

ISSN (Print) 2079-620X
ISSN (Online) 2617-5193

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ
ВЕСТНИКА ЕНУ ИМЕНИ
Л.Н. ГУМИЛЕВА

ECONOMIC SERIES
OF THE BULLETIN OF
L.N. GUMILYOV ENU

Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕҰУ
ХАБАРШЫСЫНЫҢ
ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ

№ 1•2019

2010 жылдан бастап шығады
Издается с 2010 года
Founded in 2010

Жылына 4 рет шығады
Выходит 4 раза в год
Published 4 times a year

Астана, 2019
Astana, 2019

Бас редакторы
С.Б. Мақыш
э.ғ.д., профессор (Қазақстан)

Бас редактордың орынбасары

А.М. Бакирбекова, э.ғ.к., доцент (Қазақстан)

Редакция алқасы

Алибекова Б.А.	э.ғ.к., доцент (Қазақстан)
Байжолова Р.А.	э.ғ.д., проф.(Қазақстан)
Бейсенова Л.З.	э.ғ.к., доцент (Қазақстан)
Егембердиева С.М.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Керімбек Ғ. Е.	э.ғ.к., доцент (Қазақстан)
Кемел М.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Кирдасинова К.А.	э.ғ.к., доцент (Қазақстан)
Кучукова Н.К.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Лавровский Б.Л.	э.ғ.д., проф. (Ресей)
Мадиярова Д.М.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Майдырова А.Б.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Муталиева Л.М.	э.ғ.к., доцент(Қазақстан)
Никифорова Е.В.	э.ғ.д., проф.(Ресей)
Петрова М.	PhD, доцент (Болгария)
Санг Кю Ли	PhD, проф.(Оңтүстік Корея)
Сембиева Л.М.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Сидорович А.В.	э.ғ.д., проф. (Ресей)
Сыздықбаева Б.У.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Толысбаев Б.С.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Урузбаева Н.А.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Шалболова У.Ж.	э.ғ.д., проф. (Қазақстан)
Шаш Н.Н.	э.ғ.д., проф. (Ресей)

Редакцияның мекенжайы: 010008, Қазақстан, Астана қ., Қ. Сәтпаев к-сі, 2, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 349 б.
Тел.: +7(7172) 709-500 (ішкі 31-357)
E-mail: vest_econom@enu.kz

Жауапты хатшы, компьютерде беттеген:
Қ. Жұмабекова

Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ хабаршысының экономика сериясы

Меншіктенуші: ҚР БЖҒМ «Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті» ШЖҚ РМК

Қазақстан Республикасының Мәдениет және ақпарат министрлігімен тіркелген. 18.02.14ж.

№ 14171-Ж -тіркеу куәлігі

Мерзімділігі: жылына 4 рет.

Тиражы: 30 дана

Типографияның мекенжайы: 010008, Қазақстан, Астана қ., Қажымұқан к-сі, 13/1,

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

тел.: +7(7172)709-500 (ішкі 31-357)

© **Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті**

Editor-in-Chief
S.B. Makysh

Doctor of Economic Sciences, Professor (Kazakhstan)

Deputy Editor-in-Chief **A.M. Bakirbekova** Can. of Economic Sciences, Assoc.prof.(Kazakhstan)

Editorial board

Alibekova B.A.	Doctor of Economic Sciences, Assoc.Prof. (Kazakhstan)
Baizholova R.A.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Beisenova L.Z.	Can. of Economic Sciences, Assoc.Prof. (Kazakhstan)
Kerimbek G.E.	Can. of Economic Sciences, Assoc.Prof. (Kazakhstan)
Kemel M.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Kirdasinova K.A.	Can. of Economic Sciences, Assoc.Prof.(Kazakhstan)
Kuchukova N.K.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Lavrovskii B.L.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Russia)
Madiyarova D.M.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Maidyrova A.B.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Mutaliyeva L.M.	Can. of Economic Sciences, Assoc.Prof. (Kazakhstan)
Nikiforova E.V.	Doctor of Economic Sciences, Prof.(Russia)
Sembieva L.M.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Petrova M.	PhD, Assoc. Prof. (Bulgaria)
Shalbolova U. Zh.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Sidorovich A.V.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Russia)
Sung-Kyu Lee	PhD, Prof. (South Korea)
Syzdykbayeva B.U.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Tolysbayev B.S.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Urusbayeva N.A	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Yegemberdiyeva S.M.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Kazakhstan)
Shash N.N.	Doctor of Economic Sciences, Prof. (Russia)

Editorial address: L.N.Gumilyov Eurasian National University, Satpayev str. 2, of.349, Astana, Kazakhstan, 010008

Tel.: +7(7172) 709-500 (ext. 31-357)

E-mail: vest_econom@enu.kz

Responsible secretary, computer layout:
K. Zhumabekova

Economic Series of the bulletin of the L.N. Gumilyov ENU

Owner: Republican State Enterprise in the capacity of economic conduct «L.N.Gumilyov Eurasian National University» Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan
Registered by Ministry culture and information of Republic of Kazakhstan. Registration certificate No. 14171-Ж from 18.02.14

Periodicity: 4 times a year

Circulation: 30 copies

Address of printing house: L.N.Gumilyov Eurasian National University, Kazhimukan str. 13/1, Astana, Kazakhstan 010008; tel.: +7(7172) 709-500 (ext.31-357)

© L.N.Gumilyov Eurasian National University

Главный редактор
С.Б. Макыш
д.э.н., профессор (Казахстан)

Зам. главного редактора **А.М. Бакирбекова**, к.э.н., доцент (Казахстан)

Редакционная коллегия

Алибекова Б.А.	к.э.н. доцент (Казахстан)
Байжолова Р.А.	д.э.н., проф. (Казахстан)
Бейсенова Л.З.	к.э.н., доцент (Казахстан)
Егембердиева С.М.	д.э.н. проф. (Казахстан)
Керимбек Г. Е.	к.э.н., доцент (Казахстан)
Кемел М.	д.э.н. проф. (Казахстан)
Кирдасинова К.А.	к.э.н., доцент (Казахстан)
Кучукова Н.К.	д.э.н., проф. (Казахстан)
Лавровский Б.Л.	д.э.н., проф. (Россия)
Мадиярова Д.М.	д.э.н. проф. (Казахстан)
Майдырова А.Б.	д.э.н., проф. (Казахстан)
Муталиева Л.М.	к.э.н., доцент (Казахстан)
Никифорова Е.В.	д.э.н., проф.(Россия)
Петрова М.	PhD, доцент (Болгария)
Санг Кю Ли	PhD, проф. (Юж. Корея)
Сембиева Л.М.	д.э.н., проф. (Казахстан)
Сидорович А.В.	д.э.н., проф. (Россия)
Сыздыкбаева Б.У.	д.э.н., проф. (Казахстан)
Толысбаев Б.С.	д.э.н., проф. (Казахстан)
Урузбаева Н.А.	д.э.н., проф. (Казахстан)
Шалболова У.Ж.	д.э.н., проф.(Казахстан)
Шаш Н.Н.	д.э.н., проф. (Россия)

Адрес редакции: 010008, Казахстан, г. Астана, ул. К. Сатпаева, 2, каб. 349
Тел.: +7(7172) 709-500 (вн. 31-357)
E-mail: vest_econom@enu.kz

Ответственный секретарь, компьютерная верстка:
К. Жумабекова

Экономическая серия вестника ЕНУ имени Л.Н. Гумилева

Собственник: РГП на ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева» МОН РК

Зарегистрирован Министерством культуры и информации Республики Казахстан. Регистрационное свидетельство № 14171-Ж от 18.02.14 г.

Периодичность: 4 раза в год

Тираж: 30 экземпляров

Адрес типографии: 010008, Казахстан, г. Астана, ул. Кажымукана, 13/1, Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева

тел.: +7(7172)709-500 (вн.31-357)

© Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева

МАЗМҰНЫ

<i>Экономика және кәсіпкерлік</i>	
<i>Абдолла Ж.Х.</i> Кәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін анықтаудың заманауи әдістерін талдау	8
<i>Бірназарова Ә.Н.</i> Қазіргі экономика жағдайындағы Қазақстандағы моноқалалар ...	15
<i>Мамырбаев О.Б.</i> Тәуелсіздік жылдар кезеңіндегі Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігі	20
<i>Урузбаева Н.А.</i> Патент қызметі Қазақстанда сандық экожүйені қалыптастырудың шарты ретінде	28
<i>Есеп және аудит</i>	
<i>Алибекова Б.А., Джаксылыкова Д.Б.</i> Мемлекеттік аудиттегі стандарттар жүйесі	37
<i>Рейдолда С.</i> Өндірістік кәсіпорындарда өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдістері және олардың салыстырмалы талдауы	49
<i>Тауитанова Н.Н., Кайранбеков Б.О.,</i> Қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарында есепке алуды және талдауды ұйымдастыруға теориялық көзқарас	57
<i>Туризм</i>	
<i>Мунайтпасова А.К.</i> Қызмет көрсету саласындағы маркетинг	64
<i>Муталиева Л.М.</i> Ойын-сауық кешеннің бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары ..	70
<i>Қаржы</i>	
<i>Кучукова Н.К., Абжалова Б.А.</i> Жаңа экономикалық нақтылық жағдайында қазақстандық кәсіпорындардың қаржылық нәтижелерінің серпінін бағалау	76
<i>Нурмаганбетова М.С.</i> Қазақстан бюджетінің кіріс бөлімін қалыптастырудағы өзекті мәселелер	86
<i>Менеджмент</i>	
<i>Королева Н.Н., Ревуцкая Л.Е.</i> Кәсіпорынның маркетингтік практикалық қызметінде soft skills мүмкіндіктерін қолдану	92
<i>Қапезова А.Е., Бакирбекова А.М.</i> Қазақстан Республикасы халқының табыстары – өмір сүру деңгейін бағалаудың негізгі өлшемі ретінде	104
<i>Ноғайбаев М.А.</i> Нарықтық экономикадағы стратегиялық мұнай қорларын қалыптастыру мен басқарудағы халықаралық тәжірибе	110
<i>Хайруллина М.В., Сейсинбинова А.А.</i> Қазақстан мен Ресейдің мемлекеттік инновациялық саясатының қалыптасу мәселелері: салыстырмалы талдау	121

CONTENTS

<i>Economics and Entrepreneurship</i>	
<i>Abdolla Zh.Kh.</i> Analysis of modern methods for determining the competitiveness of enterprises	8
<i>Birnazarova A.N.</i> Single-Industry Cities of Kazakhstan in a Conditions of Modern Economy	15
<i>Mamyrbayev O.B.</i> Food Safety of the Republic of Kazakhstan for the Independence Period	20
<i>Uruzbayeva N.A.</i> Patent activity in Kazakhstan as a condition of the forming of digital ecosystem	28
<i>Accounting and Auditing</i>	
<i>Alibekova B.A., Jaxylykova D.B.</i> System of the state audit standards	37
<i>Reydolda S.</i> Methods for calculating the cost of production in industrial enterprises and their comparative analysis	49
<i>Tashtanova N.N., Kajranbekov B.O.</i> Theoretical approaches to the organization of accounting and analysis at public catering en-terprises	57
<i>Tourism</i>	
<i>Munajtpasova A.K.</i> Marketing in the service sector	64
<i>Mutaliyeva L.M.</i> Ways to improve the competitiveness of entertaining business	70
<i>Finance</i>	
<i>Kuchukova N.K., Abzhalova B.A.</i> Assessment of dynamics of financial results of Kazakhstan enterprises in the conditions of new economic reality	76
<i>Nurmaganbetova M.S.</i> Important Issue of Revenue Budgeting in Kazakhstan	86
<i>Management</i>	
<i>Koroleva N.N. , Revutskaya L.E.</i> The possibility of using soft skills in the practice of the marketing service of the enterprise	92
<i>Kapezova A.E., Bakirbekova A.M.</i> Incomes of the population of the Republic of Kazakhstan as the main criterion for assessing its standard of living	104
<i>Nogaibayev M.A.</i> International experience in the formation and management of strategic oil reserves in a market economy	110
<i>Khairullina M.B. , Seisinbinova A.A.</i> Problems of State Policy Formation of Innovative Development of Kazakhstan and Russia: A Comparative Analysis	121

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика и предпринимательство	
<i>Абдолла Ж.Х.</i> Анализ современных методов определения конкурентоспособности предприятий	8
<i>Бирназарова А.Н.</i> Моногорода Казахстана в условиях современной экономики	15
<i>Мамырбаев О.Б.</i> Продовольственная безопасность Республики Казахстан за период независимости	20
<i>Урузбаева Н.А.</i> Патентная активность в Казахстане как условие формирования цифровой экосистемы	28
Учет и аудит	
<i>Алибекова, Б.А., Джаксылыкова Д.Б.</i> Система стандартов государственного аудита	37
<i>Рейдолда С.</i> Методы калькулирования себестоимости продукции в промышленных предприятиях и их сравнительный анализ	49
<i>Таиштанова Н.Н., Кайранбеков Б.О.</i> Теоретические подходы организации учета и анализа на предприятиях общественного питания	57
Туризм	
<i>Мунайтпасова А.К.</i> Маркетинг в сфере услуг	64
<i>Муталиева Л.М.</i> Пути повышения конкурентоспособности развлекательного бизнеса	70
Финансы	
<i>Кучукова Н.К., Абжалова Б.А.</i> Оценка динамики финансовых результатов казахстанских предприятий в условиях новой экономической реальности	76
<i>Нурмаганбетова М.С.</i> Актуальные вопросы формирования доходной части бюджета в Казахстане	86
Менеджмент	
<i>Королева Н.Н., Ревуцкая Л.Е.</i> Возможности использования soft skills в практической деятельности маркетинговой службы предприятия	92
<i>Капезова А.Е., Бакирбекова А.М.</i> Доходы населения Республики Казахстан как основной критерий оценки его уровня жизни	104
<i>Ногайбаев М.А.</i> Международный опыт формирования и управления стратегическими запасами нефти в условиях рыночной экономики	110
<i>Хайруллина М.В., Сейсинбинова А.А.</i> Проблемы формирования государственной политики инновационного развития Казахстана и России: сравнительный анализ	121



МРНТИ 06.71.03

Ж.Х. Абдолла

*Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан
(E-mail: jazi2307@mail.ru)*

Кәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін анықтаудың заманауи әдістерін талдау

Аннотация. Шаруашылық жүргізудің нарықтық шарттары кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігіне үнемі бағалау жүргізу және оның көрсеткіштерін анықтайтын талдау қажеттігіне негізделеді. Бәсекеқабілеттілікті бағалау әдістері әртүрлі және зерттеу мақсатына, қажетті бастапқы ақпаратты және зерттеу субъектілерін алу мүмкіндігіне байланысты. Мақалада кәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін бағалаудың әдістері, оның артықшылықтары мен кемшіліктері көрсетілген. Мақалада, сондай-ақ, кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігі бірінші кезекте оның нарықтағы өмір сүру циклын ұзартуға, сонымен қатар өндірілген өнімдері мен көрсетілетін қызметтері және орындалатын жұмыстарының нарықтық сұранысты қанағаттандыру дәрежесін айқындайтын фактор болып саналатындығы айтылған.

Түйін сөздер: бәсекеқабілеттілік, өнеркәсіптік кәсіпорындар, әдістер

DOI:<https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-8-14>

Бәсеке және бәсекеқабілеттіліктің мәнін теориялық зерттеуден басқа оның маңызды мәселесі практикалық бағалау болып табылады. Бүгінде бәсекеқабілеттілікті бағалаудың әртүрлі әдістері әзірленді. Алайда, экономистер тарапынан кәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін бағалаудың әмбебап және жалпыға бірдей көзқарас қалыптасқан жоқ.

Сонымен қатар, кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін бағалау қажеттілігі туындайды. Өйткені, нарықтық экономикада бәсекелестік жағдайды бағалау кез-келген шаруашылық субъектісі қызметінің ажырамас элементі болып табылады. Кәсіпорынға саладағы бәсекелестерді және бәсекенің жағдайларын зерттеуде, ең алдымен бәсекелестерінің артықшылықтары мен кемшіліктерін айқындауға, өзінің табысты бәсекелестік стратегиясын әзірлеуге және бәсекелестік артықшылықты сақтауға қатысты ұстанымдарды жасауды талап етеді.

Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін бағалау мәселесіне арналған ғылыми еңбектердің ішінде М.Портер, И.Ассоф, А. Томпсон, А. Стрикланд және Ф.Котлер сияқты шетелдік ғалымдардың үлесі жоғары. Олар кәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін бағалаудың теориялық және әдістемелік аспектілерін қалыптастырды [1].

Дегенмен, авторлардың басым көпшілігі кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін тұтастай алғанда оның салалық үлестірілуін ескермей қарастырған. Сонымен қатар, экономиканың әр секторында бағалау кезінде ескеру қажет ерекшеліктер бар. Мәселен, автокөлік тасымалдаушы компаниялардың бәсекеқабілеттілігін бағалау мәселесі жүйелі түрде зерттелмеген, осы саладағы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың әмбебап әдісі жоқ [1].

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістерінің көптеген жіктелімі бар: теориялық мазмұнға сәйкес көрсеткіштердің математикалық байланысы түрінде және басқа да бірқатар көрсеткіштер бойынша бағалау нәтижелерін көрсету нысанына сәйкес. Кәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін бағалау әдістерінің мазмұнын (классикалық) жіктеуді қарайтын болсақ:

- өнімнің (өнімнің) бәсекеқабілеттілігін бағалауға негізделген әдістер;
- матрицалық әдістер;
- тиімді бәсекелестік теориясына негізделген әдістер (жедел);
- күрделі әдістер.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалауға негізделген өнімділік әдісі, өнеркәсіптік кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың алғашқы әдісі болып табылады.

Әдістердің осы тобы кәсіпорынның өнімдерінің бәсекеқабілеттілігі артқан сайыноның бәсекеқабілеттілігі неғұрлым жоғары екендігі туралы шешімге негізделген. Өз кезегінде, өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін әртүрлі маркетингтік және сапалы әдістер пайдаланылуы мүмкін, олардың көпшілігі баға-сапа қатынасын табуға негізделген. Осы көзқарас шеңберінде өнімнің бәсекеқабілеттілігі мен кәсіпорынның жетістігі арасындағы байланыстар соншалықты мықты болып, бұл санаттар іс жүзінде анықталған.

Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін бағалаудың өндірістік әдістерін А. Юданованың, Н.Яшиннің, М.Портердің, Т.Познякова, А.Печенкинианың, В.Фоминның жұмыстарында сипатталған. Авторлар өнімнің бәсекеқабілеттілігін бәсекеқабілеттілік жүйесінде негізгі тұжырымдама ретінде қарастырса, ал басқа да аспектілерді оның туындылары ретінде қарастырады [2].

Өнеркәсіптік кәсіпорынның оның әдіснамасында бәсекеқабілеттілігінің индексі өнімнің әрбір түрі үшін бәсекеге қабілеттілік көрсеткішінің орташа өлшенген мәндері бойынша есептеледі, ол өз кезегінде экономикалық және параметрлік көрсеткіштерді пайдалана отырып анықталады:

$$K = \sum a_i \cdot \frac{P}{\Xi} = \sum a_i \cdot \left(\sum b_i \cdot \frac{g_a}{g_{\Xi}} / \frac{z_a}{z_{\Xi}} \right), \quad (1)$$

мұндағы К - зерттелген өнеркәсіптік кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі;

a_i - жалпы сатылымдағы і-ші типті өнімнің үлесі;

Р - параметрлік индекс;

Ξ – экономикалық индекс;

b_i - і-ші параметрдің салмақ коэффициенті;

g_a - бағаланған параметрдің нақты мәні;

g_{Ξ} – болжамды параметрдің анықтамалық мәні;

z_a - талданатын өнімнің жалпы тұтыну шығыны;

z_{Ξ} - анықтамалық шығындар.

Өз кезегінде, көрсетілген индекстер өлшемдік коэффициенттерді есепке ала отырып, әр өлшенетін параметр бойынша жеке индекстерді жиынтықтау жолымен анықталады. Сәйкес параметр бойынша жеке индекстердің әрқайсысы бәсекелес өнімнен (немесе салыстыруға алынған басқа өнімнен) өлшенетін параметрдің нақты мағынасының сәйкес көрсеткіш мағынасына қатынасы ретінде қабылданады. Мұндағы параметрлікиндекс өнімнің техникалық (сапалық), экономикалық-құндық параметрлерінің бағасының негізінде анықталады. Құндық және техникалық параметрлердің тізімі, сонымен қатар әр параметрдің салмағы сараптамалық жолмен бекітіледі. Жекелей алғанда құндық параметрлердің бірі ретінде әдістер қатарында өнімді сатқаннан кейінгі қызмет бойынша шығындар өлшемі қарастырылады.

Өнімдік әдістердің артықшылығы бағалаудың қарапайымдылығы, сонымен қатар оның кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігінің аса маңызды құрауыштарының бірі – өнімнің бәсекеқабілеттілігін есепке алатындығы болып табылады.

Берілген әдістің кемшіліктеріне олардың кәсіпорын жұмысында артықшылықтар мен кемшіліктер туралы шектеулі ғана ақпарат алуға мүмкіндік беретіндігін жатқызылады, себебі тек өнімнің бәсекеге қабілеттілігі ғана есепке алынады және кәсіпорын қызметінің басқа аспектілері қарастырылмайды. Одан бөлек, «баға-сапа» арақатынасын бағалауда өнімді нарықта жайғастыру кезінде айтарлықтай маңызы бар өнімнің инновациялық дәрежесі есепке алынбайды.

Тауар-ақша қатынасының дамуы кәсіпорын қызметінің экономикалық жағдайларында күрделі айырмашылықтарға, тауарлар мен қызметтердің дифференциациясына, олардың диверсификациясының артуына әкеліп соғады. Нарықтың нақты географиялық шекараларын анықтау, бәсекелес тауарлардың тізімін бекіту қиындап бара жатыр, бұл кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалауда мұндай ұксас әдістемелерді қолдануды төмендетеді.

Бәсекеқабілеттілікті бағалаудың матрицалық әдістері динамикадағы бәсеке процесін қарастыру базасында бірыңғай матрицаны құруға, зерттелетін кәсіпорын орнын анықтауға және маркетингтік стратегияны таңдауға негізделеді. Әдістеменің негізі кәсіпорын өнімінің өмірлік циклын есепке ала отырып, бәсекеқабілеттілікті талдау болып табылады. Бәсекеқабілетті кәсіпорындар дегеніміз жылдам өсетін нарықта айтарлықтай үлесі бар кәсіпорындар саналады.

Жоғарыда көрсетілген әдістер М. Портердің, И. Ансоффтың, Ж.-Ж Ламбеннің, А. Томпсонның және А. Стрикландтың жұмыстарында, Бостон консалтингтік топтың, McKinsey, Shell, Arthur D. Little және басқа да көптеген компаниялардың әзірлемелерінде қарастырылған[2].

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін анықтауда біршама танымал әдіс **Бостон консалтингтік топтың матрицасы** (Boston Consulting Group, әрі қарай — БКТ) «нарық үлесі – сатылым өсуінің қарқыны» болып табылады.

Әдістеме екі тұжырымдамаға негізделген: тәжірибе қисығы (тәжірибеге сүйене отырып, нарықта үлкен үлесі бар кәсіпорын өз шығындарын азайтады), сонымен қатар тауардың өмірлік циклы (сәйкесінше болашағы бар нарықтың өспелі сегменттеріне ие болады).

