даму кезеңінде мемлекеттің мақсаттары мен міндеттерін жүзеге асыру тұрғысынан жоғары білім беру саласының тиімділігін арттыруға бағытталған. Соңғы жылдары мемлекеттік қаржыландыру көздерінен шығыстар үлесін бөлудің басым бөлігімен университеттердің қаржылық механизмдерінде айтарлықтай өзгерістер болды. Соңғы онжылдықта білім беру қызметіне сұраныс және сәйкесінше жоғары білімді қаржыландыруға шығындардың өсуі байқалды. Бұл өсімнің драйвері жалақының өсуі, заманауи инфрақұрылымның құны және шығындардың өсуіне баяу жауап беру болды. Мемлекеттік кірістердің төмендеуі ресурстарды тиімді пайдалануға және зерттеу нәтижелерін мұқият бақылауға әкелді, өйткені үкімет оларды қаржыландыру үшін нәтижелерді қатаң бағалау арқылы бірінші орынға ие және жеке сектор қаржыландыратын зерттеулер нақты мақсаттарға ие. Құндылықтардың жаңару жүйесіндегі университеттер қоғамның дамуын ынталандырады, нарыққа қажет кадрларды даярлайды. Жаңа проблемалар – пандемия және цифрлық экономиканың дамуы – адамдарға жоғары білім алуға бағытталған жаңа мүмкіндіктер береді, сонымен бірге олар білім беру жүйесінің өзін және оны қаржыландыру тетіктерін өзгертеді.

Тірек сөздер: университетті басқару, қаржыландыру, бәсекеге қабілеттілік, модельдер, талдау, шығындар, оқыту, жоғары білім беруді қаржыландыру.

D.A. ASHIRBEKOVA,^{1*}

PhD student.

*e-mail: 18191187@turan-edu.kz

G.ZH. NURMUKHANOVA,¹

d.e.s., professor.

e-mail: g.nurmukhanova@turan-edu.kz

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

GLOBAL TRENDS IN FINANCING HIGHER EDUCATION

Abstract

This article describes the types of higher education institutions financing around the world, as well as the features of university financing and their structural changes in the context of the countries of the world. The management system of higher education around the world is multifunctional, complexly structured. This activity appears to be specially organized by the state authorities jointly with public institutions and is aimed at increasing the effectiveness of the higher education sector in the context of the implementation of the goals and objectives of the state in a particular historical period of development. In the last decade, there has been a demand for educational services and a corresponding increase in the cost of financing higher education. The drivers of this increase were wage growth, the cost of modern infrastructure, and the slow response to rising costs. The decline in government revenue has led to more efficient use of resources and careful monitoring of research results, since the priority for the state is to strictly evaluate the results for their funding, and research funded by the private sector has clear goals. Universities in the updated system of values stimulate the development of society, implement the training of personnel required by the market. New challenges – the pandemic and the development of the digital economy-provide new opportunities for people focused on higher education, and at the same time change the education system itself and its financing mechanisms.

Key words: university management, financing, competitiveness, models, analysis, costs, training, financing of higher education.

FTAXP 82.33.19
ӘОЖ 658.336

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-158-165>

Х.Г. ҚОЖАБАЕВ,¹

докторант.

e-mail: h.kozhabayev@alageum.com

Н.Т. БАТЫРОВА,^{1*}

э.ғ.к., профессор.

*e-mail: nazturkestan75@mail.ru

Г.Р. МОМБЕКОВА,¹

PhD.

e-mail: mombekovagulmira@mail.ru

С.А. НАХИПБЕКОВА,¹

PhD.

e-mail: symbat.nakhipbekova@ayu.edu.kz

¹Қ.А. Ясауи атындағы Халықаралық
қазақ-түрік университеті,
Қазақстан, Түркістан қ.

КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУДА КАЙЗЕН ТӘСІЛІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ӨЗЕКТІЛІГІ

Андатпа

Мақаланың мақсаты кәсіпорынды басқаруда Кайзен тәсілінің инновациялық өзектілігі ашықтау болып табылады. Қазіргі кезде бизнесті дамытатын әртүрлі әдістер мен қолжетімділігі де әртүрлі көптеген тәсілдер бар. Нақты жағдайлары мен дамыту кезеңдерін қамтитын түрлері де бар. Бизнесті дамытудың оңтайлы жолдарын іздеуде Кайзен жолының өзектілігі үстем. Бұл мақалада авторлар кәсіпорынды басқаруда Кайзен тәсілінің инновациялық өзектілігін дәлелдеу үшін жапондық жүйе философиясының ерекшеліктерін, әдістерін және негізгі бағыттарын қарастырады. Мақалада соңғы жылдары «Кайзен» басқару моделін ұстанған «Кентау трансформатор» зауытының тәжірибесі талданған. «Кентау трансформатор» зауытының тәжірибесінде Кайзен тәсілін игерудің басты мақсаты барлық қызметкерлерді жүйеге тарту арқылы оларды жақсы жағына қарай өзгеріп, жоғары жетістіктерге жеткендеріне көз жеткізу болып табылады. Кайзен тәсілінің инновациялық өзектілігін ашықтау мақсатының мағынасы мен мәні алдын-ала бүкіл ұжымның соңғы көздеген нәтижеге жету үшін жұмыс жасауы мен ресурс шығынын азайту арқылы болашақта қол жеткізгісі келетін іс тәртібінің болуы қарастырылады.

Тірек сөздер: өндіріс, табыс, тиімділік, Кайзен тәсілі, инновациялық технологиялар, бизнес, кәсіпорын.

Тәуелсіздік жылдарындағы Қазақстан экономикасындағы нарықтық өзгерістердің нәтижелерін бағалай отырып, ең алдымен орнықты әлеуметтік-экономикалық дамудың қазақстандық моделін қалыптастыруға кезең-кезеңімен көшу қажет болды.

Соңғы онжылдықтарда бағдарламалық жасақтама ұйымдары сапаны, өнімділікті жоғарылату және оларды дамыту мен күту бойынша жұмыстарды болжау үшін процестерді жақсарту әдістерін енгізуге сүйенді. Алайда, бұл әдістер көптеген жағдайларда жүзеге асырылуы қиын болып шықты, және оларды іске асырған кезде олардың артықшылықтары көбінесе сақталмайды [1].

Қазақстан экономикасы тауар-ақша қатынастары құрылымының бұзылуымен, бәсекеге қабілеттіліктің төмен деңгейімен, ақша-несие және кеден саясатын жүргізудегі дағдылардың жоқтығымен байланысты терең дағдарыс жағдайында реформаларды бастады. Мұның бәрін тиісті қаражат есебінен құру қажет болды. Осы жағдайларда өтпелі және тұрақты процесті қамтамасыз ету өте қиын болды. Қазақстанның нарықтық экономикасы бар дербес мемлекет ретінде қалыптасуы өмір салтын, ойлауды және іс-әрекетті түбегейлі өзгертуге байланысты болды. Нарықтық қайта құрудың алғашқы кезеңінде Үкіметтің қызметі экономиканы ырықтандыруға және нарықтық қатынастардың заңнамалық және институционалдық негізін құруға, нарықты

тұтынушылық тауарлармен толтыруға бағытталған. Экономиканы ырықтандыру кезеңіндегі Үкіметтің негізгі іс-әрекеттері мыналар бойынша жедел шешім қабылдау болды:

- ♦ тауарлар мен қызметтердің көп түрлеріне баға деңгейін мемлекеттік реттеудің күші жойылды;

- ♦ функцияларына жоспарлау және бөлу функциялары кіретін мемлекеттік органдардың таратылуы, кәсіпкерлік субъектілердің істеріне мемлекеттің араласуына шектеулер;

- ♦ көптеген тауарларды жылжыту үшін кедергілерді (лимиттер, квоталар) алып тастау;

- ♦ банк жүйесі мен кеден қызметін ұйымдастыру;

- ♦ нарықты тауарлармен және қызметтермен толтыру үшін шетелдік капиталды тарту.

Жекешелендіру кезеңінде банкроттық нарық үшін тиімді болды және сол кезде нарықтық философия келесідей болды: компания неғұрлым арзан болса, соғұрлым жақсы. Қатты активтері бар осындай кәсіпорындарды арзан бағамен сатып алғаннан кейін, меншік иелері капиталдандыруды арттыруға тырысады, бірақ қиын кезеңдерде аз адамдар үлкен инвестицияны қажет ететін инновациялық модернизация үшін қаражатпен мақтана алады. Мұндай жағдайларда Кайзен жүйесін қолданған дұрыс, өйткені ол проблемаларды шешуге және үлкен инвестицияларсыз таңқаларлық нәтижелерге қол жеткізуге көмектеседі: Кайзен сапаны және өнімділікті бірнеше есе арттыруға, шығындар мен қауіптерді азайтуға, ұйымдастырушылық құрылымды жеңілдетуге және жоғарылатуға көмектеседі, ұйымның икемділігі. Жапонияның бұл жүйеде жарты ғасырлық тәжірибесі жоғарыда айтылғандардың бәрі мүмкін екендігіне сендіреді [2].

Үздіксіз жетілдірудің жапондық философиясы Кайзен, жоғарыда аталған мәселелерді шешудің бір әдісі болуы мүмкін. «Кайзен» түсінігі, мәні бойынша, өндіріс жүйесі мен көшбасшылықты үнемі жетілдіруден тұрады. Кайзен өзін-өзі үйретеді, ол жеке сілтеме жұмысында да оңай қолданылады және үлкен корпорацияның бүкіл жүйесін жақсарту – бұл оның ерекшелігі.

Ұтымды басқару – бұл тұтынушыға құндылықтарды қоспайтын қадамдарды анықтау және жою арқылы процестерді жақсартуға бағытталған принциптер жиынтығы. Мұндай қадамдар уақытты, ресурстарды және шығындарды ысырап етуге әкеледі және клиенттер мен қызметкерлердің наразылығына әкеледі [3].

Кайзеннің идеологиясы – бұл бизнестің барлық жақтарын жетілдіретін дәйекті, үздіксіз процесс. Мұнда барлық басқармалар мен бөлімшелер, қарапайым жұмысшылардан бастап топ-менеджерлерге дейінгі барлық қызметкерлер қатысады. Кайзен – жапон корпорацияларындағы ойлау стилі. Барлық компаниялар оны өз қызметкерлерінде дамытуға тырысады. Бұл жеке тұлға ретінде, сондай-ақ адам жұмыс істейтін корпорацияның бөліктері ретінде өзін-өзі дамыту мен жетілдірудің жолы. Кайзен философиясы батыстық және жапондық дәстүрлі іскерлік шешімдерді ажыратады. Жапон менеджерлерінің өзі олардың іскерлік стилі қысқа мерзімді нақты нәтижелерге емес, ұзақ мерзімді перспективада сапаны және көптеген бизнес-процестерді үнемі жақсартуға бағытталғанын мойындайды.

Жапондар әрқашан бірізді. Олар үшін істерін соңына дейін жақсарту үлкен мәртебе. «Егер сіз еден тазалаушы болсаңыз, сіз тағдырдың қиын кезеңдеріне берілмеуіңіз керек және өз өміріңізден үміт үзбеуіңіз керек және өз бизнесіңіздің ең үлкен мүмкіндіктерін ашыңыз». Жапондар ешқашан кез-келген жерде өз армандарын орындау үшін, жылы орын табу үшін жұмыс орнын өзгертпейді. Мұның сыры олардың қолданылуында. Оның аты – Кайзен.

Кайзен – өмір процестерін үнемі жетілдіретін жапондық философия. Бұл әдістің негізі бес элемент немесе 5S элемент болып табылады, олар:

- ♦ Seiri – ұқыптылық;
- ♦ Seiton – консистенция;
- ♦ Seiso – тазалық;
- ♦ Seiketsu – стандарт;
- ♦ Shitsuke – тәртіп [4].

Зерттеу шеңберінде тақырыптың өзектілігін ашу үшін жан жақты сапалы зерттеулер нәтижесінде сұхбаттың терең әдістері таңдалды. Зерттеуді жүзеге асыруда қолданылатын негізгі әдіс бизнестегі менеджерлер мен қызметкерлермен жартылай құрылымдық сұхбаттасу арқылы жүзеге асырылды. Бұл жартылай құрылымдық сұхбат зауыт менеджері, шикізат сатып алу менеджері, бизнес менеджері, персонал менеджері, сатып алу менеджері, бухгалтерлік

есеп менеджері, өндіріс менеджері және логистика-тарату менеджері сияқты 19 менеджермен жүргізілді. Жұмысшылар тарапынан трансформаторды өндіру процесіне қатысты шикізатты сатып алу және талдау, ұстау, престоу, бояу, кептіру, жіктеу, орау, тасымалдау, зертханалық және техникалық жұмыстарға жауап беретін 30 адамнан жауап алынды. Терең сұхбат зауыт басшысымен 40 минутты, басқа менеджерлермен шамамен 30 минутты және әр қызметкермен орташа есеппен 20 минутты құрады. Сұхбаттасу 2019 жылдың желтоқсанында өткізілді. Сонымен қатар, компанияның барлық менеджерлері мен басқа қызметкерлеріне сауалнама қолданылды. Жауаптардағы сәйкессіздіктер мен қателіктерге байланысты кейбір сауалнамалар алынып тасталды және зерттеу барысында 249 сауалнама толтырылды. Осы сұхбаттар мен сауалнамалардың арқасында сұрақтарға жауаптар алынды және жаңа ақпараттарға қол жеткізу арқылы Кайзеннің өзіндік құн шығындарын азайтуға мүмкіндік алды. Сонымен қатар, өндіріс процесінің кезеңдері жіті бақыланды. Зерттеу барысында зауыттың жылдық есептерінен, ішкі құжаттарынан, салалық есептерінен және басқа да мәліметтер жиналды.

Сұхбаттасуға және сауалнама жүргізу барысында қатысқан менеджерлерге, бөлім қызметкерлеріне және жұмысшыларға тиісті мәліметтер 1-кестеде көрсетілген. 1-кестеге сәйкес қатысушылардың 5-еуі топ-менеджерлері, 14-і зауыт басшылары, 30-ы бөлім немесе бөлімше қызметкерлері және қалған 200-і басқа жұмысшылар. Осы кестедегі маңызды нәрсе – біздің респонденттердің 20%-ы (49 адам) менеджерлер және жоғары жауапкершілікте жұмыс жасайтын адамдар. Мұнда Кайзен кастингіне қатысты барлық менеджерлердің толық ақпаратқа ие екендігі белгілі болды, ал өндіріс процесінде жұмыс істейтіндердің 67%-ы жеткілікті ақпаратқа, ал 33%-ы жалпы білімге ие екендігі мәлім болды. Сонымен қатар, сұхбаттасушылардың барлығы қондырғыдағы машиналардың өнімділігі жоғарылағандығын нақты көрген және бұл процесстің инновациялық екендігін мақұлдаған. Себебі қатаң бәсекелестік ортада тіршілік ету және үздіксіздікке қол жеткізу мұндай инновациялық үрдістерсіз мүмкін емес екенін мәлімдеді.

Кесте 1 – Сұхбатқа қатысушылардың ұстанымдары

Лауазымдар	Саны	%
Топ менеджерлер	5	2,0
Зауыт басшылары	14	6,0
Бөлім қызметкерлері	30	12,0
Басқа жұмысшылар	200	80,0
Барлығы	249	100
Ескертпе – Авторлардың сауалнама жүргізу нәтижелері.		

5-S қағидаттарын басқаруды қайта қарау, қызметтерді дұрыс емес басқару, сондай-ақ мәліметтерді талдау және ақпараттандыруды стандарттау болып табылады (seiketsu). 5-S-тің инфрақұрылым мен жұмыс ортасының басымдығы техникалық қызмет көрсету (seiso), ал ішкі аудиттің 5-S басты басымдылығы – келісім (seiton). Алайда, іс жүзінде, 5-S қағидаттары бәрібір ISO 9001 ережелеріне бір уақытта орындалуы қажет [5–7].

5-S қағидаттарына мінез-құлық туралы ғылым кіреді, сондықтан олар ойлау процесін жетілдіре алады, көзқарасты көрсетіп, барлығына жағымды мінез-құлық қалыптастыра алады. Сондықтан, ең бастысы – жоғарғы басшылықтың және барлық қызметкерлердің оларды күнделікті жұмысында қолдануға деген жігері мен міндеттілігі [8].

Кайзен принциптерін кеңінен қолдануға байланысты көптеген жапондық корпорациялар өздерінің дайын өнімдерін тиімді түрде шығарады, дамытады және халықаралық нарыққа сәтті шығарады. Кайзен философиялық стратегиясының негізі компания максималды нәтижеге қол жеткізуге, жетістікке жетуге және бизнесте қалыс қалуға ұмтылуға, сонымен бірге компания менеджментінің арқасында пайда табуға ұмтылатындығына негізделген. Тұтынушының қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін барынша күш салады. Кайзен стилі компанияның барлық кезеңдері үшін қызметкерлерді жұмыста үнемі жетілдіруге ұмтылуға мүмкіндік беретін, менеджерлердің жағдайын жақсартуға бағытталған қабілеттері мен күш-жігерін ұмытпайтын арнайы менеджмент жүйесін енгізуді білдіреді.

Соңғы жаһандану шындығы әр түрлі саладағы бәсекеге қабілеттілікке бірқатар әсер етеді. Жаһандану жағдайында бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізу үшін сапа әлі де маңызды компонент болып табылады [9].

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, Кайзен жүйесін қолданатын компаниялар айтарлықтай инвестицияларсыз өз бизнесінің кірістілігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Күнделікті жақсарту үлкен қаржылық шығындарды қажет етпейді. Кайзенді жүзеге асыру үшін барлық қызметкерлерден ақыл-ойларын пайдалануды және орындалған жұмысқа шоғырлануды талап етеді. Кайзен техникасы енгізілген компанияларда адам өз жұмысын жақсарту мүмкіндігіне ие болған сайын әрекет етіп, белгілі бір операцияларды орындау стандарттарын өзгертуі керек. Кайзен – бұл өзінің қасиеттерін, технологиясын, іс-әрекетін, корпоративті мәдениетін, еңбек өнімділігі, беріктігі, көшбасшылық және компанияның іскерлік өмірінің басқа сапаларын үнемі жетілдіріп отыратын жүйе. Қызметкерлер құрамына ерекше көңіл бөлінеді, өйткені бұл көбінесе компанияның өндіретін өнімдері мен қызметтерінің сапасына байланысты. Бұл жүйеге менеджерлерден бастап қарапайым қызметкерлерге дейінгі барлық бөлімдер кіреді.

Қазіргі уақытта нарықтық жағдайда барлық кәсіпорындардың алдында ұқсас міндеттер бар:

- ◆ шығындардың барлық түрлерін азайту арқылы пайданы ұлғайту;
- ◆ тұрақты даму;
- ◆ бәсекелестерден артықшылықтарды қамтамасыз ету.

Егер кейбір кәсіпорындар нарықтық көшбасшы бола отырып, осы мәселелерді шешуде жетістікке жетсе, басқалары өмір сүру үшін үнемі күресуге мәжбүр болады. Бүгінгі таңда кәсіпорынның тиімділігін арттыру мәселесін шешудің екі негізгі әдісі бар. Біріншісі, негізінен, батыс компаниялары қолдау көрсететін инновацияға негізделген – жаңа қымбат технологияларды, сонымен қатар инвестициялық үлкен ақшаны пайдалану. Екіншісі, жапондық ғаламдық нарық операторлары, олар ақыл-парасат, бақылау парағы және айтарлықтай шығындарды қажет етпейтін әдістер сияқты құралдарды қолданады. Тек оны «Кайзен» деп атады. Қарастырылып отырған тәсілдер арасындағы негізгі айырмашылықтар кестеде келтірілген (кесте 1).

Кесте 1 – Инновациялық тәсіл мен Кайзеннің салыстырмалы сипаттамалары

	Кайзен	Инновациялар
Әсер	Ұзақ мерзімді	Қысқа мерзімді
Темп	Баяу	Қарқынмен жүру
Өзгерістер	Біртіндеп және үздіксіз	Өткір, ауыспалы
Практикалық талаптар	Ресурстар аз, бірақ көп күш	Ірі инвестиция, бірақ аз күштер
Бағалау критерийлері	Процесс бағаланады	Нәтиже бағаланады
Шарттар	Экономиканың баяу дамуы	Экономиканың қарқынды дамуы
Ескертпе – [10] көзі негізінде авторлармен құрастырылған.		

Бәсекелестік қатал және шындық жағдайында экономикалық өмір сүру, әдетте, ұсынылатын өнімнің сапасы мен бірегейлігі арасындағы нәзік балансты құру және сақтау қабілетіне байланысты болады. Бірегейлік пен ішкі тиімділік бұл түрді өнеркәсіптік өндірістен ажыратады [11].

Бірқатар қазақстандық кәсіпорындар Кайзен сияқты шығындарды басқару жүйесін енгізеді. Бұл көптеген себептерге байланысты. Біріншіден, теориялық және практикалық базаның жоқтығы, қайта құрудың жарқын мысалдары, экономикалық тұрақсыздық. Екіншіден, менталитеттегі айырмашылықтар – бұл өзгерістерден қорқатын қазақстандық қызметкерлер, әсіресе түбегейлі. Алайда, бүгінде Қазақстанда Кайзен техникасын салыстырмалы түрде сәтті қолданудың бірнеше мысалын атауға болады.

«Кентау трансформатор зауыты» АҚ Кайзен жүйесінің негізгі қағидаларын қолдану негізінде 2017 жылы 19 млрд теңге көлемінде тауарлық өнім өндіруді жоспарлады, іс жүзінде, талданатын кезең ішінде тауарлық өнім өндірілді – 19 025, 8 млн теңге, яғни көрсеткіш орындалды, көлемнің өсуі 2016 жылмен салыстырғанда 26,8% құрады; меншікті өндірістің

тауарлық өнімдерін сатудан түскен табыс 2017 жылы 18 173,7 млн теңгені құрады, 2016 жылмен салыстырғанда өсу 13%.

Нақты үстеме шығыстар 2017 жылы 292,2%-ды құрады, бұл 2016 жылмен салыстырғанда 4%-ға төмен. 2017 жылы тауарлық өнімді өткізу көлемі 20 262 млн теңге: трансформатор жабдықтарын сату – 11 829 млн теңге (58,4%); шкаф құрылымдарын іске асыру – 8,433 млн теңге (41,6%). Экспорт көлемі 4271 млн теңгені құрады, меншікті өндіріс өнімдерін сатудың жалпы көлеміндегі экспорттың үлесі 25,5% құрады. Техникалық директордың салмақты га-баритті трансформаторлардың (КТП, КТПН, КТПГ) құнын 10%-ға төмендету жөніндегі мақсатты жұмысы. 6–10 кВ трансформаторларды өндіруге арналған негізгі материалдардың өзіндік құнын төмендету өндірілген өнімнің өзіндік құнын орта есеппен 2%-ға төмендетуге мүмкіндік берді, бұл электрлік болат бағасының өсуіне қарамастан, бағаның өсуін ұстап тұруға мүмкіндік берді, және бәсекеге қабілеттілікті сақтайды.

2017 жылғы техникалық қызметтің жұмысы өнімнің жаңа түрлерін әзірлеуге және өндіріске енгізуге, ТШО жобасы үшін КТД әзірлеуге, өнімнің өзіндік құнын төмендету бойынша шараларды әзірлеуге және іске асыруға бағытталған. Осы процесті ынталандыру мақсатында жалпы сомасы 30 223,9 мың теңгеге 71 өнімді әзірлеу және модернизациялау туралы 128 еңбек келісімі жасалды, оның ішінде ТШО жобасы бойынша 5 450,0 мың теңге сомасына 12 келісімшарт жасалды. Өндірілген өнімнің өзіндік құнын төмендету жөніндегі іс-шараларды жүзеге асырудың нәтижесі 161 062,2 мың теңге сомасында экономикалық нәтиже берді. Бұл жұмыстың нәтижесі 254 өнім түрін өндіріске енгізу, дамыту және жетілдіру болды.

2017 жылы жалақы қоры 2016 жылмен салыстырғанда 7%-ға өсті, бір жұмысшының шығаруы 18,8 млн теңгені құрады, еңбек өнімділігі 2016 жылмен салыстырғанда 17%-ға өсті, сонымен бірге орташа айлық жалақының 11%-ға (137,8 мың теңге) өсуі.

Өнім шығыны ретінде ақаулар мен өнімнің жарамсыздық шығындары, яғни қалдықтар таңдамалы кәсіпорында пайда болады. Ол ескерілмейді, себебі ақаулы өндіріс жоқ деп саналады. Зерттеу жүргізілген зауыт үрдісінде өндірістік шығындар төмендегі 2-кестеде көрсетілген. Жалпы өндіріс ақаулы және жарамды өнімдердің жалпы жиынтығынан тұрады. Қалдықтар жалпы өндірістің 14%-ын құрайды. Кәсіпорындағы өндіріс шығындары қалыпты шектерде. Өндірістік ақаулар болмаған кезде жұмыс топтарының үлесі маңызды. Өнімнің ақаулы болуының ең маңызды себебі – бұл кәсіпорыннан тыс электр қуатының үзілуі. Қалдықтар шикізатты сатып алу, сақтау және тасымалдау процесінде және өндірісте болады. Өнеркәсіптік секторды ескере отырып, қалдықтардың мөлшері қалыпты деп санауға болады. Кәсіпорындағы қалдықтардың басқа өндіріс процесінде қолданылмауы маңызды проблема болып табылады.

Кесте 2 – Кәсіпорынның өндірістік шығындары жылдар бойынша

Өндірістегі шығындар*	2015 ж.	2016 ж.	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.
Ақаулы өнімдер	1 348,75	1 468,60	1 593,00	1 728,00	1 934,60
Ақаулы өндіріс	–	–	–	–	–
Қалдықтар	1 926,78	2 098,00	2 275,71	2 468,57	2 763,71
Жарамды өнімдер	12 138,75	13 217,40	14 337,00	15 552,00	17 411,40
Жалпы өнім	13 487,50	14 686,00	15 930,00	17 280,00	19 346,00
*Миллион тенге					

Кәсіпорынның дамуы сыртқы және ішкі ортаның тұрақты жұмыс істейтін мониторинг жүйесіз мүмкін емес – мүмкін болатын проблемалар мен мүмкіндіктерді анықтайтын тәуелсіз жүйе. Бұл жүйе ішкі және сыртқы ортаның ағымдағы ситуациялық сипаттамаларын бақылайды және бағалайды және тиісті әлеуетті мақсаттардың болуын көрсететін жағдайды ескере отырып, кәсіпорынның даму циклын жүргізудің бастапқы қадамын қамтамасыз етеді. Кәсіпорынның даму мақсаттары – бұл сыртқы ортада кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі мен тұрақтылығының едәуір өсуін қамтамасыз ететін, максималды түрде оның саладағы жетекші орнын қамтамасыз ететін әлеуметтік-экономикалық мақсаттар. Бұл маңызды мақсаттар, тек күшті кәсіпорынның стратегиясымен қол жеткізуге болады, және «мықты стратегия – бұл қа-

зіргі жағдайда қол жетпейтін жаңа мақсаттарға қол жеткізу стратегиясы, сөзсіз кәсіпорынның қажетті деңгейіне дейін дамыту» [12], кәсіпорынның дамуындағы революциялық секірісті жүзеге асыруды, оны жаңа сапалық деңгейге шығаруды қамтамасыз ететін стратегия.

Стратегиялық мақсаттар мен олардың арасындағы қатынастарды дамытқаннан кейін әр мақсат үшін тиімділіктің негізгі индикаторын анықтау керек, ол арқылы басқарудың жаңа жүйесі мақсатқа қаншалықты жақындағанын және осы жолдағы прогресті өлшеуге болады.

Зерттеу нәтижесінде зауыт жұмысшылары арасында басқарудың Кайзен тәсілінің өндірістік шығындарды азайтуға әсері бар және кәсіпорынды үнемі жетілдіру тәсілі ретінде қабылданғаны байқалды. Үнемі жетілдіру тәсілімен қатар ол құндылықты тудыратын іс-әрекеттің тиімділігін арттыруға және құндылығы жоқ әрекеттерді азайту немесе жою арқылы қажетсіз ысыраптардың алдын алуға бағытталған. Кәсіпорында өндіріс процесіне байланысты құндылығы жоқ іс-әрекеттер өндіріс басталғанға дейін және өндіріс барысында кездеседі. Өндіріске дейінгі құндылығы жоқ іс-шаралар жеткізу мен сатып алу кезіндегі бос уақыт ретінде көрінсе де, өндіріс процесінде бұл машиналардың істен шығуы және электр қуатын өшіру сияқты себептерге байланысты өндіріс шығындарын тудырады. Кәсіптің үлгісі туралы тағы бір назар аударарлық тақырып – бұл шеберлік. Мұнда қолөнерге ерекше көңіл бөлініп, өндірісте жұмыс істейтін жұмысшылардың дайындығы мен сабақтастығына көңіл бөлінеді. Трансформатор өндірісі туралы білетін жергілікті тұрғындар білікті емес жұмысшыларды да қабылдайды. Осылайша, жұмысшылардың жұмыс істеудегі үздіксіздігі максималды болады және өндіріске байланысты өндірістік шығындар барынша азаяды. Тандалған кәсіпорынның жалпы өндірістік шығындарға деген көзқарасы да стратегиялық болып табылады. Ол техникалық қызмет көрсету мен жөндеуге тиісті назар аудару арқылы өндіріс процесінде машиналардың бұзылуынан болатын өндірістік шығындарды азайтуға бағытталған. Үлгілі кәсіпорында құндылық тудырмайтын қызмет түрлеріне және әсіресе өндірістік шығындарға қатысты стратегиялық перспектива бар деп айтуға болады. Алайда, бірінші зат пен материалдық шығындармен тікелей байланысты жасалатын ең маңызды нәрсе – бұл шығын элементіне қатысты стандартты сатып алу саясатын тек зауыт ішінде ғана емес, сонымен бірге жеткізушілермен де құру қажеттілігі. Осылайша, тікелей шикізат пен материалды шығындардан 15%-ға үнемдеуге болады.

«Кентау трансформатор зауыты» АҚ үшін стратегиялық жоспарлау және стратегиялық басқару кәсіпорын менеджерлері үшін маңызды және ғаламдық міндеттер деп санаймыз. Стратегиялық басқарудың негізгі міндеттері:

- ♦ кәсіпорынның болашақтағы көзқарасы – ішкі қызметі тұрғысынан да, қоршаған ортада орналасуы тұрғысынан да әлеуметтік және саяси құрылымның және жеке құрылымдардың элементі ретінде өзінің ұстанымын және жағдайын көрсету;
- ♦ бәсекеге қабілеттілікті күшейтуге және таңдалған нарық сегментінде басым орынға ие болуға бағытталған кәсіпорынды дамытуды жоспарлау;
- ♦ мақсатқа жетуге бағытталған жоспарлау, жаңа стратегияны қалыптастыру және ескі стратегияны түзету.

«Кентау трансформатор зауыты» АҚ-ның стратегиялық дамуы – бұл ұзақ мерзімді перспективада компанияның нарықтық бәсекеге қабілетті орнын басып алу, сақтау және нығайту болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Al-Baik Osama, Miller James. Integrative Double Kaizen Loop (IDKL): Towards a Culture of Continuous Learning and Sustainable Improvements for Software Organizations *iee transactions on software engineering*. Volume: 45, Issue: 12, P. 1189–1210. Published: Dec 2019.
- 2 Masaki Imai. Kaizen. The key to the success of Japanese companies. M: Alpina Publisher, 2011. – 274 p.
- 3 Sommer Adir C., Blumenthal Eytan Z. Implementation of Lean and Six Sigma principles in ophthalmology for improving quality of care and patient flow. *Survey of ophthalmology*. Volume: 64, Issue: 5. P. 720–728. Published: SEP-OCT 2019.
- 4 [ru.wikipedia.org > wiki > 5S](http://ru.wikipedia.org/wiki/5S). 5S – Википедия.

5 Ho S.K. M. Business excellence through 5-S and 6-sigma. Paper presented at the Oxford Business / Economics Conference, International Journal of Business / Economics, University of Oxford, UK. 2007, June 24-26

6 Ho S.K. M. Global sustainable development through the integrated lean management (Green 5-S) model for TQM. Nang Yan Business Journal. Advance online publication. 2014. doi:10.2478/nybj-2014-0005.

7 Pheng L.S. Towards TQM–Integrating Japanese 5-S principles with ISO 9001:2000 requirements. The TQM Magazine, 13, 334–341. 2001. doi:10.1108/EUM0000000005859.

8 Osada T. 5S work attitude [Sikap kerja 5s]. Jakarta, Indonesia: Pustaka Binaman Pressindo. 2004.

9 Priede J. Implementation of quality management system ISO 9001 in the world and its strategic necessity. Procedia–Social and Behavioral Sciences, 58, 1466-1475, 2012.

10 Kachalay V. Kaizen-costing: Japanese approach to cost management in industrial enterprises. Regional Economics and Management: Electronic Scientific Journal, 2013, No. 1 (33).

11 Grosu Veronica, Anisie Laureniu, Hrubliak Oksana. Managerial accounting solutions: Lean Six Sigma application in the woodworking industry. A practical aspect. ECONOMIC ANNALS-XXI. Volume: 176. Issue: 3-4. P. 118–130. Published: AUG 2019.

12 Zhemchugov A.M., Zhemchugov M.K. Strong enterprise strategy. Development and implementation // Strategic management. 2014, No. 4. p. 306.

Х.Г. КОЖАБАЕВ,¹

докторант.

e-mail: h.kozhabayev@alageum.com

Н.Т. БАТЫРОВА,^{1*}

к.э.н., профессор.

*e-mail: nazturkestan75@mail.ru

Г.Р. МОМБЕКОВА,¹

PhD.

e-mail: mombekovagulmira@mail.ru

С.А. НАХИПБЕКОВА,¹

PhD.

e-mail: symbat.nakhipbekova@ayu.edu.kz

¹Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Яссави, Казахстан, г. Туркестан

ИННОВАЦИОННАЯ АКТУАЛЬНОСТЬ МЕТОДА КАЙЗЕН В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

Цель статьи – выявить инновационную актуальность подхода Кайзен к управлению предприятием. Сегодня существует множество различных способов развития бизнеса и множество доступных методов. Также есть формы, охватывающие конкретные ситуации и стадии развития. Актуальность метода Кайзен превалирует в поисках оптимальных путей развития бизнеса. В данной статье авторы рассматривают особенности, методы и основные направления философии японской системы, чтобы доказать инновационную актуальность подхода Кайзен к управлению предприятием. В статье анализируется опыт Кентауского трансформаторного завода, который в последние годы придерживается модели управления «Кайзен». В практике Кентауского трансформаторного завода основная цель освоения метода Кайзен – вовлечь всех сотрудников в систему и сделать так, чтобы они менялись к лучшему и добивались высоких результатов. Суть и сущность цели выявления инновационной значимости метода Кайзен заключается в том, чтобы заранее рассмотреть наличие плана действий, которого вся команда хочет достичь в будущем, работая над достижением конечного результата и сокращая затраты на ресурсы.

Ключевые слова: производство, доход, рентабельность, метод Кайзен, инновационные технологии, бизнес, предприятие.

KH.G. KOZHABAYEV,¹

PhD student.

e-mail: h.kozhabayev@alageum.com

N.T. BATYROVA,^{1*}

c.e.s., professor.

*e-mail: nazturkestan75@mail.ru

G.R. MOMBEKOVA,¹

PhD.

e-mail: mombekovagulmira@mail.ru

S.A. NAKHIPBEKOVA,¹

PhD.

e-mail: symbat.nakhipbekova@ayu.edu.kz

¹International Kazakh-Turkish University

named after K.A. Yassawi, Kazakhstan, Turkestan

THE INNOVATIVE RELEVANCE OF THE KAIZEN METHOD IN ENTERPRISE MANAGEMENT

Abstract

The purpose of the article is to reveal the innovative relevance of the Kaizen approach to enterprise management. There are many different ways to grow a business today, and there are many different ways to access them. There are also types that cover specific situations and stages of development. The relevance of the Kaizen prevails in the search for optimal ways to develop business. In this article, the authors consider the features, methods and main directions of the philosophy of the Japanese system to prove the innovative relevance of the Kaizen approach to enterprise management. The article analyzes the experience of Kentau Transformer Plant, which in recent years has followed the control model "Kaizen". In the practice of Kentau Transformer Plant, the main goal of mastering the Kaizen method is to involve all employees in the system and make sure that they change for the better and achieve high results. The essence of the goal of revealing the innovative relevance of the Kaizen method is to consider in advance the existence of an action plan that the whole team wants to achieve in the future by working to achieve the end result and reducing resource costs.

Key words: production, income, profitability, Kaizen method, innovative technologies, business, enterprise.

FTAXP 06.35.51
ӘОЖ 330.3

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-166-171>

Д.И. РАЗАКОВА,¹

Э.Ғ.К.

d.razaikova@turan-edu.kz

С.Ш. ОРАЛОВА,^{1*}

докторант,

*e-mail: saltanat_oralova@mail.ru

¹«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯЛЫҚ НАРЫҒЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАЙТЫН ФАКТОРЛАР

Андатпа

Цифрландыру үрдісінде «Цифрлы Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын іске асыру кезінде цифрлық экономиканың негізгі инфрақұрылымдық элементтерінің бірі телекоммуникациялық инфрақұрылым болып табылады. Сондықтан, мақала телекоммуникацияның дамуын және олардың дамуына әсер ететін факторларды зерттеуге арналған. Мақалада экономикадағы телекоммуникациялық қызметтердің рөлі мен қазіргі мәні ашылды. Телекоммуникациялық қызметтер нарығына соңғы үш жылдардағы даму көрсеткіштері статистикалық талдау жасалынып бірқатар мысалдармен толықтырылған. Телекоммуникация нарығының әртүрлі сегменттерінің өсу серпінін және аймақтар бойынша Қазақстанның ең ірі аумақтарына статистикалық мәліметтер негізінде бірқатар талдауына мысалдар келтірілген. Қалалардағы және ауыл аймақтарындағы желі қолданушылардың пайыздық үлесін көрсеткен. Сондай-ақ, оның негізінде телекоммуникациялық қызметтер нарығындағы біршама кемшіліктерді атап, оның арғы қарайғы дамуына қажеті іс-шараларды атап өткен. Сондай-ақ, мақалада, аталған саланың тиімділік көрсеткіштері ұсынылған. Ұсынылған тиімділік факторлары үш негізгі категорияға негізделіп келтірілген: біріншіден, экономиканың телекоммуникациялық секторының бизнес-климаты бойынша, екіншіден, адами капитал негізіндегі факторлар деп қарастырған, үшіншіден, телекоммуникация саласындағы елдің дамуындағы мемлекеттік реттеуді негізге ала отырып бірқатар факторларды келтірген. Сондай-ақ, әртүрлі өлшемдерге байланысты телекоммуникациялық қызметтер нарығы функциясының тиімділігін анықтайтын факторлар жүйеленді. Салада болып жатқан қазіргі заманғы үрдістер анықталды және дамудың бірқатар ықтимал нұсқалары тұжырымдалды. Телекоммуникациялық қызметтерді дамыту факторларын талдау телекоммуникациялық қызметтерді дамыту мен қалыптастыруға барынша мән беретін негізгі элементтерді анықтауға мүмкіндік берді. Зерттеліп қарастырылған тақырып қазіргі таңда, әсіресе 2020 ж. пандемия жағдайында өзекті тақырыптардың бірі болып саналады.

Тірек сөздер: телекоммуникация, қызметтер, нарық, экономика, ақпараттық-телекоммуникациялық инфрақұрылым, цифрлық экономика, бизнес-климат.

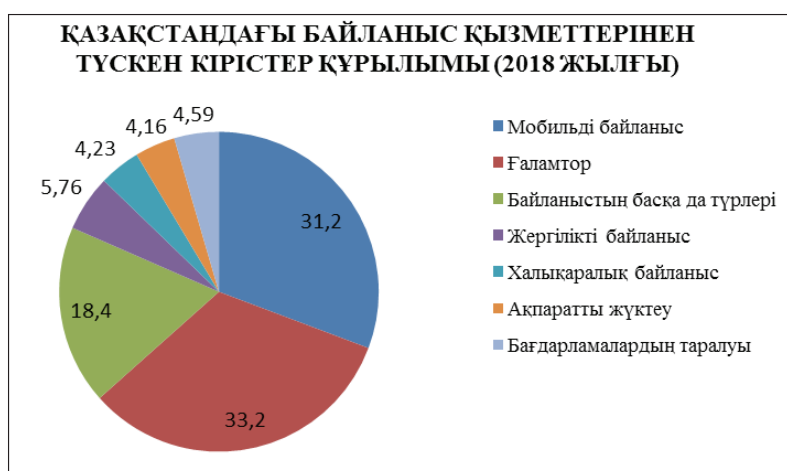
Телекоммуникациялық қызмет көрсету саласы мен ақпараттандыру Қазақстан экономикасының ең дамушы салаларының қатарына жатады. Саланың дамуының тездеуі ғасырлар бойы әлемнің аса маңызды экономикалық аудандарын байланыстыратын және телекоммуникация саласындағы халықаралық ынтымақтастықты қамтамасыз ететін ірі телекоммуникациялық торапқа айналуына жағдай жасады [1]. Саланың осы маңыздылығына байланысты телекоммуникациялық қызметтер қызметінің тиімділігін айқындайтын факторларды анықтау және осы сала ұйымдарының қызметін бағалау көрсеткіштерін жүйелеу бойынша практикалық және ғылыми қызығушылық туындайды.

Телекоммуникация саласы барлық мемлекеттік және коммерциялық жүйелердің жұмыс істеуін және келісілген жұмысын қамтамасыз ететін қазіргі экономиканың аса маңызды секторларына жатады. Қазақстанның ақпараттық-телекоммуникациялық инфрақұрылымын одан әрі дамытуды ұлттық экономикасының өсуінің, байланыс операторларының іскерлік белсенділігінің, елдің халықаралық қоғамдастықтағы беделін нығайтудың және қоғамды ақпараттандыру үрдісіндегі басты факторларының бірі ретінде қарастырады [2].

Қазақстан Республикасының сымды байланыспен қамту деңгейі дәстүрлі түрде салыстырмалы түрде төмен болды, бірақ тұтастай алғанда, нарық Қазақстанның байланыс және

телекоммуникациялар жүйесі – Орта Азиядағы неғұрлым дамыған және бәсекеге қабілетті. Қазақстан Республикасының телекоммуникация нарығы жалғасып жатқан ырықтандыруды тиімді көздейді, атап айтқанда, барлық операторлардың LTE сегментін (ұялы телефондар мен деректермен жұмыс істейтін басқа терминалдар үшін деректерді сымсыз жоғары жылдамдықта беру стандарты) ашуға шешім қабылдайды. Үлкен аумақ халық саны аз, ауыл халқының жеткілікті жоғары пайызы (50%) және отбасы мөлшерінің жоғары коэффициенті (отбасында орта есеппен 3,5 адам, оның ішінде ауылдық жерлердегі отбасында 4 адам) елдегі телекоммуникация қызметтері көрсеткіштерінің төмен деңгейін ішінара түсіндіреді. Мысалы, мегаполистер мен ірі қалаларда үй шаруашылықтарының 76%-дан 87%-ға дейін бекітілген телефондары бар, ал орта және шағын қалаларда, сондай-ақ қала үлгісіндегі кенттерде және ауылдарда телефондандыру деңгейі айтарлықтай төмен және 38%-дан 44%-ға дейін құраған.

Телекоммуникация нарығының әртүрлі сегменттерінің өсу серпіні әртүрлі, мысалы, мобильді сегмент телекоммуникация нарығының ең ірі бағыты болып қала береді, тіркелген телефония тұрақты қысқаруды көрсетеді. 2019 жылдың қорытындысы бойынша телекоммуникациялық қызметтерден түскен табыс 4,9%-ға артып, 2018 жылы 805,9 млрд теңгеге қарсы 677,7 млрд теңгені құрады.



Сурет 1 – Қазақстан байланыс қызметтерінен түскен кірістер құрылымы

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің деректері бойынша Алматы қаласында телекоммуникациялық қызметтерден түсетін кірістер 2019 жылы 4,9%-ға ұлғайды және 431,5 млрд теңгені құрады, бұл телекоммуникация нарығының барлық көлемінің 61,4%-ын құрайды, екінші орында Нұр-Сұлтан қаласы – 116,8 млрд теңге (2016 жылмен салыстырғанда 2,7%-ға өскен). Көшбасшылар үштігін Қарағанды облысы 17,8 млрд теңге (2018 жылмен салыстырғанда 1,5% төмендеген) құрады.

Қазақстан Республикасы өңірлерінің арасында 2018 жылдың бірінші жартыжылдығында инвестицияның жартысынан астамы Алматы қаласынан – 8,9 млрд теңге немесе 51,7%, одан әрі Нұр-Сұлтан қаласынан (3,7 млрд теңге немесе 21,7%) және Оңтүстік Қазақстан облысынан (644,9 млн теңге немесе 3,8%) келеді.

Статистика комитетінің деректеріне сәйкес, алты айдағы байланыс қызметтерінің жалпы көлеміндегі ең көп үлес 2018 жылы интернет желісіне – 33,4%, ұтқыр байланысқа – 30,3% және өзге де телекоммуникациялық қызметтерге – 17,5% келеді. 2018 жылдың алты айында Қазақстанда қалааралық және халықаралық телефон байланысы қызметтерінен түскен табыс 13,8 млрд теңгені құрады, бұл 2019 жылдың кезеңімен салыстырғанда 3%-ға аз, жергілікті телефон байланысы қызметтерінен – 20 млрд теңге (3,8%-ға аз), телекоммуникациялық сымды және сымсыз желілер бойынша деректерді беру қызметтерінен – 16 млрд теңге (24%-ға артық), интернеттен – 119,7 млрд теңге (7,3%-ға артық), кабельді инфрақұрылым бойынша бағдарламаларды сымсыз және спутник арқылы – 17,6 млрд теңге (8,6%-ға артық), ұялы

байланыс қызметтерінен – 197,7 млрд тенге (2,6%-ға артық) және өзге де телекоммуникациялық қызметтерден – 62,8 млрд теңге (10,6%-ға артық).



Сурет 2 – Халықтың жалпы санындағы интернет желісінің белсенді пайдаланушылары болып табылатын халықтың үлесі

Ескертпе – Ақпарат негізінде авторлармен құрастырылған.

2020 елімізде Covid–19 індетінің таралуына байланысты жарияланған төтенше жағдайында интернетпен қамтамасыз ету мемлекеттің айрықша бақылауында. Сондықтан «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын іске асыру шеңберінде желіні пайдаланушылардың үлесі 88%-ға және цифрлық сауаттылыққа – 83%-ға дейін жеткізілу шаралары қарқын өсуде. 2020 жылдың соңына қарай қойылған міндеттерді іске асыру 5 163 ауылдық елді мекенді кең жолақты интернетпен қамтамасыз етілуде. Ауылдарда 7,6 миллионнан астам адамның онлайн-білімге, телемедицинаға, мемлекеттік қызметтерге, сондай-ақ электрондық саудаға қол жеткізуіне жол ашады.

Қазіргі кездегі желіні пайдаланушылардың пайыздық үлесін өңірлер бойынша 2-ші суретте бейнеленген.

Талдай келе, телекоммуникация – бұл экономиканың көптеген экономикалық-әлеуметтік секторларына әсер ететін күрделі ашық жүйе екенін түсінеміз. Сонымен қатар, Covid–19 індетінің таралуын ескере отырып, телекоммуникациялық қызметтерді дамытуға көптеген факторлар әсер ететіні белгілі. Бұл факторларды екі топқа бөлуге болады – сыртқы және ішкі (сурет 3, б. 169).

XXI ғасырда ғылыми-техникалық прогресті жеделдету, технологиялардың өмірлік циклін және олардың базасында құрылған қызметтерді қысқарту экономикалық конъюнктураның ерекшелігіне және ақпараттық-коммуникациялық бизнесті жүргізу ерекшеліктеріне ауыр әсер етеді [3]. Телекоммуникациялық қызметтерді өндіру мен іске асырудың ерекшелігін талдай отырып, бұл факторды жоспарлау мен дамытуды болжау және телекоммуникациялық қызметтердің тиімділігін арттыру кезінде әрдайым ескеру қажет.

Сыртқы факторларды қарастыра отырып, макроэкономикалық көрсеткіштерге және олардың телекоммуникация саласына тікелей әсеріне ерекше назар аудару керек. Мысалы, экономиканың түрлі секторларындағы жалпы ішкі өнім мен өндіріс көлемі телекоммуникациялық қызметтер мен бұқаралық коммуникациялардан түскен табыстарға әсер етеді. Қызмет көрсету тарифтерін анықтай отырып, тұтыну тауарлары бағасының индексін ескеру қажет. Жан басына шаққандағы орташа табыс, үй шаруашылықтары шығыстарының құрылымы сияқты әлеуметтік көрсеткіштер халықтың әртүрлі санаттары үшін қызметтер көлемін және пайдаланушылар шығыстарының үлесін айқындайды.



Сурет 3 – Телекоммуникациялық қызметтердің даму факторлары

Ескертпе – Ақпарат негізінде авторлармен құрастырылған.

Телекоммуникация қызметтерін ұсынудың тиімділігін елдің телекоммуникация саласындағы дамуына әсер ететін көрсеткіштер біршама рөл атқарады. Оларға экономиканың осы секторының бизнес-климаты жатады:

- ◆ мемлекеттің салаға салық және тарифтік жүктеме, түрлі жеңілдіктер мен дотациялар беру түрінде әсері;

- ◆ қызметтер ұсынылатын өңір халқының саны;
- ◆ халықтың сатып алу қабілеті;
- ◆ саладағы құқықтық жүйені дамыту.

Адами капиталды қарастыра отырып, келесі факторларды атап өту керек:

- ◆ халықтың білім деңгейі;
- ◆ ғылыми-инновациялық саланың кадрлық әлеуеті;
- ◆ телекоммуникация саласының кадрлық әлеуеті;
- ◆ халықтың ақпараттық сауаттылығы.