Көрсетілген тұжырымдамаларға сәйкес кәсіпорын өнімі нарықтардың қатыстық үлесі (координаттардың бір осі бойынша) және сәйкес нарықтардың өсу қарқыны (басқа осі бойынша) тұрғысынан дифференцияланады. Мұндағы нарықтың қатыстық үлесі – бұл берілген кәсіпорын үлесінің сәйкес саладағы нарықтағы ірі бәсекелес үлесіне қатынасы. Нарықта ауқымды үлеске ие болу шығындардың минималды деңгейіне (бәсекелестерге қатысты) және пайданың максималды деңгейіне қол жеткізуі тиіс.

Нарықтың өсу қарқыны ортасалалық (ортанарықтық) шамаларға қатысты бағаланады: жалпы экономикаға қарағанда өсу қарқыны жоғары шаруашылық бірліктер «жылдам өсу» ұяшықтарына, ал баяу өсетін салаларда - «баяу өсу» ұяшықтарына түсуі тиіс [3].

Осылайша, кәсіпорынның нарықта сататын барлық тауарлары (қызметтері) төрт типке бөлінеді:

«Жұлдыздар» - жылдам дамиды және нарықта алар үлесі ауқымды. Жылдам өсу үшін айтарлықтай инвестицияны талап етеді. Уақыт өте келе өсуі баяулайды, және олар «Сауынды сиырларға» айналады.

«Сауынды сиырлар» («Ақшалы қапшықтар») — өсу қарқыны төмен және нарықта алар үлесі ауқымды. Үлкен капитал салымдарын талап етпейді, компания өз шоттарын төлеу үшін және өз қызметін басқа бағыттарда қолдау үшін қолданатын жоғары табыс әкеледі.

«Қараңғы жылқылар» («Жабайы мысықтар», «Қиын балалар», «Сұрақ белгілер») - нарық үлесінің төмендігі, бірақ жоғары өсу қарқыны болып табылады. Олар нарықтың үлесін сақтап қалу үшін үлкен қаражатты және оның көбеюін қажет етеді. Ірі күрделі салымдар мен тәуекелдерге байланысты компания басшылығы «қараңғы жылқылардың» «жұлдыздарға» айналатындығын және олардың қайсысын жойғысы келетінін талдауға тура келеді.

«Иттер» («Ақсақ үйректер», «Өлі салмақ») - нарықтың төмен үлесі, төмен өсу қарқыны. Олар өздерін қамтамасыз ету үшін жеткілікті табыс әкеледі, бірақ олар басқа жобаларды қаржыландыру үшін жеткілікті көздер болмайды. Бұл жерде «иттерден» құтылу керек.

Берілген әдістің артықшылығы іске асыру көлемі туралы нақты ақпарат болған кезде әдіс бағалаудың жоғары репрезентативтілігін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретіндігі болып табылады.

Әдістің кемшілігіне болып жатқан себептерге талдау жүргізудің мүмкін еместігін жатқызуға болады, бұл басқару шешімдерін өңдеуді күрделендіреді.

Бүгінгі күні әр түрлі дәрежеде жоғарыда қарастырылған әдістердің дамуы болып табылатын стратегиялық менеджменттің көптеген барлық мүмкін матрицалары бар.

Жалпы алғанда өнеркәсіптік кәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін бағалаудағы матрицалық әдістер есептеуде қарапайым және кәсіпорынның қазіргі жағдайы, оның тауары және бәсекелестері туралы нақты түсінік береді. Бәсекелестер нарығының қатыстық үлесі және іске асыру көлемі туралы ақпарат болған кезде әдіс бағалаудың жоғары адекваттылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Дегенмен, есептеулерді қарапайымдандыру зерттеуді анық емес қылады. Әдістердің қарастырылып отырған тобы салада бәсекелік жағдайды анықтайтын факторлардың шағын тобына және компанияның бәсекелік артықшылықтарына негізделеді. Анықталған кемшіліктердің нәтижесі матрицалық әдістерді қолдану ағымдағы нарықтағы жағдайдың себептерін талдауды шектеуі және шешім қабылдау процесін күрделендіретіндігі болып табылады.

Стратегиялық жоспарлау аясындағы бәсеке теориясының және матрицалық әдістердің әрі қарайғы дамуы компанияның әр бөлімшесінің қызметін ұйымдастыру тиімділігіне негізделген өнеркәсіптік кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалауда операциялық әдістердің пайда болуына әкелді. Әдістердің берілген тобы «тиімді бәсеке теориясына негізделген бәсекеге қабілеттілікті зерттеудің функционалдық амалы» атауымен белгілі [2].

Осы теорияға сай неғұрлым бәсекеге қабілетті кәсіпорындар барлық бөлімшелер мен қызметтер жұмысы үздік ұйымдастырылған кәсіпорындар болып табылады. Әр бөлімше қызметінің тиімділігіне көптеген факторлар – фирма ресурстары әсер етеді. Әр бөлімше жұмысының тиімділігін бағалау олар қолданған осы ресурстар тиімділігін бағалауды бағамдайды.

Кешенді (біріктірілген) амал өнеркәсіптік компанияның және оның бәсекелік әлеуетінің ағымдағы бәсекеқабілеттілігіндегі шамалардың бірігуі болып табылады. Берілген әдістер аясында кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін бағалау кәсіпорынның тек ағымдағы ғана емес, сонымен қатар әлеуеттік бәсекеқабілеттілігінің негізінде жүргізіледі. Кешенді амал Д.Мухина, И.Максимова, И.Чепурныйдың және басқа да авторлардың жұмыстарында кеңінен қарастырылған [4].

Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігінің интегралды көрсеткішінің аясындағы ағымдағы және әлеуеттік бәсекеге қабілеттілік және олардың арақатынастары әдіске байланысты өзгере алады. Сонымен, ағымдағы (шынайы) бәсекеге қабілеттілік кәсіпорын өнімінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау негізінде, әлеуеттік бәсекеқабілеттілік тиімді бәсеке теориясына негізделген әдістермен ұқсастырыла отырып анықталады.

Берілген әдіс аясында бағалау үшін көрсеткіштерді анықтау түрлі бағалық кестелер мен матрицаларға негізделе отырып, сараптамалық жолмен жүзеге асырылады.

Тәсілдің артықшылығына оның кәсіпорынның тек бәсекеге қабілеттілігінің қол жеткізген деңгейін ғана емес, сонымен қатар оның болашақтағы мүмкін динамикасын есепке алатындығын жатқызуға болады.

Кешенді амал бұған дейін қарастырылған әдістердің кемшіліктерін қайталайды. Сонымен қатар, берілген амал бәсекеге қабілеттіліктің бірыңғай көрсеткіштерін қатыстық шамаларға аудару процесінде субъективтілігімен ерекшеленеді [2].

Қазіргі жағдайларда тұтастай бизнес құнын объективті анықтауды қамтамасыз ететін амалдар ерекше маңызға ие болып отыр. Осыған байланысты бизнес құнын анықтауға негізделген бәсекеге қабілеттілікті бағалау бойынша тәсілді мақсатты түрде қарастыру ұсынылады. Бұл коммерциялық ұйымдардың назарында бизнес құнын өсіру, меншікиелерінің (акционерлердің) әл-ауқатын өсіру мәселелерімен байланысты қарастырылады.

Бизнестің құны нарықтағы компанияның ішкі және сыртқы ортасындағы барлық негізгі көрсеткіштерді біріктіре отырып, компания дамуының интегралды индикаторы ретінде қызмет етеді. Сәйкесінше, әр түрлі шаруашылық субъектілердің құнының динамикасын салыстыру әр түрлі кәсіпорындар қызметінің нәтижелері мен перспективаларын салыстыруға мүмкіндік береді, демек – олардың бәсекеге қабілеттіліктерін бағалауға да мүмкіндік береді [2].

Зерттелетін өнеркәсіптік кәсіпорын қызметі туралы барлық ақпаратты есепке алатын, бизнес құнын бағалаудың әртүрлі әдістері әзірленді:

- табыстық;
- ақша ағымын дисконттау әдісі (ААД);
- капитализациялау әдісі;
- Миллер-Модильяни әдісі;
- экономикалық қосылған құн әдісі;
- қосылған нарықтық құн әдісі.

Жоғарыда қарастырылған кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтауда қолданылатын ғылыми әдістердің негізінде, келесідей қорытынды жасауға болады: өнеркәсіптік кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың тәсілдері сол сәттегі экономикалық жағдайға және автордың зерттеу саласында назарда болған зерттеу пәніне байланысты дамиды. Қазіргі кезде кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың әмбебап әдістемесі жоқ. Бұл әр тәсілдің кемшілігі бар екендігімен шартталған. Негізінен олар бағалаудың субъективтілігі мен шарттылығына, талдау үшін факторлар тізімін құрудың күрделілігіне, үздіксіз болатын диверсификациялардың кесірінен бәсекелес кәсіпорындармен салыстырудың мүмкін еместігіне, нарық шекараларын анықтаудың қиындығына байланысты болады. Бәсекеқабілеттілік әдісін таңдау кәсіпорынның алдына қойып отырған мақсаттар мен міндеттеріне, сонымен қатар объектілердің бәсекеге қабілеттілігіне бағалау жүргізуге бөле алатын бюджетке байланысты болуы тиіс. Оларға төменде келтірілген әдістерді жатқызуға болады.

Салыстырмалық:

- бұрынғы келісімдер әдісі;
- капитал нарығының әдісі;
- салалық коэффициенттер әдісі.

Шығындық:

- таза активтер әдісі;
- ликвидациялық құн әдісі.

Опциондық:

- қарапайым акциялар мен қарыздардан опцион эквивалентін құру әдісі;
- тәуекелге бейтарап қарау әдісі;
- Блэн-Шольц әдісі;
- Биноминалдық әдіс.

Бұл тәсілдер компанияның бәсекеге қабілеттілігін бағалау мәселесінде жеткілікті дәрежеде анық және расталған болып саналады. Дегенмен, оның да кемшіліктері бар. Бағалау тәуелсіз сарапшылармен жүргізіледі және бұл процедураның құны қымбат немесе талданып отырған кәсіпорынның бағалы қағаздарының қор нарығында айналымы бар болғандығы талап етіледі. Сондықтан берілген амал шектеулі қолданысқа ие [4].

Баяндалғанның негізінде, өнеркәсіптік кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін бағалау тәсілдері тиісті экономикалық кезеңнің, сондай-ақ автордың зерттеу саласының басты назарында болған зерттеу мәніне байланысты дамыды. Қазіргі уақытта кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін бағалаудың әмбебап әдістемесі жоқ. Бұл әрбір қолданыстағы тәсілдердің бірқатар кемшіліктеріне ие болуына байланысты. Негізінен олар бағалаудың субъективтілігі мен шарттылығына, талдау үшін факторлардың толық тізбесін жасау күрделілігіне, оларды тұрақты әртараптандыруға, қандай да бір нарықтың шекараларын анық анықтауға байланысты бәсекелес кәсіпорындармен салыстыру мүмкін еместігіне негізделеді. Бәсекеқабілеттілікті бағалаудың қандай да бір әдісін таңдау кәсіпорынның алдына қоятын мақсаттары мен міндеттеріне, сондай-ақ ол бәсекеқабілеттілікті бағалауды жүргізуге бөле алатын бюджетке байланысты болуы тиіс.

Сонымен, кез-келген кәсіпорынның бәсекеқабілеттілік деңгейін анықтауда ғылыми негізделген әдістерді пайдалану, зерттеу нәтижесінің шынайлығын қамтамасыз етіп, нақты бағалау көрсеткіштеріне қол жеткізуге мүмкіндік береді. Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігі бірінші кезекте оның нарықтағы өмір сүру циклын ұзартуға, сонымен қатар өндірілген өнімдері мен көрсетілетін қызметтері және орындалатын жұмыстарының нарықтық сұранысты қанағаттандыру дәрежесін айқындайтын фактор болып саналады.

Әдебиеттер тізімі

1. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. -2014. -№ 1. - С. 374-377.
2. Белостокова В.Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности компании на промышленном рынке // Управление экономическими системами. -2015. -№7. -URL: <http://uecs.ru/uecs-79-792015/item/3636-2015-07-14-11-33-50> (Дата обращения: 26.02.2016).
3. Волков Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий. Библиотека управления. 2013. — URL: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml> (Дата доступа: 18.02.2016).
4. Головачев, А.С. Конкурентоспособность организации: учеб.пособие. -Минск: Высш. шк., 2012. 319 с.

Ж.Х. Абдолла

*Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева,
Астана, Казахстан*

Анализ современных методов определения конкурентоспособности предприятий

Аннотация: Рыночные условия хозяйствования обуславливают необходимость регулярного проведения оценки конкурентоспособности предприятия и анализа определяющих ее показателей. Методы оценки конкурентоспособности разнообразны и зависят от цели исследования, возможности получения необходимой исходной информации и субъектов исследования. В статье изложены методы оценки конкурентоспособности предприятий, их преимущества и недостатки. В статье также отмечается, что конкурентоспособность предприятия является, в первую очередь, фактором, определяющим его долговечность на рынке и определяющим уровень удовлетворенности предоставляемыми продуктами и услугами, а также эффективность работы рынка.

Ключевые слова: конкурентоспособность, промышленные предприятия, методы.

Zh.Kh. Abdolla

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

Analysis of modern methods for determining the competitiveness of enterprises

Abstract. Market conditions of management necessitate regular assessment of the competitiveness of the enterprise and analysis of its defining indicators. Methods of assessing competitiveness are diverse and depend on the purpose of the study, the possibility of obtaining the necessary initial information and research subjects. The article describes the methods for assessing the competitiveness of enterprises, their advantages and disadvantages. The article also notes that the competitiveness of an enterprise is, first and foremost, a factor determining its longevity in the market and determining the level of satisfaction with the products and services provided, as well as the efficiency of the market.

Keywords: competitiveness, industrial enterprises, methods

References

1. Lazarenko A. A. metody ocenki konkurentosposobnosti [Methods for assessing competitiveness], Molodoj uchenyj [Young scientist], (1), 374-377(2014).
2. Belostokova V.Yu. Analiz metodov ocenki konkurentosposobnosti kompanii na promyshlennom rynke [Analysis of methods for assessing the competitiveness of the company in the industrial market], Upravlenie ekonomicheskimi sistemami [Economic Systems Management]. 2015. №7. Available at: <http://uecs.ru/uecs-79-792015/item/3636-2015-07-14-11-33-50> (Accessed: 26.02.2016).
3. Volkov D. Ocenka i analiz konkurentosposobnosti predpriyatij [Assessment and analysis of the competitiveness of enterprises], biblioteka upravleniya [Library management], 2013. Available at: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml> (Accessed: 18.02.2016).
4. Golovachev A.S. Konkurentosposobnost' organizacii: ucheb. Posobie [Competitiveness of the organization: study guide] (Vyssh. shk., Minsk, 2012, 319 p.).

Автор туралы мәлімет:

Абдолла Ж.Х. – «Экономика» мамандығы бойынша 2-курс магистранты, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қ.Сәтбаев көш. 2, Астана, Қазақстан.

Abdolla Zh.Kh. – Second-year Master degree Student of the specialty «Economics», L.N. Gumilyov Eurasian National University, Satpayev str. 2, Astana, Kazakhstan.

МРНТИ 06.61.53

А.Н. Бирназарова

*Школа Максвелл по делам гражданства и общественных отношений
Сиразуэского Университета, Сиразуз, штат Нью-Йорк, США
(E-mail: aselmpach@gmail.com)*

Моногорода Казахстана в условиях современной экономики

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы развития и поддержки государством моногородов Казахстана с момента принятия первой программы в 2012 году и по сегодняшний день. В условиях нестабильного экономического роста остается важным изучение вопроса необходимости поддержки таких городов путем выделения колоссальных средств. Таким образом, осуществляется анализ текущей ситуации и бюджетных средств с 2012 года.

Ключевые слова: моногород, программный документ, диверсификация экономики, развитие инфраструктуры, социально-экономическое развитие, бюджет.

DOI:<https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-15-19>

«Сильный Казахстан – это, прежде всего, мощностъ регионов. Будущее страны связано с развитием отраслей с огромным будущим в экономике. Для этого должны строиться новые заводы, открываться новые рабочие места, активно развиваться социальная инфраструктура. Государство должно оказывать помощь своим гражданам в переселении их в такие мощные регионы. Развитие малых городов, основанных на одной отрасли или крупном предприятии, – в свою очередь является особой задачей».

Нурсултан НАЗАРБАЕВ

Развитие моногородов осуществляется в соответствии с предусмотренными задачами Программы развития регионов до 2020 года путем диверсификации экономики, в том числе реализации «якорных» инвестиционных проектов в несырьевом секторе и размещения новых производств, выявления перспективных месторождений вблизи моногородов, оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего бизнеса в рамках программ предпринимательства, а также развития инфраструктуры моногородов [1].

В целях решения вопроса моногородов была разработана Программа развития моногородов на 2012-2020 годы. Ее целью стало обеспечение устойчивого социально-экономического развития моногородов в средне- и долгосрочной перспективе.

В списке моногородов, попавших в действие программы, оказались 27 пунктов с численностью 1,5 млн. человек. Необходимо отметить, что это составляет 16,8% городского населения республики. Кроме того, из 27 отобранных для участия в программе городов 16 являются административными центрами соответствующих районов [2]. Однако в целях оптимизации действовавших отраслевых программ в 2014 году принята Программа развития регионов до 2020 г. Так, были интегрированы положения программ «Развитие регионов», «Развитие моногородов», «Ақбұлақ», «Модернизация ЖКХ», «Доступное жилье - 2020», а также проект программы развития малых городов. Цель Программы - создание условий для развития социально-экономического потенциала регионов через формирование рациональной территориальной организации страны, стимулирование концентрации населения и капитала в центрах экономического роста. В рамках Программы в приоритетном порядке решались вопросы повышения качества жизни населения независимо от места их проживания путем развития инфраструктуры жизнеобеспечения, а также создания условий на стимулирование концентрации населения и капитала в центрах экономического роста [3].

В развитии регионов в Казахстане существуют несколько проблем, главной из которых является вопрос финансирования. Несмотря на то, что в Программе развития регионов до 2020 года предусмотрены колоссальные меры их поддержки, реализовывать их при дефиците средств очень тяжело. В связи с чрезмерными бюрократическими процедурами процесс выделения средств на проекты занимает несколько лет, при этом в конечном итоге не всегда эти средства выделяются.

Надо отметить, что выделяемые в рамках программы средства не только должны быть в полном объеме освоены, но в стадии своей реализации они также должны быть эффективными.

За последнее десятилетие внутренняя миграция населения в республике характеризуется оттоком населения в крупные города, города-агломерации. Сокращение количества населения особенно актуально и для моногородов Казахстана.

Примечательно, что все моногорода идут по одинаковому пути развития - от подъема в период существования Советского союза до упадка в наши дни. Для жителей и работников заводов и фабрик, комбинатов, военных полигонов и воинских частей создавалась инфраструктура, решались социальные и материальные вопросы. Однако после обретения суверенитета и экономических кризисов последних лет многие предприятия стали закрываться, перепродаваться, перепрофилироваться (что равнозначно поэтапному закрытию), также закрывались полигоны, расформировывались воинские части. Вследствие этого проходило сокращение штата, за ним следовал рост безработицы, снижение уровня жизни, развал инфраструктуры и так далее.

За последние годы сформировался определенный ряд проблем, связанных с рассматриваемой темой, к которым можно отнести полную или частичную остановку предприятий, снижение спроса на продукцию, высокий уровень безработицы, высокую миграцию, ухудшение социальной обстановки и другие.

В рамках реализации программы в период с 2013 по 2015 годы были предусмотрены следующие средства: на 2013 год - 38,2 млрд. тг, на 2014 - 43,2 млрд. тг и на 2015 - 53,9 млрд. тг.

В 2017 году финансирование на обустройство городов по Программе развития регионов до 2020 года было сокращено и составило 7,2 млрд тенге, в то время как в 2016 году бюджетных средств было в 2 раза больше.

В 2018 г. на обустройство моногородов и малых городов по Программе развития регионов до 2020 года выделено 7,2 млрд. тенге, что в два раза меньше объема предыдущего года. Однако, согласно закону о республиканском бюджете на 2019-2021 годы, в текущем году финансирование городов третьего уровня составило 4,4 млрд. тенге [4].

Важно отметить, что в послании народу Казахстана Глава государства поручил до 1 сентября 2019 года разработать Прогнозную схему территориально-пространственного развития страны до 2030 года. Для реализации практических мер Президент потребовал разработать Программу развития регионов до 2025 года [5].

Таким образом, можно говорить о том, что государственная поддержка моногородов будет иметь место до 2025 года.

Другим важным вопросом в решении проблем моногородов является односторонний подход со стороны только государства. Важно, чтобы в этом направлении проявляли активность и предприниматели, развивался малый и средний бизнес. Несмотря на то, что разработан механизм поддержки субъектов предпринимательства, они работают в недостаточной степени. Степень заинтересованности невысока. Кроме всего прочего, банки второго уровня устанавливают высокие требования к ним и кредитуют проекты лишь в случае потенциального успеха.

Основная проблема моногородов в том, что единственным источником дохода населения и города в целом является градообразующее предприятие. В современных реалиях таким предприятиям сложно оставаться конкурентоспособными в виду нескольких причин, та-

ких как отсутствие рынков сбыта, неконкурентоспособная продукция, устаревшее оборудование, транспортная «тупиковость». Что делать, если город все-таки столкнулся с такой проблемой?

Программой развития регионов до 2020 года определено два города с низким потенциалом экономического развития – г.Аркалык Костанайской области и г.Жанатас Жамбылской области. Если говорить о г.Аркалык, то по примерным подсчетам, через 5 лет добыча боксита будет прекращена в виду истощения полезных ископаемых. Это означает лишь одно – у населения не будет источника дохода, увеличится уровень безработицы и как итог - отток населения.

Решение возможно двумя путями: переселением населения либо открытием нового альтернативного производства. Первый путь не совсем целесообразен, так как повлечет большие финансовые затраты и вызовет сложности и неприятие у населения ввиду отказа от покидания привычного места проживания. Второй пусть отражен в действующей правительственной программе, однако за период ее существования крупные производства так и не были открыты. Инвесторы не заинтересованы в открытии либо передислокации производств в эти города.

Экономически целесообразно предоставить инвесторам абсолютно другие возможности, сделать моногорода финансово привлекательными. Для этого создаются свободные экономические зоны, где к производствам подводится инфраструктура за счет государства. Но, как известно по итогам реализации программ, колоссального эффекта от этого пока нет. Необходимо предложить инвесторам как один из рычагов экономического воздействия освобождение от уплаты налогов на 5-10 лет в случае создания предприятий в моногородах. Важно заинтересовать бизнес.

Механизм государственной поддержки развития моногородов должен быть multifunctional, то есть включать как элементы поддержки градообразующего предприятия, так и элементы поддержки социально-экономической сферы города. В этом случае все важнейшие составляющие моногорода получают необходимую помощь, а политика поддержки реализуется системно.

Благополучие социально-экономической сферы моногорода напрямую зависит от деятельности градообразующего комплекса, поскольку оказывает непосредственное влияние на уровень занятости и другие социально-экономические показатели жизни города. Более того, само градообразующее предприятие может осуществлять комплекс специальных мер по поддержке социально-экономического развития там, где оно локализовано. Это означает, если не решить вопросы их экономической диверсификации сегодня, этих городов может не быть завтра.