Телекоммуникация саласындағы елдің дамуына мемлекеттік реттеу де елеулі әсер етеді, бұған келесі факторлар кіреді [4]:

- ◆ телекоммуникация саласын заңнамалық реттеудің жай-күйі;
- ◆ электрондық дамудың ұлттық бағдарламалары;
- ◆ телекоммуникация саласындағы бюджеттік саясат.

Өз кезегінде, жоғарыда аталған факторлардың барлығы ел мен әлем халқының электрондық дамуында маңызды болмас еді.

Ақпаратты ұлттық ресурсқа айналдыру кәсіпорындардың телекоммуникациялық қызмет көрсету жөніндегі жұмысының тиімділігіне жоғары талаптар қояды. Телекоммуникациялық қызметтерді көрсетудің мерзімділігі мен сапасы көбінесе телекоммуникациялық жабдықтың техникалық деңгейіне ғана емес, сонымен қатар ұйымдық құрылымының қасиеттеріне де байланысты. Сонымен қатар, телекоммуникациялық компанияларды ұйымдастыру – экономикалық, әсіресе ұйымдастыру-экономикалық тұрғыдан ескере отырып, ұйымдастыру жобалаудың және дамытудың тиімділігін бағалау міндеті аса маңызды болып табылады.

Соңғы онжылдықта телекоммуникациялық қызмет көрсету нарығында бәсекелестіктің белсенді өсуі байқалады, сондықтан осы салаға әсер ететін барлық аударылған факторларды ескеру қажет және телекоммуникациялық саланы дамытудың заңдылықтарын, бағыттарын, құрылымы мен циклдарын талдау негізінде саланың тиімділігін арттыру стратегиясын қысқа, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективада қалыптастыруға болады, бұл едәуір бәсекелік артықшылық береді [4, 5]. Мысалы, саланы дамытудағы трендтер мен құрылымдық ілгерілеулерді талдау кірістер, қызметтер көлемі, тұтынудың қарқындылығы, ақпараттық ресурстарға, инвестицияларға және өндіріс факторларына қолжетімділік сияқты телекоммуникация параметрлерінің стратегиялық даму векторын қалыптастырады. Зерттелетін саладағы ғылыми-техникалық прогрестің салдарларын анықтау ақпаратты беру көлемі мен жылдамдығын, техникалық құралдардың, перспективалық технологиялар арналарының және желілерінің тез дамуы мен өткізу қабілетін, қызметтер интеграциясы мен макрогенерациясын бағалауды қалыптастырады. Макроэкономикалық факторларды және олардың телекоммуникацияның дамуына әсер ету дәрежесін анықтауды қалыптастырады.

Қорытындылай келе, телекоммуникациялық технологиялардың жылдам дамуы осы саланың қызмет көрсетушілеріне жаңа талаптар қоятынын атап өткен жөн, мұндай ұйымдардың менеджменті әрдайым техникалық және технологиялық базаны тұрақты өзгертуге және жаңғыртуға дайын болуы, телекоммуникация саласындағы өзгерістерді мұқият бақылап, уақытпен бірге жүру керек, әйтпесе бизнестің қандай тиімділігі болады. Сонымен қатар, телекоммуникациялық компанияларға тұтынушылар үлкен әсер етеді. Нарықта өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында телекоммуникациялық қызметтерді жеткізуші өз өнімдерін үнемі дамыта және жетілдіре отырып, тұтынушылардың қажеттіліктеріне бағдарлануға тиіс.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Байланыс кәсіпорындарындағы ақша ағындарын оптимизациялау // Қаржы және несие. – 2007. – № 23(263). – 59–70 б.
- 2 Попова Т.Н. Телекоммуникациялық қызметтердің әлемдік нарығының даму тенденциялары // Дальрыбвтуза хабаршысы. – 2014. – № 3. 94–98 б.
- 3 Ақпараттық коммуникациялық бизнестегі маркетингтік тұжырымдамалардың эволюциясын зерттеу // t-comm: телекоммуникация және көлік. – 2015. – Т. 9. – № 9. – С. 72–75.
- 4 Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитеті, 2018.
- 5 Проскура Д.В., Проскура Н.В., Мурашова Н.А., Зайцев Д.А. Телекоммуникациялық қызметтердің инновациялық дамуы жағдайында ақпараттық қоғамның қалыптасуы. – Төменгі Новгород, 2013. – 177 б.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Bajlanys kәsiporyndaryndaғы aқsha aғыndaryn optimizatsiya (2007) [Optimization of cash flows in telecommunications companies] Qarzhy zhәne nesie. № 23(263). pp. 59–70.
- 2 Popova T.N. (2014) Telekomunikatsijalyқ qyzmetterdiң әlemdik naryғыnуң damu tendencijalary [Development trends of the world market of telecommunication services] Dal'rybvтуza habarshysy. № 3. pp. 94–98.
- 3 Aқparattyқ kommunikatsijalyқ biznesteги marketingtik тұzhyrymdamalardyң jevoljucijasyn zertteу (2015) [Study of the evolution of marketing concepts in the information and communication business]. t-comm: telekommunikatsija zhәne kәlik. T. 9. № 9. pp. 72–75.
- 4 Qazaқstan Respublikasy Ұlttyқ jekonomika ministrliginiң Statistika komiteti, 2018. [Statistics Committee of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan].
- 5 Proskura D.V., Proskura N.V., Murashova N.A., Zajcev D.A. (2013) Telekomunikatsijalyқ qyzmetterdiң innovatsijalyқ damuy zhaғdajynda aқparattyқ qоғamnyң kalypтasuy. [Formation of the information society in the conditions of innovative development of telecommunication services] Tөmengi Novgorod, P. 177.

Д.И. РАЗАКОВА,¹

К.Э.Н.

e-mail: d.razakova@turan-edu.kz

С.Ш. ОРАЛОВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: saltanat_oralova@mail.ru

¹Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

АНАЛИЗ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Аннотация

В процессе цифровизации одним из основных инфраструктурных элементов цифровой экономики при реализации государственной программы «Цифровой Казахстан» является телекоммуникационная инфраструктура. Статья посвящена изучению развития телекоммуникаций и факторов, влияющих на их развитие. В статье раскрыта роль и современное значение телекоммуникационных услуг в экономике. Приведены примеры анализа динамики роста различных сегментов телекоммуникационного рынка и ряда крупнейших территорий Казахстана по регионам на основе статистических данных. Кроме того, были отмечены некоторые недостатки на рынке телекоммуникационных услуг, а также мероприятия, необходимые для его дальнейшего развития. Также в статье представлены показатели эффективности данной отрасли. Представленные факторы эффективности базируются на трех основных категориях: во-первых, факторы по бизнес-климату телекоммуникационного сектора экономики; во-вторых, факторы, лежащие в основе человеческого капитала; в-третьих, привели ряд факторов исходя из государственного регулирования развития страны в сфере телекоммуникаций. Также систематизированы факторы, определяющие эффективность функционирования рынка телекоммуникационных услуг. Выявлены современные тенденции, происходящие в отрасли, сформулирован ряд возможных вариантов развития. Анализ факторов развития телекоммуникационных услуг позволил выявить основные элементы, придающие наибольшее значение развитию и формированию телекоммуникационных услуг. Рассматриваемая тема является одной из актуальных на сегодняшний день, особенно в условиях пандемии 2020 г.

Ключевые слова: телекоммуникации, услуги, рынок, экономика, информационно-телекоммуникационная инфраструктура, цифровая экономика, бизнес-климат.

D.I. RAZAKOVA,¹

c.e.s.

e-mail: d.razakova@turan-edu.kz

S.SH. ORALOVA,^{1*}

PhD student.

*e-mail: saltanat_oralova@mail.ru

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

THE ANALYSIS OF KAZAKHSTAN TELECOMMUNICATIONS MARKET AND FACTORS DETERMINING ITS EFFECTIVENESS

Abstract

In the process of digitalization, one of the main infrastructure elements of the digital economy in the implementation of the state program "Digital Kazakhstan" is telecommunications infrastructure. Therefore, the article is devoted to the study of the development of telecommunications and factors affecting their development. The article reveals the role and modern significance of telecommunications services in the economy. Examples of analyzing the growth dynamics of various segments of the telecommunications market and a number of the largest territories of Kazakhstan by region based on statistical data are given. In addition, it highlighted some shortcomings in the telecommunications market, as well as measures necessary for its further development. The article also presents performance indicators of this industry. The presented efficiency factors are based on three main categories: first, the business climate of the telecommunications sector of the economy, second, the factors underlying human capital, and third, a number of factors based on state regulation of the country's development in the field of telecommunications. Factors that determine the effectiveness of the telecommunications services market depending on various criteria are systemitized. Modern trends in the industry are identified, and a number of possible development options are formulated. The analysis of factors in the development of telecommunications services revealed the main elements that attach the greatest importance to the development and formation of telecommunications services. The topic under consideration is one of the most relevant today, especially in the context of the 2020 pandemic.

Key words: telecommunications, services, market, economy, information and telecommunications infrastructure, digital economy, business climate.

IRSTI 06.77.64
UDC 331.5

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-172-178>

A.T. RAKHMATULLINA,^{1*}

Master, PhD student.

*e-mail: rakhmatullina.alina@gmail.com

D.D. YERMEKBAYEVA,¹

PhD, associate professor.

e-mail: ermekbaevad@mail.ru

P. HÁJEK,²

PhD, assistant professor.

e-mail: hajekp@gmail.com

¹University of International Business

²Unicorn University, Czech Republic, Prague

²European Institute of Applied Science

and Management, Czech Republic, Prague

THE DYNAMICS OF THE LABOUR MARKET AND EMPLOYMENT IN EAEU COUNTRIES

Abstract

The labour market is a fundamental element of the economy of any country, and the functioning of the national economy depends on its dynamics and state. In the context of deepening globalization processes in the world economy, which are manifested in the growing interdependence of countries and their regional groupings, national labour markets, like markets for goods, services and capital, are increasingly losing their isolation, which leads to the formation of the so-called common labour market. The common labour market of the Eurasian Economic Union is something qualitatively new. National labour markets are losing their isolation, and an integrated labour market is becoming a national entity. Its formation is based on the mobility of citizens of the states that have joined the Eurasian Economic Union, provided by the instruments of coordinated migration and social policies, the international legal framework for regulating the labour market, which are focused on maintaining a balance of economic and social interests of the countries of the integration union. This work reflects the dynamics of the development of the labour market and employment of the EAEU member states, identifies the problematic links of the new integration space. Key attention is directed to the analysis of the economically active population, as well as a separate analysis of the employed/ unemployed population, the level of wages of each EAEU member state. The authors noticed the main points of the differences in the dynamics of the development of the above indicators.

Key words: Eurasian Economic Union; labour market; employment, unemployment, remuneration, population, activity.

Due to the entry into the EAEU and the formation of the labor market, new opportunities are opening up for the EAEU member countries. These prospects are primarily associated with the freedom of movement of goods and services, as well as labor. An important component of the Eurasian Economic Community is the common labor market [1].

The common labor market of the EAEU is qualitatively new. National labor markets are losing their isolation, an integrated resource market by national education. It is based on the mobility of citizens of the states that have joined the Eurasian Economic Union, provided by the instruments of coordinated migration and social policies, the international legal framework for regulating the labor market, which are focused on maintaining the balance of economic and social countries of the united community. The general labor market deals with the human factor, with the specifics of the psychophysiological behavior of people. Labor power as a commodity has no alternative. The disproportions in the distribution of the active population in the Eurasian Economic Union between countries exist now and will persist in the future [2]. Let us consider the dynamics of the economically active population among the EAEU member countries in Table 1 (p. 173).

Table 1 – Number of economically active population (thousands of people), 2007–2019

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Armenia	1184,3	1414,6	1418,8	1463,3	1440,9	1418,3	1388,4	1375,7	1316,4	1226,3	1230,8	1141,5	1 318,1
Belarus	4566,9	4654,2	4686,1	4742,2	4722,7	4640,6	4601,8	4572,8	4537,3	5163,6	5195,3	5141,6	5 122,4
Kazakhstan	8228,3	8415	8457,9	8610,7	8774,6	8981,9	9041,3	8962,2	9074,9	8998,8	9027,4	9138,6	9 221,5
Kyrgyzstan	2343,3	2379,9	2420,1	2456	2490,1	2496,8	2468,7	2504,2	2544,3	2547,4	2525,2	2538,8	2 583,6
Russia	75288,9	75700,1	75694,2	75477,9	75779	75676,1	75528,9	75428,4	76587,5	76636,1	76285,4	76190,1	75 397,9
EAEU	91611,7	92563,8	92677,1	92750,1	93207,3	93213,7	93029,1	92843,3	94060,4	94572,2	94264,1	94150,6	93 643,5

Note – Source: Compiled on the base of [4].

Analysis of Table 1 shows that during the specified period, the following trend is observed: the number of economically active population / labor force in the EAEU countries in 2019 compared to 2007–2019 increased by 2,031 thousand people. The average total number of the economically active population / labor force of the EAEU countries for the analyzed period is 94,000 thousand people, while over 75% of the population is involved in economic activity in Belarus, Kazakhstan and Russia, in Kyrgyzstan – 63.6%, in Armenia – 56.6% [4].

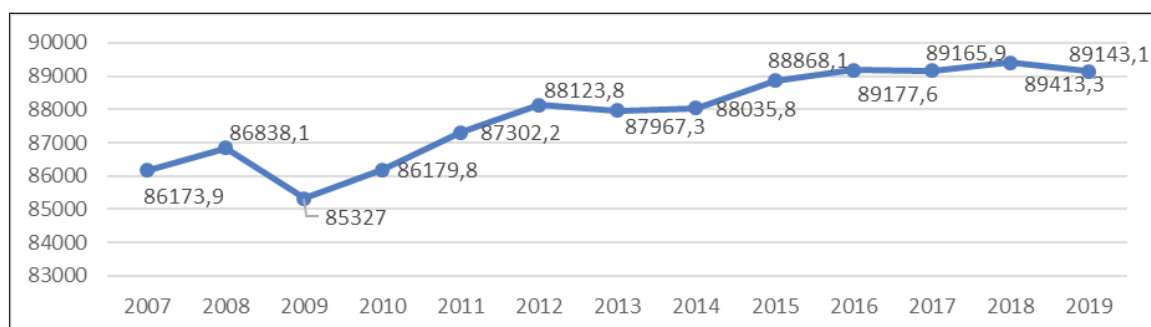


Figure 1 – Employed population in the EAEU, 2007–2019

Note – Source: Compiled on the base of [4].

The number of the employed population in the EAEU during the analyzed period increased from 86,173.9 thousand to 89 413.3 thousand, or by 3239.4 thousand. The analysis of the Figure 1 shows that in 2009 the lowest indicator was 85 327.0 thousand people. This was due to the global economic crisis, which affected all the EAEU countries.

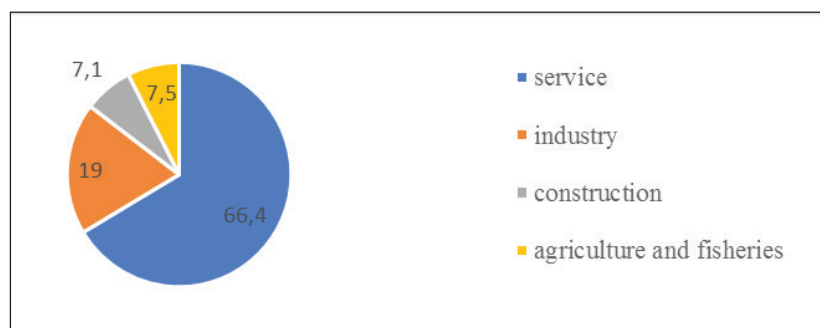


Figure 2 – Distribution of the employed population by field of activity in 2019

Note – Source: Compiled on the base of [4].

According to the official data, in the EAEU countries a large share of the employed is in the service sector. If we take each state separately, we get a mixed picture.

Analyzing male and female employment by type of economic activity, it can be noticed that there are significant differences in this distribution. The share of women in the employed population was over 70% in the following types of economic activities: education: in Russia – 82.0%, Kyrgyzstan – 79.6%, Armenia – 78.4%, in Kazakhstan – 73.7%; healthcare and social services: in Kyrgyzstan – 83.3%, Armenia – 81.4%, Russia – 79.3%, in Kazakhstan – 74.0%; accommodation and catering services: in Russia – 73.5%; operations with real estate: in Kyrgyzstan – 87.7%.

A high proportion of men (over 70%) has developed in such types of economic activities as: mining and quarrying: in Armenia – 91.3%, Kyrgyzstan – 90.6%, Russia – 82.6%, in Kazakhstan – 79.9%; power supply, gas, steam and air conditioning: in Kyrgyzstan – 89.7%, Armenia – 79.5%, Russia – 74.4%; water supply; sewerage system, control over the collection and distribution of waste: in Armenia – 74.3%, Kyrgyzstan – 72.9%; construction: in Armenia – 98.0%, Kyrgyzstan – 97.2%, Russia – 86.3%, in Kazakhstan – 77.8%; transport and warehousing: in Kyrgyzstan – 95.1%, Armenia – 82.3%, in Kazakhstan – 78.7%, Russia – 77.3%; public administration and defense, compulsory social security: in Armenia – 75.6%.

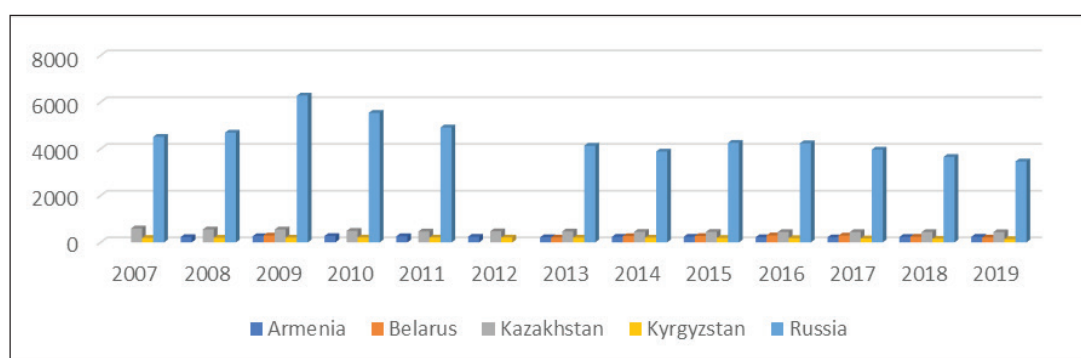


Figure 3 – Dynamics of the number of unemployed in the EAEU countries, thousand people for 2007–2019

Note – Source: Compiled on the base of [4].

It should be noted that the minimum wage of the unemployed plays an important role in reducing the unemployment rate in the EAEU countries. Statistical data 2005–2019 show small changes in the indices of nominal wages in the EAEU countries (Figure 5).

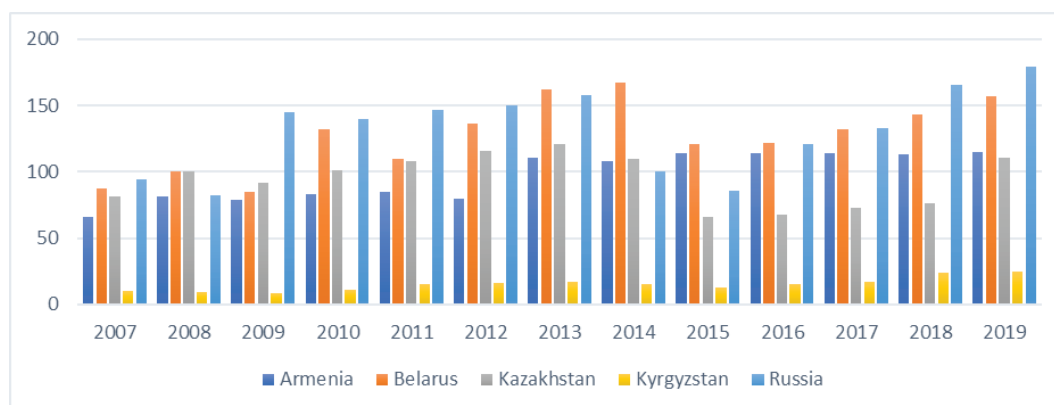


Figure 4 – Minimum wage in the EAEU countries, 2007–2019

Note – Source: Compiled on the base of [5].

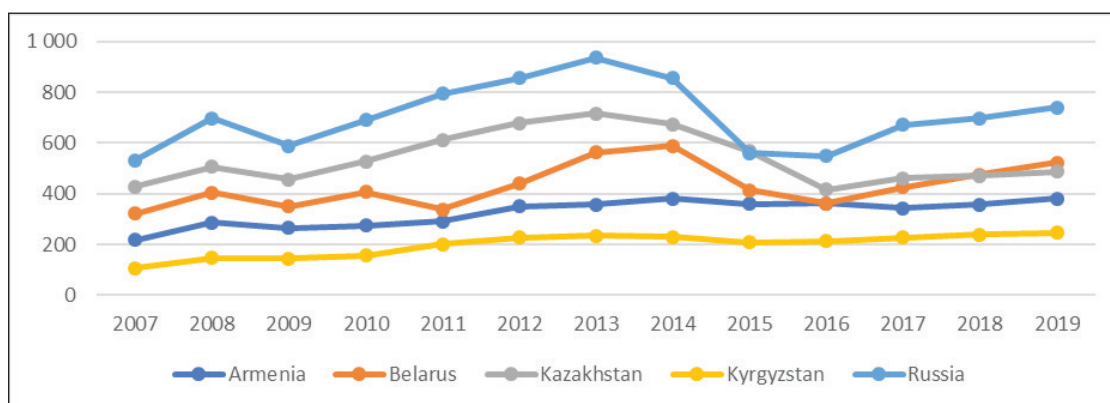


Figure 5 – Average monthly nominal wages in the EAEU countries, 2007–2019

Note – Source: Compiled on the base of [5].

Many scientists and experts argue that in the EAEU countries, about 40% of the economically active population is employed in the informal economy⁶ they are covered by work of agreement. Everyone knows that many professions will disappear in the future. Of course, this will affect the national labor markets in the EAEU [3]. Obviously, the dynamics and state of the market depend on the average monthly nominal wages (Figure 5).

In Figure 6 below, it can be seen that for the analyzed period, the highest unemployment rate is observed in Armenia (20.5%), followed by Kyrgyzstan (6.2%). Armenia has the highest unemployment rate among the rest of the EAEU countries, which means that most qualified specialists cannot get a decent job, and therefore they move to other countries, for example, most migrate to Russia for the purpose of employment. It should be noted that the unemployment rate in the EAEU countries depends on labor migration. Due to the fact that the Russian market is open to labor migrants, this makes it possible to mitigate the situation with unemployment in countries such as, for example, Kyrgyzstan, where there has traditionally been a high level of unemployment.

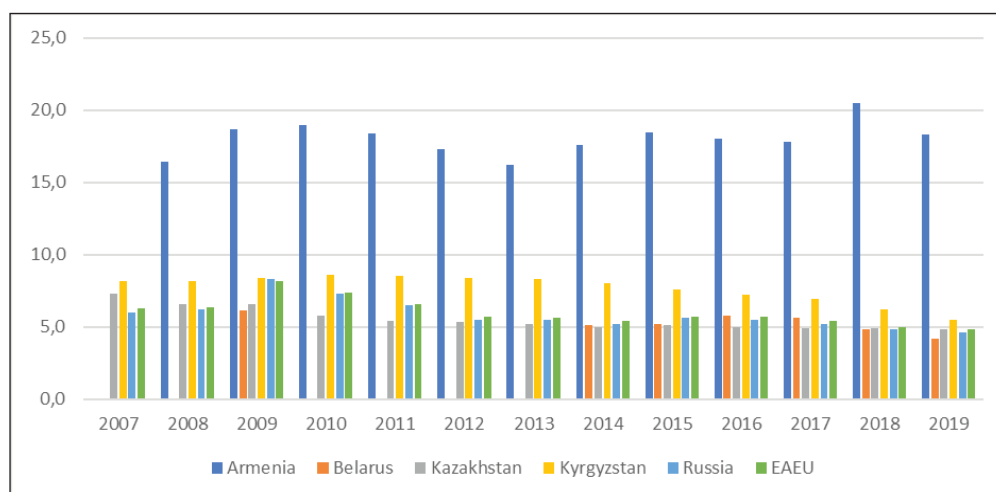


Figure 6 – Unemployment rate in the EAEU countries, 2007–2019

Note – Source: Compiled on the base of [5].

The EAEU labor market is heterogeneous and in the light of the formation of a new social class, which faces new challenges of the digital transformation of society. The problem of employer and employee needs to be re-examined. It is necessary to create conditions for the self-employed to get out of the shadows, as well as coordinate the flows of labor resources and their possible distribution within the framework of the EAEU unified migration policy in accordance with Article 97 of the Treaty on the Eurasian Economic Union (according to it, migrant workers from the states participating in the EAEU have equal employment rights).

In this regard, we can say that employment is the most important factor affecting the welfare of the population. It influences the emergence of such a socio-economic factor as unemployment, which affects millions of people around the world. In most countries, low wages and unemployment are driving people's lives into poverty and their main goal is to find a way out of the economic deadlock. The modern labor market in Kazakhstan is characterized by an average level of unemployment and at the same time, there is a shortage of qualified personnel. The reasons for the decline in employment can be such factors as dynamic changes in the economy, which are associated with the crisis, as well as a decrease in economic growth. The decline in the level of economic activity has an impact on the reduction in the level of employment in sectors, which include agriculture, construction, industry and many others.

According to the Law on Employment of the Population, an employed person is an individual who carries out activities for payment or by generating income through the use of property, production and sale of goods, performance of work, and provision of services. The employment rate determines the degree of employment of the able-bodied population in the sphere of socially useful labor. The value of this indicator reflects the current economic situation in the country.

The government employment policy in the EAEU member states has a significant impact on the development of the EAEU labor market. Of course, this policy is aimed to prevent the rise in unemployment by mitigating the effects of unfavorable factors associated with the national labor market as well as preventing and eliminating the growth of unemployment.

Thus, the EAEU labor market is characterized by the following features:

- ♦ the movement of labor resources in the EAEU labor market conditionally occurs according to the stages of distribution, sale, development, retirement;
- ♦ free movement of labor across the territory of the EAEU is considered as a necessary prerequisite for the socio-economic development of not only the host country, but also the donor state;
- ♦ for all EAEU member states in terms of state regulation of employment, it is necessary to expand the use of social partnership in determining employment policies, introduce new information technologies in the field of employment, as well as develop practice-oriented and targeted education;
- ♦ the formation of the EAEU labor market is particularly influenced by informal employment. The main feature of informal employment is the lack of registration of labor relations, and, consequently, the vulnerability of workers involved in such relations.

In conclusion, we can say that today the EAEU is a perspective integration association and the functioning of the economy as a whole depends on the dynamics and state of the labor market. It must be emphasized that in order to deal with the difficulties arising in the labor market, government intervention is necessary, as well as the development of a supportive regulatory framework, which would provide new opportunities for both workers and employers. The implementation of these measures is intended to ensure an increase in the level of employment in general for both men and women in market conditions and to reduce the level of poverty to a minimum and the standard of living of the population to a maximum.

LIST OF LITERATURE

- 1 Sardaryan A.R., Petrochenko A.A. (2018) Modern state and problems of the labor market [Electronic source]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennoe-sostoyanie-i-problemy-rynka-truda-v-stranah-eaes>.
- 2 Osadchaya G.I. (2017) International round table «Eurasian integration: problem links and points of growth» // Electronic scientific journal «Archon» – No. 1.
- 3 Akhatova E.Kh. (2014) Analysis of the current state and trends in the development of labor resources of the Republic of Kazakhstan // Multifaceted business assessment: problems and prospects in the formation of a knowledge-based economy. – No. 2 – P. 15–18.
- 4 ECE official statistics. The main indicators of the labor market of the EAEU [Electronic source]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx.
- 5 Official statistical information of the EEC. Express information of the EAEU Department of Statistics. [Electronic source]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/templates/express_demography.aspx.

А.Т. РАХМАТУЛЛИНА,^{1*}

магистр, докторант.

*e-mail: rakhmatullina.alina@gmail.com

Д.Д. ЕРМЕКБАЕВА,¹

PhD доцент.

e-mail: ermekbaevad@mail.ru

П. ХАЙЕК,²

PhD, ассистент профессор.

e-mail: hajekp@gmail.com

¹Халықаралық Бизнес Университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²Университет Уникорн, Чехия, Прага қ.

²Еуропалық қолданбалы ғылымдар және менеджмент институты, Чехия, Прага қ.

ЕАЭО ЕЛДЕРІНДЕГІ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ЖӘНЕ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫҢ ДАМУ ДИНАМИКАСЫ

Андатпа

Еңбек нарығы кез-келген елдің экономикасының негізгі элементі болып табылады, ал ұлттық экономиканың жұмыс істеуі оның динамикасы мен күйіне байланысты. Елдердің және олардың аймақтық топтасуының өзара тәуелділігінің өсуінде көрінетін әлемдік экономикадағы жаһандану процестерінің тереңдеуі жағдайында тауарлар, қызметтер мен капитал нарықтары сияқты ұлттық еңбек нарықтары тұйықтығын және оқшаулануын барған сайын жоғалтуда, бұл жалпыға ортақ еңбек нарығының қалыптасуына алып келеді. Еуразиялық экономикалық одақтың ортақ еңбек нарығы – бұл сапалы жаңа нәрсе. Ұлттық еңбек нарықтары тұйықтығын, оқшаулануын жоғалтып, интеграцияланған еңбек нарығы ұлттық құрылымға айналуға. Оның қалыптасуы интеграциялық одақ елдерінің экономикалық және әлеуметтік мүдделерінің тепе-теңдігін сақтауға бағытталған келісілген көші-қон және әлеуметтік саясат құралдары, еңбек нарығын реттеудің халықаралық-құқықтық құралдары ұсынған Еуразиялық экономикалық одаққа кірген мемлекеттер азаматтарының ұтқырлығына негізделген. Бұл жұмыс ЕАЭО-ға мүше мемлекеттердің еңбек нарығының және жұмыспен қамтудың даму динамикасын көрсетеді, жаңа интеграциялық кеңістіктің проблемалық байланыстарын анықтайды. Негізгі назар экономикалық белсенді халықты талдауға, сондай-ақ Еуразиялық экономикалық комиссияның статистикалық деректері негізінде жұмыспен қамтылған халықты/жұмыссыздарды, ЕАЭО-ға мүше әр мемлекеттің жалақы деңгейін жеке талдауға бағытталған. Авторлар жоғарыда аталған көрсеткіштердің даму динамикасындағы айырмашылықтардың негізгі сәттерін байқап, оларға түсініктеме берді.

Тірек сөздер: Еуразиялық экономикалық одақ, еңбек нарығы, жұмыспен қамту, жұмыссыздық, жалақы, халық, қызмет.

А.Т. РАХМАТУЛЛИНА,^{1*}

магистр, докторант.

*e-mail: rakhmatullina.alina@gmail.com

Д.Д. ЕРМЕКБАЕВА,¹

PhD, доцент.

e-mail: ermekbaevad@mail.ru

П. ХАЙЕК²

PhD, ассистент профессор.

e-mail: hajekp@gmail.com

¹Университет Международного Бизнеса, Казахстан, г. Алматы

²Университет Уникорн, Чешская Республика, г. Прага

²Европейский институт прикладных наук и менеджмента, Чешская Республика, г. Прага

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ В СТРАНАХ ЕАЭС

Аннотация

Рынок труда является основополагающим элементом экономики любой страны, а от его динамики и состояния зависит функционирование национальной экономики. В условиях углубления глобализационных процессов в мировом хозяйстве, которые проявляются в росте взаимозависимости стран и их региональных

группировок, национальные рынки труда, как и рынки товаров, услуг и капиталов, все больше теряют свою замкнутость и обособленность, что приводит к образованию так называемого общего рынка труда. Общий рынок труда Евразийского экономического союза представляет собой нечто качественно новое. Национальные рынки труда утрачивают свою обособленность, замкнутость, и интегрированный рынок трудовых ресурсов становится национальным образованием. В основе его формирования лежит мобильность граждан государств, вошедших в Евразийский экономический союз, обеспечиваемая инструментами согласованной миграционной и социальной политики, международно-правовыми основами регулирования рынка труда, которые ориентированы на соблюдение баланса экономических и социальных интересов стран интеграционного союза. В настоящей работе отражена динамика развития рынка труда и занятости государств-членов ЕАЭС, выявлены проблемные звенья нового интеграционного пространства. Ключевое внимание направлено на анализ численности экономически активного населения, а также отдельно на анализ численности занятого населения/безработных, уровень заработной платы каждого государства-члена ЕАЭС на основе статистических данных Евразийской экономической комиссии. Авторами были замечены и прокомментированы основные моменты отличия динамики развития вышеуказанных показателей.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, рынок труда, занятость, безработица, заработная плата, население, деятельность.

IRSTI 06.73.55

UDC 336.71

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-179-185>

G.G. ILYASSOVA,^{1*}

PhD student.

*e-mail: g-iliyasova@mail.ru

Z.N. ABIYEVA¹

c.e.s.

abievas@mail.ru

G.A. PERNEYEVA,¹

c.e.s.

perneeva68@gmail.com

¹KazNU name of al-Farabi, Kazakhstan, Almaty

TRANSMISSION MECHANISM OF MONETARY POLICY AND RESPONSE TO OUTSIDE SHOCKS IN 2020 BY NATIONAL BANK OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract

The article examines the features and current state of monetary policy and transmission mechanism of the National Bank of Kazakhstan. The transmission mechanism is not a tool to achieve the goals set for the development of the modern economy. This mechanism is a set of interactions in economic processes through which the results of decisions or transactions in the framework of monetary policy affect the economy. In this regard, the article describes the level of inflation and its impact on the level of prices for goods and services. The situation with the use of the consumer price index to calculate inflation, calculated on the basis of the analysis of prices in the portfolio of consumer goods and services of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, is analyzed in detail. Macroeconomic and microeconomic factors, reflecting the viable direction of the monetary policy of the Republic of Kazakhstan, affect the level of the consumer price index. To make decisions, the NBRK conducts research to determine inflation forecasts. Inflationary expectations make it possible to assess the possible impact on the economy. In this context, the article states that the NBRK's inflation target will be achieved through the following channels (base rate, exchange rate and money supply). The conclusion is based on the fact that, given the global pandemic around the world, one can see the NBRK's expansionary monetary policy and decisions to lower the base rate, increase the money supply and stabilize the currency.

Key words: transmission mechanism, monetary policy, finance, inflation, pandemic, currency, macroeconomics, microeconomics.

11th of November 2019 President of Republic of Kazakhstan (hereinafter – RK) Tokaev K. signed a decree on reorganization of National Bank of Republic of Kazakhstan (hereinafter – NBRK) by separating the divisions responsible for regulation of capital markets and banks. The new governing body is called the Agency of the RK for Regulation and Development of Financial Market (hereinafter – ARDFM). Consequently, NBRK left with so called «standard» central bank responsibilities of management of monetary policy of RK with priorities on controlling base rate, exchange rate and money supply. Most of financial market participants positively reacted to such changes and noted that financial market development indeed moved forward [1]. Such view could arise, due to previous inefficiencies in the work of NBRK. Being that the central bank had wide range of responsibilities, granting an institute a lot of power, which led to high bureaucracy and consequently to slow decision making and reaction to market turbulences. Since the «new form» of National Bank started its operations in 2020, the year with many outside shocks, which required high involvement from NBRK to control price stability, in this paper the actions of NBRK and effectiveness its transmission mechanism was previewed and analyzed.

The NBRK is targeting the inflation rate. The inflation rate indicates the price level for goods and services. NBRK uses Consumer Price Index (CPI) to formulate inflation, which is calculated through the analysis of prices in the basket of consumer goods and services by the Ministry of National

Economy of Republic of Kazakhstan. Many macroeconomic and microeconomic factors affect the level of CPI, which makes this indicator a viable benchmark for the monetary policy of Republic of Kazakhstan. In decision making purposes NBRK also conducts surveys to find out expectations on the inflation. The inflationary expectations help to estimate a possible effect on the economy.

Targeted inflation rate of the NBRK is being achieved through three transmission channels: base rate, exchange rate and money supply. Each of the channels have different amount of impact on the ending goal. According to the study made in 2018 the most effective transmission mechanism that highly affects the prices is the exchange rate channel [2].

The main instruments to influence transmission channels used by NBRK are in-line with international practice, which include open market operations, operations with permanent access and establishment of minimal reserve requirements for banks.

Table 1 – The main instruments of influence on the transmission channels used by the NBRK

Purpose	Type of Instrument	Instrument	Collateral	Frequency	Provision / withdrawal duration
liquidity provision	permanent access operations	KASE currency swap	USD	upon request from commercial banks	1 day
		KASE Reverse Repo	government bonds	upon request from commercial banks	1 day
	open market operations	NBK auction for the purchase of securities with the reverse sale	Lombard List	as needed	7 days
liquidity withdrawal		NBK Notes Auction	–	in accordance with the schedule of issuance of notes	28, 91, 182, 364 days
		NBK Deposit Auction	–	daily	7 days
	permanent access operations	KASE currency swap	USD	upon request from commercial banks	1 day
		KASE Direct Repo	government bonds	upon request from commercial banks	1 day
		NBK Deposits	no collateral	upon request from commercial banks	1 day

Even though, the studies show that exchange rate is having highest impact on overall prices, the base rate is the key component of monetary policy management. National Bank ensures the mid-term price stability by influencing the short-term interbank money market rate through determination of the level of the base rate and the corridor. Theoretically the transmission mechanism of base rate is as shown in a Figure 1 (p. 181).

The exact influence of base rate decisions to the economy is hard to connect. However, theoretically the Figure 1 illustrates the decision making flow, that ends up with price development.

The outside shocks are the shocks outside the control of NBRK, but can impact the economy thus the financial market and price-setting. This can include changes in fiscal policy, changes in global economy, changes in commodity prices and trade.

The base rate directly influences money market rates and market expectations on future rates and inflation. Consequently, base rate indirectly affects the money lending, deposits and asset prices. In the third line, base rate affects the supply and demand in goods and labor markets, which helps to determine wages and prices. Money market rates also affect exchange rate, which directly interferes with imported goods prices [2].

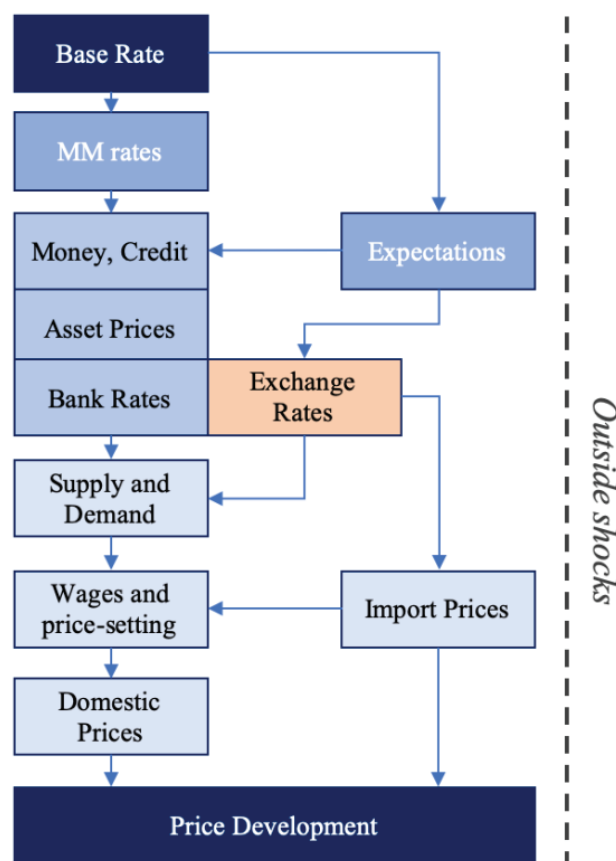


Figure 1 – Transmission Mechanism Scheme

Economic overview and recent changes

In 11th of March 2020, World Health Organization declared that novel coronavirus epidemic in China is considered pandemic as the number of infected people have been growing all around the world dramatically. This has led to massive measures taken by governments against the spread of virus in their local territory. Countries were closing their borders, cities were locking down. In consequence, most of the small and medium enterprises lost their streams of clients. Vast amount of air and ground transportation networks were cut influencing travel industry and affecting global supply chains.

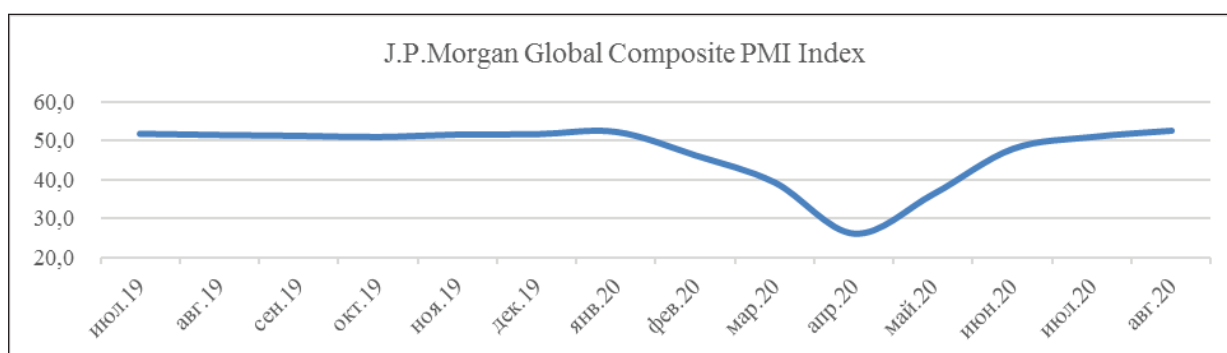


Figure 2 – J.P.Morgan Global Composite PMI

The commodity prices have been falling down since the beginning of the year as demand for goods shrink in the matter of weeks. The demand shortage mostly influenced oil, aluminum, steel, bitumen and nickel prices, as well as agriculture products such as milk. The demand could be traced through PMI index, that show the purchasing activity of manufacturing and service companies, where the index more than 50 indicates that activity is increasing and less than 50 the activity is falling [4].

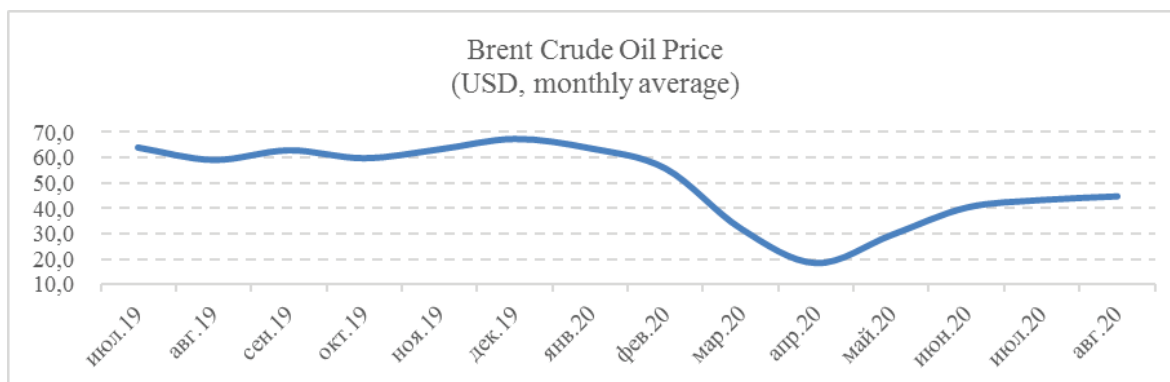


Figure 3 – Brent Crude Oil Price

NBRK response to pandemic. Base rate channel. Macroeconomic indicators of the country in 2020 were influenced by outside shocks. In addition to that, commodity prices were pressuring the exchange rate of national currency. In order to stabilize the economy, uphold asset prices and protect the exchange rate on 10th of March 2020 NBRK made an unscheduled decision to increase the base rate from 9,25% to 12,0%. NBRK also increased the range of corridor from $\pm 1\%$ to $\pm 1,5\%$, respectively. This decision helped to hold down the demand for national currency, therefore reducing the pressure to exchange rate and decreasing the inflationary expectations of citizens and market participants. Later 6th of April 2020 NBRK decided to ease the policy by decreasing the base rate to previous 9,25%, but also widening the corridor to $\pm 2,0\%$ to leave more space for potential movements. This was meant to increase economic activity since the pandemic led to drastic slowdown in real economy operations. The base rate remained unchanged until 20th of July 2020, after the results of economic activity for 6 months 2020 were announced and GDP decline rate was less than forecasted targets. As the economic slowdown was continuing and inflationary expectations decreased the base was decided to be dropped to 9,0% with narrower corridor of $\pm 1,5\%$.

Money supply channel. Anti-crisis measures managed by government, as consequence of retail loan subsidies and social payments to support citizens have led to increase in money base and money supply of the country. It can be seen that both the volume of deposits in the banks and cash on hand increased starting from the beginning of 2020.

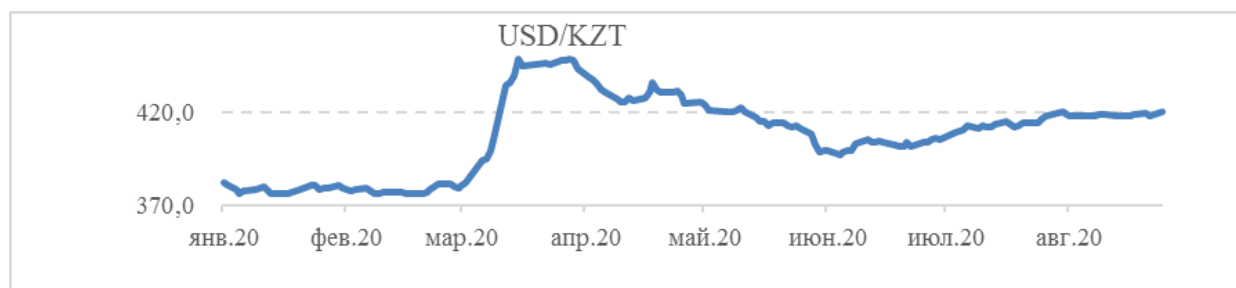


Figure 4 – USD/KZT Exchange Rate

Exchange rate channel. The exchange rate of national currency, as discussed before, was pressured by outside shock and particularly the change in commodity prices and exchange rates of countries – trading partners of Kazakhstan. Even though, the oil prices were steadily growing from June to August of 2020, the exchange rate of KZT was devolving.

This was explained by exchange rate of national currencies of neighboring countries. Moreover, USD itself was weakening due to increased demand for gold, which historically is an attractive investment during recession periods [5].

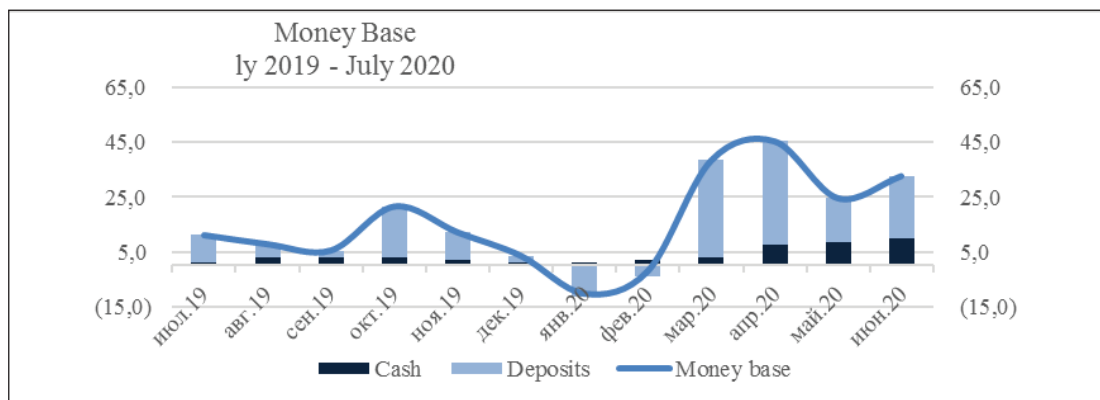


Figure 5 – Kazakhstan Money Base

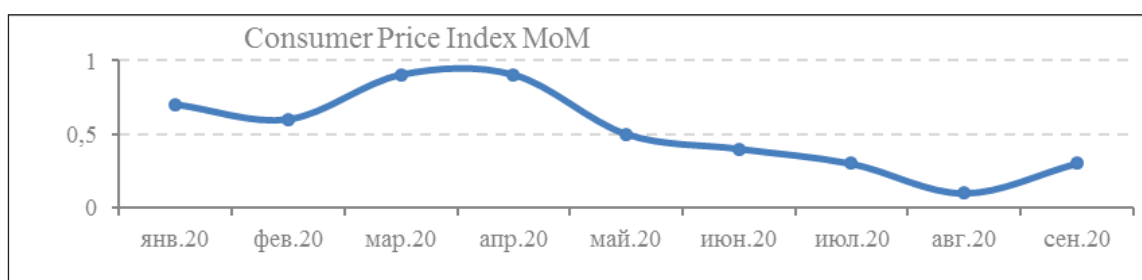


Figure 6 – Consumer Price Index Kazakhstan MoM

In conclusion, taking into account the global pandemic followed by economic slowdown due to interaction restrictions worldwide, it can be seen that generally NBRK is following an expansionary monetary policy. This can be seen through lowering decisions of base rate, increase of money supply and stabilization of currency. The "march" decision to increase the base rate up to 12% was an extraordinary decision. However, considering the specific characteristics of Kazakhstan economy and KZT price formation this was a reasonable reaction to such sudden and severe outside shocks. It can be seen, that overall consumer price stabilization (watch Consumer Price Index MoM) was achieved by NBRK as of September 2020.