Перечень моногородов Республики Казахстан

1. Степногорск, Акмолинская обл.,
2. Хромтау, Актюбинская обл.,
3. Текели, Алматинская обл.,
4. Кульсары, Атырауская обл.,
5. Зыряновск, ВКО,
6. Курчатов, ВКО,
7. Риддер, ВКО,
8. Серебрянск, ВКО,
9. Жанатас, Жамбылская обл.,
10. Каратау, Жамбылская обл.,
11. Аксай, ЗКО,
12. Балхаш, Карагандинская обл.,
13. Каражал, Карагандинская обл.,

14. Жезказган, Карагандинская обл.,
15. Сарань, Карагандинская обл.,
16. Сатпаев, Карагандинская обл.,
17. Темиртау, Карагандинская обл.,
18. Шахтинск, Карагандинская обл.,
19. Абай, Карагандинская обл.,
20. Аркалык, Костанайская обл.,
21. Рудный, Костанайская обл.,
22. Житикара, Костанайская обл.,
23. Лисаковск, Костанайская обл.,
24. Жанаозен, Мангистауская обл.,
25. Аксу, Павлодарская обл.,
26. Экибастуз, Павлодарская обл.,
27. Кентау, ЮКО.

Список литературы

1. Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020»: Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 августа 2018 года № 522.
2. Программа развития моногородов на 2012-2020 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 мая 2012 года № 728.
3. Государственная программа развития регионов до 2020 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 16 ноября 2018 года № 767.
4. О республиканском бюджете на 2019-2021 годы: Закон Республики Казахстан.
5. Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни: Послание Президента народу Казахстана от 5 октября 2018 года. [Электронный ресурс]. - URL: <http://primeminister.kz/ru/news/president-of-kazakhstan/poslanie-prezidenta-nursultana-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-17239>

Ә.Н. Бірназарова

*Сиракуз Университетінің Азаматтық және қоғамдық істер бойынша
Максвелл мектебі, Сиракуз, Нью-Йорк штаты, АҚШ*

Қазіргі экономика жағдайындағы Қазақстандағы моноқалалар

Аннотация. Мақалада 2012 жылы алғашқы бағдарлама қабылданғаннан бері Қазақстандағы моноқалаларды дамыту және оларды мемлекеттік қолдау мәселелері талқыланады. Экономиканың тұрақсыз өсу жағдайындағы мұндай қалаларды үлкен қаражат бөлу арқылы қолдау қажеттілігін зерттеу өте маңызды. Осыған орай, 2012 жылдан бастап моноқалалардың ағымдағы жағдайы мен бюджет қаражатына талдау жүргізілуде.

Түйін сөздер: бір салалық қала, бағдарламалық құжат, экономикалық әртараптандыру, инфрақұрылымды дамыту, әлеуметтік-экономикалық даму, бюджет.

A. N. Birnazarova

*Maxwell School of Citizenship and Public Affairs,
Syracuse University, Syracuse, New York, USA*

Single-Industry Cities of Kazakhstan in a Conditions of Modern Economy

Abstract. The article discusses the development and state support of single-industry city in Kazakhstan since the adoption of the first program in 2012 to the present day. In the conditions of unstable economic growth, it remains important to study the need to support such cities through the allocation of enormous funds. Thus, an analysis of the current situation and budgetary funds since 2012 is carried out.

Keywords: single-industry city, program document, economic diversification, infrastructure development, socio-economic development, budget.

References

1. Gosudarstvennaja programma podderzhki i razvitija biznesa «Dorozhnaja karta biznesa – 2020». Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazakhstan ot 25 avgusta 2018 goda № 522 [The state program of support and development of business «Business Road Map - 2020». Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan of August 25, 2018, No. 522]
2. O respublikanskom bjudzhete na 2019-2021 gody: Zakon Respubliki Kazakhstan from [Law of the Republic of Kazakhstan “On the republican budget for 2019-2021”]
3. Rost blagosostojanija kazahstancev: povyshenie dohodov i kachestva zhizni: Poslanie Prezidenta narodu Kazahstana ot 5 oktjabrja 2018 goda [Growth of well-being of Kazakhstan people: increase of incomes and quality of life: Message of the President to the people of Kazakhstan from October 5, 2018] [Electronic resource]. Available at. <http://primeminister.kz/ru/news/president-of-kazakhstan/poslanie-prezidenta-nursultana-nazarbaeva-narodu-kazahstana-17239>
4. Gosudarstvennaja programma razvitija regionov do 2020 goda. Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazakhstan ot 16 nojabrja 2018 goda № 767 [State program for the development of regions until 2020. Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated November 16, 2018 No. 767].
5. Programma razvitija monogorodov na 2012-2020 goda. Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazakhstan ot 25 maja 2012 goda № 728. Utratilo silu [The program of development of company towns for 2012-2020. Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated May 25, 2012 No. 728. Lost]

Сведения об авторах:

Бирназарова А.Н. – магистрант Школы Максвелл по делам гражданства и общественных отношений Сиракузского Университета, г. Сиракуз, штат Нью-Йорк, США.

Birnazarova A.N. –graduate student of Maxwell School of Citizenship and Public Affairs, Syracuse University, Syracuse, New York, USA.

МРНТИ 06.35.01

О.Б. Мамырбаев

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан
(E-mail: mamyrbaev@list.ru)

Продовольственная безопасность Республики Казахстан за период независимости

Аннотация. Продовольственная безопасность Казахстана - одна из главных стратегических задач государства и представляет собой неотъемлемую причастность социального и демографического роста населения. Одной из задач продовольственной безопасности является экономическая и физическая доступность качественных продуктов питания для всего населения и уязвимых слоев населения в частности. В статье рассмотрено развитие аграрного сектора за период независимости РК, так как сельское хозяйство является основой обеспечения продовольственной безопасности любого государства. Проведенный анализ позволил выявить, насколько Казахстан был готов к вступлению в ВТО, выявить угрозы, которые могут подстергать наше государство при членстве в данной организации. В статье даны рекомендации, которые позволяют в условиях жесткой конкуренции удерживать свои позиции на внутреннем рынке и способствуют постепенному выходу на внешний рынок.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, валовый продукт, всемирная торговая организация, интеграция, урожай, население.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-20-27>

Обеспечение продовольственной безопасности - сложная глобальная проблема для Республики Казахстан и является одной из центральных проблем в системе национальной безопасности, поскольку без надежного снабжения продовольствием ни одна страна не в состоянии избежать зависимости от других государств. Наряду с этим, продовольственная безопасность занимает важное место в общей экономической политике государства и влияет на такие важные показатели, как уровень жизни и сбережения населения.

Обеспечение населения необходимыми продуктами питания представляет собой важную социально-экономическую задачу, решение которой играет ключевую роль для любой страны.

Распад СССР поставил в тяжелое экономическое состояние бывшие республики. Казахстан, имея большую территорию, был обречен на резкий спад в экономике, отток населения и возрождение бартера. К примеру, численность населения Казахстана при получении независимости в 1991 году составила 16451,7 тысяч человек, и уже к 2001 году численность снизилась почти на два миллиона или 10%. На сегодняшний день численность выросла более чем на 22,2%, что составило 18157,3 тысячи человек. Положительная динамика численности говорит о том, что страна идет по правильному курсу (таблица1).

Таблица 1

Численность населения Республики Казахстан¹

Социально-демографические показатели	1991 г.	1997 г.	2001 г.	2008 г.	2013 г.	2017 г.
Численность населения на конец периода (года), тыс. человек	16451,7	15188,2	14851,1	15982,4	17160,9	18157,3

в процентах к предыдущему пери- оду	100,6	92,3	97,7	107,6	107,3	105,8
---	-------	------	------	-------	-------	-------

Постепенное увеличение численности населения требует решения стратегических задач по стабильному обеспечению экологически чистыми и полезными для здоровья человека основными видами продовольствия отечественного производства по научно-обоснованным нормам и доступным ценам. Одной из главных отраслей, напрямую связанной с продовольственной безопасностью, является сельское хозяйство.

Для анализа состояния продовольственной безопасности в Казахстане рассмотрим показатели, характеризующие состояние сельского хозяйства. Как видно из таблицы 2, поголовье скота, начиная с 1991 года, резко начало снижаться и только после 2001 года наметился рост численности скота.

Таблица 2

Показатели численности скота²

Показатели	1991 г.	1997 г.	2001 г.	2008 г.	2013 г.	2017 г.
КРС, тыс. гол.	9,5924	4,3071	4,2935	5,9916	5,8512	6,7642
Процентное соотношение к 1991 году	-	44,9%	44,7%	62,4%	61%	70,5%
Овцы и козы, тыс. гол.	34,5557	10,3843	10,4786	16,7704	17,5606	18,3290
Процентное соотношение к 1991 году	-	30,5%	30,3	48,5	50,8%	53%
Свиньи, тыс. гол.	2,9761	879,0	1,1238	1,3473	922,3	815,1
Процентное соотношение к 1991 году	-	29,5%	37,7%	45,2%	31%	27,3%
Лошади, тыс. гол.	1,6664	1,0827	989,5	1,3705	1,7845	2,4157
Процентное соотношение к 1991 году	-	64,9%	59,3%	82,2%	107%	144,9%

Как видно из таблицы, положительную динамику показывает численность КРС, овец, лошадей и птицы, в то время как поголовье свиней имеет тенденцию к уменьшению, что связано с изменениями в предпочтениях людей и снижением внутреннего спроса на свинину в пользу других видов мяса и овощей. Еще одна проблема уменьшения свинины на рынке – это обеспеченность свиноводства кормами, их дороговизна и следствие низкая рентабельность производства.

Валовой выпуск продукции животноводства и растениеводства также ежегодно показывает положительную динамику.

¹Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан.

http://stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika.pokazateli?_afzLoop=6604342006554275#%40%3F_afzLoop%3D6604342006554275%26_adf.ctrl-state%3D1d2aomj60_67

²Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан. http://stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika.pokazateli?_afzLoop=6604342006554275#%40%3F_afzLoop%3D6604342006554275%26_adf.ctrl-state%3D1d2aomj60_67

Таблица 3

Валовой выпуск продукции сельского хозяйства³

Показатели	1991 г.	1997 г.	2001 г.	2008 г.	2013 г.	2017 г.
Валовой выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства, млн. тенге	77,8	308740,1	535124,0	1404492,6	2949485,0	4070916,8
Индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства, в % том числе:	72,6	97,5	117,0	93,1	109,7	103,0
Валовая продукция растениеводства, млн. тенге	38,7	170605,1	325770,2	770239,6	1683851,4	2249166,9
Индекс физического объема валовой продукции растениеводства, в %	55,1	101,4	128,5	84,3	116,9	102,2
Валовая продукция животноводства, млн. тенге	36,6	131627,4	207869,1	628601,0	1256871,7	1810914,1
Индекс физического объема валовой продукции животноводства, %	98,1	94,1	103,2	104,2	101,9	103,9

Нарастающие процессы глобализации, интеграция Казахстана в Евразийский экономический союз обостряют проблему продовольственной безопасности и для нашей страны. В настоящее время проблема продовольственной безопасности приобрела глобальный характер как фактор, определяющий здоровье нации. Чем выше уровень продовольственной безопасности, тем ниже зависимость от импорта продовольственных продуктов.

Одним из критериев состояния и обеспечения продовольственной безопасности является физическая доступность продовольственных товаров и гарантия безопасности пищевой продукции.

Физическая доступность определяется внутренним производством, сравнительными преимуществами страны в производстве базовых продовольственных продуктов, эффективностью данного производства [1].

³ Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан.

http://stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika.pokazateli?_afLoop=6604342006554275#%40%3F_afLoop%3D6604342006554275%26_adf.ctrl-state%3D1d2aomj60_67

Таблица 4

Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур⁴

Показатели	1991г.	1997 г.	2001 г.	2008 г.	2013 г.	2017 г.
Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур, тыс. тонн, в том числе: зерновые (включая рис) и бобовые культуры	11991,9	12378,0	15896,9	15578,2	18231,1	20585,1
семена подсолнечника	93,4	54,5	149,1	185,8	572,7	902,6
свекла сахарная	673,8	127,9	282,4	130,2	64,6	463,2
Картофель	2 143,2	1 472,2	2 184,8	2 354,4	3 343,6	551,1
Овощи	954,9	879,7	1 782,0	2 280,0	3 241,5	3 791,1
Урожайность основных сельскохозяйственных культур, центнеров с одного гектара						
зерновые (включая рис) и бобовые культуры	5,3	8,7	12,2	10,1	11,6	13,4
семена подсолнечника	4,9	2,8	6,0	4,1	7,0	10,2
свекла сахарная	148,0	116,0	173,0	204,3	267,7	274,4
Картофель	99,0	84,0	133,0	143,7	181,5	194,2
овощи открытого грунта	121,0	101,0	166,0	204,0	238,7	253,7

Согласно данным таблицы 4, потребление овощей и картофеля на душу населения возросло. К примеру, потребление картофеля с 2001 года до 2017 года выросло с 147,11кг. на душу населения в год до 195,57 кг. Тогда как, согласно минимальным нормам потребления, количество картофеля составляет 95 кг в год. Показатели 2001 года были выше на 154% и на 205,8% в 2017 году, что говорит о том, что больше 50% процентов картофеля мы можем экспортировать в другие страны.

Сравним запасы овощей. В 2001 году приходилось 119,99 кг овощей на душу населения, в 2017 году - 208,79 кг. Минимальные нормы потребления овощей - 80 кг в год на одного человека.

⁴ Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан.
http://stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika.pokazateli?_afzLoop=6604342006554275#%40%3F_afzLoop%3D6604342006554275%26_adf.ctrl-state%3D1d2aomoj60_67

Что касается мяса, то объем его производства в убойном весе также увеличивается в последние годы. Еще в советское время были разработаны научно обоснованные нормы потребления мяса. Для полноценного функционирования организма человеку следует съедать 82 килограмма в год. Сегодня в среднем на 1 казахстанца приходится 44 килограмма мяса в год, тогда как в США - 115 кг, в Европе – 90 кг., что говорит о недостаточном потреблении мяса и мясопродуктов в нашей республике.

В СССР с 1931 по 1933 год планировалось построить 57 новых мясопромышленных комбинатов, но крупных по всему Союзу было всего лишь три: Московский, Ленинградский мясокомбинаты и наш Семипалатинский, построенный в 1931 году. Семипалатинский мясокомбинат выстоял и не прекратил свою деятельность даже во время Второй мировой войны, когда женщины и подростки пришли взамен своих мужей и сыновей, чтобы продолжить непрерывное производство. Семипалатинский мясокомбинат перевыполнял план по производству мясных консервов, колбас и других мясных изделий и отправлял их на фронт. Мясокомбинат, который устоял во Вторую мировую войну и обеспечивал почти всё местное население города работой, не устоял перед новыми испытаниями независимого Казахстана. И таких предприятий в Казахстане много. Начиная с 2003 года, ТОО «Семипалатинский мясокомбинат» продолжает свою деятельность, наращивает производственную мощность, обеспечивая население Казахстана мясом и мясопродуктами.

Степень продовольственной безопасности государства оценивается по трем уровням:

- оптимальный (достаточный) - баланс ресурсов, достаточный для обеспечения внутреннего продовольственного рынка за счет собственного производства в пределах 80-85%, экспорта – в пределах 15-20%, импорта – в 15-20 %;
- недостаточный - уровень производства, при котором за счет собственного производства обеспечивается более 60%, но менее 80 % продовольствия;
- критический - уровень производства, ниже которого наступает зависимость от импорта, должен обеспечивать баланс внутреннего рынка продовольствия за счет собственного производства в пределах 60%.

Пороговым значением первого показателя считается запас, равный 60 дням или 17 % годового мирового потребления. Сокращение объемов запасов ниже этого уровня приводит к резкому повышению мировых цен на зерно, к дестабилизации мирового зернового рынка, ухудшению конъюнктуры мирового рынка для стран-импортеров и, опосредованно, дестабилизации других продуктовых рынков. В Казахстане объем переходящих запасов зерна установлен в размере 90 дней, что соответствует 25 % годового объема потребления.

При установлении критериев состояния национальной продовольственной безопасности необходимо учитывать, что они должны характеризовать уровень удовлетворения потребностей населения в продуктах питания, а также степень устойчивости продовольственного обеспечения страны.

Если с овощами и фруктами по официальной статистике в Казахстане не так все плохо - объем импорта в соотношении с количеством произведенного продукта составляет 37 %, то ввозится в страну мяса всё больше, а экспортируется всё меньше. Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, индекс физического объема продукции животноводства за январь-сентябрь 2017 составил 3,3 % к аналогичному периоду 2016 г., что в физическом объеме за тот же период составило 8,3 тыс. тонн. Т.е. динамика очень незначительна и не поспевает даже за увеличением потребления внутри страны, и это несмотря на то, что в Казахстане имеются огромные площади пастбищных угодий и немалые государственные субсидии и инвестиции в аграрный сектор.

Продовольственная безопасность Казахстана при условиях ВТО новый вызов для страны. Казахстан в свою очередь новый рынок для всех членов ВТО. Если наше государство может обеспечить себя всеми по некоторым видам продовольствия, но в отношении ассортимента Казахстан уступает таким странам как Китай, Россия, страны Европы.

Для сохранения продовольственной безопасности нужно увеличивать ассортимент, развивать отечественное предпринимательство, так как в рыночной экономике только предприниматели смогут аккумулировать должный уровень конкуренции, увеличивая производство и повышая качество продукции.

Для достижения данных целей нужно стимулировать предпринимателей в производстве мясных продуктов (колбас, консервов), молочных продуктов (сыр, сметана, молоко, кефир), кондитерских изделий и так далее.

Вступление Республики Казахстан в ВТО усложнил жизнь отечественных предпринимателей, увеличив импорт, повысив ассортимент выбора продукции для граждан Казахстана. Может начаться необратимый процесс в геопищевой цепи. Это качество земли, на которой не применяются современные агротехнические методы, качество здоровья животных, ветеринарно-санитарные условия их содержания, качество кормления животных, отсюда и качество продукции животноводства: шерсти, мяса, молока. В Республике Казахстан 50% молочных продуктов производятся из 50% завезенных сухого молока и сливок.

Вступление Казахстана в ВТО приведёт к тому что, ассортимент товара увеличится, но качество ухудшается. Продукты будут съедобны и соответствовать всем критериям, но их пищевая ценность будет падать, а химические добавки в них будут увеличиваться для снижения себестоимости. С экономической точки зрения данный выход положительный, но не несёт положительного воздействия на иммунитет граждан.

В целом, вступление Казахстана в ВТО можно поделить на несколько этапов:

Первый этап: благоприятный: большой выбор, низкие цены.

Второй этап: отечественные производители теряют долю внутреннего рынка, на фоне кризиса неустойчивость национальной валюты, рост конкуренции за счет членов ВТО.

Третий этап: сложная ситуация для отечественных производителей. Сокращение отечественных производителей приведет к уменьшению налоговых поступлений, уменьшение налоговых поступлений - к понижению заработной платы, что в свою очередь приведет к понижению уровня жизни населения.

Чтобы не допустить данной ситуации, правительство РК должно создать рычаги регулирования внутреннего рынка, программы поддержки предпринимателей.

Проанализировав проблемы и приведя приблизительный прогноз, можно дать следующие рекомендации по обеспечению продовольственной безопасности РК в условиях ВТО:

1. Освободить от корпоративных налогов отечественных предпринимателей на ближайшие 5 лет;

2. Легкие условия открытия ИП и ТОО должно сопровождаться легкими условиями закрытия и освобождением от камерального контроля предпринимателя во время закрытия предприятия. На сегодняшний день в РК очень много ИП, которые не ведут свою деятельность и хотели бы закрыть своё дело и начать что-то новое. Правительство должно понять, что предприниматели нуждаются в поддержке со стороны государства в виде помощи в адаптации под новые требования рынка.

3. Покупка отечественного продукта должна сопровождаться поощрением, то есть снижением цены на отечественные товары или CashBack в виде 10%.

4. Выдавать начинающим предпринимателям все необходимые POST-терминалы, кассовые аппараты бесплатно и, главное, чтобы предприниматели чувствовали ответственность и долг перед государством за поддержку и помощь в развитии отечественного бизнеса.

Все вышеперечисленные рекомендации помогут снизить риск, а, может, даже вытеснить импорт продовольствия с внутреннего рынка РК. После сохранения и укрепления своих позиций на внутреннем рынке, отечественные производители смогут не только обеспечить продовольственную безопасность Казахстана, но и безболезненно выйти на экспорт продукции и освоить новые рынки на мировом пространстве.

Список литературы

1. Лашкарева О.В., Кожаметова Г.А. Современное состояние продовольственной безопасности в Республике Казахстан // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-5. – С. 831-838. - URL: <https://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=34953> (Дата обращения: 25. 12.2018).
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10.03.2004 г. № 252 «О Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь». -URL: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic34/text337.htm> (Дата обращения: 28.12.2018).
3. Продовольственная безопасность Республики Казахстан: современное состояние, проблемы и основные пути выхода из продовольственного кризиса. - URL:<https://articlekz.com/article/12127> (Дата обращения: 29.12.2018).

О.Б. Мамырбаев

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан

Тәуелсіздік жылдар кезеңіндегі Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігі

Аннотация. Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігі - мемлекеттің басты стратегиялық мақсаттарының бірі және халықтың әлеуметтік-демографиялық өсуінің ажырамас рөліне ие. Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудің ажырамас міндеттерінің бірі халықтың барлық тұрғындары мен халықтың осал топтары үшін жоғары сапалы азық-түлік өнімдерінің экономикалық және физикалық қол жетімділігі болып табылады. Мақалада Қазақстанның тәуелсіздігі кезеңінде агроөнеркәсіптік кешеннің дамуы қарастырылды, себебі ауыл шаруашылығы - кез келген мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін негіз болып табылады. Жасалған талдау Қазақстанның ДСҰ-ға кіруге қаншалықты дайын болғандығын, біздің мемлекетіміздің ДСҰ-ға мүшелігі кезінде күтуге болатын қауіп-қатерлерді анықтауға мүмкіндік берді. Мақалада қатаң бәсекелестік жағдайында ішкі нарықта өз позицияларын сақтап қалуға және сыртқы нарыққа біртіндеп енуге мүмкіндік беретін ұсыныстар берілген.

Түйін сөздер: азық-түлік қауіпсіздігі, агроөнеркәсіптік кешен, ауыл шаруашылығы, ауыл шаруашылығы, жалпы өнім, дүниежүзілік сауда ұйымы, интеграция, өнім, халық

O.B. Mamyrbayev

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

Food Safety of the Republic of Kazakhstan for the Independence Period

Abstract. Food safety of Kazakhstan is one of the main strategic objectives of the state and has an inherent part in the social and demographic growth of the population. One of the integral tasks of food safety is the economic and physical accessibility of high-quality food products for the entire population and vulnerable segments of the population in particular. The article reviewed the development of the agricultural sector over the period of independence of Kazakhstan, as agriculture is the basis for ensuring the food security of any state. The analysis made it possible to identify how Kazakhstan was ready for WTO accession, to identify threats that may lie in wait for the membership of our state of the WTO. The article provides recommendations that could allow in the conditions of tough competition to retain their positions in the domestic market and a gradual entry into the external market.

Key words: food safety, agro-industrial complex, agriculture, gross product, world trade organization, integration, harvest, population.

References

1. Lashkareva O.V., Kozhakhmetova G.A. Sovremennoye sostoyaniye prodovol'stvennoy bezopasnosti v respublike Kazakhstan [The current state of food security in the Republic of Kazakhstan], Uspekhi sovremennogo yestestvoznaniya [Successes of modern science], 1-5, 831-838(2015), Available at: <https://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=34953> (Accessed: 25.12.2018)
2. Postanovleniye Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 10.03.2004 g. № 252 [Resolution of the Council of Ministers of the Republic of Belarus of March 10, 2004 No. 252] «O Kontseptsii natsional'noy prodovol'stvennoy bezopasnosti Respubliki Belarus'» [On the Concept of National Food Security of the Republic of Belarus] Available at: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic34/text337.htm> (Accessed: 28.12.2018)
3. Prodovol'stvennaya bezopasnost' Respubliki Kazakhstan: sovremennoye sostoyaniye, problemy i osnovnyye puti vykhoda iz prodovol'stvennogo krizisa. [Food security of the Republic of Kazakhstan: current state, problems and the main ways out of the food crisis] Available at: <https://articlekz.com/article/12127> (Accessed: 29.12.2018).

Сведения об авторе:

Мамырбаев О.Б. - магистрант второго курса специальности «Экономика», Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилёва, ул. Кажымукана Мунайпасова, 12, Астана, Казахстан.

Mamyrbaev O.B. - Second-year master degree student of the specialty «Economics», L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazhimukan Munaitpasov Str., 12, Astana, Kazakhstan.

МРНТИ 06.81.23

Н.А. Урузбаева

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,

Астана, Казахстан

(E-mail: nazym_amen@mail.ru)

Патентная активность в Казахстане как условие формирования цифровой экосистемы

Аннотация. В данной работе проводится анализ динамики патентной активности в Казахстане за последние годы. При этом автор рассматривает изобретательскую активность как важнейшее условие формирования цифровой экосистемы и развития цифровой экономики в целом. Посредством использования метода сравнительного анализа осуществлена оценка показателей современного состояния патентной активности в Казахстане с зарубежными странами. Выявляются ключевые проблемы, вызывающие отрицательную динамику в развитии изобретательской активности в стране.

В завершении работы автором предлагаются пути решения обозначенных проблем. В частности, для ускоренного создания цифровой экосистемы автор рекомендует использовать не фронтальный, а адресный подход, стимулирующий подачу патентных заявок по разделам международной патентной классификации, связанным с высокими технологиями.

Ключевые слова: изобретения, патентная активность, патентные заявки, цифровая экосистема, международная патентная классификация.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-28-36>

Фундаментальной основой цифровой экономики в стране является развитый институт интеллектуальной собственности, благодаря функционированию которого осуществляется передача новейших разработок, в том числе и цифровых, во все сферы хозяйственной деятельности общества. В связи с этим цифровые интеллектуальные продукты (пакеты прикладных программ, исходные базы данных и др.) становятся неотъемлемой составляющей современной экосистемы. С другой стороны, формирование цифрового пространства экосистемы определяет новые вызовы для института интеллектуальной собственности - безопасность ее использования для всех участников экономической деятельности, формирование запроса на расширение перечня охраноспособных интеллектуальных разработок, создание сегмента цифровых услуг. От степени развитости правовых отношений в сфере интеллектуальных разработок, правовой культуры их создателей и их активности в защите своих прав зависит и уровень цифровизации общества.

Методологической основой исследования проблем цифровизации общества являются работы в области развития информационной экономики таких известных ученых, как Д. Белл [1], Ф. Махлуп [2], Э. Тоффлер [3] и других. В своих работах ученые подчеркивают, что для ведения бизнеса необходимо обязательное применение информационных технологий (ИТ), компьютерных сетей, цифровой связи, современных коммуникаций как базовых средств, без которых невозможно достижение предприятием конкурентного преимущества.

Свое логическое продолжение данные исследования получили в трудах Николаса Негропonte [4], который первым дал научное определение цифровой экономики.

Проблема взаимосвязи интеллектуальной собственности и процессов «цифровизации» экономики пока в науке исследована недостаточно.

Теоретической предпосылкой для этого является западная теория прав собственности А. Оноре [5], которой также придерживались зарубежные ученые Х. Демзетц [6], Р. Коуз [7], Д. Норт [8] и другие. В трудах данных ученых нашли свое отражение правовые аспекты создания и использования интеллектуальной собственности, в том числе и патен-

тования ее объектов. Специальные научные исследования проблем интеллектуальной собственности и ее защиты можно встретить у таких зарубежных и казахстанских авторов, как Козырев А. [9], Кокурин Д. [10], Манаенкова Е. [11], Урузбаева Н. [12], Агайдаров Е. [13], Сыздыкова Г. [14].

Между тем, пока еще не получили достаточного «всплеска» исследования экономико-теоретических и практических аспектов патентования объектов промышленной собственности с позиций формирования цифровой экосистемы.

Однако такого рода изыскания сейчас чрезвычайно актуальны, поскольку опыт ведущих стран в области построения цифровой экономики свидетельствует, что они также демонстрируют и высокую патентную активность. Например, в таких странах с развитой цифровой экономикой, как Швейцария, Южная Корея, США зарегистрировано больше всего патентов и изобретений в пересчете на душу населения. Причем в последние годы наибольшее количество зарегистрированных патентных заявок в мире наблюдается в секторе цифровой связи и компьютерной техники.

Согласно ежегодному докладу Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) «Мировые показатели деятельности в области интеллектуальной собственности», в 2017 г. новаторы во всем мире подали 3,17 млн. патентных заявок. Это означает, что рост числа патентных заявок продолжился восьмой год подряд и составил 5,8% .

В 2017 г. самое большое число патентных заявок на изобретения, ставшее новым рекордом, получило охранное ведомство Китая – 1,38 млн. заявок. Причем в рассматриваемом году Китай усовершенствовал свою методику составления статистики по заявкам на регистрацию патентов и промышленных образцов, и теперь учитываются только те заявки, по которым была произведена оплата пошлин за подачу. По числу полученных заявок следующие места после Китая занимали ведомства США (606 956 заявок), Японии (318 479 заявок) и Республики Корея (204 775 заявок), а также Европейское патентное ведомство (ЕПВ, 166 585 заявок).

На пять ведущих по числу заявок охранных ведомств приходится 84,5 % от всех поданных в мире заявок. В первую десятку вошли также ведомства Германии (67 712 заявок), Индии (46 582 заявки), Российской Федерации (36 883 заявки), Канады (35 022 заявки) и Австралии (28 906 заявок).

Четко прослеживаемым трендом на сегодня является тот факт, что лидерами по патентным заявкам на изобретения являются преимущественно высокотехнологичные компании. Так, первые два места в мировом рейтинге ведущих заявителей по процедуре РСТ (Договор о патентной кооперации) заняли базирующиеся в городе Шэньчжэнь (Китай) телекоммуникационные корпорации ZTE (4 123 опубликованных заявки по процедуре РСТ) и Huawei Technologies (3 692 заявки), причем ZTE поднялась на две позиции, вытеснив Huawei Technologies с первого места. За ними следуют компании Qualcomm Inc. в США (2 466 заявок), Mitsubishi Electric Corporation в Японии (2 053 заявки) и LG Electronics в Республике Корея (1 888 заявок)² [15]. Это также свидетельствует о положительном влиянии патентной активности стран на развитие в них цифровой экосистемы.

Отметим еще одну характерную общемировую тенденцию последних лет: динамика мирового рынка интеллектуальной собственности становится отражением динамики ВВП во многих регионах, заявки на регистрацию объектов интеллектуальной собственности характеризуются устойчивым ростом в Китае, но сокращаются в Европе и Японии.

² Доклад Всемирной организации интеллектуальной собственности «Мировые показатели деятельности в области интеллектуальной собственности» [http:// www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru)

Такая тенденция характерна и для Республики Казахстан, экономика которой в 2017 г. показала достаточно высокие темпы роста (рост ВВП составил в 2017 г. 4% по сравнению с 1% в 2016г.). Одновременно с этим произошел, хоть и небольшой, но все же рост в области подачи патентных заявок – на 7 единиц, как это можно увидеть из таблицы 1.

Таблица 1

Динамика подачи заявок на изобретения в Республике Казахстан
единиц

Заявки	2013	2014	2015	2016	2017
Подано, всего	2036	2012	1503	1221	1228
		Из них:			
Национальными заявителями	1824	1740	1271	990	1055
Иностранцами заявителями	212	272	232	231	173
Составлено на основе источника www.kazpatent.kz					

Общее количество поступивших заявок на патентование изобретений в 2017 году составило 1228 единиц, что превышает аналогичный показатель 2016 года на 0,6 %. Такой рост достигнут, с одной стороны, благодаря повышению активности национальных заявителей – на 6,6%, с другой - за счет того, что доля иностранных заявителей пока незначительна (14%) и поэтому не может оказывать существенного влияния на общую динамику подачи заявок на изобретения в стране ³.

Самая высокая изобретательская активность за последние 5 лет наблюдалась в 2013 г. – 2036 заявок (рост по сравнению с 2012 г. - на 35,5%), что коррелирует с темпами роста ВВП в том же году – 6%. В последующие годы уже происходит снижение темпов роста ВВП и активности заявителей, как мы видим из сопоставления таблиц 1 и 2. Ухудшение ситуации связано в основном со снижением активности национальных заявителей. Так, за 5 лет по национальным заявителям произошло снижение поданных заявок на 42,2%, по иностранным заявителям – на 18,4%.

Таблица 2

Темпы роста ВВП в Казахстане

Темпы роста ВВП по годам	2013	2014	2015	2016	2017
	6	4,3	1,2	1	4
Составлено на основе источника www.stat.gov.kz					

Для определения патентной активности в литературе обычно используют следующие коэффициенты [15,16]: коэффициент самообеспеченности (Кс), коэффициент технологической зависимости (Кз), коэффициент изобретательской активности.

Коэффициент самообеспеченности – соотношение числа отечественных и всех поданных в стране патентных заявок на изобретения

³[http:// www.kazpatent.kz](http://www.kazpatent.kz)

$$K_c = \text{ПЗ}_o / \text{ПЗ} \quad (1)$$

В Казахстане в 2017 г. он составлял 0,9, в соседней России – 0,7. Высокое значение показателя может свидетельствовать в данном случае не столько о высокой активности отечественных заявителей, сколько о низком интересе к патентованию изобретений в национальном ведомстве Казахстана.

Коэффициент технологической зависимости – соотношение числа иностранных и отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в стране:

$$K_z = \text{ПЗ}_и / \text{ПЗ}_o \quad (2)$$

В Казахстане в 2017 г. он находился на уровне 0,16; в РФ – 0,64; в европейских странах – в среднем 0,5-0,9. Следует заметить, что высокое значение данного показателя само по себе не является еще показателем технологической «зависимости» страны. Возможно, такая картина складывается в результате того, что присутствие заявителей-нерезидентов на рынке страны малозаметно, либо они не считают нужным регистрировать изобретения вследствие отсутствия серьезных рисков с их возможным копированием. Очевидно, именно эти и другие причины лежат в основе более низкого по сравнению с технологически развитыми странами показателя технологической зависимости у Казахстана. Отметим, что в национальном ведомстве Казахстана в качестве заявителей наиболее заметна доля всего лишь трех стран: Швейцарии (24,3 %), США (17,9 %) и России (12,7 %)⁴.

Что же касается коэффициента изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в стране, в расчете на 10 000 чел. населения), который обычно рассматривается в научной литературе, то ВОИС использует вместо него коэффициент патентной активности - количество патентных заявок и действующих патентов на 1 млн. жителей. Такой же показатель применяет Bloomberg Innovation Index при составлении рейтинга инновационных экономик⁵.

В соответствии с данным рейтингом по коэффициенту патентной активности в 2017 г. в мире лидировала следующая десятка наиболее инновационных стран: Южная Корея, США, Япония, Швейцария, Финляндия, Швеция, Китай, Новая Зеландия, Германия, Франция. Среди стран ЕвразЭС самое высокое место принадлежит России - 16 место. Надо заметить, что Казахстан в данном рейтинге располагается на достаточно почетном 28 месте в списке 50-ти сильнейших инновационных экономик мира. Но опять же следует оговориться, что довольно высокая позиция Казахстана в мировом рейтинге достигнута благодаря позитивной динамике зарегистрированных патентных заявок в прежние годы.

Обратимся теперь к показателям зарегистрированных патентов на изобретения: в 2017 г. их было выдано 869 единиц, что на 14% меньше аналогичного показателя 2016 г.

Таблица 3

Динамика выдачи патентов на изобретения

единиц

Охранные докумен- ты	2013	2014	2015	2016	2017
Выдано, всего	1500	1504	1504	1011	869

⁴[http:// www.kazpatent.kz](http://www.kazpatent.kz)⁵<http:// www.bloomberg.com/businessweek>

Национальным заявителям					
Патенты	199	203	250	331	638
Инновационные патенты	1120	1091	1084	476	12
Иностранным заявителям					
Патенты	179	208	158	202	219
Инновационные патенты	2	2	12	2	-
Составлено на основе источника www.stat.gov.kz					

Несмотря на неблагоприятную в целом картину с патентованием изобретений, Казахстан все же, согласно данным ВОИС, среди стран ЕвразЭС в 2017 г. по количеству поданных и полученных заявок шел после Российской Федерации (36883 и 34254 единиц) и незначительно опережал Беларусь (524 и 861 единиц). Надо заметить, что и у лидера в ЕвразЭС - России - произошло снижение количества патентных заявок на изобретения по сравнению с 2016 г. на 12,3% ⁶.

Основными причинами невысокой изобретательской активности Казахстана в сравнении со странами-лидерами являются:

- дефицит специалистов в сфере создания, правовой охраны и продвижения интеллектуальных разработок;
- низкий уровень финансирования НИОКР предприятиями;
- недостаточная правовая грамотность авторов интеллектуальных разработок, которые не принимают мер по охране и защите своих изобретений;
- отсутствие эффективного взаимодействия власти, науки и бизнеса по развитию рынка интеллектуальной собственности;
- невысокая эффективность организации процесса подачи и рассмотрения патентных заявок (например, довольно длительный срок рассмотрения) и другие.

Экономическую активность патентной деятельности в определенной степени характеризует число выданных патентов в различных областях экономики. Для Казахстана изобретения в области «Удовлетворение жизненных потребностей человека» (в соответствии с разделами 13 Международной патентной классификации – МПК) являются доминирующим направлением патентной деятельности: 31% зарегистрированных патентов приходится именно на данный раздел. Между тем, согласно докладу ВОИС, к ключевым областям патентования изобретений относятся:

- 1) электрооборудование, машины, аппаратура, энергетика;
- 2) аудиовизуальные технологии;
- 3) телекоммуникации;
- 4) цифровая коммуникация;
- 5) основные коммуникационные процессы.

Как мы видим, основные отрасли МПК, где наблюдается наибольшее число патентов – те, которые связаны с цифровой экономикой. К сожалению, для нашей страны это нехарактерно.

⁶Доклад Всемирной организации интеллектуальной собственности «Мировые показатели деятельности в области интеллектуальной собственности» [http:// www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru)

В странах-лидерах в области интеллектуальных разработок именно IT-компании являются ведущими поставщиками изобретений и патентуют их по несколько тысяч в год – больше, чем весь Казахстан. Что касается отечественных IT-компаний, то тех из них, которые работают над развитием инструментов программирования и на базе созданных платформ проектируют приложения (IT-проекты), пока немного.

Не способствуют также росту изобретательской активности в IT-секторе экономики Казахстана существующие административные и финансовые барьеры в виде бюрократии и коррупции, дорогого банковского кредита, отсутствия существенных налоговых льгот.

Сегодня в обществе, взявшим курс на цифровизацию, должно быть четкое понимание необходимости реальной государственной поддержки IT-сектора. Пока данная поддержка является малозаметной. Например, лишь менее 10% проектов, которые поддержало АО «Национальное агентство по технологическому развитию» за последние годы, относятся к ИКТ-сектору⁷. Возможно поэтому большинство казахстанских IT-компаний занимаются внедрением зарубежных инновационных решений, а не разработкой собственных.

Таким образом, несмотря на сравнительно благоприятный правовой режим Казахстана в области защиты интеллектуальной собственности (в 2017-2018 гг. по индикатору «Защита интеллектуальной собственности» Глобального индекса конкурентоспособности ВЭФ страна занимала 77 место в рейтинге из 137 стран, тогда как в 2012 г. находилась только на 116 месте⁸), на отечественном рынке изобретений пока не наблюдается активность хотя бы на уровне стран-лидеров ЕврАзЭС. В то же время, в условиях, когда мировой рынок инноваций уже поделен, Казахстану, как и другим странам СНГ, изначально отводится, в лучшем случае, место сборки продукции по иностранным технологиям, зачастую далеко не самых современных и по ценам, порой в разы превышающим рыночные, через процедуры «параллельного импорта», что заранее делает производимую на этом оборудовании продукцию неконкурентоспособной на мировом рынке. И чтобы изменить эту ситуацию, - быть продавцами, а не покупателями - надо учиться бороться за свои национальные интересы и формировать в первую очередь свой сегмент рынка интеллектуальной собственности, в том числе в рамках евразийского рынка.

Серьезным тормозом является и тот факт, что в Казахстане до сих пор не принята Национальная стратегия развития интеллектуальной собственности, тогда как в мировых державах-лидерах в области инноваций придерживаются формулы, ставшей сегодня вполне реальной - «инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности».

Выводы:

1. Для повышения изобретательно-патентной активности в стране государству необходимо перейти от фронтального к адресному подходу в стимулировании подачи патентных заявок по разделам МПК, связанным с высокими технологиями.

2. В плане совершенствования процедуры регистрации патентных заявок в IT-секторе рассмотреть возможность сокращения сроков их экспертизы с 1,5 лет до полугода, как это сейчас происходит с патентованием «зеленых» технологий.

3. Для подготовки весьма востребованных сегодня менеджеров и маркетологов в сфере управления интеллектуальной собственностью целесообразно создание в вузах экономического профиля кафедры «Управление интеллектуальной собственностью».

Для эффективной реализации эти и другие меры должны быть подкреплены работой по дальнейшему совершенствованию законодательства в области интеллектуальной собственности и неукоснительному его соблюдению.

⁷https://forbes.kz/process/technologies/v_rejime_ojidaniya

⁸<https://www.kst.adilet.gov.kz>

Список литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. – М.: Academia, 1999. – 784с.
2. Machlup Fritz. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. – Princeton. NJ: Princeton University Press, 1962. - 464p.
3. Тоффлер. Э. Конфигурация могущества // Метаморфозы власти. — Москва: АСТ, 2009. — 669 с.
4. Negroponte N. Being Digital / N. Negroponte. – NY: Knopf, 1995. – 256 p.
5. Honore A. Ownership // Oxford essays in jurisprudence. – Oxford, 1961. – P. 112-128.
6. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. - 1967. – №5. – P.347-359.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 192с
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: «Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 269с.
9. Козырев А.Н. Экономические проблемы ИС // ЭКО. – 1992. - №7. – С.25-27.
10. Кокурин Д.И., Шепелев В.М. Инновации в России: институциональный анализ (проблемы собственности, рынка и налогового стимулирования). – М.: ИНИЦ Роспатента, 2002. – 399 с.
11. Манаенкова Е.В. Формирование интеллектуальной собственности в российской экономике: Дис. ...канд. экон. наук. – Саратов, 1997. – 197с.
12. Урузбаева Н.А. Интеллектуальная собственность в индустриально-инновационной сфере Республики Казахстан: механизмы формирования и совершенствования. – Алматы: «Қазақ университеті», 2007. – 346 с.
13. Агайдаров Е.С. Интеллектуальный капитал и рынок интеллектуальной собственности в условиях информационной экономики: вопросы идентификации и измерений. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Караганда, 2010. – 23 с.
14. Сыздыкова Г.Ж. Основные тенденции на мировом рынке интеллектуальной собственности // Вестник КЭУ: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. – 2010. - № 4. – с.15-17
15. Емельянова А.А. Анализ патентной активности России // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: Сборник статей по материалам IX-X международной научно-практической конференции. – Новосибирск: СибАК, 2018. - № 4-5(7). – С. 31-35
16. Усольцев И.А. Современные критерии оценки изобретательской активности в регионах // Экономика региона. – 2010. - №3. – с. 267-270

Н.А. Урузбаева

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан

Патент қызметі Қазақстанда сандық экожүйені қалыптастырудың шарты ретінде

Аннотация. Аталмыш мақалада соңғы жылдардағы Қазақстандағы патенттік белсенділіктің динамикасы талданады. Автор өнертапқыштық қызметті сандық экожүйені қалыптастырудың және жалпы алғанда, цифрлық экономиканың дамуының маңызды шарты ретінде қарастырады. Салыстырмалы талдау әдісін қолдану арқылы Қазақстандағы шетелдермен патенттік қызметтің ағымдағы жағдайының көрсеткіштерін бағалау жүргізіледі. Елде өнертапқыштық қызметті дамы-

туда теріс серпінге әкелетін негізгі мәселелер анықталды.

Зерттеу жұмысының соңында автор мәселелердің шешу жолдарын ұсынады. Атап айтқанда, сандық экожүйені жылдамдату үшін автор жоғары технологиямен байланысты халықаралық патенттік жіктеу бөлімдерінде патенттік өтінімдерді беруді ынталандыратын фронтал емес, мақсатты әдісті қолдануды ұсынады.

Түйін сөздер: өнертабыстар, патенттік қызмет, патенттік өтінімдер, сандық экожүйе, халықаралық патенттік жіктеу.

N.A. Uruzbayeva

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

Patent activity in Kazakhstan as a condition of the forming of digital ecosystem

Abstract. The paper analyses the dynamics of patent activity in Kazakhstan in recent years. At the same time, the author considers inventive activity as the most important condition for the formation of a digital ecosystem and, in general, the development of the digital economy. Using the method of comparative analysis, an assessment of the indicators of current state of patent activity in Kazakhstan and foreign countries is carried out. The key problems that cause negative dynamics in the development of inventive activity in the country are identified.

At the end of the paper, the author offers some ways to solve the disclosed problems. In particular, for rapid creation of the digital ecosystem the author recommends to use a non-frontal approach, but a targeted approach, which encourages the filing of patent applications in the international patent classification sections associated with high technologies.

Key words: inventions, patent activity, patent applications, digital ecosystem, international patent classification

References

1. Bell D. Grjadushhee postindustrial'noe obshchestvo. Opyt social'nogo prognozirovaniya [The coming post-industrial society. Social Forecasting Experience] / translated from English (Academia, Moscow, 1999, 784p).
2. Machlup Fritz The Production and Distribution of Knowledge in the United States (Princeton University Press, NJ, 1962, 464p.).
3. Toffler. Je. Konfiguraciya mogushhestva [Power configuration] // Metamorfozy vlasti [Metamorphosis of power] (AST, Moscow, 2009, 669 p.).
4. Negroponte N. Being Digital (Knopf, NY, 1995, 256 p.).
5. Honore A. Ownership, Oxford essays in jurisprudence. Oxford, 1961. P. 112-128.
6. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights, American Economic Review, (5), 347-359(1967).
7. Kouz R. Firma, rynek i pravo [Company, market and law]/ translated from English (Delo, Moscow.: 1993,192p.).
8. Nort D. Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie jekonomiki [Institutions, institutional change and the functioning of the economy] (Fond jekonomicheskoy knigi «Nachala»)[Fund of the economic book“ Beginning”], 1997, 269p.)
9. Kozyrev A.N. Jekonomicheskie problemy IS[Economic problems of IP], JeKO [ECO], (7), 25-27(1992).
10. Kokurin D.I., Shepelev V.M. Innovacii v Rossii: institucional'nyj analiz (problemy sobstvennosti, rynka i nalogovogo stimulirovaniya) [Innovations in Russia: institutional analysis (problems of ownership, market and tax incentives)] (INIC Rospatenta[INITS Rospatent], Moscow, 2002, 399 p.).
11. Manaenkova E.V. Formirovanie intellektual'noj sobstvennosti v rossijskoj jekonomike[Formation of intellectual property in the Russian economy]: dis. ...kand. jekon. Nauk[Dis. ... Cand. econ of sciences]. Saratov, 1997. 197p.