LIST OF LITERATURE

- 1 ARDFM (January 30, 2020) The Agency held a round table on the development of the securities market. Retrieved from: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/press/news/details/40363?lang=ru>.
- 2 Orazalin R. (2018) Transmission mechanism of monetary policy of Republic of Kazakhstan. Economic Research of Department of Research and Statistics №2018-3, <https://www.finreg.kz/?docid=3331&switch=english>.
- 3 European Central Bank (June 2020) Monetary policy and its transmission in globalized world, <https://www.ecb.europa.eu/press/accounts/2020/html/ecb.mg200625~fd97330d5f.en.htm>.
- 4 Morgan J.P. (October 2020) Global economic growth slows but remains solid in September, <https://www.markiteconomics.com/Public/Home/PressRelease/4b4f4ce62206bfb>.
- 5 World Gold Council (2020) Global economic trends and their impact on gold, <http://www.goldandtime.org/pdf/Outlook2020.pdf>.
- 6 National Bank of Republic of Kazakhstan (September 2020) Monetary Policy Report, <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap113.pdf>.
- 7 National Bank of Republic of Kazakhstan (July 2020) Financial Stability Report, <https://www.oenb.at/en/Publications/Financial-Market/Financial-Stability-Report.html>.

Г.Г. ИЛЬЯСОВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: g-iliyasova@mail.ru

З.Н. АБИЕВА,¹

э.ғ.к., аға оқытушы.

Г.А. ПЕРНЕЕВА,¹

э.ғ.к., аға оқытушы

¹эл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық
университеті, Қазақстан, Алматы қ.

2020 ЖЫЛЫ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҰЛТТЫҚ БАНКІНІҢ АҚША-КРЕДИТ САЯСАТЫНЫҢ ЖӘНЕ СЫРТҚЫ КҮЙЗЕЛІСТЕРГЕ ДЕН ҚОЮДЫҢ ТРАНСМИССИЯЛЫҚ ТЕТІГІ

Андатпа

Мақалада ақша-несие саясаты және Қазақстанның Ұлттық Банкінің трансмиссиялық механизмінің ерекшеліктері мен қазіргі жағдайы қарастырылады. Трансмиссиялық механизм қазіргі экономиканы дамыту мақсатында қойылатын міндеттерге жетудің құралы болып саналмайды. Бұл механизм экономикалық процестердегі өзара байланыстар жиынтығы, соның арқасында ақша-несие саясаты шеңберіндегі шешімдердің немесе операциялардың нәтижелері экономикаға әсер етеді. Осыған байланысты, мақалада инфляция деңгейі және оның тауарлар мен қызметтерге баға деңгейіне әсері баяндалады. ҚР ҰЭМ тұтыну тауарлары мен қызметтері қоржынындағы бағаларды талдау негізінде есептелетін инфляцияны есептеу үшін тұтыну бағалары индексін пайдалану жағдайы нақты талданады. Қазақстан Республикасының ақша-кредит саясаты үшін өміршең бағдарды көрсететін макроэкономикалық және микроэкономикалық факторлар тұтыну бағаларының индексін деңгейіне әсер етеді. Шешімдер қабылдау мақсатында ҚРҰБ инфляция бойынша болжамдарды анықтау үшін зерттеулер жүргізеді. Инфляциялық күтулер экономикаға ықтимал әсерді бағалауға мүмкіндік береді. Осы тұрғыда, мақалада ҚРҰБ инфляциясының нысаналы деңгейіне мынадай арналар (базалық бағам, айырбас бағамы және ақша массасы) арқылы қол жеткізілетіндігі туралы айтылады. Қорытындыда бүкіл әлемдегі жаһандық пандемияны ескере отырып, ҚРҰБ экспансионистік ақша-кредит саясатын және базалық мөлшерлемені төмендету, ақша массасын ұлғайту және валютаны тұрақтандыру туралы шешімдерді көруге болатындығына негізделген.

Тірек сөздер: трансмиссия механизмі, ақша-несие саясаты, қаржы, инфляция, пандемия, валюта, макроэкономика, микроэкономика.

Г.Г. ИЛЬЯСОВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: g-iliyasova@mail.ru

З.Н. АБИЕВА,¹

к.э.н.

abievas@mail.ru

Г.А. ПЕРНЕЕВА,¹

к.э.н.

perneeva68@gmail.com

¹Казахский национальный университет
имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

ТРАНСМИССИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕАГИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА ВНЕШНИЕ ШОКИ В 2020 ГОДУ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности и современное состояние денежно-кредитной политики и трансмиссионного механизма Национального банка Казахстана. Механизм трансмиссии не является инструментом для достижения целей, поставленных перед развитием современной экономики. Этот механизм представляет

собой совокупность взаимодействий в экономических процессах, посредством которых результаты решений или операций в рамках денежно-кредитной политики влияют на экономику. В связи с этим в статье описывается уровень инфляции и ее влияние на уровень цен на товары и услуги. Подробно проанализирована ситуация с использованием индекса потребительских цен для расчета инфляции, рассчитываемого на основе анализа цен в портфеле потребительских товаров и услуг МНЭ РК. Макроэкономические и микроэкономические факторы, отражающие жизнеспособное направление денежно-кредитной политики Республики Казахстан, влияют на уровень индекса потребительских цен. Для принятия решений НБРК проводит исследования для определения прогнозов инфляции. Инфляционные ожидания позволяют оценить возможное влияние на экономику. В этом контексте в статье говорится, что целевой показатель инфляции НБРК будет достигнут по следующим каналам (базовый курс, обменный курс и денежная масса). Вывод основан на том факте, что, учитывая глобальную пандемию во всем мире, можно увидеть экспансионистскую денежно-кредитную политику НБРК и решения по снижению базовой ставки, увеличению денежной массы и стабилизации валюты.

Ключевые слова: трансмиссионный механизм, денежно-кредитная политика, финансы, инфляция, пандемия, валюта, макроэкономика, микроэкономика.

IRSTI 06.77.61

UDC 331.52

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-186-190>

K.Y. IZGUTTIYEVA,^{1*}

PhD student.

*e-mail: kuralaika92@mail.ru

L.A. TUSSUPOVA¹,

d.e.s., associate professor.

e-mail: l.tussupova@turan-edu.kz

E.M. YERALINA,¹

PhD.

e-mail: e.eralina@turan-edu.kz

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

THE IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE LABOUR MARKET

Abstract

In the context of a pandemic, many enterprises take actions and make specific decisions in conditions of uncertainty, since it is absolutely impossible to predict the development of the pandemic and its possible consequences on the territory of other countries of the world. Thus, business activity also remains in an environment of uncertainty and is subject to a variety of factors that can not only negatively affect certain aspects of their activities, but can also lead to the complete destruction of the business entity. The relevance of the research topic is shown in the identification of the consequences of the coronavirus pandemic and their assessment on the modern labour market. An increasing number of employers' requirements for employees are associated with soft-skills. These include critical thinking, self-management, problem solving, learnability, resilience to stress, flexibility, and etc. The purpose of the study was to assess the current situation in the world and domestic labour market. The object of research was the labour market of the leading countries of the world: the United States, China, great Britain and Canada. The result of the study was the conclusion about further changes in the demand for labour and the conclusion about what the domestic labour market is waiting for in the future.

Key words: COVID-19, labour market, crisis, unemployment, income, population, business activity.

With the spread of COVID–19 around the world, it has led to global changes in the economy of not only Kazakhstan, but also other countries. The pandemic affected all countries of the world economy, as a result of which any manipulation in the field of international trade, tourist services and other sectors of the economy was temporarily stopped between individual states. All this certainly affected the development of economic relations between the countries, as well as the unemployment rate and incomes of the population. The purpose of the study was to assess the impact of COVID–19 on the labor market in Kazakhstan and the leading countries of the world. The main objectives of the study were: to assess the level of impact of the pandemic on economic development; assessment of changes in the unemployment rate; assessment of the projected changes in the labor market that will affect it.

The coronavirus pandemic (COVID–19) has spread not only across Kazakhstan, but also all over the world. The spread of a new type of virus originated in China, where a massive infection of the population began in December 2019. As a result, Chinese borders were closed to prevent the spread of a new type of virus, and subsequently international relations between China and other foreign countries were temporarily suspended.

According to the results of the macroeconomic review for the IV quarter of 2020, conducted by PwC, 72% of the surveyed experts believe that Kazakhstan is waiting for a basic scenario of economic development, in which a slow exit from the crisis caused by the COVID–19 pandemic is expected. In general, the uncertainty of the future prospects for economic development is a new reality not only for Kazakhstan, but for the whole world. This is primarily due to the decline in business activity and the need to adapt existing skills, processes and technologies for doing business in the new reality.

The suspension of international relations had a negative impact on the world economy and the economies of individual countries of the world. The spread of coronavirus infection and ways of dealing with its consequences have also affected the labor market.

For example, quarantine in Kazakhstan made certain adjustments to the structure of employment in Kazakhstan. After the spring lull in the country, the need of personnel has sharply increased, in addition, one can observe the aggravation of the problems of uneven labor resources at the regional level.

Guided by the data of the Labor Resource Center of the Ministry of Labor and Social Protection of the Republic of Kazakhstan, the state electronic exchange enbek.kz observed a monthly decrease in the number of vacancies by 10–26%,

The minimum of offers from employers fell on April – only 25,000 vacant places were offered to Kazakhstanis. This is the first time in the last few years for labor-deficient Kazakhstan. Center analysts associate it with the uncertainty in the economy during the state of emergency in April. The conclusions of the human resources development center shows that the number of technically unemployed (officially employed, but without income) in April this year in Kazakhstan exceeded 4.2 million people. The official statistics on unemployment remained unchanged and amounted to 4.8%.

For the period between 2015 and 2019 the unemployment rate of the Republic of Kazakhstan tended to decrease. So, for the specified period, the overall unemployment rate fell by 1.06%, the level of youth unemployment – by 0.70%.

According to the results of the 2-nd quarter 2020 there was an increase in demand in certain sectors of the economy in Kazakhstan. For example, the construction, transport and industrial sectors became the leaders in the demand for personnel, the share was about 43% of all vacancies.

In connection with the implementation of projects such as the Employment Roadmap and the increase in the number of construction projects, the need for bricklayers, concrete workers, carpenters has increased. The deficit in personnel was observed in relation to road workers, where the need for personnel increased almost 4 times.

The end of the quarantine and the reopening of most enterprises immediately affected the employment market. The first «working» months reduced the number of technically unemployed to 735 thousand people.

The number of vacancies in the country increased 2.8 times – up to 71 thousand in the period from May till June. This is even more than in the pre-crisis period [1].

In the Russian Federation, in order to prevent the spread of COVID–19, a decision was made at the level of the highest authority to suspend the work of a greater number of enterprises, except for those that are life-supporting (grocery stores and manufacturing enterprises, pharmacies, medical institutions, etc.), part enterprises were redesigned for the production of protective equipment and antiseptics. Thus, the entire April 2020 was declared inoperative.

Today, in some regions of the Russian Federation, the epidemiological situation is critical, and some enterprises do not carry out their activities or carry out it under specific restrictions, i.e. not fully.

The taken measures affected small and medium-sized businesses, since the level of their profitability is several times lower than those of larger economic entities, and such enterprises are not able to cope with expenses in conditions of suspension of activities, incl. to pay employees. As a result, there is an illegal increased pressure on workers to dismiss them of their own free will, and, accordingly, an increase in the unemployment rate [2]. In order to confirm the above facts, we will analyze the situation on the world labor market during a pandemic.

In the leading countries of the world, the situation with the unemployment rate has worsened. According to the RIVI website (riwi.com), the latest real-time data collected reflects disappointing data illustrated in Figure 1 (p. 188).

In addition to the growth in unemployment in such leading countries as the United States, Great Britain, China, the income of the population of the above countries is declining. So, in China, the population has lost 45% of their previous income, the population of Canada – 36%, the United States – 33% and the UK – 24% [2].

Thus, we can say that the coronavirus epidemic has not spared any country in the world. Also, we cannot talk about a further deterioration of the current situation, since the problem of eliminating the consequences of the pandemic remains unresolved today.

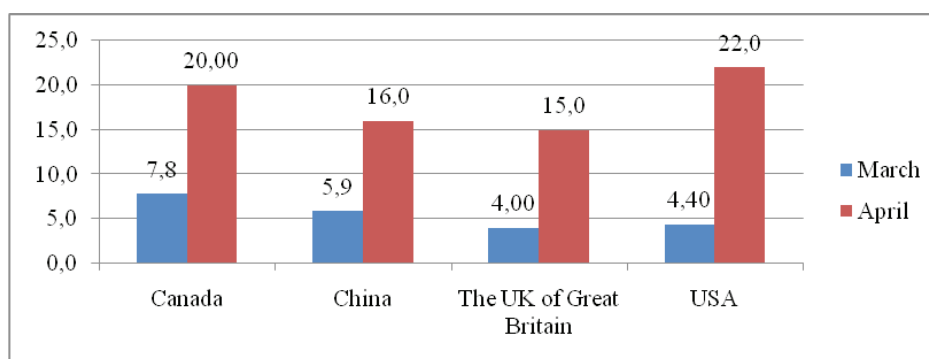


Figure 1 – The unemployment rate in the leading countries of the world as of April 30, 2020, %

According to experts, further deterioration in the economies of countries is possible, which will directly affect the situation in the modern labor market. At the moment, accurate predictions cannot be made. However, if the situation persists, the countries will face a protracted deep economic crisis.

The data in Figure 1 indicate a high growth rate of the unemployment rate. The highest level of growth in the unemployment rate is observed in the United States (22.0%) [3].

According to research by the International Labor Organization (ILO), the coronavirus pandemic has had an uneven impact on the labor market for men and women. Thus, the number of women who have been unemployed is greater than that of men; in terms of this figure, this figure is 5 percent for women, and among men – 3.9 percent. The pandemic also affected young people (15 to 24 years old), where the unemployment rate was 8.7 percent, while among older people 3.7 percent lost their jobs [4]. Unfortunately, there is still no statistical data for 2020 in the Republic of Kazakhstan on gender employment, but it is possible to analyze the state in terms of gender employment based on the indicators of previous years. As shown in the table below, the unemployment rate for women is higher: 5.4% in 2017 and 2018, and in 2019 this figure fell slightly to 5.3%, while the unemployment rate for men is lower [5].

Table 1 – Main indicators of the labor market by months 2017–2019 (estimated data)

Main indicators of the labor market in terms of gender	2017			2018			2019		
	Total	Male	Female	Total	Male	Female	Total	Male	Female
Laborforce, thousandpeople	9 027,4	4 664,2	4 363,2	9 138,6	4 676,8	4 461,9	9221,5	4739,7	4481,8
Labor force share in the population, %	69,7	76,2	63,8	70,0	75,9	64,8	70,1	76,3	64,6
Employedpopul ation, thousandpeople	8 585,2	4 458,9	4 126,3	8 695,0	4 474,7	4 220,3	8780,8	4535,4	4245,4
employees, thousandpeople	6 485,9	3 331,6	3 154,4	6 612,5	3 383,6	3 228,8	6681,6	3443,0	3238,6
self-employed, thousandpeople	2 099,2	1 127,3	971,9	2 082,5	1 091,1	991,5	2099,2	1092,4	1006,8
Unemployedpop ulation, thousandpeople	442,3	205,3	237,0	443,6	202,1	241,6	440,7	204,3	236,3
Unemploymentr ate, %	4,9	4,4	5,4	4,9	4,3	5,4	4,8	4,3	5,3
Youthunemploy mentrate, % (aged 15–24) 1)	3,8	3,6	4,0	3,7	3,3	4,1	3,6	3,2	4,0
Youthunemploy mentrate, % (aged 15–28) 2)	3,9	3,5	4,4	3,8	3,4	4,3	3,7	3,3	4,1

Note – Data of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan.

While the epidemic continues, there is a demand in the labor market for couriers, salespeople and remote workers. Specialists in certain industries turned out to be unclaimed, for example, this applies to employees in the tourism sector and most of the service enterprises.

After the end of the epidemic, the demand for specialties that were in high demand in a difficult epidemiological situation will decrease, which is due to a decrease in the need for these categories of workers. Then the demand for workers who were unclaimed during the pandemic will begin to increase.

Changes to which the labor market is subject will depend on the duration of the quarantine measures, as well as the ability of economic entities to increase their production capacity in a short time. The most popular mechanisms in the employment of citizens and the reduction of the unemployment rate will be: retraining and retraining of the population, employment of employees on a part-time basis, etc. Also, after the end of the pandemic, an increase in demand for foreign travel is not excluded, which will contribute to the demand for specialists in the tourism sector, etc. [6].

In general, global trends in the development of the labor market will continue, workers need to think not so much about the consequences of the crisis as about the development of robotization. Certain types of business will not only be able to survive in this situation, but also significantly improve their positions. These types of economic activities include virtual (online) entertainment. If there was an increase in this type of service sector before the pandemic, then during a pandemic this growth may be exceeded several times [3].

Summing up the results of the study, we can conclude that the overall result of the end of the pandemic in Kazakhstan and in the world as a whole will lead to a reduction in the number of staff in many companies where they were “bloated”. As mentioned above, the demand for specialists who are competent to solve production issues not only at the workplace will increase, but will also be able to quickly transfer their work online. And with the transfer of a significant number of employees to remote work, it will demonstrate that the enterprise does not need to support certain categories of staff members at all. Consequently, despite the measures taken and being implemented to eliminate the consequences caused by the spread of coronavirus in Kazakhstan and foreign countries, it will ultimately lead to an increase in the level of unemployed, a decrease in the income of the population, as well as an economic crisis. However, the severity of all the consequences depends on the duration of the measures implemented by the states. The Government of the Republic of Kazakhstan needs to develop a strategy or action plan, under similar conditions, that will help labor market accept and overcome all the challenges posed by the pandemic. It should also be noted, as analyzed in this article, that the COVID-19 crisis has had an uneven impact on different sectors. Those sectors that are facing the negative effects of the pandemic will recover at a much slower pace. The restoration of these sectors should be aimed at a humane approach, which provides for social support of socially vulnerable segments of society, where the fulcrum will be the person and the observance of his rights.

LIST OF LITERATURE

- 1 Official website of the Electronic Labor Exchange of the Republic of Kazakhstan. [Electronic resource] / access mode <https://www.enbek.kz/ru> (date of treatment 07/27/2020).
- 2 The pandemic will deprive millions of Russians of sources of income / INDEPENDENT // [Electronic resource] – URL: https://yandex.ru/turbo?text=http%3A%2F%2Fwww.ng.ru%2F2020-03-23%2F1_7824_main.html (date of treatment 07/27/2020).
- 3 Goldfarb D. Profitable truth from COVID-19: losses in real time are worse than they seem [Electronic resource] / access mode <https://riwi.com/research/covid-19s-income-truth-real-time-losses-are-worse-than-they-appear/#easy-footnote-bottom-2-31087> (date of treatment 07/27/2020).
- 4 Official website of international labor organizations, report, «COVID-19 and the world of work» <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/ru/lang--en/index.htm>.
- 5 Official website of the Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan [Electronic resource] / access mode <https://stat.gov.kz/> (date of treatment 07/27/2020).
- 6 Soldatova S.S. (2020). The Russian labor market amid the growing economic crisis due to a pandemic / S.S. Soldatova, V.V. Soldatova / Scientific and educational magazine for students and teachers «StudNent», No. 2, p. 424–429.

К.М. ИЗГУТИЕВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: kuralaika92@mail.ru

Л.А. ТУСУПОВА,¹

Э.Ғ.Д., доцент.

e-mail: l.tussupova@turan-edu.kz

Э.М. ЕРАЛИНА,¹

PhD.

e-mail: e.eralina@turan-edu.kz

¹«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

ПАНДЕМИЯНЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНА ӘСЕРІ

Андатпа

Пандемия жағдайында көптеген кәсіпорындар белгісіздік жағдайында шаралар қабылдайды және нақты шешімдер қабылдайды, өйткені әлемнің басқа елдерінің аумағында пандемияның дамуын және оның ықтимал салдарын болжау мүлдем мүмкін емес. Сонымен, экономикалық қызмет сонымен қатар белгісіздік жағдайында қалады және көптеген факторлардың әсеріне ұшырайды, олар олардың қызметінің кейбір жақтарына кері әсер етіп қана қоймай, сонымен бірге экономикалық субъектінің толық жойылуына әкелуі мүмкін. Зерттеу тақырыбының өзектілігі коронавирустық пандемияның зардаптарын анықтауда және оларды қазіргі еңбек нарығында бағалауда көрінеді. Жұмыс берушілердің қызметкерлерге қоятын талаптарының көбеюі soft-skills-ке байланысты. Оларға сыни тұрғыдан ойлау, өзін-өзі басқару, мәселелерді шешу, үйренуге қабілеттілік, күйзеліске төзімділік, икемділік және т.б. Зерттеудің мақсаты әлемдік және ішкі еңбек нарығындағы ағымдағы жағдайды бағалау болды. Зерттеу нысаны әлемнің жетекші елдерінің: АҚШ, Қытай, Ұлыбритания және Канада еңбек нарығы болды. Зерттеу нәтижесі жұмыс күшіне сұраныстың одан әрі өзгеруі туралы қорытынды және ішкі еңбек нарығын болашақта күтеді деген қорытынды жасады.

Тірек сөздер: COVID–19, еңбек нарығы, дағдарыс, жұмыссыздық, табыстар, халық, экономикалық қызмет.

К.М. ИЗГУТИЕВА,^{1*}

докторант.

*e-mail: kuralaika92@mail.ru

Л.А. ТУСУПОВА,¹

Д.Э.Н., доцент.

e-mail: l.tussupova@turan-edu.kz

Э.М. ЕРАЛИНА,¹

PhD.

e-mail: e.eralina@turan-edu.kz

¹Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РЫНОК ТРУДА

Аннотация

В условиях пандемии многие предприятия принимают меры и конкретные решения в условиях неопределенности, поскольку предсказать развитие пандемии и ее возможные последствия на территории других стран мира совершенно невозможно. Хозяйственная деятельность также остается в среде неопределенности и подвержена воздействию множества факторов, которые могут негативно повлиять не только на определенные аспекты их деятельности, но также привести к полному разрушению хозяйствующего субъекта. Актуальность темы исследования проявляется в выявлении последствий пандемии коронавируса и их оценке на современном рынке труда. Все большее количество требований работодателей к сотрудникам связано с soft-skills. К ним относятся критическое мышление, самоуправление, решение проблем, обучаемость, стрессоустойчивость, гибкость и многое другое. Целью исследования является оценка текущей ситуации на мировом и отечественном рынке труда. Объект исследования – рынок труда ведущих стран мира: США, Китая, Великобритании и Канады. Результатом исследования стал вывод о дальнейших изменениях спроса на рабочую силу и вывод о том, что ждет внутренний рынок труда в будущем.

Ключевые слова: COVID–19, рынок труда, кризис, безработица, доходы, население, хозяйственная деятельность.

МРНТИ 06.35.31

УДК 06.81.85

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-191-200>

Ф.К. ЕРДАВЛЕТОВА,^{1*}

к.э.н., ассоциированный профессор.

*e-mail: farida.yerdavletova@kaznu.kz

ДАНЬИ ГЭ,¹

магистрант.

e-mail: 771485480@qq.com

С.А. АХАНОВ,²

д.э.н., профессор.

e-mail: chief@afk.kz

¹Казахский национальный университет

имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

²Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

Аннотация

В декабре прошлого года стало известно о вспышке нового вируса – COVID-19. Распространение коронавирусной инфекции и объявление в связи с этим Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) о начале пандемии коронавируса повлекли за собой сбой системы деятельности экономики в целом во всех странах мира. Данная статья посвящена вопросам подготовки финансовой отчетности в условиях глобальной проблемы – пандемии коронавируса. Существенная проблема заставила вспомнить стандарты, к которым профессиональные бухгалтера обращаются достаточно редко. Проблема, о которой идет речь, пока изучена мало, поскольку еще никогда современный мир не встречал ситуацию такого рода. В статье на основе анализа действующей редакции международных стандартов финансовой отчетности представлена методология отражения в отчете о финансовом положении последствий пандемии коронавируса. Установлено, что вспышка вируса оказала значительное влияние на подготовку и предоставление отчета о финансовом положении компаний. Прямое и косвенное воздействие на функционирование компаний оказал не сам вирус, а методы борьбы против него. Ситуация, связанная с пандемией, согласно положениям МСФО 10, является не корректирующим событием, но существенным. Это означает, что компании как минимум должны отражать это в примечаниях, при предоставлении отчета. Окончательное влияние пандемии COVID-19 на отчет о финансовом положении в целом варьируется в зависимости от конкретных бизнес-рисков и обстоятельств, сложившихся в компании.

Ключевые слова: COVID-19, отчет, финансовое положение, финансовая отчетность, МСФО, стандарт, компания.

В декабре прошлого года стало известно о вспышке нового вируса – COVID – 19. Распространение коронавирусной инфекции и объявление в связи с этим Всемирной Организацией Здравоохранения (ВОЗ) о начале пандемии коронавируса, повлекли за собой сбой системы деятельности экономики в целом во всех странах мира. А также оказало существенное влияние и на область бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Дело в том, что данный вирус начал распространяться с начала нового отчетного периода, именно в тот период, когда обычно утверждают отчетность к выпуску. В связи с этим возникает актуальность вопроса о правильном предоставлении финансовой отчетности согласно всем правилам и стандартам.

Как известно, обязательное применение международных стандартов (МСФО) имеет влияние на финансовое положение и результаты деятельности компаний, на политику, решения и выбор руководителей, на поведение инвесторов и деятельность финансовых рынков.

Из-за распространения коронавирусной инфекции Covid-19 число рисков для финансовой стабильности в первом полугодии 2020 г. существенно выросло [1].