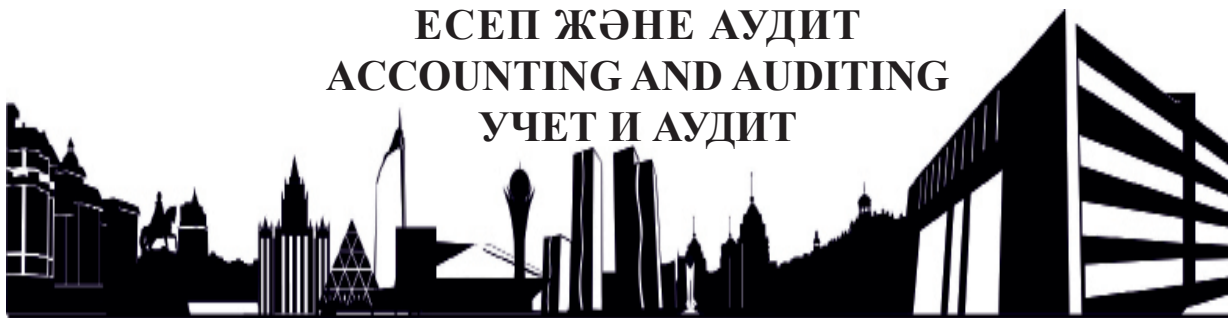
12. Uruzbaeva N.A. Intellektual'naja sobstvennost' v industrial'no-innovacionnoj sfere Respubliki Kazakhstan[Intellectual property in the industrial-innovative sphere of the Republic of Kazakhstan: mechanisms of formation and improvement] (Қазақ университети, Almaty, 2007, 346 p.).
13. Agajdarov E.S. Intellektual'nyj kapital i rynek intellektual'noj sobstvennosti v uslovijah informacionnoj jekonomiki: voprosy identifikacii i izmerenij [The intellectual capital and the market of intellectual property in the conditions of information economy: issues of identification and measurements]: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk[Abstract of dissertation for the degree of candidate of economic sciences] Karaganda, 2010. 23 p.
14. Syzdykova G.Zh. Osnovnye tendencii na mirovom rynke intellektual'noj sobstvennosti [Top trends in the world market of intellectual propert], Vestnik KJeU: jekonomika, filosofija, pedagogika, jurisprudencija [Bulletin of KEU: economics, philosophy, pedagogy, jurisprudence], (4), 15-17(2010).
15. Emel'janova A.A. Analiz patentnoj aktivnosti Rossii [Analysis of patent activity in Russia], Aktual'nye voprosy jekonomicheskikh nauk i sovremennogo menedzhmenta: Sbornik statej po materialam IX-X mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii[Actual problems of economic sciences and modern management: Collection of articles based on materials of the IX-X International Scientific and Practical Conference]. Novosibirsk: SibAK, 2018. № 4-5(7). P. 31-35
16. Usol'cev I.A. Sovremennye kriterii ocenki izobretatel'skoj aktivnosti v regionah [Modern criteria for assessing inventive activity in the regions], Jekonomika regiona [Economy of the region], (3), 267-270(2010).

Сведения об авторах:

Урузбаева Н.А. – д.э.н., профессор, кафедра «Туризм», Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан.

Urusbayeva N.A. - Doctor of Economic Sciences, Prof., Department of «Tourism», L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.

ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТ ACCOUNTING AND AUDITING УЧЕТ И АУДИТ



МРНТИ 06.35.31

Б.А. Алибекова, Д.Б. Джаксылыкова

*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан
(E-mail: alibekova_ba@enu.kz, jaxylykovadana@gmail.com)*

Мемлекеттік аудиттегі стандарттар жүйесі

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстан Республикасында мемлекеттік аудиттің нормативтік-құқықтық реттелуінің екінші деңгейі, яғни мемлекеттік аудиттегі стандарттар жүйесі, оның ішінде халықаралық және отандық стандарттары қарастырылған. Жаһандану жағдайын ескере отырып жаңадан қалыптасып келе жатқан отандық стандарттар жүйесінің халықаралық стандарттар талаптарына сәйкестендіру өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Сол себепті, бұл мақалада отандық стандарттар жүйесінің бүгінгі күні нақты қолданыстағы бар стандарттары анықталып, мемлекеттік аудиттің отандық стандарттарының халықаралық тәжірибеге негізделген ISSAI стандарттарымен интеграциялау деңгейлері қамтылған.

Түйін сөздер: мемлекеттік аудит, мемлекеттік аудит стандарттары, мемлекеттік аудиттің халықаралық стандарттары, мемлекеттік аудиттің отандық стандарттары, INTOSAI, жоғары мемлекеттік аудит органдары.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-37-48>

Қазақстан Республикасы Президенті «Қазақстан-2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты 2012 жылғы 14 желтоқсандағы Қазақстан халқына Жолдауында елде мемлекеттік аудиттің ең озық әлемдік тәжірибесін негізге ала отырып кешенді жүйе құрастыруды міндеттенді [1]. Аталған міндетті жүзеге асыру арнасында 2015 жылы 12 қарашада Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» заңы қабылданып, мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау саласындағы органдардың өкілеттіліктері мен қызметтерінің ұйымдастырылуын анықтайтын, осы саламен байланысты қоғамдық қатынастарды реттейтін нормативтік-құқықтық реттеу жүйесінің бірінші деңгейі қалыптасты [2]. Өз кезегінде, заң талаптары, заманауи жаһандық жағдайында Қазақстанның әлемдік қауымдастыққа бірігуін ескере отырып мемлекеттік аудит және қаржылық бақылаудың халықаралық стандарттарымен сәйкестендірілген отандық стандарттар жүйесін қалыптастырып, қолданысқа енгізуді өзекті мәселелер қатарына енгізді. Қазіргі таңда мемлекеттік сектордың аудиторлық қызметінің қатысушыларына бірдей ережелерді, қағидаларды, сипаттамаларды бекітетін нормативтік-құқықтық реттеу жүйесінің екінші деңгейі болып табылатындар – халықаралық және отандық стандарттар.

Елімізде алғашқы рет жарық көрген мемлекеттік аудит оқулығының авторлары атап өткендей, жалпы әлемдік тәжірибеде халықаралық стандарттарды қолданудың үш нұсқасы бар: 1) Халықаралық аудит стандарттарын негізге ала отырып ішкі нормативтік құжаттарды әзірлеу;

- 2) Халықаралық стандарттарды ұлттық стандарттар ретінде қабылдау;
- 3) Халықаралық стандарттарды назарға ала отырып қызметтерді атқару [3, 86 б.].

Қазақстанда мемлекеттік аудит саласында халықаралық стандарттарды есекере отырып отандық стандарттарды әзірлеу жолы таңдалып алынды, өйткені ол отандық ерекшеліктерді де ескеруге мүмкіндік береді.

Қазақстан Республикасында сыртқы мемлекеттік аудиттің халықаралық стандарттардың енгізілуі Қазақстан Республикасы Президентінің «ҚР-да мемлекеттік аудитті енгізу тұжырымдамасы» атты 2013 жылғы 3 қыркүйектегі №634 Жарлығымен бекітілген [4]. Аталған тұжырымдамаға сәйкес мемлекеттік аудиттің халықаралық стандарттарын 3 кезеңде толық енгізілуі ұсынылды.

Бірінші кезең дайындық кезеңі болып табылады. Бұл кезеңде әдіснамалық базаның ағымдағы жағдайын ISSAI стандарттарына сәйкестігі мен Есеп комитетінің талаптары мен міндеттеріне толық жауап беретін сыртқы мемлекеттік аудиттің әдіснамалық базасының қалаулы жағдайы арасындағы айырмашылықтар мен олқылықтарды анықтау үшін сәйкестік талдауы жүргізіледі. Олқылықтар талдауы жүргізілген соң Халықаралық стандарттарды енгізу бойынша бастапқы жоспары құрылады.

Екінші кезең сыртқы мемлекеттік аудит стандарттарын, олармен байланысты өзге құжаттарды жаңа талаптарға сай өзгерту, жаңа стандарттарды әзірлеу және оларды апробациялау іс-шаралар кешенінен тұрады.

Үшінші кезең республика бойынша бақылау органдарының барлық қызметкерлері үшін дайындық-оқыту бағдарламаларын өткізуді көздейтін мемлекеттік аудит стандарттарын сүйемелдеу іс-шараларынан тұрады.

Бүгінгі күні, Есеп комитетінің мүшесі С.Н. Нугербеков мәліметтері бойынша, Есеп комитеті сыртқы мемлекеттік аудиттің жаңа стандарттарын және олардан туындайтын құжаттарды әзірлеу мен жаңарту және оларды апробациялау бойынша жұмыс жүргізуді көздейтін екінші кезеңді іске асырып жатыр [5, 27 б.].

Қазіргі уақытта қолданыста жүрген ISSAI құрылымы 2007 жылы INTOSAI-дың XIX Конгрессінде қабылданған ресми құжатында ұсынылады [6]. Кәсіптік стандарттары бойынша INTOSAI Комитеті жоғарғы мемлекеттік аудит органдары (ЖМАО) алдына қойған мақсаттарына қол жеткізу үшін қолданған, INTOSAI Конгрессімен бұрын қабылданған барлық құжаттарды бір ретке келтіріп, оларды келесі төрт деңгейлі иерархияға жүйелендірді:

1-деңгей: Басшылыққа алынатын қағидалар. Бұл қағидалар 1977 жылы қабылданған Лим декларациясымен бекітілген.

2-деңгей: Жоғарғы мемлекеттік аудит органдарының алдын ала шарттары. Бұл деңгейдің стандарттары ЖМАО-ның қызметі тиісті дәрежеде орындалуы үшін базалық талаптар мен шарттарды анықтап ашып көрсетеді.

3-деңгей: Аудиттің негізге алынатын қағидаттары. Мемлекеттік ұйымдарда аудитті жүргізудің негізгі қағидаттарын қамтитын жалпы, рәсімдік және есеп беру стандарттары. Бұл деңгейдегі стандарттардың мақсаты аудит тиімділігін қамтамасыз ету және сақтау, ЖМАО-ның одан әрі дамуын жалғастыру, INTOSAI және оның аймақтық ұйымдар шеңберінде халықаралық ынтымақтастық үшін жалпы кәсіптік негіз құру.

4-деңгей: Аудит бойынша әдістемелік ұсыныстар. Бұл деңгейдің стандарттары аудит жүргізу барсында анықалған нақты міндеттерге жетудегі қолданылатын тәжірибелік ұсыныстарды қамтиды.

INTOSAI стандарттарының 4 деңгейлі иерархияға жіктелуіне сәйкес олардың нөмірленуі келесі белгілер бойынша жүргізіледі:

1. Әр құжат оның иерархиялық деңгейін анықтайтын саны бірден төртке дейін жететін цифрлық кодтан тұрады.

2. 1000 (100 немесе 10) цифрлардан басталатын кодтар көбінесе жалпы сипаттағы құжаттарға арналған, ал x001-x999 үлгідегі кодтар бір жалпы тақырып шеңберінде нақты мәселедегі құжаттар үшін қолданылады.

3. 1000-9999 нөмірлері 4-ші деңгей кодтары. Олар әртүрлі пәндік салаларына сәйкес кластерларға бөлінген. INTOSAI бөлімшелері мен жұмыс топтары өз сала шеңберінде жүйенің сақталуын қамтамасыз ету үшін жауапты болып келеді.

4. 9000-9999 кодтары INTOSAI GOV (адал басқару әдістемесі) стандарттарына арналған. Бұл әкімшілік жауапкершілік аясының құрамына кіретін ішкі бақылау, бухгалтерлік есеп және өзге мәселелерді қамтитын ұсынымдар.

5. Өзге құжаттар – есептіліктер, глоссариилер, тәжірибелік үлгілер мен ұйымдар тізімдемелері үшін нөмірлік кодтар берілмейді. Олар анықталған жүйелендіру белгілеріне негізделі отырып, сәйкес ISSAI немесе INTOSAI GOV стандарттардың қосымшалары ретінде қосылуы мүмкін [7, 59 б.].

Бүгінгі күні қолданысағы бар INTOSAI стандарттардың тізімі ISSAI деңгейлер жүйесіне келтіріліп келесі кестеде берілген (Кесте – 1):

Кесте 1

Жоғары мемлекеттік аудит органдарының халықаралық стандарттары

Стандарт	Құжаттың атауы	Қабылданған жылы	Қайта қарастыру талаптары
1	2	3	4
1-деңгей: Басшылыққа алынатын қағидалар.			
ISSAI 1	Лим декларациясында анықалған мемлекеттік қаржы аудитінің басшылыққа алатын қағидалар	1977	-
2-деңгей: Жоғарғы мемлекеттік аудит органдарының алдын ала шарттары.			
ISSAI 10	ЖМАО-ның тәуелсіздігі туралы Мексикандық декларация	2007	Әрбір 15 жыл, алғашқы қайта қарау 2022 ж.
ISSAI 11	ЖМАО-ның тәуелсіздігіне қатысты INTOSAI қағидалары мен жетік тәжірибе	2007	Әрбір 9 жыл, алғашқы қайта қарау 2016 ж.
ISSAI 12	ЖМАО-ның мағынасы мен артықшылығы – азаматтардың өмір сүру сапасын көтеру	2013	-
ISSAI 20	Ашықтық және есептілік қағидалары	2010	Әрбір 15 жыл, алғашқы қайта қарау 2025ж.
ISSAI 21	Ашықтық қағидасы – озық тәжірибе	2010	Әрбір 9 жыл, алғашқы қайта қарау 2019ж.

1	2	3	4
ISSAI 30	Әдеп кодексі	1998	Әрбір 15 жыл, алғашқы қайта қарау 2013ж
ISSAI 40	ЖМАО қызметінің сапасын бақылау	2010	Әрбір 9 жыл, алғашқы қайта қарау 2019ж.
3-деңгей: Аудиттің негізге алынатын қағидаттары.			
ISSAI 100	Мемлекеттік сектор аудитінің негізге алынатын қағидаттары	2013	Әрбір 15 жыл
ISSAI 200	Қаржылық аудитінің негізге алынатын қағидаттары	2013	Әрбір 9 жыл
ISSAI 300	імділік аудитінің негізге алынатын қағидаттары	2013	Әрбір 9 жыл
ISSAI 400	Сәйкестік аудитінің негізге алынатын қағидаттары	2013	Әрбір 9 жыл
4-деңгей: Аудит бойынша әдістемелік ұсыныстар.			
4.1. Жалпы қағидаттар			
ISSAI 1000-2999	Қаржылық аудитініңбасшылыққа алатын қағидалар	2007, 2010	-
ISSAI 3000-3999	Тиімділік аудитінің басшылыққа алатын қағидалар	2010	2004, Әрбір 5 жыл
ISSAI 4000-4999	Сәйкестік аудитініңбасшылыққа алатын қағидалар	2010	-
4.2. Сала бойынша нұсқаулықтар			
ISSAI 5000-5099	Халықаралық ұйымдарда жүргізілетін аудит бойынша нұсқаулық	2004	Әрбір 5 жыл, алғашқы қайта қарау 2013ж
ISSAI 5100-5199	Экологиялық аудит бойынша нұсқаулық	1998	Әрбір 5 жыл, алғашқы қайта қарау 2013ж
ISSAI 5200-5299	Жекешелендіру аудиті бойынша нұсқаулық	1998, 2001, 2004, 2007	Әрбір 5 жыл, алғашқы қайта қарау 2013ж
ISSAI 5300-5399	IT- аудиті бойынша нұсқаулық	1995	Әрбір 5 жыл, алғашқы қайта қарау 2013ж
ISSAI 5400-5499	Мемлекеттік қарыз аудиті бойынша нұсқаулық	2007, 2010	Әрбір 5 жыл, алғашқы қайта қарау 2016ж

ISSAI 5500- 5599	Апат зардаптарын алдын алу мен жоюға бөлінген қаражат аудиті бойынша нұсқаулық	2013	Әрбір 5 жыл, алғашқы қайта қарау 2018ж
ISSAI 5600- 5699	Эксперттік бағалау бойынша нұсқаулық	2010	Әрбір 3 жыл, алғашқы қайта қарау 2013ж
INTOSAI GOV			
INTOSAI GOV 9100- 9199	Ішкі бақылау	2007, 2010	Алғашқы қайта қарау 2016ж
NTOSAI GOV 9200- 9299	Ібухгалтерлік есеп стандарттары	2010, 2013	-
Ескерту: кесте келесі әдебиет көздері негізінде автормен құрастырылған -[6],[7, 60 б.]			

Экономиканың мемлекеттік секторындағы INTOSAI аудит стандарттарын 1-суретте көрсетілгендей 3 топқа біріктіруге болады [3, 79 б.].



Сурет-1. INTOSAI аудит стандарттарының топтастырылуы.
(Ескерту: [3, 79 б.] әдебиет негізінде құрылған)

Жалпы стандарттар – тәуелсіздік, құзыреттілік, тиісті тексеру, іріктеу және оқыту, сондай-ақ мемлекеттік аудиторлардың біліктілігін көтеру, нұсқаулықтарды дайындау, біліктілікті қамтамасыз ету және т.б. мәселелерді анықтайды.

Рәсімдік стандарттар – жоспарлау, қадағалау және инспекциялаумен байланысты мәселелерді анықтайтын аудитті жүргізу стандарттары. Сонымен қатар бұл стандарттар келесі мәселелерді қамтиды: ішкі бақылау, заңдар мен нормативтік-құқықтық актілерді сақтау, аудиторлық дәлелдемелер мен фактілерді жинау, аналитикалық процедураларды қолдану.

Есеп беру стандарттары – толықтық, аяқталғандық, тақырыпқа сәйкес келу, уақытылы есеп беру және т.с.с. талаптарға сай келетін есепті дайындау ережелерін анықтайды. Отандық стандарттардың жіктелуіне келетін болсақ, оны келесідей жіктеуге болады (Сурет-2) [2]:



Сурет-2. Отандық стандарттардың жіктелуі.
(Ескерту:[2] әдебиет негізінде құрылған)

Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылаудың жалпы стандарттары мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың халықаралық стандарттарын ескере отырып, 2015 жылы 12 қарашада қабылданған Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Заңының 8-бабы 2-тармағының 1) тармақшасына сәйкес әзірленді.

Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылаудың жалпы стандарттары келесі 13 стандарттардан тұрады:

1. Тәуелсіздік;
2. Әдептілік;
3. Объективтілік;
4. Кәсіби құзыреттілік;
5. Кәсіби пайым;
6. Есептілік;
7. Анықтық;
8. Ашықтық;
9. Жариялылық;
10. Құпиялылық;
11. Мемлекеттік аудит нәтижелерін өзара тану;
12. Басқару;
13. Сапа бақылау.

Жалпы стандарттар мемлекеттік аудитті және қаржылық бақылауды жүргізудің тиімділігін, дәйектілігі мен объективтілігін қамтамасыз ету мақсатында, мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының қызметіне қойылатын негізгі талаптарды қамтиды [8].

Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылаудың отандық рәсімдік стандарттарына тоқталатын болсақ, оның мазмұнында мемлекеттік аудитті жүргізу рәсімдеріне, механизм мен әдістеріне, сонымен қатар мемлекеттік аудит органдарының қызметіне қойылатын талаптары қамтылады. ҚР «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Заңына сәйкес отандық рәсімдік стандарттар 3 топқа бөлінеді (Кесте – 2).

Кесте 2

Рәсімдік стандарттадың топтастырылуы

Түрі	Әзірлейтін және бекітетін орган
1	2

Мемлекеттік аудит және ішкі мемлекеттік аудиттің рәсімдік стандарттары	Есеп комитеті мен ішкі мемлекеттік аудит жөніндегі уәкілетті орган бірлесіп
Сыртқы мемлекеттік аудиттің рәсімдік стандарттары	Есеп комитеті
Ішкі мемлекеттік аудиттің рәсімдік стандарттары	Есеп комитетінің келісуі бойынша ішкі мемлекеттік аудит жөніндегі уәкілетті орган
Ескерту: кесте келесі әдебиет көздері негізінде автормен құрастырылған – [2]	

Есеп комитеті рәсімдік стандарттарды әзірлеместен бұрын олардың тізбесін, оларды әзірлеу мерзімдерін, жауапты орындаушыларды қалыптастырады. Қажет болған жағдайда, рәсімдік стандарттың тағайындалуына қарай, Есеп комитеті стандартты әзірлеу үшін сыртқы мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының, мүдделі мемлекеттік органдардың, қоғамдық аудиторлық және халықаралық ұйымдардың, ғылыми мекемелердің өкілдерінен тұратын жұмыс тобын құрай алады [9]. Сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарттарының сыныптамасы мен бүгінгі күнге дейін әзірленіп бекітілген рәсімдік стандарттар тізбесі төменгі кестеде көрсетілген (Кесте – 3):

Кесте 3

Сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарттарының сыныптамасы

Рәсімдік стандарттың коды	Сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарттарының жүйесі	Қабылданған рәсімдік стандарттың коды	Қабылданған рәсімдік стандарттың атауы
1	2	3	4
1-бөлім. Қызметті жоспарлау			
001-099	Сыртқы мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының қызметін жоспарлау	-	-
2-бөлім. Сыртқы мемлекеттік аудитті жүргізу			
100-499	Сыртқы мемлекеттік аудитті жүргізу		
100-199	Тиімділік аудиті	100	Тиімділік аудитін жүргізу бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты
101-199	Мемлекеттік басқару салалары және экономиканың салалары бойынша тиімділік аудитін жүргізудің ерекшеліктері	-	-

200-299	Сәйкестік аудиті	200	Сәйкестік аудитін жүргізу бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты
201-299	Мемлекеттік басқару салалары және экономиканың салалары бойынша сәйкестік аудитін жүргізудің ерекшеліктері	-	-
300-399	Қаржылық есептілік аудиті		
302-399	Мемлекеттік басқару салалары бойынша қаржылық есептілік аудитін, шоғырландырылған қаржылық есептілік аудитін жүргізудің ерекшеліктері	-	-
400-599	Аудиттің мамандандырылған салалары		
400-499	Тиімділік аудитінің мамандандырылған салалары	-	-
500-599	Сәйкестік аудитінің мамандандырылған салалары	-	-
600-699	Үшінші тұлғалардың жұмысын пайдалану	600	Мемлекеттік аудитті жүргізуге аудиторлық ұйымдар мен сарапшыларды тарту бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты
3-бөлім. Мемлекеттік аудиттің сапасын бақылау			
700-749	Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау стандарттарының сақталуын бақылау	700	Мемлекеттік аудит нәтижелерін тану бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты
750-799	Сыртқы мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдары жүргізетін аудиттің сапасын бақылау	750	Сыртқы мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының сапа бақылауын жүзеге асыруы бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты
4-бөлім. Қаржылық бақылау			
800-899	Қаржылық бақылаудың ден қою шаралары	-	-
5-бөлім. Сараптамалық-талдау қызметі және есептілік			

900-999	Сыртқы мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының сараптамалық-талдау қызметі	900	Республикалық және жергілікті бюджеттердің атқарылуын ағымдағы бағалауды жүзеге асыру бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты
		901	Республикалық бюджеттің атқарылуын кейіннен бағалауды жүзеге асыру бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарт
		902	Мәслихаттарға облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың, астананың тексеру комиссияларының жергілікті бюджеттің атқарылуы туралы есеп ұсынуы бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты
6-бөлім. Сыртқы мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының өзара іс-қимылы			
1000-1099	Сыртқы мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының өзара іс-қимылы	1000	Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитетіне облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың, астананың тексеру комиссияларының өз жұмысы туралы ақпарат ұсынуы бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты бекітілсін
		1001	Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау органдарының қызметіне бағалау жүргізу бойынша сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарты бекітілсін
Ескерту: кесте келесі әдебиет көздері негізінде автормен құрастырылған – [9],[10]			