Вынужденные меры, введенные правительством Казахстана для предотвращения Covid-19, вызывают серьезные трудности в деятельности многих компаний и создают финансовую неопределенность. Первое осознание пандемии проявилось в волатильности цен, обменных кур-

сов и процентных ставок. В целом, национальная экономика уже сейчас явно ощутила влияние этих колебаний. «...С начала года национальная экономика развивается в сложных условиях. В целом экономика страны упала на 1,8%. Сфера услуг из-за пандемии значительно пострадала (5,6%)», – сказал Глава государства на расширенном заседании правительства [2].

В связи с пандемией многие компании были вынуждены приостановить свою деятельность. Это повлекло за собой устаревание запасов или единиц, генерирующих денежные потоки, снижение рыночной стоимости которых является признаком обесценения. Возник вопрос, как быть с отложенными налоговыми активами, с оценкой и использованием резерва по торговой дебиторской задолженности. И таких сценариев может быть много, что влечет за собой возникновение споров и дискуссий между компаниями и аудиторами.

В данной статье попытаемся разобраться, каким же образом соблюдение принципов МСФО позволит компаниям достоверным образом сформировать отчет о финансовом положении в период пандемии.

В рамках исследования темы статьи был применен метод теоретического обобщения и научной абстракции, который включает приемы наблюдения, анализа причин и последствий, сравнения, а также аналитическую оценку содержания нормативно-правовых документов в области бухгалтерского учета и отчетности.

Кризис пандемии Covid-19 и его экономические последствия свидетельствуют, что инвесторы и другие заинтересованные пользователи больше, чем когда-либо, нуждаются в высококачественной финансовой информации.

С этой целью бухгалтерские фирмы, регулирующие органы, организации-члены МФБ и другие аналогичные организации оперативно предоставили консультации и рекомендации по требованиям к бухгалтерскому учету и финансовой отчетности, которые необходимо будет учитывать при рассмотрении финансовых последствий Covid-19 при подготовке финансовой отчетности [3].

Кроме этого проблемы учета и отчетности, завязавшиеся из-за пандемии COVID-19, освещаются многими учеными-исследователями.

Необходимость своевременно раскрывать значимую информацию о вероятном влиянии Covid-19 на финансовое положение и операционные показатели, а также на показатели ликвидности компании отмечает Joshi P L. (2020). По его мнению, вероятные воздействия и проблемы могут и возникли в таких основных областях бухгалтерского учета, как признание выручки, обесценение нефинансовых активов и гудвила, оценка запасов, учет хеджирования, учет резервов по безнадежным долгам и многих других. Далее ученый отмечает, что последствия распространения коронавируса не является корректирующим событием для 2019 г. Последствия событий найдут отражение и должны корректироваться в первом квартале 2020 г. в рамках промежуточной отчетности. В заключении автор отмечает, что для поддержания качества финансовой информации при аудите показателей финансовой отчетности аудиторы должны проявлять профессиональный скептицизм и быть осторожными в выражении мнения [4].

По мнению R. Deb и S. Chakraborty, негативное влияние пандемия имеет не только на корпоративную финансовую отчетность, но и на аудит, работу аудиторов, на которых возложена ответственность за обеспечение достоверности и объективности финансовых отчетов. По их мнению: «... Пандемия создала колоссальную неопределенность в отношении принципов бухгалтерского учета при подготовке финансовой отчетности, а также аудита в условиях неопределенности...». Ученые рекомендуют аудиторам в ходе аудита сосредоточить внимание на ключевых концепциях и параметрах бухгалтерского учета, таких как непрерывность деятельности, оценка запасов, обесценение активов, оценка долгосрочных активов и инвестиций, оценка аренды, признание доходов, управление денежными средствами и налоговыми обязательствами [5].

Как видим, ученые указывают на одинаковые проблемы в учете и отчетности, вызванные последствиями пандемии. Для их решения исследователем I. Ul Naq предпринята попытка выяснить, какие изменения должны быть внесены в критерии признания и представление финансовой информации в связи с Covid-19. Автор опирается на положения следующего ряда международных стандартов – МСФО 36, МСФО 9, МСБУ 2, МСБУ 37 [6].

Как известно, руководство стандартами МСФО позволяет гармонизировать имеющиеся проблемы в учете и отчетности, и об этом уже не раз отмечалось.

Одним из положительных моментов влияния МСФО на финансовую отчетность является, например, применение принципа справедливой стоимости [7–9]. Правда существует и другое мнение. Так, например, в рамках аналогичного анализа введения и применения МСФО исследователи Barneto, Gregorio, а также Beuren и др. утверждают, что введение принципа справедливой оценки, никоим образом не повлияло на формирование показателей в финансовой отчетности. И лишь два фактора – деловая активность и операционная маржа – больше всего оказывают влияние на формирование показателей любой отчетности [10–11].

С данной точкой зрения можно поспорить, так как современная ситуация с коронавирусом создает серьезные проблемы для компаний по определению справедливой стоимости многих статей отчета о финансовом положении. Как утверждает Dave K., то, что было разумным и приемлемым до декабря 2019 г., внезапно стало неприемлемым в марте 2020 г. [12].

Конечно же, по всем существенным статьям отчета о финансовом положении должно формироваться профессиональное суждение. При этом следует соблюдать необходимую осторожность, так как некачественное (недостоверное) представление информации может привести к снижению инвестиционной привлекательности компании, если с завышением величины создаваемых резервов будет завышена или занижена стоимость активов, а расходы и обязательства завышены. Завышенная оценка доходов и активов, заниженная оценка расходов и обязательств может привести к заблуждению пользователей отчета о финансовом положении [13].

Согласно требованиям МСФО, в конце отчетного периода «все элементы отчетности должны быть представлены в годовой». При этом допущения, сделанные при тестировании финансовых и нефинансовых активов на обесценение по состоянию на 31 декабря 2019 г., должны отражать объективную и обоснованную информацию, имеющуюся на эту дату [14].

В настоящее время, ввиду сложившихся обстоятельств распространения коронавируса, финансовым аудиторам и директорам рекомендуется избегать использования недостоверной информации, которая не была обусловлена событиями или ожиданиями на отчетную дату. В этом смысле, когда речь идет о влиянии пандемии на компании в 2020 г. с точки зрения бухгалтерского учета, имеются в виду «события» после отчетной даты, то есть события после 31 декабря 2019 г. Стандарт IAS 10 описывает события после отчетной даты как «события, благоприятные и неблагоприятные, которые происходят в период между окончанием отчетного периода и датой утверждения финансовой отчетности к выпуску» [15]. Следовательно, руководство компании должно точно определить корректирующее событие, которое соответствует требованиям бухгалтерского учета: «событие, которое подтверждает условия, существовавшие на отчетную дату» [16].

Последовательность применения МСФО 10 представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Последовательность применения МСФО (IAS) 10

Примечание – Составлено авторами.

Далее, на основе обзора научных исследований по аспектам влияния пандемии на финансовую отчетность можно выделить пять основных областей, требующих особого внимания при подготовке отчета о финансовом положении (рисунок 2).

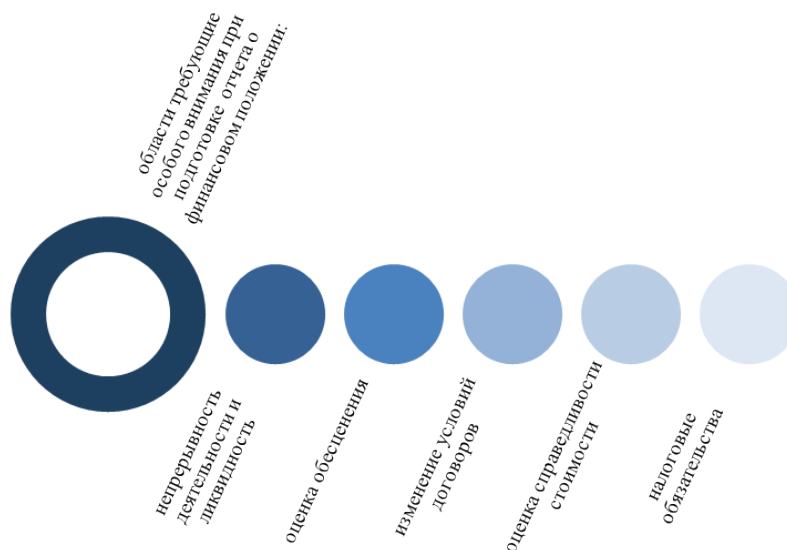


Рисунок 2 – Области отчета о финансовом положении, наиболее подверженные влиянию последствий пандемии COVID-19

Примечание – Составлено авторами.

Далее, если вновь вспомнить еще один эффект от принятия МСФО, следует привести точку зрения Taiwo и Adejare (2014). По их мнению, отчетность, составленная по МСФО, способствует снижению затрат компаний и фирм за счет повышения эффективности и производительности, ввиду правильного распределения ресурсов [17]. Отчетность, составленная по МСФО, по мнению Lainez и Callao, позволяет минимизировать уровень неопределенности на финансовом рынке. Эта точка зрения основывается на глубоком исследовании, в котором было изучено влияние данных бухгалтерского учета на показатели анализа и интерпретацию показателей финансовой отчетности деятельности компаний: коэффициенты ликвидности, прибыльности, кредитоспособности, платежеспособности и многие другие.

Это подтверждает вывод о том, что те компании, которые игнорируют положения и требования МСФО, представляют недостаточно достоверный анализ и интерпретацию финансовой информации на международном уровне и имеют серьезные препятствия для инвестиционных решений.

Научный труд Lainez и Callao в международном масштабе доказал, что показатели ликвидность, платежеспособность, задолженность, рентабельность и вообще результаты анализа финансового положения компаний во многом зависят от принципов бухгалтерского учета, применяемых при составлении отчета о финансовом положении и всех других форм финансовой отчетности. Результаты их исследования доказали, что принятие МСФО снизило уровень неопределенности на финансовом рынке [18]. И сложившаяся ситуация в мире еще раз подтверждает это.

Другая проблема, с которой столкнулись многие компании из-за распространения вируса Covid-19, это – сохранность производимой продукции. Складские помещения ввиду локдаунов и падения спроса были переполнены.

Так например, весной 2020 года сотни миллионов баррелей нефти оказались просто невостребованными, так как из-за пандемии на 30% упал спрос на нее. Морские нефтехранилища были переполнены. В нефтяных компаниях возникла паника в связи с поиском мест для погрузки сырья. В результате упала цена на нефть. Одновременно в учете возникли вопросы организации бухгалтерского учета арендных отношений в связи со сложившейся современной ситуацией аренды помещений для хранения излишков продукции [19].

Таким образом, можно сделать вывод, что окончательное влияние пандемии COVID-19 на отчет о финансовом положении и в целом на финансовую отчетность компаний варьируется в зависимости от конкретных бизнес-рисков и обстоятельств, сложившихся в компании.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать нижеследующие выводы.

Во-первых, как уже выше отмечалось, возникшую ситуацию регулирует МСФО 10 «События после отчетного периода», который, в свою очередь, был принят весьма давно. Согласно этому стандарту, изначально нужно определить является ли событие корректирующим или некорректирующим (рисунок 1). Логично было бы предположить, что случай является корректирующим, поскольку вспышка вируса началась в декабре прошлого года, то есть в то время, когда отчетный период еще не был завершен. Тем не менее, вопрос требует более углубленного анализа. Действительно, в конце отчетного периода выявили эпицентр вспышки нового вируса, однако, повлияло ли на деятельность компаний данная вспышка? Нет, функционирование компаний оставалось на прежнем уровне до конца отчетного периода. Влияние на систему деятельности компаний оказали методы борьбы против распространения COVID-19. Как известно, еще с начала марта 2020 г. во многих странах ввели карантинный режим, ограничивающий функционирование компаний, кроме того, в некоторых случаях полностью останавливающий деятельность. В результате этого, многие компании и фирмы потеряли значительную часть своего дохода. Конечно, стоит отметить что, для некоторых видов компаний карантин не оказал никакого прямого воздействия, то есть они могли функционировать в штатном режиме. Однако, карантинный режим повлиял на многие производственные отрасли, государственные учреждения и в целом на экономику. Вспомним жесткие ограничения, принятые в середине марта. Население, практически всех стран просили оставаться в домах и выходить в случае крайней необходимости. Большинство людей потеряли свою работу, некоторые учреждения вовсе закрылись. Это повлияло на снижение дохода среди населения. То есть, если даже карантин не оказал на компанию прямого воздействия, он с большой вероятностью повлиял косвенно. Так как у людей уменьшился доход, у них, естественно, ограничились потребности. Большинство приобретали только товары первой необходимости, что повлекло за собой уменьшение спроса.

Итак, ситуация, связанная с пандемией, является некорректирующим событием, поскольку карантинные меры были приняты после отчетного периода. Естественно они оказали существенное влияние, поэтому компании раскрывают данный случай в примечаниях.

Во-вторых, основываясь на Концептуальные основы МСФО, компания должна подготовить финансовую отчетность в соответствии с допущением о непрерывности деятельности [20]. Другими словами, этот принцип предполагает, что компания не имеет ни намерения, ни необходимости прекратить свою деятельность. Для этого топ-менеджмент должен дать оценку способности компании продолжать функционирование их деятельности. Важно подчеркнуть, что данная оценка делается до выпуска финансовой отчетности.

В целях объективной оценки руководству компаний необходимо провести следующие виды работ:

- ♦ сделать анализ финансовой устойчивости компании;
- ♦ определить качественный состав и ликвидность активов компании;
- ♦ оценить способность компании на продолжение функционирования в ближайшие 12 месяцев;
- ♦ провести поиск альтернативных источников финансирования бизнеса.

Затем произвести оценку того, может ли компания продолжать деятельность в течение следующих 12 месяцев, то есть функционировать и дальше во время продолжающейся пандемии.

Если компания подтверждает свою уверенность, что сможет функционировать в условиях продолжающейся пандемии, ей необходимо, по крайней мере, сделать раскрытие информации в примечаниях к финансовой отчетности о том, что, хотя финансовая отчетность и была подготовлена в соответствии с допущением непрерывности деятельности, их оценка связана со множеством неопределенностей.

В случае же, если компания не имеет шанса функционировать дальше, то есть продолжать деятельность в течение следующих 12 месяцев, в данной ситуации, принцип непрерывности неприменим, поскольку компания вынуждена прекратить свою деятельность. Здесь могут использоваться так называемые «ликвидационные» методы бухгалтерского учета. Это значит, что

руководство делает оценку на наличие в компании достаточного количества активов для покрытия своих обязательств, далее после погашения всех обязательств делает оценку на остаток каких-либо активов или того, что можно распределить среди акционеров. Следует выделить, что даже если компания прекращает свою деятельность, ей все равно необходимо соблюдать требования всех других стандартов МСФО. То есть, то, что компания не ведет деятельность непрерывно, не является основанием отступать от требований МСФО.

Схематично оценку непрерывности деятельности компании можно отобразить следующим образом (рисунок 3).



Рисунок 3 – Оценка непрерывности деятельности компании

Примечание – Составлено авторами.

В-третьих, в случае, если деятельность компании не затронута напрямую пандемией и связанными с ней ограничениями, существует высокая вероятность того, что пандемия затронула клиентов компании. Имеется в виду, что продолжающаяся пандемия может оказать достаточно сильное влияние как на объемы продаж, так и на способность клиентов погасить дебиторскую задолженность. В результате этого у компании может возникнуть больший рост дебиторской задолженности, чем она оценивала на основе ее предыдущих прогнозов. Само собой разумеется, что карантинные меры являются существенным явлением для любой компании, поэтому, если она имела хоть какие – либо прогнозы, сделанные до их внедрения, то они попросту являются неактуальными в условиях карантина.

Рассмотрим, как могут меняться показатели в финансовой отчетности на примере расчета ожидаемого кредитного убытка, возникшего ввиду принудительного закрытия компаний на период карантина.

Компания, руководствуясь положениями МСФО, должна оценить и представить данные о величине убытка, возникшего в результате непогашенных долгов. Данная информация, как известно, в учете называется ожидаемый кредитный убыток. Согласно МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», ожидаемые кредитные убытки отображают непредвзятую и взвешенную с учетом вероятности сумму, определенную путем оценки нескольких условий возможных результатов [21]. Это означает, что для оценки размера предполагаемого убытка необходимо допустить несколько прогнозов развития ситуации. Например, компания «А» имеет сумму дебиторской задолженности 10 000 у.е. должника компании «В», изучив предполагаемые сроки карантина и финансовую отчетность компании-партнера «В», предположим следующее.

А) период карантина составит 2 месяца, и есть вероятность того, что Компания «В» потеряет 20% выручки. Данные финансовой отчетности компании «В» показывают, что снижение размера дохода от реализации на 20 % не подействует на способность компании «В» своевременно рассчитаться с компанией «А», поскольку финансовое положение «В» достаточно стабильно.

В) период карантина, по прогнозам экспертов (70%), возможен до 6 месяцев, а это значит, что доход компании «В» значительно уменьшится. Данные финансовой отчетности показывают, что полугодовой «простой» бизнеса для компании «В» становится критическим и позволяя погасить долги только на 65 %. То есть убытки компании «А» составят 35%.

С) период карантина, по прогнозам экспертов (10%), будет не менее года. Этот срок является губительным для компании «В», поскольку ее возможности не позволяют «простаивать» год. Компания обанкротится. В этом случае компания «А» имеет возможность восполнить некую часть дебиторской задолженности, например, в результате реализации активов компании «В» в размере 10%. То есть убытки компании «А» составят 90%.

Для определения величины ожидаемого кредитного убытка составим таблицу 1.

Таблица 1 – Расчет ожидаемого кредитного убытка компании «А»

Период карантина	Доля убытков при дефолте (%)	Вероятность развития (%)	Убыток (у.е.)
Период карантина 2 месяца	0	20	0
Период карантина 6 месяцев	35	65	2 275
Период карантина 12 месяцев	90	10	900
Итого			3 175
Примечание – Составлено авторами.			

Итак, если карантинные меры длятся 12 месяцев, компания имеет дебиторскую задолженность в сумме 10 000 у.е., ее ожидаемый кредитный убыток составит 3 175 у.е., если ограничительные меры будут действовать полгода, величина убытка будет 2 275 у.е. и т.д. Соответственно будут изменяться показатели финансовой отчетности, и далее в системе бухгалтерского учета будет отражаться и корректироваться реальная величина получаемых убытков вследствие вынужденного карантина.

Таким образом, резюмируя все выше перечисленное, можно сказать, что вспышка вируса оказала значительное влияние на подготовку и предоставление отчета о финансовом положении компаний. Прямое и косвенное воздействие на функционирование компаний оказал не сам вирус, а методы борьбы против него. Карантинные меры привели к тому, что функции отдельных компаний ограничились или вовсе прекратились. В соответствии с МСФО 10 «События после отчетного периода», такая ситуация является некорректирующим событием, однако она считается существенной, а это означает, что компании, как минимум, должны отражать это в примечаниях при предоставлении отчета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Мазоренко Д. Экономика времен коронавируса // Интернет журнал «Власть». [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://vlast.kz/jekonomika/40940-ekonomika-vremen-koronavirusa.html>. (дата обращения: 18.09.2020).
- 2 Токаев К-Ж. Как пандемия коронавируса повлияла на экономику Казахстана. [Электр. ресурс]. – 2020. – URL: <https://ru.sputnik.kz/economy/20200710/14441688/tokaev-zasedanie-pravitelstvo-pandemia-koronavirus-ekonomika.html>. (дата обращения: 18.09.2020).
- 3 An IFAC Content Series. COVID-19 Resources from IFAC's Network // [web-портал]. – 2020. – URL: <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/discussion/covid-19-resources-ifacs-network>.
- 4 Joshi P L. Editorial: Covid-19 Pandemic and Financial Reporting Issues and Challenges // International Journal of Audit and Accounting studies. – 2020 № 2 (1). – p. 1–9. – URL: <https://www.arfjournals.com>.
- 5 Deb R. Chakraborty, S. COVID-19-Potential Financial Auditing Challenges // Conference: National Webinar on: Impact of COVID-19 on Indian Economy: Issues and Challenges At: Ram Thakur College, Agartala – 2020.
- 6 Ul Haq I. Financial Reporting in the Pandemic // Business and Finance – 2020. – 7 July.

- 7 Sahut J.M., Souissi M.N. L'impact des normes IFRS sur la performance et le risque des compagnies d'assurance. Colloque Comptabilité et environnement, Mai, Poitiers. – 2007.
- 8 Šteker K., Otrusínová M. The current state of the application of international accounting standards in the Czech Republic. Recent Researches in Social Science, Digital Convergence, Manufacturing & Tourism. – 2011.
- 9 Beranova M., Polak J. Changes in View on Financial Position and Performance of a Company at Application of the IFRS in the Czech Republic // Acta Academica Karviniensia. – 2014. – № 14(1). – p. 16–23. – URL: <https://doi.org/10.25142/aak.2014.002>.
- 10 Barneto P., Gregorio G. Normes IFRS et mesure de la performance. Étude comparative auprès des établissements bancaires européens. Comptabilités, Economie et Société, Montpellier. – 2011.
- 11 Beuren I.M., Hein N., Klann R.C. (2008). Impact of the IFRS and US-GAAP on economic-financial indicators // Managerial Auditing Journal. – 2008. – № 23(7). – p. 632–649. – URL: <https://doi.org/10.1108/02686900810890616>.
- 12 Dave K., COVID19 and its impact on financial statements // From The Economic Times. – 2020. URL: cfo.economictimes.indiatimes.com/news.
- 13 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». [Электронный ресурс] // Совет по МСФО [Официальный сайт]. – 2003. – URL: www.ifrs.org.
- 14 European Union, Regulation (EC) no. Commission Regulation (EC) No 1126/2008 of 3 November 2008 accepting certain international accounting standards under Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council. Jurnalul Oficial nr. L 320 – 29.11.2008.
- 15 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 10 «События после отчетной даты». [Электронный ресурс] // Совет по МСФО [Официальный сайт]. – 2005. – URL: www.ifrs.org.
- 16 Bunget O.-C., Dumitrescu A.-C., Lungu C., Olariu A.-M. Opinions Regarding the Impact of the COVID-19 Pandemic over the Financial Reporting. CECCAR Business Review. – 2020. – № 7. – pp. 11–18. – DOI: <http://dx.doi.org/10.37945/cbr.2020.07.02>.
- 17 Taiwo F.H., Adejare A.T. Empirical Analysis of the Effect of International Financial Reporting Standard (IFRS) Adoption on Accounting Practices in Nigeria // Archives of Business Research. – 2020. – № 2(2). – pp. 1–14. – URL: <https://doi.org/10.14738/abr.22.43>.
- 18 Lainez J., Callao S. The Effect of Accounting Diversity on International Financial Analysis: Empirical Evidence // The International Journal of Accounting – 2000 – № 35(1). – Pp. 65–83. – URL: [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(99\)00030-8](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(99)00030-8).
- 19 Medlock III, K. B. WTI – 37 dollar, Brent – 26 dollar! What happened? What will happen next? Stories It will be said ..., // Forbes. – 2020. – 20 April. – <https://www.forbes.com/sites/thebakersinstitute/2020/04/21/20-April-wti-at37-brent-at26-what-with-to-what-next-stories-what-to-be-told/#15d>.
- 20 Conceptual Framework for Financial Reporting 2018 // <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/>.
- 21 Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». [Электронный ресурс] // Совет по МСФО [Официальный сайт]. – 2020. – URL: www.ifrs.org.

SPISOK LITERATURY

- 1 Mazorenko D. (2020) Jekonomika vremen koronavirusa [The economy of the coronavirus era]. Internet zhurnal «Vlast'». [Elektronnyj resurs]. <https://vlast.kz/jekonomika/40940-ekonomika-vremen-koronavirusa.html>. (data obrashhenija: 18.09.2020)
- 2 Tokaev K.-Zh. (2020) Kak pandemija koronavirusa povlijala na jekonomiku Kazahstana [How the coronavirus pandemic affected the economy of Kazakhstan]. [Elektr. resurs] <https://ru.sputnik.kz/economy/20200710/14441688/tokaev-zasedanie-pravitelstvo-pandemia-koronavirus-ekonomika.html>. (data obrashhenija: 18.09.2020).
- 3 An IFAC Content Series. (2020) COVID-19 Resources from IFAC's Network. [web-portal] <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/discussion/covid-19-resources-ifacs-network>.
- 4 Joshi, P. L. (2020) Editorial: Covid-19 Pandemic and Financial Reporting Issues and Challenges. International Journal of Audit and Accounting studies. – № 2 (1). – pp. 1–9. <https://www.arfjournals.com>.
- 5 Deb, R. Chakraborty, S. COVID-19-Potential Financial Auditing Challenges // Conference: National Webinar on: Impact of COVID-19 on Indian Economy: Issues and Challenges At: Ram Thakur College, Agartala – 2020.
- 6 Ul Haq, I. Financial Reporting in the Pandemic // Business and Finance – 2020. – 7 July.
- 7 Sahut, J. M., Souissi, M. N. (2007) L'impact des normes IFRS sur la performance et le risque des compagnies d'assurance. Colloque Comptabilité et environnement, Mai, Poitiers.