Берілген кестеден көріп отырғанымыздай мемлекеттік аудит және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарттардың 6 бөлімінің ішінде екі бөлімі, яғни 1-бөлімі «Қызметті жоспарлау» және 4-бөлім «Қаржылық бақылау» ашылмаған. Бұл рәсімдік стандарттардың жуық шамамен 67%-ы қарастырылып, қалған 23%-ы қарастырылмағандығын көрсетеді. Сонымен қатар рәсімдік стандарттардың «Сыртқы мемлекеттік аудитті жүргізу» атты бөлімге

назар аударатын болсақ, оның құрамына кіретін 6 бөлімшесінің ішінде 300-399, 400-499, 500-599 дейінгі нөмірлерді қамтитын бөлімшелерінде бір де бір стандарт бекітілмеген. Елбасымыз 2018 жылы 5 қазандағы «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Жолдауында кез келген реформаларды іске асыру барысында өзінің барлық іс-қимылын халықтың әл-ауқатын арттыруға арнайтын жинақы әрі тиімді мемлекеттік аппарат маңызды рөл атқаратындығын айтқан болатын [11]. Осыған орай мемлекеттік аудит органдары қызметінің тиімділігін озық тәжірибеге сәйкестендіру арқылы түбегейлі арттыру қазіргі таңдағы өзекті мәселе болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1. «Қазақстан-2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылдың 14 желтоқсандағы Жолдауы –URL: <http://adilet.zan.kz> (Қарастыру күні: 14.11.2018 ж.)
2. Қазақстан Республикасының 12.11.2015 ж. № 392-V «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Заңы –URL: <http://adilet.zan.kz> (Қарастыру күні: 14.11.2018 ж.)
3. Алибекова Б.А., Мұхаметкәрім А.М., Тажикенова С.К., Нурхалиева Д.М., Зейнелгабдин А.Б., Ногербеков С.Н., Туребекова Б.О., Мақыш С.Б., Карыбаев А.К. Мемлекеттік аудит: Оқулық/Жаңбыршин К.Е. редакциясымен – Астана: Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ, 2018 – 360б.
4. Қазақстан Республикасында мемлекеттік аудитті енгізу тұжырымдамасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 3 қыркүйектегі № 634 Жарлығы –URL: <http://adilet.zan.kz> (Қарастыру күні: 16.11.2018 ж.).
5. Нугербеков С.Н. Мемлекеттік аудиттің халықаралық стандарттарын қолдану мәселесі//Мемлекеттік аудит. – 2018. -№1 (38). – 28-31 б.
6. Мемлекеттік аудит органдарының халықаралық ұйымының ресми сайты –URL: <http://www.intosai.org> (Қарастыру күні: 16.11.2018 ж.);
7. Слободяник Ю.Б. Особенности имплементации международных стандартов государственного аудита//Международный бухгалтерский учет – 2014. – 34 – С. 58-68;
8. Мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың жалпы стандарттары Қазақстан Республикасы Президентінің 2016 жылғы 11 қаңтардағы № 167 Жарлығы –URL: <http://adilet.zan.kz> (Қарастыру күні: 17.11.2018 ж.);
9. Сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарттарын әзірлеу мен бекіту қағидаларын бекіту туралы Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитетінің 2015 жылғы 28 қарашадағы № 14-НҚ нормативтік қаулысы – <http://adilet.zan.kz> (ақпарат өңделген күн – 17.11.2018 ж.);
10. Сыртқы мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың рәсімдік стандарттарын бекіту туралы Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті Төрағасының 2016 жылғы 31 наурыздағы № 5-НҚ қаулысы – <http://adilet.zan.kz> (ақпарат өңделген күн – 17.11.2018 ж.);
11. «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылдың 5 қазандағы Жолдауы – <http://adilet.zan.kz> (ақпарат өңделген күн – 18.11.2018 ж.).

Б.А. Алибекова, Д.Б.Джаксылыкова

Евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан

Система стандартов государственного аудита

Аннотация. В данной статье рассмотрена система стандартов государственного аудита, в том числе международные и отечественные стандарты государственного аудита, то есть второй уровень нормативно-правового регулирования государственного аудита в Республике Казахстан. Учитывая условия глобализации, соответствие недавно сформированных отечественных стандартов требованиям международных стандартов является актуальной проблемой. Поэтому в этой статье были определены отечественные стандарты, находящиеся в применении на сегодняшний день, а так же готовность отечественных стандартов государственного аудита к интеграции стандартам ISSAI, основанных на международном опыте.

Ключевые слова: государственный аудит, стандарты государственного аудита, международные стандарты государственного аудита, отечественные стандарты государственного аудита, INTOSAI, высшие органы государственного аудита.

B.A. Alibekova, D.B. Jaxylykova

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

System of the state audit standards

Abstract: This article discusses the system of the state audit standards, including international and national standards of state audit, that is, the second level of regulatory control of the state audit in the Republic of Kazakhstan. Considering the conditions of globalization, the compliance of the recently formed national standards with the requirements of international standards is an actual problem. Therefore, this article identified national standards that are in use today, as well as the readiness of national standards of state audit to integrate ISSAI standards based on international experience.

Keywords: state audit, standards of state audit, international standards of state audit, national standards of state audit, INTOSAI, supreme bodies of state audit.

References

1. «Qazaqstan-2050» strategiasy: qalyptasqan memlekettin jana sarası bagyty» Qazaqstan Respublikasy Prezidentinin 2012 jyldyn 14 jeltoqsandagy Joldaуy [The Message of the President of the Republic of Kazakhstan from December 14, 2012 «Kazakhstan-2050 strategy: a new political course of the established state»]. Available at: <http://adilet.zan.kz> (accessed: 14.11.2018);
2. Qazaqstan Respublikasynyn 12.11.2015 j № 392-V «Memlekettik audit jane qarjylyq baqylau turaly» Zany [The Law of the Republic of Kazakhstan No 392-V «On State Audit and Financial Control» dated November 12, 2015]. Available at: <http://adilet.zan.kz> (Accessed: 14.11.2018);
3. Alibekova B.A., Mukhametkarim A.M., Tajikenova S.K., Nurhalieva D.M., Zeynelgabdin A.B., Nogerbekov S.N., Turebekova B.O., Makyshev S.B., Karybaev A.K. Memlekettik audit [State audit]. Textbook / Dzhanburchin K.E. Editorial office L.N. Gumilyova. ENU, Astana, 2018.
4. Qazaqstan Respublikasynda memlekettik auditti engizu tujiyrymdamasyn bekitu turaly Qazaqstan Respublikasy Prezidentinin 2013 jylgy 3 qyrkuiektegi № 634 Jarlygy [The Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated September 3, 2013 № 634 On Approval of the Concept of State Audit in the Republic of Kazakhstan]. Available at: <http://adilet.zan.kz>

(accessed: 16.11.2018).

5. Nugerbekov S.N. Memlekettik auditin halyqaralyq standarttaryn qoldanu maselesi [Problems of application of international standards of state audit] Memlekettik audit [Public audit]. 1 (38), 2018, pp. 28-31.

6. Memlekettik audit organdarynyn halyqaralyq uymynyn resmi saity [Official website of the International Organization of State Audit Institutions]. Available at: <http://www.intosai.org> (Accessed: 16.11.2018).

7. Slobodianik Yu.B. Osobennosti implementatsii mezhdunarodnykh standartov gosudarstvennogo audita [Features of implementation of international standards of state audit] Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchët [International Accounting] 2014, pp. 58-68.

8. Memlekettik audittin jane qarjylyq baqylaудын jalpy standarttary Qazaqstan Respublikasy Prezidentinin 2016 jylgy 11 qantardagy № 167 Jarlygy [The Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated January 11, 2016 № 167 General Standards of State Audit and Financial Control]. Available at: <http://adilet.zan.kz> (accessed: 17.11.2018).

9. Syrtqy memlekettik audittin jane qarjylyq baqylaудын rasimdik standarttaryn azirleu men bekitu qagidalaryn bekitu turaly Respublikalyq biudjetin atqaryluyn baqylau jonindegi esep komitetinin 2015 jylgy 28 qarashadagy № 14-NQ normativtik qaulysy [Approval of the Rules of Development and Approval of Procedural Standards of External State Audit and Financial Control Regulatory Resolution of the Accounts Committee for Control over Execution of the Republican Budget of the Republic of Kazakhstan dated November 28, 2015 No 14-OD]. Available at: <http://adilet.zan.kz> (accessed: 17.11.2018).

10. Syrtqy memlekettik audittin jane qarjylyq baqylaудын rasimdik standarttaryn bekitu turaly Respublikalyq biudjetin atqaryluyn baqylau jonindegi esep komiteti Toragasynyn 2016 jylgy 31 nauryzdagy № 5-NQ qaulysy [On Approval of Procedural Standards of External State Audit and Financial Control Resolution of the Chairman of the Accounts Committee for Control over Execution of the Republican Budget from March 31, 2016 № 5-HL]. Available at: <http://adilet.zan.kz> (accessed: 17.11.2018).

11. «Qazaqstandyqtardyn al-auqatynyn osui: tabys pen turmys sapasyn arttyru» Qazaqstan Respublikasy Prezidentinin 2018 jyldyn 5 qazandagy Joldaуy [The Message of the President of the Republic of Kazakhstan on October 5, 2018 «Growth of Kazakhstan's welfare: improvement of income and living standards»] Available at: <http://adilet.zan.kz> (accessed: 18.11.2018).

Авторлар туралы мағлұмат:

Алибекова Б.А. – Экономика ғылымының кандидаты, Мемлекеттік аудит кафедрасының доценті, профессор, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қажымұқан көш. 13А, Астана, Қазақстан.

Джаксылыкова Д.Б. – Мемлекеттік аудит кафедрасының магистранты, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қажымұқан көш. 13А, Астана, Қазақстан.

Alibekova B.A. - Candidate of Economic Sciences, Professor, Associate Professor of the State Audit Department, L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazhymukan Str. 13A, Astana, Kazakhstan.

Jaxylykova D.B. – Master of State Audit Department, L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazhymukan Str. 13A, Astana, Kazakhstan.

МРНТИ 06.81.85

С. Рейдолда

*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан
(E-mail: sau_1981@mail.ru)*

Өндірістік кәсіпорындарда өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдістері және олардың салыстырмалы талдауы

Аннотация. Бұл мақалада өндірістік кәсіпорынның өндірген өнімдерінің өзіндік құнын толық үлестіру және айнымалы шығындар арқылы калькуляциялау әдістері қарастырылған. Өндіріс шығындарын тиімді басқару үшін өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау тәсілдерінің ерекшеліктерін анықтай отырып, өзара салыстырмалы талдау жасау арқылы ең тиімді тәсілді ұсыну көзделген. Өндірістік шығындарды калькуляциялау мақсатында тұрақты және айнымалы шығындарға бөлу іс-жүзінде өте күрделі. Себебі әрбір өндірістік кәсіпорынның шығындары әркелкі болуына байланысты белгілі бір шығын түрлерін нақты тұрақты немесе айнымалыға жатқызу мәселе туғызады. Туындаған бұл мәселе өндірілген өнімнің өзіндік құнының қымбаттауына немесе шығындардың ақталмауына алып келеді. Осы мәселені шешу үшін өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдістеріне салыстырмалы талдау жүргізілді.

Түйін сөздер: калькуляциялау, толық өзіндік құн, тұрақты шығын, айнымалы шығын, директ-костинг жүйесі, абзорбшн-костинг жүйесі, маржиналдық табыс.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-49-56>

Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау және калькуляциялау әдістерін дұрыс таңдау баланстағы қорлардың құнын бағалау, активтердің мөлшерін және операциялық табысты анықтауға мүмкіндік бермейді, нәтижесінде пайда және зиян есептілігіндегі ақпараттардың бұрмалануына әкеліп соғады. Осыған байланысты тақырыпты зерттеудің мақсаты өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың мазмұнын ашу, калькуляциялау әдістерін қарастыра отырып өзара салыстырмалы талдау жасау арқылы ең тиімдісін ұсыну болып табылады. Мақсатқа сәйкес келесі міндеттер алға қойылды:

1. Калькуляциялаудың мазмұнын ашу және калькуляциялау әдістерін топтастыру.
2. Калькуляциялау әдістеріне сипаттама бере отырып, ішінен таңдалып алынған әдістерге өзара салыстырмалы талдау жасау арқылы ең тиімдісін ұсыну.

Өнімнің нақты өзіндік құнын калькуляциялау деректері өндіріс шығындарын бақылау, өндірістің пайдалылығын анықтау, резервтер мен өнімнің өзіндік құнын төмендету жолдарын белгілеу үшін пайдаланылады.

Өнімнің өзіндік құны – өндіріске және өнімді сатуға кеткен шығындардың ақшалай сипаттамасын айтамыз. Өзіндік құнды калькуляциялау дегеніміз өндірілген өнімдердің, орындалған жұмыстардың және көрсетілген қызметтердің бірліктері бойынша өзіндік құнды есептеу. Калькуляциялау кезінде төмендегілерді дұрыс белгілеу қажет:

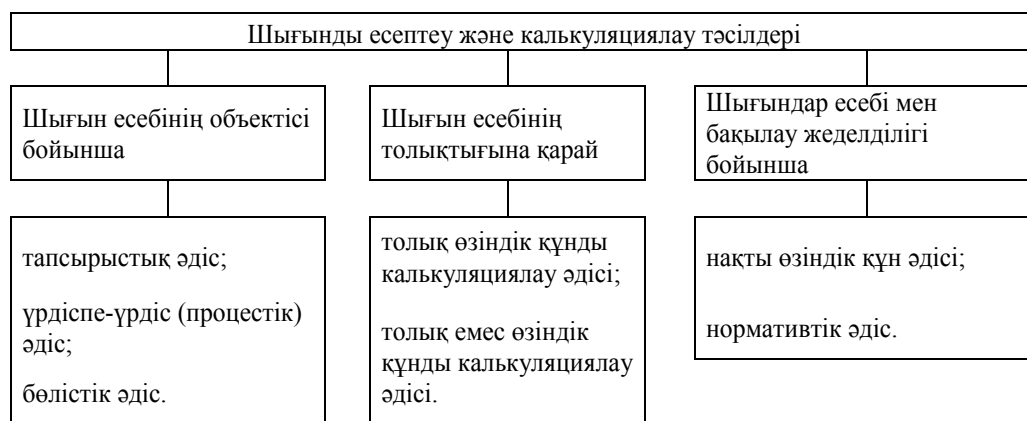
- шығындар есебінің объектісін;
- калькуляциялау объектісін;
- калькуляциялық бірлікті.

Шығындар есебінің объектісіне шығындардың талдамалық есебінің объектілері жатады. Калькуляциялау объектісіне өндірілген өнім, орындалған жұмыс пен көрсетілген қызметтер жатады. Калькуляциялық бірлік тиісті өнімнің техникалық немесе стандарттық құжаттарында белгіленген бірлікке сәйкес келуі тиіс. Шығын есебінің объектісі мен калькуляциялау объектісі әрқашан сәйкес келе бермейді [1, 35 б.].

Калькуляциялау келесі міндеттердің шешілуін қамтиды: шығындарды өнімдердің, аяқталмаған өндірістің және дайын өнімнің арасында объективті бөлінуін; өнімдерді өндіру

және сату көлемінің өзгеруі бойынша дұрыс шешімдердің қабылдануын; алдағы шығындарды нақты жоспарлау және оның деңгейін бақылауды қамтуы тиіс.

Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдістері – кәсіпорын өнімнің нақты өзіндік құнын және шығындар есебін жүргізу үшін ақпараттарды топтастыру және жинақтау тәсілдерінің жиынтығын айтамыз [2, 25 б.]. Калькуляциялау әдістерін әр кәсіпорын өз бетінше таңдайды, өйткені өндірістің түрі мен күрделілігіне, қолданылатын технологияға, өнімнің ассортиментіне, аяқталмаған өндірістің бар жоғына, өндіріс циклінің ұзақтығына байланысты болады. Шығынды калькуляциялау тәсілдерін үш белгі бойынша топтастыруға болады және ол келесі 1-суретте берілген:



Сурет-1. Шығынды есептеу және калькуляциялау әдістерінің топтастырылуы
Ескерту: автормен құрастырылған

Шығындарды есептеу мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың тапсырыстық әдісі күрделі бұйымдар жеке және ұсақ сериямен шығарылатын машина жасау кәсіпорындарында кең тараған. Осы әдіс бойынша жабдықтарды, ғимараттар мен құрылыстарды күрделі жөндеу өндірісі, қосалқы өндірістерде құрал-сайман жасау, ұйымдар мен ғылыми-зерттеу институттарының эксперименталдық цехтарында өнім шығару ұйымдастырылған. Мұндай өндірістерде бұйымның жекелеген түрлері, маркалары, модификациялары шағын топтық немесе жеке дара шығарылады, кейде жыл ішінде жекелеген өнім түрін шығару қайталанбауы мүмкін. Осы әдістің есептеу объектісіне әрбір бұйым түріне немесе бұйымның шағын сериясына жасалған жеке тапсырыс жатады, ал технологиялық циклы ұзақ кәсіпорындарда тапсырыс берушілермен жасалатын шарттардың негізінде ашылатын жеке тораптар мен агрегаттар жатады. Тапсырыстық әдіс бойынша тапсырыстың өзіндік құнына тек тікелей шығындар кіреді, ал жанама шығыстарды есептік кезеңде орындалған өндірістік тапсырыстардың арасында бөлу кезінде үлкен мәселе туындайды. Тапсырыстар бойынша өндірістік жанама шығыстарды бөлудің жалпы қабылданған тәсілі оны бөлудің нақты коэффициентін бөлу базасы ретінде алынған шығындардың санына көбейту арқылы анықталады.

Шығындарды есептеу мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың үрдіспе-үрдіс әдісі біртектес өнімнің түрін ауқымды көлемде өндірумен айналысатын кәсіпорындарда қолданылады. Мұнда бірдей өнімдер өндіріледі және барлық өнімге бірдей тікелей және үстеме шығындар жұмсалады. Сондықтан барлық өндірістік шығындарды барлық өндірілген өнімнің көлеміне бөлу арқылы орташа шығынды анықтаймыз.

Шығындарды есепке алудың және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың

бөлістік әдісі өнімді жаппай өндіретін кәсіпорындарда қолданылады, онда бастапқы шикізат дайын өнімге дейін рет ретімен технологиялық өңдеуден өтеді. Бұл әдіс шикізаттарды кешенді түрде пайдаланатын кәсіпорындарда: металлургиялық, химиялық, мұнай өңдеу және басқа да салаларда қолданылады.

Бөлістік әдісті қолданған кезде нормативтік әдістің негізгі элементтері нақты шығындардың ағымдағы нормадан жүйелі түрде ауытқуын, сондай-ақ нормалардың өзгеру есебін және олардың себебін анықтау үшін қолданылады.

Өндірістегі шығындарды есепке алудың және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың нормативтік әдісі жаппай өндіріспен айналысатын кәсіпорындарда қолданылады. Сондай-ақ кіші сериялық өнімдерді өндіретін кәсіпорындар да пайдалануға болады[3,45 б.].

Қазіргі заманда өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау үшін батыс елдерінің өзінде екі бірдей әдісті қолданады: «абзорпшен-костинг» барлық жанама шығындарды өнімнің өзіндік құнына енгізу және «директ-костинг» айнымалы шығындарды өнімнің өзіндік құнына енгізу. Есеп берудің алдында тұрған тапсырмалардың өзгеруі, өндірістік есептің тапсырмаларының өзгеруіне алып келді, оның артынан «директ-костинг» әдісі бойынша ұйымдастырудың қолайлы да, тиімді мүмкіншіліктері ашылды [4, 565 б.].

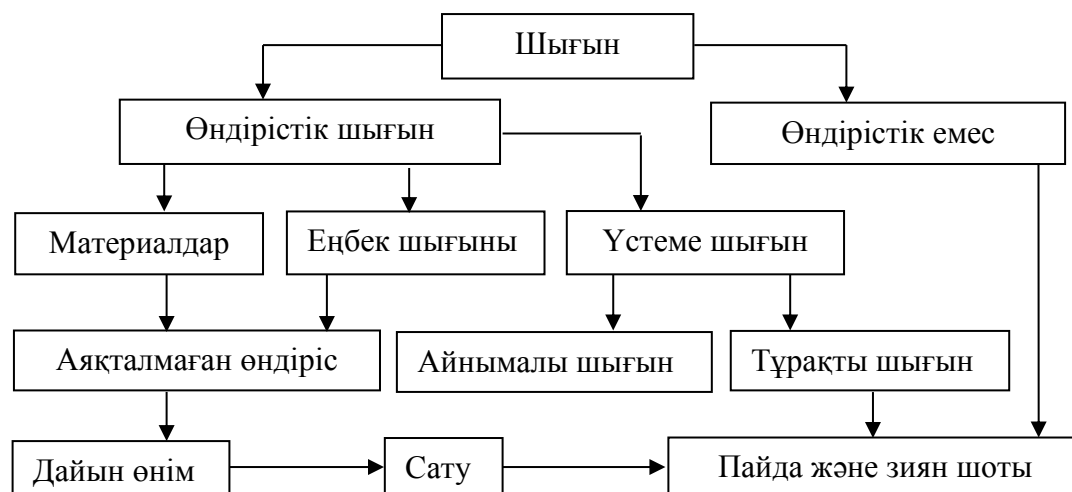
Директ-костинг немесе маржиналдық калькуляциялау әдісі бойынша өзіндік құнды тек қана айнымалы шығындарды енгізу арқылы калькуляциялайды. Директ костинг жүйесінде өндірілген өнімнің өзіндік құнына мынандай шығындар енеді: материалдық шығындар, өндірістік жұмысшыларға төленетін еңбекақы шығыны, айнымалы өндірістік жүкқұжат шығындары [5, 355 б.]. Бұл жүйеде өзіндік құнды есептеу қағидасы мынадан тұрады, онда шығындардың айнымалы бөлігі ғана жоспарланады және айнымалы шығындар ғана иеленуші бойынша таратылады. Қалған шығындар жекелеген топқа жинақталады да, калькуляциялауға енбейді.

Шығындарды толық бөлу арқылы өзіндік құнды калькуляциялау немесе абзорпшен-костинг әдісі өзіндік құнға барлық өндірістік шығындарды және тұрақты өндірістік шығындарды енгізетін калькуляциялау болып табылады. Бұл жүйе сыртқы қаржылық есептілікті даярлау үшін қолданылады. Бұл жүйе бойынша шығындардың бөлінуі 2-суретте берілген:



Сурет-2. Шығындарды толық бөлу арқылы өзіндік құнды калькуляциялау
Ескерту: автор [3] дереккөзінің негізінде құрастырылған

Айнымалы шығындар бойынша өзіндік құнды калькуляциялау әдісі (верибл-костинг, директ-костинг, маржиналдық калькуляциялау) - өзіндік құнды тек қана айнымалы шығындарды енгізу арқылы калькуляциялайды. Бұл жүйе бойынша шығын 3-суреттегідей бөлінеді.



Сурет-3. Айнымалы шығындар бойынша өзіндік құнды калькуляциялау
Ескерту: автор [3] дереккөзінің негізінде құрастырылған

Осы екі әдістің ұқсастығы мынанда: екі жүйеде де өндірістік емес шығындар өзіндік құнға енгізілмейді және есептік кезең шығыны ретінде есептеледі.