- 8 Šteker, K., Otrusínová, M. The current state of the application of international accounting standards in the Czech Republic. Recent Researches in Social Science, Digital Convergence, Manufacturing & Tourism. – 2011.
- 9 Beranova, M., Polak, J. (2014) Changes in View on Financial Position and Performance of a Company at Application of the IFRS in the Czech Republic // Acta Academica Karviniensia. – № 14(1). – pp. 16–23. <https://doi.org/10.25142/aak.2014.002>.
- 10 Barneto, P., Gregorio, G. (2011) Normes IFRS et mesure de la performance. Étude comparative auprès des établissements bancaires européens. Comptabilités, Economie et Société, Montpellier.
- 11 Beuren, I. M., Hein, N., Klann, R. C. (2008) Impact of the IFRS and US-GAAP on economic-financial indicators. Managerial Auditing Journal. – № 23(7). – pp. 632–649. <https://doi.org/10.1108/02686900810890616>.
- 12 Dave, K. (2020) COVID19 and its impact on financial statements // From The Economic Time. URL: cfo.economictimes.indiatimes.com/news.
- 13 Mezhduнародnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 1 (2003) Predstavlenie finansovoj otchetnosti [Presentation of financial statements]. [Elektronnyj resurs]. Sovet po MSFO [Ofic. sajт]. <https://www.ifrs.org>.
- 14 European Union, Regulation (EC) no. Commission Regulation (EC) No 1126/2008 of 3 November 2008 accepting certain international accounting standards under Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council. Jurnalul Oficial nr. L 320 – 29.11.2008.
- 15 Mezhduнародnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 10 (2005) Sobytiya posle otchetnoj daty [Events after the reporting date]. [Elektronnyj resurs]. Sovet po MSFO [Ofic. sajт]. <https://www.ifrs.org>.
- 16 Bunge O.-C., Dumitrescu A.-C., Lungu C., Olariu, A.-M. (2020) Opinions Regarding the Impact of the COVID-19 Pandemic over the Financial Reporting. CECCAR Business Review. – № 7. – pp. 11–18. – DOI: <http://dx.doi.org/10.37945/cbr.2020.07.02>.
- 17 Taiwo, F. H., Adejare, A. T. (2020) Empirical Analysis of the Effect of International Financial Reporting Standard (IFRS) Adoption on Accounting Practices in Nigeria // Archives of Business Research. – № 2(2). – pp. 1–14. <https://doi.org/10.14738/abr.22.43>.
- 18 Lainez, J., Callao, S. (2000) The Effect of Accounting Diversity on International Financial Analysis: Empirical Evidence. The International Journal of Accounting, – № 35(1). – pp. 65–83. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(99\)00030-8](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(99)00030-8).
- 19 Medlock III, K. B. (2020) WTI – 37 dollar, Brent – 26 dollar! What happened? What will happen next? Stories It will be said ... Forbes. <https://www.forbes.com/sites/thebakersinstitute/2020/04/21/20-April-wti-at-37-brent-at-26-what-with-to-what-next-stories-what-to-be-told/#15d>.
- 20 Conceptual Framework for Financial Reporting (2018). <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/>.
- 21 Mezhduнародnyj standart finansovoj otchetnosti (IFRS) 9 (2020) Finansovye instrumenty [Financial instruments]. [Elektronnyj resurs]. Sovet po MSFO [Ofic. sajт]. <https://www.ifrs.org>.

Ф.К. ЕРДАВЛЕТОВА,^{1*}

Э.Ф.К., қауымдастырылған профессор.

*e-mail: farida.yerdavletova@kaznu.kz.

ДАНЬИ ГЭ,¹

магистрант.

e-mail: 771485480@qq.com

С.А. АХАНОВ,²

Э.Ф.Д., профессор.

e-mail: chief@afk.kz

¹Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

COVID–19 ПАНДЕМИЯСЫНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙ ТУРАЛЫ ЕСЕПТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУҒА ӘСЕРІ

Андатпа

Өткен жылдың желтоқсан айында жаңа вирус – COVID–19-дың өршуі белгілі болды. Коронавирустық инфекцияның таралуы және осыған байланысты Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының (ДДСҰ) коронавирустық пандемияның басталуы туралы хабарлауы әлемнің барлық елдерінде тұтастай алғанда

экономика жүйесінің бұзылуына әкелді. Бұл мақала жаһандық проблема – коронавирустық пандемия жағдайында қаржылық есептілікті дайындауға арналған. Маңызды мәселе кәсіби бухгалтерлер сирек кездесетін стандарттарды еске түсірді. Бұл мәселе әлі аз зерттелген, өйткені қазіргі әлем мұндай жағдайға ешқашан тап болған емес. Мақалада халықаралық қаржылық есептілік стандарттарының қолданыстағы редакциясын талдау негізінде қаржылық жағдай есепте коронавирус пандемиясының салдарын көрсету әдістемесі ұсынылған. Вирустың өршуі компаниялардың қаржылық жағдайы туралы есепті дайындауға және ұсынуға айтарлықтай әсер еткені анықталды. Компаниялардың жұмысына тікелей және жанам әсер вирустың өзі емес, оған қарсы күрес әдістері болды. ХҚЕС 10 ережелеріне сәйкес пандемияға байланысты жағдай түзетілмейтін оқиға болып табылады, бірақ маңызды. Бұл дегеніміз, компаниялар есепті ұсынған кезде, кем дегенде, ескертпелерде көрсетуі керек. COVID–19 пандемиясының қаржылық жағдайы туралы есепке және тұтастай алғанда қаржылық есептілікке әсері нақты бизнес тәуекелдеріне және компанияда қалыптасқан жағдайларға байланысты өзгереді.

Тірек сөздер: COVID–19, есеп, қаржылық жағдай, қаржылық есептілік, ХҚЕС, стандарт, компания.

F.K. YERDAVLETOVA,^{1*}

c.e.s, associate professor.

*e-mail: farida.yerdavletova@kaznu.kz

DANYI GE,¹

master student.

e-mail: 771485480@qq.com

S.A. AKHANOV,²

d.e.s, professor.

e-mail: chief@afk.kz

¹al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

²Turan University, Kazakhstan, Almaty

THE IMPACT OF THE COVID–19 PANDEMIC ON THE FORMATION STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

Abstract

Last December it became known about the outbreak of a new virus – COVID–19. The spread of coronavirus infection and the announcement in this regard by the World Health Organization (WHO) of the beginning of the coronavirus pandemic, led to a failure of the system of economic activity in general in all countries of the world. This article is devoted to the preparation of financial statements in the context of a global problem- coronavirus pandemic. A significant problem has brought to mind the standards that professional accountants rarely refer to. The mentioned problem is still poorly understood, since the modern world has never encountered a situation of this kind. Based on the analysis of the current version of international financial reporting standards, the article presents a methodology for reflecting the consequences of the coronavirus pandemic in the statement of financial position. It was found that the outbreak of the virus had a significant impact on the preparation and presentation of the report on the financial position of the companies. The direct and indirect impact on the functioning of companies was not the virus itself, but the methods of fighting against it. A pandemic situation, in accordance with the provisions of IFSR 10, is not a corrective event, but a significant one. This means that companies, at a minimum, should reflect this in the notes when submitting the report. The final impact of the COVID–19 pandemic on the overall statement of financial position varies depending on the specific business risks and circumstances prevailing in the company.

Key words: COVID–19, report, financial position, financial statements, IFRS, standard, company.

МРНТИ 06.71.63
УДК 330.15

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-201-208>

З.А. ИМАНГОЖИНА,¹

М.Э.Н., докторант.

e-mail: zeenat@inbox.ru

¹АО «Финансовая Академия»,
Казахстан, г. Нур-Султан

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

Республика Казахстан обладает большими запасами природных ресурсов. Одним из самых востребованных энергетических ресурсов в мире на сегодняшний день является газ. Казахстан входит в тридцатку лидирующих стран по запасам и добыче газа, причем постоянно наращивая свой потенциал в добыче и расширяя сферу своего влияния в газовой области в мире. В процентном соотношении Казахстан владеет 1,7% доказанных запасов природного газа в мире. В данной статье проведен анализ показателей развития газовой отрасли страны, сделан прогноз добычи природного газа до 2030 г. на основе модели Брауна скользящего среднего значения (СС модель). Произведен анализ показателей транспортировки газа по трубопроводам, таким как транзит и экспорт. Немаловажное значение в развитии газовой отрасли Казахстана играет местоположение на карте, по его территории проходят газопроводные магистрали, связывающие Европу и Азию. Транзитные газопроводы используются как для поставок газа на внутренний рынок страны, так и для экспорта газа. Общая протяженность газопроводов высокого, среднего и низкого давления на территории Казахстана составляет 28 628 км. Кроме положительных показателей, указывающих на стабильное развитие отрасли, определены факторы, сдерживающие развитие газовой отрасли РК.

Ключевые слова: природный газ, добыча, экспорт, транзит, газовые месторождения, рынок, показатели.

Республика Казахстан обладает большими запасами природных ресурсов. Казахстан входит в тридцатку лидирующих стран по запасам и добыче газа, причем постоянно наращивая свой потенциал в добыче и расширяя сферу своего влияния в газовой области в мире, занимая по доказанным запасам природного газа 15 место в мире. Утвержденные извлекаемые запасы около 3,9 трлн куб.м., из них попутного газа – 2,16 трлн куб.м., свободного газа – 1,75 трлн куб.м. Запасы сланцевого газа составляют 0,6 млрд куб.м. Геологические запасы газа Республики Казахстан превышают 6 – 7 трлн куб.м. [1].

Страна планомерно развивает собственную добычу природного газа. Казахстан активно привлекает различных инвесторов в развитие газовой отрасли. В стране работают международные и национальные энергетические компании, которые участвуют в разработке нефтегазовых месторождений, добыче и реализации природного газа. Рассмотрим такие показатели развития газовой отрасли, как добыча, производство, экспорт и транзит (рисунок 1, стр. 202).

Анализ показал, в период с 2012 г. по 2019 г. объем промышленного роста характеризуется темпами роста практически по всем показателям в целом по газовой отрасли страны, кроме показателей по транзиту международного газа. Если в 2012 г. добыча природного газа составляла 40 млрд куб.м., то в 2019 г. она увеличилась на 41%. Также увеличилось и производство товарного газа в 2019 г. на 19% по сравнению с 2012 г., когда оно было 26,24 млрд куб.м. Показатели экспорта газа с 11,9 млрд куб.м. в 2012 г. увеличились на 23% в 2019 г.

Немаловажное значение в развитии газовой отрасли Казахстана играет местоположение на карте, по его территории проходят газопроводные магистрали, связывающие Европу и Азию. Линии газотрубопроводов страны строились в основном для транзита газа из Средней Азии в Россию [3]. Например, во времена Советского Союза был построен газопровод Бухара-Центр, по которому газ поставлялся в Россию из Узбекистана и Туркменистана. В более поздний период были проложены магистрали для транзита газа в Китай. Это Азиатский газопровод, который идет из Туркменистана по территории Узбекистана и Казахстана. Поэтому на долю международного транзита газа приходится почти 70% от всей транспортировки газа в Казахстане.

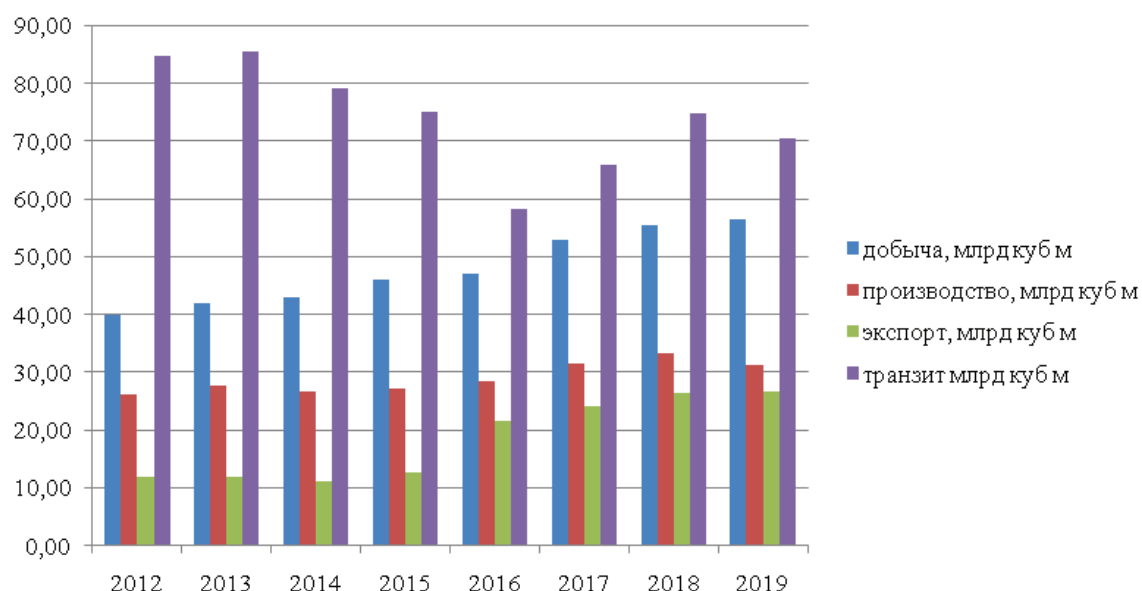


Рисунок 1 – Показатели развития газовой отрасли РК

Примечание – Составлено автором по данным Комитета по статистике [2].

За последние 20 лет произошло значительное развитие магистральной инфраструктуры, проложены новые ветки магистральных трубопроводов, соединяющих разные районы страны. Увеличились показатели деятельности транспортировки газа по магистральным трубопроводам в разрезе по направлениям деятельности.

Таблица 1 – Показатели транспортировки газа по трубопроводам РК

Направления	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
международный транзит газа, млрд куб м	84,70	85,30	79,10	75,00	58,13	65,56	74,75	58,99
экспорт газа, млрд куб м	11,90	12,00	11,20	12,75	13,21	18,15	20,08	25,87
транспортировка на внутренний рынок, млрд куб м	12,60	12,90	15,10	15,00	16,73	17,15	16,74	18,63
Всего	109,20	110,20	105,40	102,75	88,08	100,86	111,57	103,49
Примечание – Составлено автором по данным Комитета по статистике [2].								

Проанализировав данные, представленные в таблице 1, и сравнив их между собой с предыдущими годами, мы видим, что за 2019 г. было транспортировано 103,494 млрд куб.м., из них на долю международного транзита пришлось 57%, что составило 58,99 млрд куб.м.; за 2018 г. транспортировалось 111,567 млрд куб.м. газа, из них международный транзит газа составил 74,75 млрд куб.м., что составило 67% от всей транспортировки газа, за 2017 г. международный транзит газа составил 65,56 млрд куб.м., что составило 65% от всей транспортировки газа, за 2016 г. – 58,13 млрд куб.м. – это 65,9% от всей транспортировки газа.

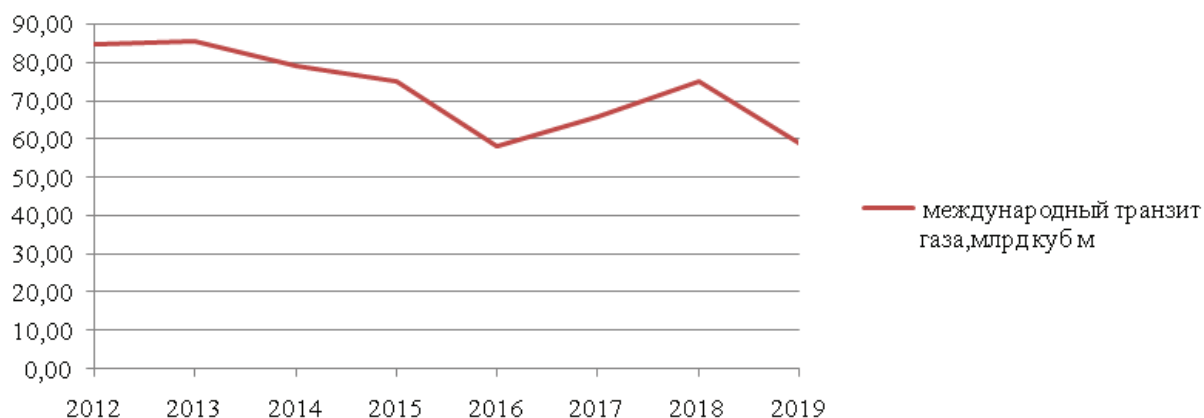


Рисунок 2 – Международный транзит газа РК

Как видно из рисунка 2, снижение объемов транспортировки повлияло и на снижение объемов международного транзита. В процентном соотношении от общего объема транспортировки показатели по международному транзиту – относительно стабильные, +/- 67%.

Однако по 2019 г. видно, что транспортировка газа снизилась на 8 млрд куб.м. или 7,2%. Это произошло в результате перераспределения потоков газа АО «Газпром», а также снижения объемов транспортировки среднеазиатского газа в Китай.

Таблица 2 – Экспорт газа РК

Год	всего, млрд куб.м.	Экспорт		± от предыдущего года, млрд куб.м.
		млрд куб.м.	% от всего	
2012	109,2	11,9	10,89	
2013	110,2	12	10,89	0,1
2014	105,4	11,2	10,63	-0,8
2015	102,75	12,75	12,41	8,45
2016	88,077	13,21	14,99	0,46
2017	100,857	18,15	17,99	4,94
2018	111,567	20,08	17,99	1,93
2019	103,494	25,87	24,99	5,79

Примечание – Составлено автором.

Из таблицы 2 видно, что с 2012 г. по 2015 г. процент экспорта от общего объема транспортировки газа по магистральным трубопроводам практически на одном уровне. Затем с 2017 г. доля экспорта возрастает, это происходит за счет подписания новых договоров с Китаем на поставку газа.

Рассмотрим более детально изменения в добыче природного газа. Ежегодно увеличивается добыча природного газа. Если в 1998 г. нефтегазодобывающими комплексами страны добыча газа составляла всего 8,9 млрд куб.м., в 2008 г. добыча составила уже 33,5 млрд куб.м., а в 2018 г. добыча достигла 55,5 млрд куб.м. Такое же планомерное увеличение добычи газа наблюдается и в 2019 г., за период январь – декабрь 2019 г. было добыто 56,4 млрд куб.м. (таблица 3, стр. 204).

Таким образом, за двадцать один год произошло значительное увеличение добычи газа в 634%, причем каждый год идет рост добычи, то есть наблюдается тенденция успешной разработки газовых месторождений, что в свою очередь ведет к развитию всей газовой отрасли страны.

Таблица 3 – Добыча природного газа РК

Годы	Объем добычи, млрд куб м	+/- к предыдущему году, млрд куб.м	% к предыдущему году
1998	8,90		
2008	33,50		
2009	36,00	2,50	107%
2010	37,00	1,00	103%
2011	40,00	3,00	108%
2012	40,00	0,00	100%
2013	42,00	2,00	105%
2014	43,00	1,00	102%
2015	46,00	3,00	107%
2016	47,00	1,00	102%
2017	53,00	6,00	113%
2018	55,50	2,50	105%
2019	56,40	0,90	102%
Примечание – Составлено автором по данным Комитета по статистике [2].			

На основе имеющихся показателей был сделан прогноз добычи природного газа РК путем построения модели прогнозирования независимых данных. Для прогнозирования использовалась модель Брауна скользящего среднего значения (СС-модель). Данная модель относится к адаптивным моделям прогнозирования, что позволяет изменять структуру и параметры, подстраиваясь под изменения условий. Данная модель описывает процессы с линейной и параболической тенденцией, в ней используется параметр сглаживания α .

Модель Брауна или модель экспоненциального сглаживания характеризуется тем, что прогнозное значение всегда определяется через предыдущее спрогнозированное значение, но с учетом корректировки на величину отклонения факта от прогноза следующим образом:

$$Y'(t+1) = \alpha * Y_t + (1-\alpha) * Y'_t$$

Построение уравнения для модели начинается с отбора факторов. В нашем случае результативным показателем является показатель добычи природного газа.

Были взяты данные за период с 2008 г. по 2019 г., и на их основании построена модель. Моделирование процессов осуществлялось пошагово. Сначала с помощью метода наименьших квадратов произведена оценка и подсчет значений параметров для построения линейной модели для момента времени, взятого в качестве начального. Далее были найдены данные для параметров прогноза на шаг вперед. Затем посчитали величину отклонения полученного расчетного показателя от фактического значения ε :

$$\varepsilon = Y^{\text{th}} - Y,$$

где Y^{th} – расчетный показатель, Y – фактическое значение рассчитываемого показателя.

Был сделан анализ ошибок аппроксимации и на его основании выведено значение среднего параметра относительной погрешности. Относительную ошибку аппроксимации вычисляют для проверки точности модели. После построения модельных значений для заданного промежутка лет (2008–2019 гг.) был сделан прогноз на будущее. Мы взяли временной промежуток до 2030 г. Все полученные результаты сведены в нижеприведенную таблицу 4 (стр. 205).

Таблица 4 – Результаты модели экспоненциального сглаживания по расчету прогноза добычи природного газа РК

t	y	a0	a1	y th	ε
		30,63	2,07		
2008	33,50	33,21	2,58	32,71	0,79
2009	36,00	35,82	2,60	35,80	0,20
2010	37,00	38,29	2,47	38,42	- 1,42
2011	40,00	40,28	1,99	40,76	- 0,76
2012	40,00	41,45	1,17	42,26	- 2,26
2013	42,00	42,32	0,87	42,62	- 0,62
2014	43,00	43,16	0,85	43,18	- 0,18
2015	46,00	45,84	2,68	44,01	1,99
2016	47,00	48,22	2,37	48,53	- 1,53
2017	53,00	51,01	2,80	50,59	2,41
2018	55,50	54,08	3,07	53,81	1,69
2019	56,40	56,54	2,46	57,15	- 0,75
2020				56,79	
2021				59,00	
2022				61,46	
2023				63,92	
2024				66,38	
2025				68,84	
2026				71,30	
2027				73,77	
2028				76,23	
2029				78,69	
2030				81,15	

Далее для оценки аппроксимации ошибок был построен график сравнительного анализа фактических и расчетных значений Y , Y^{th} соответственно (рисунок 3). Как наглядно видно из рисунка 3 и представлено в таблице 4, наблюдаются допустимые значения величины отклонения ϵ при расчетах, вследствие которого можно сказать о довольно точном прогнозе добычи природного газа РК.

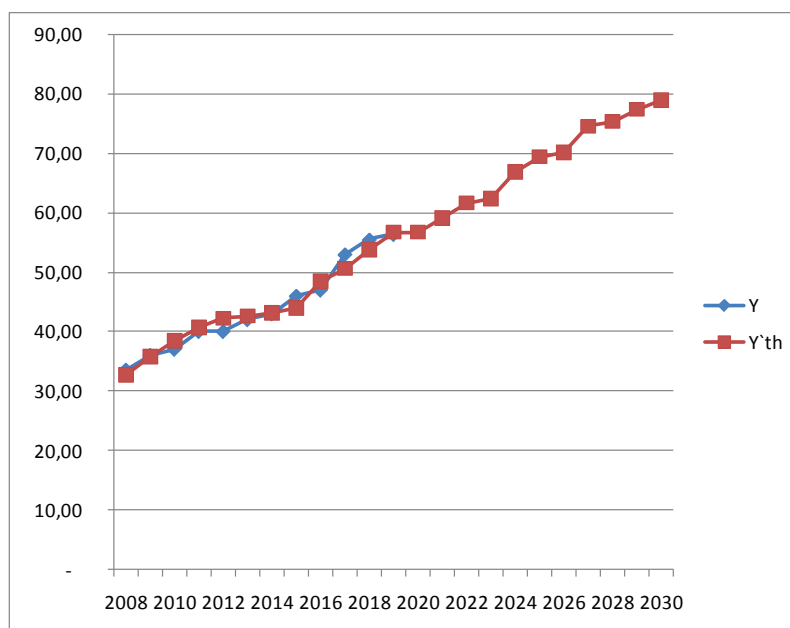


Рисунок 3 – Динамика добычи природного газа Республики Казахстан за период 2008–2030 гг., фактические и расчетные значения

На основании построенной модели и при относительно стабильном развитии экономических процессов можно сказать, что на прогнозируемый период Казахстан будет наращивать объемы добычи природного газа. Таким образом, производственный потенциал Республики имеет хорошую тенденцию для дальнейшего развития и расширения своего влияния на мировых рынках сбыта природного газа.

Более 90% запасов газа находится в крупных нефтегазовых и нефтегазоконденсатных месторождениях, которые расположены в основном в Атырауской области (39%), Западно-Казахстанской области (38,5%) и Актюбинской области (13%) и другие. На сегодняшний день основная добыча газа ведется на месторождениях: Карачаганак, Кашаган и Тенгиз.

Казахстанским оператором по разведке, добыче, переработке и транспортировке углеводородов является АО «Национальная Компания «КазМунайГаз». Компания представляет и защищает интересы государства в нефтегазовой отрасли, участвует в полном производственном цикле нефтегазового сектора промышленности от разведки, добычи, переработки, транспортировки до сбыта и сервисных услуг в данной области. Тем самым можно говорить, что это полностью вертикально интегрированная компания нефтегазовой отрасли [4].

Всего по состоянию на январь 2019 г., по данным Комитета статистики Министерства Национальной Экономики РК, зарегистрировано 315 компаний в нефтегазодобывающей отрасли, из них действующих – 187.