Мысалы: Ай компаниясы бір өнімнің түрін өндіреді. Өнім бірлігіне шаққандағы смета мынандай:

1. Сату бағасы 11 тг
2. Негізгі материал 3 тг
3. Кесімді еңбекақы 2тг
4. Айнымалы ӨҮШ 1 тг
5. Тұрақты ӨҮШ 10 000тг
6. Өндірістік емес айнымалы шығын 1 тг
7. Өндірістік емес тұрақты шығын 2000 тг
8. Өндіріс көлемі, бір айда 5000 бірлік

Өнім бірлігінің өзіндік құнын бухгалтерлік есепте сипаттау және екі әдіспен пайда туралы есептілікті даярлау келесі кестеде сипатталған:

Кесте 1

Абзобшн костинг және директ костинг әдістері бойынша өнімнің өзіндік құнын есептеу

Өнімнің өзіндік құнын есептеу:	Пайда туралы есеп
1. Абзобшн костинг	
1. Сату бағасы	Сату
2. Негізгі материал	Сатылған тауардың өзіндік құны
3. Айнымалы ӨҮШ	Жалпы табыс
4. Тұрақты ӨҮШ	Өндірістік емес шығын
Өнімнің өзіндік құны	Операциялық пайда
2. Директ костинг	
1. Сату бағасы	Сату
2. Негізгі материал	Айнымалы шығын: - өндірістік - өндірістік емес Барлық айнымалы шығын

3. Айнымалы ӨҮШ	Маржиналдық табыс
	Тұрақты шығын: - өндірістік - өндірістік емес Барлық тұрақты шығын
Өнімнің өзіндік құны	Операциялық пайда
Ескерту – автормен құрастырылған	

Маржиналдық табыс – кезеңдегі сату көлемі мен барлық айнымалы шығын арасындағы айырманы айтамыз. Маржиналдық табыс – маржиналдық калькуляциялау жүйесінде қолданылатын ұғым, ал жиынтық табыс – шығындарды толық бөлу арқылы калькуляциялау жүйесінде қолданылатын ұғым. Жиынтық табыс – сату мен толық өндірістік өзіндік құн арасындағы айырма [6, 765].

Екі әдісті салыстыру: Кәсіпорынның шаруашылық қызметі кезінде сату көлемі мен өндіріс көлемі әрқашан сәйкес келмейді, яғни қалдық қалып отырады. Олай болса әр түрлі калькуляциялау әдісін қолдану кезінде қалдық пен пайданың сомасы әр келкі болады. Мысалы: Ай компаниясы бір айда 5000 дана өнім өндіріп, оның 4800 данасын сатқан болса, онда аталмыш әдістер бойынша пайда туралы есептілікті құрастырайық:

Кесте 2

Абзобшн костинг және директ костинг әдістерін салыстыру арқылы пайда және зиян есептілігін құру

Абзорбшн костинг	Директ костинг
Сату	Сату
Кезеңнің басындағы қалдық	Кезеңнің басындағы қалдық
Өндірістік шығын	Айнымалы өндірістік шығын
Кезеңнің соңындағы қалдық	Кезеңнің соңындағы қалдық
Сатылған өнімнің өзіндік құны	Сатылған өнімнің айнымалы өзіндік құны Айнымалы өндірістік емес шығын Барлық айнымалы шығын
Жиынтық табыс табыс	Маржиналдық табыс
Өндірістік емес шығындар	Тұрақты шығын: - өндірістік - өндірістік емес Барлық тұрақты шығын
Операциялық пайда	Операциялық пайда
Ескерту – автормен құрастырылған	

Есептеу қорытындысы бойынша нәтижелерді салыстыру:

Абзобшн костинг бойынша пайда;

Директ костинг бойынша пайда;

Айырмасы.

Абзобшн костинг бойынша кезеңнің соңындағы қорлар;

Директ костинг бойынша пайда кезеңнің соңындағы қорлар;

Айырмасы.

Егер іс жүзіндегі өндіріс көлемі жоспардан аз болса, онда толық бөлінбеген, ал артылса артығымен бөлінген тұрақты үстеме шығын пайда болады.

Мысалы: «Алтын» компаниясы өнімін 10\$ сатады, жылдық айнымалы шығын 4\$, тұрақты шығын 900\$ құрады. Соңғы 4 жылда ешбір ауытқу іс жүзімен салыстырғанда болмаған және келесі кестеде өндіріс көлемі туралы мәлімет берілген:

Кесте 3

«Ай» компаниясының өндіріс көлемі туралы мәліметтер

	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	Барлығы
К.б. қалдық					
Өн-діріс	300	250	200	200	950
К.с. қалдық	200	300	300	200	200
Сату					
Ескерту – автормен құрастырылған					

3-кестегі мәліметтер бойынша екі әдісті қолдана отырып пайда туралы есептілікті жасау қажет және ол келесі кестеде сипатталған:

Кесте 4

«Ай» компаниясының абзобшн костинг және директ костинг әдістері арқылы құрылған пайда және зиян есептілігі

Абзобшн костинг		Директ костинг	
Көрсеткіштер	Сомасы, тг	Көрсеткіштер	Сомасы, тг
Сату көлемі	1000	Сату көлемі	1000
К.б. қалдық	0	К.б. қалдық	0
Толық өзіндік құн, 7,60 \$	$300 \cdot 7,60 = 2280$	Айнымалы өзіндік құн, 4,0 \$	$300 \cdot 4,0 = 1200$
К.с. қалдық	$200 \cdot 7,60 = 1520$	К.с. қалдық	$200 \cdot 4,0 = 800$
Сатылған өнімнің өндірістік өзіндік құны	$2280 - 1520 = 760$	Сатылған өнімнің өндірістік айнымалы өзіндік	$1200 - 800 = 400$
Толық бөлінбеген және артық бөлінген үстеме шығынды түзету	$300 \cdot 3,60 - 900 = 180$	Маржиналдық табыс	$1000 - 400 = 600$
Сатылған өнімнің өзіндік құнын түзету	$760 - 180 = 580$	Тұрақты шығын	900
Жиынтық табыс	$1000 - 580 = 420$	Операциялық пайда	$600 - 900 = -300$
Ескерту – автормен құрастырылған			

Екі әдісті салыстыру кезінде мынандай тәуелділікті ескеру қажет:

1. Аяқталмаған өндіріс және дайын өнімнің кезең басындағы және кезең соңындағы қалдығы тең, пайда да тең.
2. Егер кезеңнің басындағы қалдықтан соңындағы қалдық артық болса, онда пайда $AK > ДК$
3. Егер кезеңнің басындағы қалдықтан соңындағы қалдық аз болса, онда пайда $AK < ДК$

- Өзіндік құнды маржиналдық калькуляциялаудың артықшылығы:
 - Шешім қабылдауға аса пайдалы ақпарат береді;
 - қорлардың өзгеруінен пайдаға әсер ететін ықпалды болдырмайды;
 - Өтімсіз қордағы тұрақты өндірістік үстеме шығынды капитализацияламайды;
 - Абзобшн костинг жүйесінің артықшылығы;
 - Қаржылық есептілікте кездейсоқ зияндар сипатталмайды;
 - Директ костингте тұрақты шығындарға аса назар аударылмайды;
 - тұрақты үстеме шығын – бұл актив болып табылады.

Қорыта келгенде, абзобшн костинг жүйесін қолдану кезінде 2 және 3 жылы баға мен шығын құрылымының өзгермегеніне қарамастан пайда азаяды. Себебі тұрақты үстеме шығынның кемуі немесе артылуы кезеңдік шығын ретінде қарастырылады. Мұндай түзету пайда туралы мәліметтің шынайылығын жоғалтады. Пайда өндіріс көлемі мен сату көлеміне байланысты болады. Директ костинг кезінде пайда өндіріс көлеміне тікелей тәуелді. Себебі баға мен шығын құрылымы өзгермеген жағдайда пайда өндіріс көлеміне тәуелді болады. Директ костинг бойынша 150 өнім бірлігі сатылғанда залалсыздық нүктесіне жетеді. Ал абзобшн костинг бойынша 100 бірлік сатылса да пайда көруге болады.

Әдебиеттер тізімі

1. Кукукина М.Г. Управленческий учет: учебное пособие. / М.Г. Кукукина - Москва: Финансы и статистика, 2004. - 400 с.
2. Серебрянников Г.Г. Управление затратами: учебное пособие. / Г.Г. Серебрянникова - Москва: изд Тамб. гос. тех. унив, 2007. – 80 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебник / Пер. с англ. / К. Друри - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.-1071с
4. Карпова Т.П. Управленческий учет [Электронный ресурс] : учебник / Т.П. Карпова. -2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. -351 с.
5. Рейдолда С. Кәсіпорын қызметінің залалсыздығын талдау// IV халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция «Еуразия экономикалық одағының қатысушы-елдер достығының экономикалық-құқықтықаспектілері» журналы. - Москва, РФ, 2015ж - Б. 353-358
6. Друри К. Управленческий учет для бизнеса решений: Учебник / Пер. с англ. / К. Друри - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.-655 с.

С. Рейдолда

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан

Методы калькулирования себестоимости продукции в промышленных предприятиях и их сравнительный анализ

Аннотация. В данной статье рассмотрены методы калькулирования себестоимости производства продукции в промышленных предприятиях на основе полного и переменного распределений затрат. С целью эффективного управления производственными затратами выявлены преимущества методов калькулирования себестоимости продукции и проведен сравнительный анализ для выбора оптимальных методов. На практике возникают проблемы распределения производственных затрат на постоянные и переменные с целью калькулирования. Эта проблема порождает повышение себестоимости произведенных продукции или непокрытие затрат. Для решения данных проблем осуществлен сравнительный анализ методов калькулирования себестоимости продукции.

Ключевые слова: калькулирование, полная себестоимость, постоянные затраты, переменные затраты, система директ-костинг, система абзобшн-костинг, маржинальный доход.

S. Reidolda

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

Methods for calculating the cost of production in industrial enterprises and their comparative analysis

Abstract. This article describes the methods of calculating the cost of production in industrial enterprises by full and variable cost distribution. The advantages of methods of calculating the cost of production are revealed for the purposes of effective management of production costs and comparative analysis is made to select the optimal methods. In practice, there are problems of allocation of production costs to constants and variables for the purpose of calculation. This problem causes an increase in the cost of manufactured products or not covered outcomes. To solve these problems, a comparative analysis of methods for calculating the cost of production is made.

Keywords: calculation, full costs, direct costs, indirect costs, direct costs system, indirect costs system, marginal income.

References

1. Kukukina M.G. Upravlencheskii uchët: uchebnoe posobie [Management accounting: Tutorial] (Finansy i statistika, Moscow, 2004, 400 p.).
2. Serebriannikov G.G. Upravlenie zatratami: uchebnoe posobie [Cost Management: Tutorial] (izd. Tamb. Gos. Tekh. Univ., Moscow, 2007, 80 p.).
3. Druri K. Upravlencheskii i proizvodstvennyi uchët: Uchebnik / Per s angl. [Textbook / Translated from English] (IuNITI-DANA, Moscow, 2005, 1071 p.).
4. Karpova T.P. Upravlencheskii uchët: uchebnik. 2-e izd., pererab. i dop. [Management accounting: the textbook. - 2nd ed., Pererab. and extra] (IuNITI-DANA, Moscow, 2004, 351 p.).
5. Reidolda S. Kasiporyn kyzmetinin zalalsyzdygyn taldaу [Analysis of activity of enterprise activity], IV khalykaralyk gylymi-tazhiribelik konferentsiia «Euraziia ekonomikalyk odagynyn katysushy – elder dostygynyn ekonomikalyk-kukykyk aspektileri» zhurnaly [IV International Scientific and Practical Conference «Economic and Legal Aspects of the Friendship of the Member States of the Eurasian Economic Union»], Moskow, RF, 2015. 353-358 b.
6. Druri K. Upravlencheskii uchët dlia biznesa reshenii: Uchebnik / Per s angl. [Management accounting for business solutions: Tutorial / Translated from English] (IuNITI-DANA, Moscow, 2012, 655p.).

Автор туралы мәлімет:

Рейдольда С. – магистр, «Есеп және талдау» кафедрасының аға оқытушы, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан.

Reidolda S. – Master, Senior Teacher, Department of «Account and Analise», L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.

МРНТИ 06.35.31

Н.Н. Таштанова¹, Б.О. Кайранбеков²

*Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан
(E-mail: nurilyat@mail.ru, Kairanbekbaur_65@mail.ru)*

**Теоретические подходы организации учета и анализа на предприятиях
общественного питания**

Аннотация. В данной статье рассматриваются теоретические аспекты организации учета и анализа на предприятиях общественного питания. В современных условиях рынка отрасли материального производства должны быть нацелены на обеспечение населения страны высококачественными продуктами питания. К предприятиям общественного питания относятся столовые, кафе, кафетерии, кулинарии, бары, рестораны, которые по форме собственности могут быть как государственными, так и частными. Общественное питание – отрасль народного хозяйства, которая была, есть и будет самой рыночной сферой деятельности. Данная сфера имеет свою особенность, которая проявляется в том, что совмещаются элементы производства и торговли. Необходимым условием работы каждого предприятия является ведение бухгалтерского учета, выступающего как средство наблюдения, регистрации, систематизации и анализа информации о фактах хозяйственной деятельности. Авторами раскрываются особенности предприятия общественного питания и их влияние на организацию учета. Оценка достоверности отчетности, исследование текущего состояния организации, а также прогнозирование будущего развития организации немислимы без экономического анализа. В связи с этим авторы уделяют внимание вопросам анализа на предприятиях общественного питания с учетом специфики их деятельности.

Ключевые слова: общественное питание, торговля, процесс производства, процесс торговли, план-меню, бухгалтерский учет, розничный товарооборот, оптовый товарооборот, экономический анализ.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-57-63>

В жизни современного общества общественное питание играет важную роль. Общественное питание одной из первых отраслей народного хозяйства встало на рельсы преобразования, приняв груз острейших проблем в период перехода на рыночные отношения. Быстрыми темпами прошла приватизация предприятий, изменилась организационно-правовая форма предприятий общественного питания. В современных условиях рынка питание, составляющее одну из форм потребления, наряду с производством, распределением и обращением, является неотъемлемой частью общественного производства.

В современном Казахстане ресторанный бизнес – дело молодое и выгодное. С каждым днем уровень жизни наших граждан повышается, что приводит к увеличению численности ресторанов.

Общественное питание представляет собой разновидность торгово-производственной деятельности, которое занимается обеспечением населения питанием. Предприятия общественного питания имеют свои специфические особенности – процессы производства, реализации и потребления продукции тесно связаны между собой. Причем данные процессы происходят ежедневно и совершаются в одном месте – в столовой, кафе, кофейне, ресторане и т.д.

Для успешного функционирования предприятий общественного питания любого типа и класса требуется рационально организованные бухгалтерский учет и контроль, обеспечивающие получение точных данных выпуска продукции и товарооборота по видам реализации как в натуральном, так и в денежном измерениях. Учет выступает важнейшим

средством систематического контроля за сохранностью имущества организации, за правильным использованием и выявлением дополнительных резервов снижения себестоимости выпускаемой продукции.

Учитывая специфические особенности предприятий общественного питания, следует отметить, что бухгалтерский учет в данной сфере с одной стороны отражает процессы производства, а с другой – процесс торговли.

На предприятиях общественного питания бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерией. Если предприятия небольшое, то ведение бухгалтерского учета возлагается на определенных работников. При небольшом объеме учетной работы ее может вести непосредственно руководитель организации.

На предприятиях общественного питания процесс изготовления блюд напрямую связан с сырьем и продуктами для производства продукции. Закуп таких видов сырья и продуктов обычно может осуществляться на рынке или у населения. Сырье и товары в большинстве случаев поступают в кладовую и затем отпускаются на кухню или в буфет. Но иногда сырье может поступать сразу на производство, минуя кладовую.

Сырье и продукты, предназначенные для кулинарной обработки, в кладовых учитываются по ценам приобретения без добавления торговой наценки. Товары, приобретенные для реализации без кулинарной обработки, учитываются в ценах приобретения с добавлением торговых наценок. К таким товарам относятся: виноводочные и безалкогольные напитки, сигареты, плиточные шоколады и другие. При этом следует отметить, что уровень торговых наценок устанавливается субъектом самостоятельно в соответствии с разработанными прейскурантами и выбранной учетной политикой.

Отпуск сырья и продуктов на кухню и товаров в буфет или бары осуществляется на основании требования и оформляется накладными, которые подписываются заведующим производства и утверждаются руководителем.

Операции, осуществляемые на предприятиях общественного питания условно можно разделить на три основные группы:

- 1) поступление сырья и продуктов на кухню (операции с сырьем и продуктами);
- 2) приготовление блюда;
- 3) отпуск блюда из производства (операции с готовой продукцией).

На предприятиях общественного питания блюдо, изготовленное на кухне в процессе производства, обычно называется продукцией собственного производства. К ним относятся: обеденная продукция, кулинарные и мучные изделия собственного производства, горячие напитки и т.д.

В общественном питании особенностями производства выступают:

- 1) ежедневное составление меню (план-меню);
- 2) составление калькуляции на каждое блюдо, где отражается только стоимость сырья и продуктов;
- 3) цена реализации определяется на основании собственной калькуляции с добавлением рентабельности (дохода).

Для предприятий общественного питания учету продукции собственного производства характерно то, что оприходование продукции осуществляется по массе необработанного сырья, т.е. массе-брутто, выпуск полуфабрикатов – по массе-нетто, а списание реализованных блюд осуществляется по учетным ценам сырья, определяемым в калькуляционных карточках по нормам вложения продуктов, согласно рецептурам блюд.

В МСФО 2 «Запасы» указано, что товары оцениваются по стоимости их приобретения¹. Однако для предприятий розничной торговли разрешается производить оценку товаров по продажной (розничной) цене. Ниже, на рисунке 1, приводится схема примерного состава розничной цены на предприятиях общественного питания.



Рисунок 1. Схема розничной цены на предприятиях общественного питания

Определение цены продукции собственного производства осуществляется путем применения одного из методов бухгалтерского учета – калькуляции.

В общественном питании калькулирование представляет собой исчисление себестоимости продукции (товаров), т.е. продажной цены единицы продукции. Для этой цели используется калькуляционная карточка установленной формы, которая составляется отдельно на каждый вид блюда.

Примерная форма Калькуляционной карточки приведена ниже.

Таблица 1

КАЛЬКУЛЯЦИОННАЯ КАРТОЧКА №145

Наименование блюда Мясо, тушенное с черносливом

Номер по сборнику рецептов №347

Порядковый номер калькуля-ции		№1 «28» сентября 2018 г			№2 «__» _____ 2018 г.		
№ п/п	Наименование продук-тов	норма	Цена 1 кг.	сумма	норма	цена 1 кг.	сумма
1	Говядина	11,2	14000-00	15680-00			
2	Сало топленое	0,5	900-00	450-00			
3	Томат-пюре	1,2	500-00	600-00			
4	Чернослив	2,0	1200-00	2400-00			
5	Лук репчатый	2,0	70-00	140-00			
6	Специи		500-00	500-00			
Общая стоимость набора				19770-00			
За одну порцию				200-00			
Наценка (300%)				600-00			
НДС (12%)				96-00			
Продажная стоимость				896-00			
Выход в готовом виде							
Примечание – составлено авторами							

Калькуляционная карточка подписывается заведующим производства или лицом, ответственным за составление калькуляции.

Следует отметить, что на предприятиях общественного питания учет операций по формированию продажной цены продукции собственного производства можно условно подразделить на калькуляционные (материальные) и дополнительные (операции по формированию продажной цены аналогично операциям розничной торговли).

Для учета затрат на производство блюд на кухне используется счет 8110 «Основное производство». Как известно, данный счет является калькуляционным, но в общественном питании он превращается в материальный, так как в нем учитываются только расходы сырья и продуктов на изготовление блюд.

Все остальные расходы, такие как заработная плата поваров, отчисления от оплаты труда, амортизации основных средств и нематериальных активов и другие покрываются за счет торговых наценок, установленных в соответствии с уровнем рентабельности. В данном случае такие расходы учитываются на основании счета 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг», т.е. приобретают характер расходов периода. В связи с этим в конце отчетного периода данный счет закрывается счетом 5610 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)».

Таким образом, специфические особенности предприятий общественного питания оказывают влияние на организацию бухгалтерского учета в данной сфере. При этом все эти моменты учета должны найти отражение в Учетной политике предприятия общественного питания.

Учетная политика предприятий общественного питания формируется на основе:

- 1) Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года за №234-III;
- 2) Стандартов бухгалтерского учета и методических рекомендаций к ним;
- 3) Типового плана счетов бухгалтерского учета и инструкции по их применению.

Формирование Учетной политики заключается в выборе одного из способов, предлагаемых в каждом Стандарте бухгалтерского учета, обосновании их, исходя из условий деятельности субъекта, и принятии в качестве основы для ведения бухгалтерского учета и представления финансовой отчетности. Учетная политика предприятия выступает одним из нормативно-правовых документов, регулирующих бухгалтерский учет.

Как видим, эффективная деятельность предприятий общественного питания возможна при правильной организации бухгалтерского учета. Недостатки в организации бухгалтерского учета приводят к запаздыванию предоставления отчетности и другой информации, возникают запутанности в учете, что приводит к созданию условий для хищения материальных ценностей и других злоупотреблений. Поэтому бухгалтерский учет имеет огромное значение.

В современных условиях хозяйствования руководитель и специалист любого уровня должны обладать достаточными знаниями, чтобы объективно оценивать результаты хозяйственной деятельности организации, уметь учитывать и оценивать воздействия факторов, влияющих на процесс его функционирования, проводить анализ финансового результата, давать оценку платежеспособности, грамотно планировать и составлять бюджет. Формирование рыночной экономики обуславливает развитие анализа на уровне отдельных предприятий с учетом специфики его деятельности.

Экономический анализ деятельности предприятий общественного питания ставит своей целью:

давать объективную и всестороннюю оценку хода выполнения задания, динамики развития оборота, степени удовлетворения потребностей населения в продукции общественного питания, социально-экономической эффективности хозяйственной деятельности;

- исследовать результативные показатели деятельности предприятий, объединений общественного питания, выявлять имеющиеся резервы, приводить их в действие;

- мобилизовать работников общественного питания на борьбу за повышение эффективности хозяйственной деятельности и культуры обслуживания населения, помогать развитию активности коллектива, отдельного работника в обеспечении выполнения поставленных задач [1, с.45].

Основными показателями, характеризующими деятельность общественного питания, выступают: валовый и розничный товарооборот, выпуск блюд, численность работников, производительность труда, доходы, расходы, прибыль. Эти и другие показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий общественного питания взаимосвязаны между собой и непрерывно изменяются. Исходя из этого они выступают в качестве объекта экономического анализа.

При проведении анализа на предприятиях общественного питания большое внимание уделяется товарообороту. Валовый товарооборот общественного питания складывается из оборота продукции собственного производства и оборота по реализации покупных товаров. Поэтому в оценке деятельности предприятий общественного питания большое внимание уделяется доле продукции собственного производства во всем товарообороте. Это связано с тем, что миссия предприятий общественного питания состоит в том, чтобы увеличить объем продажи продукции собственного производства. Поэтому повышение удельного веса продукции собственного производства во всем обороте оценивается как положительный момент работы предприятия.

Важное место в экономическом анализе предприятий общественного питания отводится анализу выпуска собственной продукции и ее реализации. Данный анализ дает возможность выявить, какие изменения произошли в анализируемом периоде по выпуску собственной продукции и какие имеются результаты. Анализ позволяет узнать причину снижения выпуска продукции собственного производства и ее реализации: неудовлетворительное снабжение сырьем и продуктами, нарушение установленного режима работы, низкое качество приготовления пищи и другие.

Экономический анализ предприятий общественного питания позволяет выявить степень влияния положительных и отрицательных факторов на экономические процессы, исследовать тенденции в изменении основных показателей развития предприятия.