На рынке Казахстана основную долю по добыче газа занимают следующие компании: ТОО Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В., ТОО «Тенгизшевройл», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Б.В», АО «СНПС-Актобемунайгаз». Эти компании добывают практически 87% от общего объема добычи газа в Казахстане. Однако добыча газа для этих компаний не является первичной, главной задачей они ставят добычу нефти.

Кроме того, существует ряд факторов, сдерживающих развитие газовой отрасли РК. Одним из них является то, что большую часть добываемого в Казахстане газа составляет попутный газ, который извлекается вместе с нефтью. Из-за этого практически 44% добываемого газа идет обратно на закачку, чтобы поддержать давление в нефтеносном пласте. Кроме этого, добытый таким способом газ нуждается в переработке (что является очень затратным) и только потом его пускают на рынок. В то же время газ России, Туркменистана и Узбекистана добывается из чисто газовых месторождений, что сильно удешевляет его себестоимость по сравнению с попутным газом.

Еще одним из немаловажных факторов является значительная глубина (более 5 тысяч метров) залегаемого углеводородного пласта на основных месторождениях страны (Прикаспийская впадина), а также состав газа [5]. В составе извлекаемого газа кроме того, что он многокомпонентен, содержится повышенное содержание соединений сероводорода.

Если рассматривать перспективы развития новых месторождений и дальнейшее освоение разработанных, то потребуется модернизация действующих и строительство новых газоперерабатывающих заводов, так как мощности существующих заводов не обеспечивают переработку добываемого газа.

Невзирая на территориальные особенности природного газа РК и текущее сокращение поставок временного характера в связи с пандемией на основании комплексных принимаемых мер видно, что с каждым годом увеличивается освоение и добыча природного газа, что способствует все большему развитию газового сектора страны и его дальнейшему выходу на международную арену.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Национальный энергетический доклад KAZENERGY. – 2019. – URL: http://www.kazenergy.com/upload/document/energy-report/NationalReport19_ru.pdf (дата обращения: 20.10.2020).

- 2 Данные Департамента статистики Комитета по статистике МНЭ РК. – 2019. – URL: <http://stat.gov.kz/> (дата обращения: 20.10.2020).
- 3 Ниязбекова Ш.У., Назаренко О.В. Современное состояние и перспективы развития нефтегазового сектора Республики Казахстан // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2018. – №4 (27). – С. 7–14.
- 4 АО НК «КазМунайГаз». О компании. Финансовые результаты, отчеты. – 2019. – URL: <http://ir.kmg.kz/ru> (дата обращения: 20.10.2020).
- 5 Алиев Б.Ж. Перспективы развития газовой отрасли республики Казахстан // Российское предпринимательство. – 2016. – № 1. – С. 110–112.

SPISOK LITERATURY

- 1 Nacional'nyj jenergeticheskij doklad KAZENERGY [KAZENERGY National Energy Report]. http://www.kazenergy.com/upload/document/energy-report/NationalReport19_ru.pdf (data obrashhenija: 20.10.2020).
- 2 Dannye Departamenta statistiki Komiteta po statistike MNJe RK [Data of the Department of Statistics of the Committee on Statistics I RK]. <http://stat.gov.kz/> (data obrashhenija: 20.10.2020).
- 3 Nijazbekova Sh.U., Nazarenko O.V. (2018) Sovremennoe sostojanie i perspektivy razvitija neftegazovogo sektora Respubliki Kazahstan [Current state and development prospects of the oil and gas sector of the Republic of Kazakhstan]. Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.Ju. Vitte. Serija 1: Jekonomika i upravlenie. №4 (27). – pp. 7–14.
- 4 АО НК «KazMunajGaz». (2019) O kompanii. Finansovye rezul'taty, otchety [About company. Financial results, reports]. <http://ir.kmg.kz/ru> (data obrashhenija: 20.10.2020).
- 5 Aliev B.Zh. (2016) Perspektivy razvitija gazovoj otrasli respubliki Kazahstan. Rossijskoe predprinimatel'stvo [Prospects for the development of the gas industry in the Republic of Kazakhstan. Russian entrepreneurship]. – № 1. – pp. 110–112.

З.А. ИМАНҒОЖИНА,¹

Э.ғ.м., докторант.

e-mail: zeenat@inbox.ru

¹«Қаржы академиясы» АҚ,
Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ГАЗ САЛАСЫНЫҢ АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ

Аңдатпа

Қазақстан Республикасы табиғи ресурстардың үлкен қорларына ие. Газ – бүгінгі таңда әлемдегі ең сұранысқа ие энергия ресурстарының бірі. Қазақстан газ қоры мен өндірісі бойынша жетекші отыз елдің қатарына кіреді, сонымен бірге өзінің өндірістік әлеуетін үнемі арттырып, әлемдегі газ саласындағы әсер ету аясын кеңейтеді. Пайыздық қатынаста Қазақстанға бүкіл әлемде барланған табиғи газ қорының 1,7% тиесілі. Бұл мақалада елдің газ саласын дамыту көрсеткіштері талданады, жылжымалы орташа мәндегі Браун моделі (СС модель) негізінде 2030 жылға дейін табиғи газды өндіру болжамы жасалды. Транзит және экспорт сияқты құбырлар арқылы газ тасымалдау көрсеткіштеріне талдау жүргізілді. Картадағы орналасу Қазақстанның газ саласын дамытуда маңызды рөл атқарады, Еуропа мен Азияны байланыстыратын газ құбырлары оның аумағы арқылы өтеді. Транзиттік газ құбырлары елдің ішкі нарығын газбен қамтамасыз ету үшін де, газды экспорттау үшін де қолданылады. Жоғары, орташа және төмен қысымды газ құбырлары бар. Олардың Қазақстан аумағындағы жалпы ұзындығы 28 628 км құрайды. Саланың тұрақты дамуын көрсететін он көрсеткіштерден басқа, ҚР газ саласының дамуына кедергі болатын факторлар анықталды.

Тірек сөздер: табиғи газ, өндіру, экспорт, транзит, газ кен орындары, нарық, көрсеткіштер.

Z.A. IMANGOZHINA,¹

master of economic sciences, PhD student.

e-mail: zeenat@inbox.ru

¹JSC “Financial Academy”, Kazakhstan, Nur-Sultan

CURRENT STATE OF THE GAS INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract

The Republic of Kazakhstan possesses large reserves of natural resources. Gas is one of the most demanded energy resources in the world today. Kazakhstan is one of the 30 leading countries in terms of gas reserves and production, while constantly increasing its production potential and expanding its sphere of influence in the gas field in the world. In percentage terms, Kazakhstan owns 1.7% of the world's proven natural gas reserves. This article analyzes the indicators of the country's gas industry development. There was prepared a forecast of natural gas production up to 2030, it was made using the Brown model of moving average (CC model). The analysis of indicators of gas transportation through pipelines, such as transit and export, is made. The location on the map plays an important role in the development of the gas industry in Kazakhstan, as gas pipelines connecting Europe and Asia pass through its territory. Transit gas pipelines are used both for gas supplies to the domestic market of the country and for gas exports. The total length of high, medium and low pressure gas pipelines in Kazakhstan is 28,628 km. In addition to positive indicators indicating the stable development of the industry, the factors hindering the development of the gas industry of the Republic of Kazakhstan are identified.

Key words: natural gas, production, export, transit, gas fields, market, indicators.

МРНТИ 10.21.63
УДК 346.1

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-209-212>

А.Б. САДВОКАСОВ,¹

докторант.

e-mail: a.sadvokasov@apa.kz

¹Академия государственного управления
при Президенте Республики Казахстан,
Казахстан, г. Нур-Султан

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ И НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В статье подчеркивается, что система налогообложения Казахстана продолжает оставаться основным источником поступлений в государственный бюджет. На протяжении последних нескольких лет рост экономики, благоприятные цены на основные экспортные товары обеспечивали рост налоговых поступлений в бюджет страны. В абсолютных цифрах поступления от налогов ежегодно увеличивались на 1 трлн тенге. Однако доля налоговых поступлений относительно ВВП продолжает оставаться на достаточно низком уровне, что говорит об имеющемся резерве поиска дополнительных источников дохода для бюджета и расширения налогооблагаемой базы. Существует зависимость бюджета от нефтяного сектора: 80% налогов поступают от добывающих компаний. Иные не нефтяные сектора экономики дают всего 20% налогов. В этой связи необходимо, по нашему мнению, проводить политику по диверсификации экономики, в том числе по совершенствованию налоговой политики и налогового законодательства. Этого можно достичь путем проведения на постоянной основе мониторинга показателей налоговой политики вкупе с налоговыми поступлениями и их корректировки, совершенствования налогового законодательства и качества налогового администрирования, повышения правовой грамотности населения.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговое законодательство, оценка, эффективность, поступления, уплата, бизнес, налогообложение.

Анализ и повышение эффективности налоговой политики в Республике Казахстан.

В Казахстане со времен обретения независимости выделяются пять периодов становления и развития налоговой политики [4].

Текущая налоговая политика базируется на Конституции и Налоговом кодексе от 2017 г. Налоговый кодекс состоит из двух частей: общей и особенной. Общая часть охватывает основные положения Налогового кодекса: понятия, принципы, права, обязанности, полномочия субъектов налоговых отношений. Особенная часть устанавливает сроки уплаты налогов и т.д.

К показателям, которые могут охарактеризовать эффективность налоговой политики могут быть отнесены: налоговые поступления; структура налоговых поступлений; налоговая нагрузка.

Налоговые поступления.

В 2019 году в государственный бюджет поступило 12,8 трлн тенге доходов. Из них налоговые поступления: 9,2 трлн тенге или 72,2%, годовой рост – 16,8%. Доля налоговых поступлений относительно ВВП – 13,5%.

На протяжении нескольких лет рост экономики, благоприятные цены на основные экспортные товары обеспечил рост налоговых поступлений в бюджет страны. В абсолютных цифрах поступления от налогов ежегодно увеличивались на 1 трлн тенге.

Однако доля налоговых поступлений относительно ВВП продолжает оставаться на достаточно низком уровне, что говорит об имеющемся резерве поиска дополнительных источников дохода для бюджета и расширения налогооблагаемой базы. К 2025 г. запланировано довести налоговые поступления до 25% от ВВП. Это предлагается осуществить путем сокращения тене-

вой экономики и льгот налогоплательщикам. Вместе с тем, двукратное увеличение налоговых поступлений в ВВП невозможно без проведения сбалансированной налоговой политики и не только путем улучшения налогового администрирования, но и посредством увеличения налогов на сверхприбыль и экономического стимулирования оплаты налогов.

Структура налоговых поступлений.

Несмотря на рост всех видов налоговых поступлений существует дальнейший задел по повышению собираемости налогов.

По данным Международного валютного фонда, потенциальным источником пополнения бюджета могут стать людские ресурсы. МВФ полагает необходимым обратить внимание на самозанятое население, которое не уплачивает налоги, но является экономически активным населением. При этом налоги, которые они уплачивают, составляют не более 10% от общей суммы ИПН или всего 80 млрд тенге. Сегодня статусом «самозанятые» обладают более 2 млн человек, которые могут быть задействованы при формировании налоговой политики. При этом такая политика должна быть взвешенной и ориентированной на экономическое стимулирование «выхода из тени». К примеру, путем предоставления налоговых льгот или вычетов.

Кроме того, необходимо обратить внимание на высокую зависимость бюджета от нефтяного сектора: 80% налоговых поступлений поступают от добывающих компаний. Иные сферы, в том числе обрабатывающая промышленность, реализация товаров и услуг дают всего 20% налогов. В этой связи необходима дальнейшая поддержка ненефтяного сектора экономики, в том числе по послаблению налогового режима.

Налоговая нагрузка.

В 2019 г. налоговая нагрузка составляла 13,5%. Много ли это или мало? Под налоговой нагрузкой понимается отношение налоговых поступлений к ВВП государства. Иными словами, общий объем налоговых выплат на всю произведенную продукцию за один год.

В целом в сравнении с 2010 годом ситуация с налоговой нагрузкой в стране характеризуется ее снижением, как следствие предприятия уплачивают все меньше налогов. Это стало возможным благодаря снижению налоговых ставок (НДС – с 13% до 12%, КППН – с 30% до 20%).

Несмотря на низкую налоговую нагрузку нашей стране следует пойти не на повышение налоговых ставок, а расширить налогооблагаемую базу. Иными словами, необходимо стимулировать развитие частной инициативы, расширение действующих предприятий, а также увеличить доходы граждан. Такие меры принимаются в развитых странах, где высока налоговая нагрузка относительно ВВП. Это достигается благодаря огромному числу предприятий малого и среднего бизнеса, а также высокому благосостоянию граждан.

Повышение эффективности налоговой политики.

Основой новой налоговой политики в первую очередь должен выступать принцип экономической эффективности, направленной на эффективное использование ресурсов государства, бизнеса и граждан, развитие частной инициативы.

Также в обществе существует запрос на налоговую определенность и справедливое налогообложение, исходя из доходов налогоплательщиков. Иными словами, налоговой политики не хватает полной реализации принципов стабильности и справедливости.

Перед Казахстаном стоит решение следующих стратегических задач в сфере налоговых отношений:

1. Выработать критерии оценки эффективности налоговой политики.

Необходимо на законодательном уровне определить качественные и количественные показатели в сфере налоговой политики на текущий период, а также определить критерии налоговой политики, которые необходимо улучшить в 5, 10 и 20-летний срок. Одним из критериев может выступать уровень налоговой нагрузки в целом и отдельно на хозяйствующие субъекты, отдельно на граждан. Это позволит определить комфортность ведения бизнеса в стране, необходимости снижения или повышения налоговых ставок в зависимости от экономической ситуации в стране.

2. Ревизия налогового законодательства на предмет устранения многих отсылочных и дублирующих норм, а также коррупциогенных факторов.

Увеличение объема нормативных правовых актов не способствует совершенствованию правовой базы страны. Существование наряду с Налоговым кодексом огромного массива подзаконных актов вызывает многие проблемы у практиков при непосредственном применении налоговых норм. Зачастую нормы права противоречат друг другу и не корреспондируются.

В этой связи представляется целесообразным качественно пересмотреть нормы Налогового кодекса. Иными словами, налоговое законодательство должно стать простым и понятным для обывателей, содержать унифицированные положения взимания налогов.

3. Повышение налоговой и правовой грамотности населения. На постсоветском пространстве распространено недоверие к проводимой государствами политике, в том числе в сфере налогообложения. Нередко граждане пытаются уклониться от взаимодействия с государством, в том числе от уплаты налогов. Причинами такого поведения могут быть как субъективное недоверие, бюрократизм, так и отсутствие понимания выгод от уплаты налогов. Для коренного преломления правосознания необходимо включить в образовательные программы школьников и студентов – будущих налогоплательщиков – курс лекций по повышению финансовой и налоговой грамотности. Это позволит на раннем этапе узнать выгоду от уплаты налогов, в том числе в части получения медицинского и пенсионного обеспечения, возможности получения налоговых вычетов.

4. Внедрение современных методов определения, уплаты и взимания налогов, повышения качества налогового администрирования, ухода от карательной практики налоговых органов в отношении налогоплательщиков, а также оптимизации налоговых льгот.

В заключении необходимо отметить, что изменение структуры мировой экономики и интеграционные процессы диктуют новые вызовы. Несмотря на внедрение многих прогрессивных методов налогообложения и создание благоприятных условий для ведения бизнеса сохраняется задел по дальнейшему совершенствованию налоговой политики.

Это можно достичь путем выработки качественных и количественных показателей эффективности налоговой политики, ревизии налогового законодательства, повышения правосознания граждан, внедрения культуры законопослушного налогоплательщика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Дадашев А.З. Налоговая политика государства: цели, структура, перспектива. Все для бухгалтера. – 2006. – № 16. – 20 с.
- 2 Тарарышкина Л.И. Таможенные платежи: пособие. – Минск: БГУ. – 2014.
- 3 Колпакова Г.М. Теория налогов: закономерности формирования и государственного регулирования. – М.: Финансы и статистика. – 2002.
- 4 Базюк Н.Ю. Налоговая политика Казахстана: пути стремления, ветви развития. Актуальные вопросы экономических наук. – 2017. – № 57.

SPISOK LITERATURY

- 1 Dadashev A.Z. (2006) Nalogovaja politika gosudarstva: celi, struktura, perspektiva. Vse dlja buhgaltera [State tax policy: goals, structure, perspective. Everything for an accountant]. № 16. p 20.
- 2 Tararyshkina L.I. (2014) Tamozhennye platezhi: posobie [Customs payments: allowance]. Minsk: BGU.
- 3 Kolpakova G.M. (2002) Teorija nalogov: zakonornosti formirovanija i gosudarstvennogo regulirovanija [Tax theory: patterns of formation and state regulation]. M.: Finansy i statistika.
- 4 Bazjuk N.Ju. (2017) Nalogovaja politika Kazahstana: puti stremlenija, vetvi razvitija. Aktual'nye voprosy jekonomicheskikh nauk [Tax policy of Kazakhstan: ways of striving, branches of development. Topical issues of economic sciences]. № 57.

Ә.Б. СӘДУАҚАСОВ,¹

докторант.

a.sadvokasov@apa.kz

¹Қазақстан Республикасы Президентінің
жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы,
Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ САЛЫҚ САЯСАТЫН ЖӘНЕ САЛЫҚ ЗАҢНАМАСЫН ЖЕТІЛДІРУДІҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ

Андатпа

Мақалада Қазақстанның салық салу жүйесі мемлекеттік бюджетке түсетін түсімдердің негізгі көзі болып қала беретіні атап өтілді. Соңғы бірнеше жыл ішінде экономиканың өсуі, негізгі экспорттық тауарларға қолайлы бағалар ел бюджетіне салық түсімдерінің өсуін қамтамасыз етті. Абсолютті цифрларда салықтан түсетін түсімдер жыл сайын 1 трлн теңгеге ұлғайды. Алайда, ЖІӨ-ге қатысты салық түсімдерінің үлесі айтарлықтай төмен деңгейде қалып отыр, бұл бюджет үшін қосымша кіріс көздерін іздеудің және салық салынатын базаны кеңейтудің қолда бар резерві туралы айтады. Бюджеттің мұнай секторына тәуелділігі бар – салықтардың 80%-ы өндіруші компаниялардан келеді. Экономиканың өзге де мұнай емес секторлары салықтардың 20%-ын ғана береді. Осыған байланысты экономиканы әртараптандыру, оның ішінде салық саясаты мен салық заңнамасын жетілдіру жөніндегі саясатты жүргізу қажет. Бұған салық түсімдерімен бірге салық саясаты көрсеткіштеріне тұрақты негізде мониторинг жүргізу және оларды түзету, салық заңнамасын жетілдіру және салықтық әкімшілендіру сапасы, халықтың құқықтық сауаттылығын арттыру арқылы қол жеткізуге болады.

Тірек сөздер: салық саясаты, салық заңнамасы, бағалау, тиімділік, түсімдер, төлеу, бизнес, салық салу.

A.B. SADVOKASSOV,¹

PhD student.

a.sadvokasov@apa.kz

¹Academy of Public Administration under the President
of the Republic of Kazakhstan, Kazakhstan, Nur-Sultan

SOME ISSUES OF IMPROVING TAX POLICY AND TAX LEGISLATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract

The article emphasizes that the tax system of Kazakhstan continues to be the main source of revenue to the state budget. Over the past few years, the growth of the economy and favorable prices for the main export goods have provided an increase in tax revenues to the country's budget. In absolute terms, tax revenues increased by 1 trillion tenge annually. However, the share of tax revenues relative to GDP continues to remain at a fairly low level, which indicates that there is a reserve for finding additional sources of income for the budget and expanding the tax base. There is a dependence of the budget on the oil sector: 80% of taxes come from mining companies. Other non-oil sectors of the economy pay only 20% of taxes. In this regard, it is necessary, in our opinion, to pursue a policy of economic diversification, including the improvement of tax policy and tax legislation. This can be achieved by constantly monitoring the indicators of tax policy, together with tax revenues, and adjusting them, improving tax legislation and the quality of tax administration, and improving the legal literacy of the population.

Key words: tax policy, tax legislation, assessment, efficiency, revenue, payment, business, taxation.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ

Научный журнал «Вестник университета «Туран» – «Тұран» университетінің хабаршысы» включен в Перечень научных изданий, рекомендуемых Комитетом по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан для публикации основных результатов научной деятельности, отрасль «Экономика»

(приказ Комитета по контролю в сфере образования и науки МОН РК № 894 от **30.05.2013 г.** «О внесении дополнений в приказ № 1082 от 10 июля 2012 г. «Об утверждении Перечня научных изданий, рекомендуемых Комитетом по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан для публикации основных результатов научной деятельности»)

Научный журнал «Вестник университета «Туран» – «Тұран» университетінің хабаршысы» размещен в Научной электронной библиотеке (г. Москва, Российская Федерация) в открытом доступе для читателей и включен в аналитическую базу данных «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ) с целью предоставления возможности поиска, просмотра и использования материалов научного журнала в информационных, научных и учебных целях (договор № 361-06/2016 от 16.06.2016 г.)

Регистрация пользователя в Научной электронной библиотеке является необходимым условием для получения доступа к полным текстам публикаций, размещенных на платформе eLIBRARY.RU

**Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU:
<http://elibrary.ru>**

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ, ПУБЛИКУЕМЫХ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА «ТУРАН»

Материалы принимаются на казахском, русском и английском языках через официальный сайт журнала (<https://vestnik.turan-edu.kz/>), в котором имеется подробная инструкция для авторов о процессе подачи статей, а также об оплате публикации.

Текст статьи должен быть набран в **WINWORD XP** или *. RTF (Reach text format). Шрифт **Times New Roman**, кегль **14**, текст должен быть набран через один интервал и не превышать **8** страниц.

В левой верхней части листа печатается **МРНТИ** и **УДК**.

Далее в правой верхней части листа печатаются на трех языках (казахском, русском и английском) фамилия и инициалы автора, место работы, ученая степень и звание, название страны и города, e-mail; если авторов несколько – указать основного автора статьи (знаком*). В середине листа прописными буквами печатаются **название** материала, далее – **ключевые слова** (7–8 слов, в том числе не более двух словосочетаний) на трех языках. Затем идет текст, который следует печатать **без переносов**, соблюдая следующие размеры полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 15 мм, нижнее – 20 мм. Абзацный отступ начинается с третьего знака. Формулы набирать только в приложении – **редактор формул (Microsoft Equation)**. **Таблицы, рисунки и схемы** печатаются без заливок.

В тексте в **квадратных скобках** даются ссылки на использованную литературу, **список литературы** печатается в конце статьи в количестве 10–15 наименований. Литература, представленная на кириллице, дается в двух вариантах – в оригинале и романизированным алфавитом (**транслитерация** – <http://www.translit.ru>).

После списка литературы должно быть **краткое резюме** (200–250 слов, 14 кегль) на трех языках, в котором указываются цель статьи и использованные методы исследования. Далее печатается **название статьи** также на трех языках.

Текст доклада должен быть оригинальным, ранее нигде не опубликованным.

Статья проходит «слепое» рецензирование, рецензенты назначаются редколлегией журнала.

В конце статьи просим указать Ф.И.О. полностью, обратный адрес, телефоны, факс, адрес электронной почты (e-mail).

Ответственность за содержание статьи несет автор (авторы). Мнение Научно-редакционного совета не всегда совпадает с мнением автора (авторов). Редакционный совет оставляет за собой право публикации или отклонения статей.

В целях выявления и предотвращения научного плагиата в соответствии с «Положением об организации деятельности по выявлению и предотвращению научного плагиата в университете «Туран» редакцией журнала проводится проверка на антиплагиат статей, представленных для публикации.

Ссылка при перепечатке на наше издание обязательна.

Наш адрес: **050013, г. Алматы, ул. Сатпаева, 16А, университет «Туран».**

Телефон для справок: **8(727) 260-40-18, 260-70-00.**

Сайт: **<https://vestnik.turan-edu.kz/>**

Редакционная коллегия

УВАЖАЕМЫЕ ПОДПИСЧИКИ!

Наш индекс: **75665**

Стоимость подписки на 3 месяца – **460 тенге**

Учредитель: университет «Туран»

г. Алматы, ул. Сатпаева, 16А.

Тел.: 260-40-18, 260-70-00

E-mail: maya60@list.ru;

m.zhuikova@turan-edu.kz;

vestnik@turan-edu.kz

Сайт: <https://vestnik.turan-edu.kz/>

«ТҰРАН» УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ

Ғылыми журнал

№ 1 (89) 2021 ж.

ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА «ТУРАН»

Научный журнал

№ 1 (89) 2021 г.

Компьютерная верстка: Жуйкова М.А.

Подписано в печать 16.03.2021 г.

Бумага офсетная № 1,62 x 84/16. Плотность 80 г/м².

Усл.печ.л. 27,0 Уч.изд.л. 28,1. Тираж 500 экз.

Заказ № 1614

Адрес редакции:

г. Алматы, ул. Сатпаева, 16А, университет «Туран».

Оригинал-макет подготовлен редакционно-издательским
отделом университета «Туран».

г. Алматы, ул. Сатпаева, 16А.

Тел.: 260-40-18, 260-70-00.

Отпечатано в издательстве «Эверо».

г. Алматы, ул. Толе би, 292. Тел.: 364-84-03, 364-84-06.