Таким образом, экономический анализ является одним из основных инструментов обоснования управленческих решений. Значение экономического анализа сводится к тому, чтобы содействовать ходу перестройки работы предприятий общественного питания, повышению его социально-экономической эффективности, внедрению передового опыта и новых технологий, прогрессивных форм организации труда.

Список литературы

1. Кудрявцев А.А. Анализ хозяйственной деятельности кооперативных организаций. – Москва: Экономика, 2008.

Н.Н. Таштанова, Б.О. Кайранбеков

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан

Қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарында есепке алуды және талдауды ұйымдастыруға теориялық көзқарас

Аннотация. Бұл мақалада қоғамдық тамақтану ұйымдарындағы есепті ұйымдастыру мен талдаудың теориялық аспектілері қарастырылған. Қазіргі заманғы нарықтық жағдайларда материалдық өндіріс салалары арасында еліміздің халқын жоғары сапалы азық-түлікпен қамтамасыз етуге арналған. Қоғамдық тамақтану ұйымдарына жататындар: асханалар, кафелер, кафетерийлер, аспаздық, бар, мейрамханалардың мемлекеттік және жеке болуы мүмкін.

Қоғамдық тамақтану - халық шаруашылығының саласы болып табылады, ол нарықтың қызмет атқаратын сферасы. Бұл сфераның өз ерекшелігі бар, ол өндіріс пен сауда элементтерінің бірігуімен көрінеді.

Әрбір кәсіпорынның жұмыс істеуінің қажетті шарты жалпы бухгалтерлік есепті жүргізу, шаруашылық қызметінің фактілері туралы ақпараттарды бақылау, тіркеу, жүйелеу және талдау құралы ретінде әрекет етуі болып табылады.

Авторлар тамақтанудың ерекшеліктерін және олардың бухгалтерлік есепті ұйымдастыруға әсерін анықтаған. Есеп берудің сенімділігін бағалау, ұйымның ағымдағы жай-күйін зерттеу, сондай-ақ ұйымның болашақтағы дамуын болжау экономикалық талдаусыз есептелмейді. Осыған байланысты авторлар қоғамдық тамақтану ұйымына олардың қызмет ерекшелігін ескере отырып талдау жасаған.

Түйін сөздер: қоғамдық тамақтану, сауда, өндіріс процесі, сауда процесі, мәзір жоспары, бухгалтерлік есеп, бөлшек тауар айналымы, көтерме сауда айналымы, экономикалық талдау.

N.N.Tashtanova, B.O.Kajranbekov

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

Theoretical approaches to the organization of accounting and analysis at public catering enterprises

Abstract. In this article the theoretical aspects of an accounting and analysis organization in public catering enterprises are examined. In modern market conditions it is important to have a material production industry supposed to provide the state citizens with high-quality catering production. As the public catering enterprises can be treated canteens, cafes, cafeterias, cookeries, pubs, restaurants, which can be either state or private ones. Public catering – national economy industry that is the most marketable sphere of an activity. This sphere has its own particularity, which implements both production and marketing elements in itself. An essential condition for an enterprise work capacity is an accounting as an overseeing, registration, systematization and analysis tool. The authors disclose the particularities of public catering enterprises and their influence on an accounting organization. The report's fairness assessment, organization's current statement research and its future forecasting is not impossible without an economic analysis. In this case the authors pay special attention on the analysis of public catering enterprises with their activity specifics.

Key words: public catering, marketing, production process, marketing process, plan-menu, accounting, retail turnover, wholesale turnover, economic analysis.

References

1. Kudrjavcev A.A. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti kooperativnyh organizacij [Analysis of the economic activities of cooperative organizations] (Jekonomika, Moscow, 2008).

Сведения об авторах:

Тауштанова Н.Н. – магистр, ст.преподаватель кафедры «Учет и анализ», Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева, ул. Сатпаева, 2, Астана, Казахстан.

Кайранбеков Б.О. – к.э.н., доцент кафедры «Учет и анализ», Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева, ул. Сатпаева, 2, Астана, Казахстан.

Tashtanova N.N.– Master, Senior Lecturer of the Department "Accounting and Analysis", L.N. Gumilyov Eurasian National University, Satpayev Str., 2, Nur-Sultan, Kazakhstan.

Kairanbekov B.–Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of "Accounting and Analysis", L.N. Gumilyov Eurasian National University, Satpayev Str., 2, Nur-Sultan, Kazakhstan.

ТУРИЗМ TOURISM



МРНТИ 06.81.55

А.К. Мунайтпасова

*Кыргызский национальный университет имени Жусупа Баласагына, Бишкек, Кыргызстан
(E-mail: Asel-89-kg@mail.ru)*

Маркетинг в сфере услуг

Аннотация. На сегодняшний день маркетинг услуг - это научно-практическая учебная дисциплина, позволяющая совершенствовать свои познания в маркетинге и более детально знакомиться со спецификой сферы услуг.

Ключевые слова: маркетинг, услуга, маркетинг услуг, интернет-трейдинг, интернет-банкинг.

DOI:<https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-64-69>

Среди основных направлений развития современной экономики сфера услуг занимает преобладающее положение. Это относится не только к странам с развитой рыночной экономикой, но и к государствам с экономикой переходного типа, лишь недавно вставшим на путь рыночных реформ, к которым принято относить и Кыргызстан.

Совершенствование управления непродовольственной сферой и функционирующего в ее рамках рынка услуг требует внедрения современных методов и приемов, позволяющих обеспечить удовлетворение потребностей человека, социальных групп и общества в целом с учетом рационального использования имеющихся ресурсов и решающих задачу максимально возможной сбалансированности между спросом и предложением отраслей услуг.

Сфера услуг, представляя собой сложный многоплановый механизм, является одной из наиболее перспективных областей современной экономики, охватывающая широкий круг деятельности: от торговли и транспорта до образования и страхования. Рестораны и отели, парикмахерские и ремонтные мастерские, спортивные клубы и учебные заведения, турфирмы, аудиторско-консалтинговые компании, банки, поликлиники, санатории, дома отдыха, музеи, кинотеатры, театры - все это относится к сфере услуг. Услуги являются ведущим сектором экономики большинства развитых стран. В странах Северной Америки, Европы и Азии, количество сотрудников, работающих в сфере услуг, превышает число занятых во всех других отраслях вместе взятых. Сектор общественных и частных услуг в этих странах составляет 60-70% от общего объема национального производства. Для организаций, занимающихся услугами, важно понимать природу и сущность услуг, учитывать их специфику в управлении и маркетинге.

Маркетинг услуг - это действия, благодаря которым предлагаемые на рынке услуги доходят до клиентов; процесс, призванный оказать содействие потенциальным потребителям в оценке предоставляемых услуг. Маркетинг услуг позволяет научно обосновывать

принятие решений о производстве, сбыте и продвижении услуг на рынок, дает возможность адекватно оценивать и прогнозировать рыночную ситуацию, разрабатывать стратегию и тактику конкурентной борьбы. Несмотря на важность данной отрасли, теоретическая концепция услуг в Кыргызстане получила свое развитие и распространение далеко не сразу. Такое положение можно попытаться объяснить тем, что идеология марксистской теории отдавала предпочтение прежде всего материальному производству, а услуги практически не рассматривались как самостоятельная сфера. Только с началом экономических преобразований в нашей стране и интенсивного развития нематериальной сферы производства о маркетинге и сфере услуг заговорили как об актуальных проблемах современного общества.

На сегодняшний день маркетинг услуг - это еще и научно-практическая учебная дисциплина, позволяющая совершенствовать свои познания в маркетинге, более детально ознакомиться со спецификой сферы услуг. Сфера услуг является одной из наиболее перспективных и быстроразвивающихся отраслей экономики. Сегодня уже практически не осталось предприятий, которые в той или иной степени не оказывали бы услуги, или, по крайней мере, не соприкасались бы с ними.

Услуга (от англ. service) - это результат трудовой деятельности, являющийся полезным эффектом, удовлетворяющим какие-либо потребности человека. Услуга - это вид деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Другими словами услуга - это благо, предоставляемое не в материальной форме, а в форме деятельности. Т.е. само оказание услуг создает желаемый результат. Услуга по своей сути является неосязаемой и не приводит к передачи собственности. Посещение театров, спортивных соревнований, ресторанов, парикмахерских, визиты к врачам и адвокатам, ремонт квартиры, автомобиля и бытовой техники, перелеты и переезды в другие города и страны - все это относят к услугам.

Рынок услуг - сфера обмена услугами, которые являются результатом труда предприятий непроизводственной сферы. К числу наиболее древних услуг относятся транспортные, финансовые, охранные, медицинские услуги, а также отдельные виды бытовых услуг, услуги связи, питания, торговли, религиозные услуги. На смену старым приходят новые виды и разновидности услуг: информационные, компьютерные, полиграфические, научные, аудиторские, консалтинговые, биржевые и т.п.

Рынок услуг абсолютно не похож на другие рынки. Этому есть несколько объяснений. Во-первых, сама услуга не существует до момента ее предоставления. Поэтому оценить услугу, а тем более дать ей какую-либо оценку до ее получения - невозможно. Спрос на услуги, по мере насыщения рынка товарами и усложнения производства, неуклонно возрастает. В большинстве развитых стран сфера услуг обгоняет производственную сферу не только по темпам роста и появлению новых видов услуг, но также и по ее приспособлению к потребностям рынка. Основные причины столь явного повышения роли услуги в современной экономике видятся, прежде всего, в появлении новых видов деятельности в сфере услуг в связи с влиянием НТП, в усложнении производства и насыщении рынка товарами повседневного спроса. Предпосылками роста значимости услуги явились также увеличение влияния услуг на торговлю новыми типами товаров, в особенности технически сложными; необходимость в комплексе дополнительных услуг при сбыте товаров; увеличение финансовых, транспортных, информационных и иных услуг в связи с развитием производства.

Рост значения роли услуги в национальной экономике многих стран мира не мог не пройти бесследно: свыше 40% размещенных в мире прямых иностранных инвестиций вложено в сферу услуг (в основном в торговлю, банковские услуги и страхование); доля

услуг в ВВП развитых стран превышает - 70%, при этом одновременно увеличивается доля занятых в сфере услуг; 80 - 90% прироста новых рабочих мест приходится на сферу услуг.

В мировой торговле услугами доминирующее положение занимают промышленно развитые страны Северной Америки, Европы, а также Япония и Южная Корея, предоставляющие преимущественно финансовые, телекоммуникационные, информационные, образовательные и медицинские услуги. На долю этих стран приходится более 50% мировой торговли услугами. Удельный вес развивающихся стран в мировой торговле услугами значительно меньше, при этом они предоставляют в основном транспортные, туристские и финансовые услуги.

Кыргызстан является импортером и экспортером товаров и услуг. Доля Кыргызской республики в мировом экспорте и импорте услуг пока невысока, вместе с тем возрос удельный вес туристских услуг, особенно их экспорта. К тому же страна представляет интерес для зарубежных инвесторов в области оказания таких услуг, как посреднические, аудиторские, консалтинговые, туристские, общественного питания, торговли, гостиничной индустрии, рекламы и образования. С учетом особенностей рынка услуг определяют и особенности маркетинга услуг, который призван оценить предоставляемые потребителям услуги и оказать содействие в их правильном выборе.

Маркетинг услуг - это процесс разработки, продвижения и реализации услуг, ориентированный на выявление специфических потребностей клиентов. Знание маркетинга услуг позволяет определиться с тем, что и как необходимо продавать для достижения максимальной прибыли, каким образом часть этой прибыли направить на совершенствование производства и качества обслуживания. С каждым годом становится все больше предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере услуг. Сами услуги очень разнообразны. Им свойственны пять специфических характеристик, которые компании должны учитывать не только при разработке маркетинговой программы, но и в процессе всей маркетинговой деятельности. Если еще несколько лет назад маркетологи выделяли только 4 основные характеристики, так называемые «4Н» услуг, то теперь к ним добавились еще две: отсутствие пользования и взаимозаменяемость услуг материальными товарами.

Отличительные характеристики услуг:

1. Неосвязаемость. Услуги невозможно потрогать, взять в руки, услышать, увидеть или попробовать на вкус до момента приобретения. Проблема неосвязаемости услуг является насущной для потенциальных покупателей, поскольку сложно, а подчас и невозможно оценить качество предоставляемых услуг. Например, театрал не может увидеть результат, а тем более оценить качество услуги-спектакля, до того момента, пока он не приобретет билет и не посетит театр. Пассажиры авиакомпании могут лишь довольствоваться заверениями последней в безопасности полета и безаварийной доставки всех в пункт назначения.

2. Неразрывность производства и потребления услуги. Услуги предоставляются и потребляются одновременно, т.е. могут быть оказаны только при поступлении заказа. Услуги в отличие от материальных товаров (которые производятся, хранятся на складах, реализуются и, в результате, потребляются), в начале продают, а лишь затем производят и потребляют, причем происходит это одновременно. Неотделимость услуг предполагает, что услуги нельзя отделить от их источника, вне зависимости от того, кто эту услугу предоставляет. Человек будет считаться частью услуги, если он эту услугу предоставляет. Например, экскурсия по музею. Услугой будет считаться рассказ экскурсовода. Без присутствия экскурсантов (потребителей услуги) экскурсовод предоставить услугу не может. При неразрывной взаимосвязи производства и потребления услуг степень контакта между продавцом и клиентом может быть различной. Некоторые услуги могут предоставляться без присутствия покупателя (ремонт автомобилей, химическая чистка одежды, ремонт обуви). Другие могут осуществляться с помощью письменных коммуникаций или технических

средств (выдача денег через банкоматы). Кроме того, многие услуги неотделимы от того, кто их предоставляет. Например, оказание банковских услуг невозможно без банковских служащих, аудиторских услуг - без аттестованных аудиторов и т.д.

3. Непостоянство качества, изменчивость. Качество услуг может существенно изменяться, в зависимости от того, когда, кем и при каких условиях они были предоставлены. Непостоянство качества в предоставляемых услугах проявляется гораздо острее, чем в материально осязаемых товарах. С точки зрения качества материальные товары могут быть плохими или хорошими, однако при современном производстве их качество будет, по большому счету, постоянным. Для производителя услуги очень часто непостоянство или изменчивость качества услуг связаны с несоответствием личных черт характера служащего, его квалификацией, с недостатком информации и коммуникации, с отсутствием конкуренции, слабой тренировкой и обучением. Влияние на качество услуги со стороны покупателя оказывает сам покупатель, его уникальность.

4. Недолговечность, неспособность услуг к хранению. Услуги не могут быть сохранены для дальнейшей продажи или использования. При устойчивом спросе на услуги, их недолговечность не вызывает серьезных проблем, если же спрос подвержен колебаниям, то производители услуг сталкиваются с определенными сложностями.

5. Отсутствие владения. Потребитель услуги, как правило, пользуется ей на протяжении ограниченного количества времени. В отличие от товаров, имеющих материальную форму, услуги не являются чьей-либо собственностью. В большинстве случаев, предоставленной услугой нельзя пользоваться в слишком большой промежуток времени. В конечном счете, она либо устаревает, либо становится неактуальной. Любой спектакль, футбольный матч, отдых на море по путевке, рано или поздно заканчиваются.

6. Взаимозаменяемость услуг товарами, имеющими материальную форму. Способность товаров заменять те услуги, которые удовлетворяют одинаковые или аналогичные потребности. Эта особенность услуг также может появляться и в противоположном направлении: услуги могут заменять товары. В результате, между материальными товарами и услугами возникают конкурентные отношения. Таким образом, можно говорить о так называемой межродовой конкуренции, поскольку они относятся к разным родам: к роду товаров, имеющих материальную форму и к роду услуг, т.е. товаров, не обладающих вещественными характеристиками.

Исторически каждый вид услуг рассматривался отдельно, как особая сфера деятельности с присущими только ей особенностями. Сама же сфера услуг, представлялась как совокупность этих многих видов деятельности и фактически сводилась к их перечислению. Обычное перечисление отраслей услуг может только показать их разнообразие. Специфику же услуг, их экономическую сущность, а следовательно, и специфику методов управления в маркетинге услуг простое перечисление раскрыть не в состоянии. Всю совокупность услуг можно подразделить на однородные группы, подгруппы, виды и разновидности по достаточно большому количеству независимых и взаимосвязанных классификационных признаков. Это требует применения различных методов классификации.

Классификация услуг и совершенствование их учета - важная проблема во всех странах мира. Среди множества принципов классификации услуг особый интерес представляет классификация Ф. Ловелока, которая приводится в изложении В.Д. Марковой. Согласно данной теории, главное в классификации - на кого (на что) направлены услуги и являются они осязаемыми или нет. Данная классификация является основной классификацией услуг в сфере нематериального производства, это самый общий подход к классификации услуг. Ее вполне можно дополнять новыми видами услуг и развивать в дальнейшем. Услуги, к примеру, можно классифицировать по степени контакта с потребителем, по степени регулирования законодательными и нормативными актами, по трудоемкости, по сегментам

потребителей, подразделять на деловые услуги и услуги личного характера, по другим характеристикам. Классификация услуг может осуществляться по степени их неосвязаемости. Чем меньше выражен признак материальности у услуг, тем меньше их маркетинг похож на маркетинг товаров. Нематериальные услуги можно оценить только после их получения, при этом, в силу различных факторов, оказывающих влияние на сам процесс оказания услуг, поддерживать постоянный уровень обслуживания довольно сложно. Для классификации политики, проводимой компаниями в сфере услуг, используются аналитические матрицы. Е.В. Майдебура в своей книге «Маркетинг услуг» приводит один из вариантов подобной матрицы (таблица 3), параметрами в которой являются степень участия персонала сферы услуг в установлении контактов с клиентами и степень участия клиента в обслуживании. Классификация услуг позволяет улучшить понимание изучаемого явления, выделив отличительные черты каждого вида услуг, определить специфику методов управления организацией и специфику применения маркетинга.

Разнообразные подходы к сегментации услуг могут оказаться полезными при позиционировании услуг на рынке и побудить к поиску новых видов услуг, на рынке не представленных. Кроме того, постоянно появляются и новые виды услуг, в которых возникает потребность у общества. Многие ранее обособленные виды услуг начинают объединяться в рамках одной компании. Предлагая целый комплекс услуг, компания может повысить свою конкурентоспособность, ослабить возможные риски за счет их диверсификации. Так, банковские, биржевые, информационные и посреднические услуги сливаются в единый комплекс финансовых услуг, образуя вместе с этим совершенно новые виды услуг (Интернет-трейдинг, Интернет-банкинг). Происходит объединение разнообразных услуг в рамках туристского бизнеса. Компании, занимающиеся перевозками, начинают предлагать услуги по страхованию жизни и имущества, по доставке корреспонденции, туристские услуги и т.д.

Таким образом, сегодня мы можем говорить о тенденции диверсификации сферы услуг, проявляющейся в современном мире все более отчетливо.

Специфические особенности маркетинга в сфере услуг. По своей сути рынок услуг, развивающийся по законам рыночной экономики, является разновидностью товарного рынка и вместе с этим имеет ряд специфических черт, что обуславливает особый подход к предпринимательской и маркетинговой деятельности, призванной обеспечить удовлетворение спроса на услуги.

Особенности рынка услуг видятся, прежде всего: в высокой динамичности рыночных процессов (предоставление услуг имеет целью непосредственное удовлетворение потребностей человека); в территориальной сегментации (формы предоставления услуг, спрос и условия функционирования предприятий услуг зависят от характеристик территории, охваченной конкретным рынком); в высокой скорости оборота капитала; в высокой чувствительности к изменению рыночной конъюнктуры; в специфике организации производства услуг; в специфике процесса оказания услуг; в высокой степени дифференциации услуг; в неопределенности результата деятельности по оказанию услуг.

И как заключение, сфера услуг, представляя собой сложный многоплановый механизм, является одной из наиболее перспективных областей современной экономики, охватывающей широкий круг деятельности: от торговли и транспорта до образования и страхования. Маркетинг услуг - это процесс разработки, продвижения и реализации услуг, ориентированный на выявление специфических потребностей клиентов. Отличительные характеристики услуги: неосвязаемость, неотделимость, неразрывность производства и потребления услуги, непостоянство качества, изменчивость, недолговечность, неспособность услуг к хранению, отсутствие владения, взаимозаменяемость услуг товарами, имеющими материальную форму. Всю совокупность услуг можно подразделить на однородные груп-

пы, подгруппы, виды и разновидности по достаточно большому количеству независимых и взаимосвязанных классификационных признаков. Это требует применения различных методов классификации. Рынок услуг является разновидностью товарного рынка и вместе с этим имеет ряд специфических черт, что обуславливает особый подход к предпринимательской и маркетинговой деятельности, призванной обеспечить удовлетворение спроса на услуги.

Список литературы

1. Божук С., Ковалик Л., Маслова Т. Маркетинг: учебник. - Питер, 2012.
2. Соловьев Б.А., Мешков А. Маркетинг: учебник. - М., 2013.
3. Лукина А.В. Маркетинг: учебник. - Москва, 2013.
4. Синяева И.М. Маркетинг. 2013.

А.К. Мунайтпасова

Жүсіп Баласағұн атындагы Кыргыз ұлттық университеті, Бишкек, Кыргызстан

Қызмет көрсету саласындағы маркетинг

Аннотация. Бүгінгі күнде маркетингтік қызмет көрсету саласы - бұл ғылыми-практикалық оқу тәжірибесі, маркетингтік жаңа саланың айқын өзгешеліктерін тани білу мүмкіндіктерін меңгеру.

Түйін сөздер: маркетинг, қызмет көрсету, маркетингтік қызмет көрсету, интернет-трейдинг, интернет-банкинг.

A.K. Munajtpasova

Jusup Balasagyn Kyrgyz National University, Bishkek, Kyrgyzstan

Marketing in the service sector

Abstract: To date, marketing services is also a scientific and practical academic discipline that allows to improve their knowledge in marketing, more thoroughly acquainted with the specifics of the service sector.

Key words: marketing, service, marketing services, online - trading, internet – banking.

Reference

1. Bozhuk S., Kovalik L., Maslova T. Marketing: uchebnik [Marketing: tutorial] (Piter, 2012).
2. Solov'ev B.A., Meshkov A. Marketig: uchebnik [Marketing: tutorial] (Moscow, 2013).
3. Lukina A.V. Marketig: uchebnik [Marketing: tutorial] (Moscow, 2013).
4. Sinjaeva I.M. Marketing [Marketing] 2013.

Автор туралы мәлімет:

Мунайтпасова А.К. – преподаватель кафедры «Экономика» Кыргызского национального университета, Бишкек, Кыргызстан.

Munajtpasova A.K. – Teacher of the Department “Economics” Jusup Balasagyn Kyrgyz National University, Bishkek, Kyrgyzstan.

МРНТИ 06.81.12

Л.М. Муталиева

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

(E-mail: mutalieva_leila@mail.ru)

Пути повышения конкурентоспособности развлекательного бизнеса

Аннотация. В статье представлены пути повышения конкурентоспособности предприятий развлекательного бизнеса в Казахстане. Автором проведен анализ процесса управления конкурентоспособностью предприятий развлекательного бизнеса. В результате проведенного исследования определены основные проблемы в деятельности предприятий развлекательного бизнеса. В статье сделан акцент на том, что такие функции, как учет, анализ, планирование и контроль, при их компетентном применении повышают конкурентоспособность предприятий. Для повышения конкурентоспособности целесообразно использовать системный циклический подход, который предполагает поэтапное проведение оценки деятельности предприятий, учитывая как инструменты управления, так и возможности маркетинга.

Ключевые слова: управление, маркетинг, планирование, контроллинг, конкурентоспособность, предприятие, эффективность.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-70-75>

В настоящее время без системы планирования и маркетинга, обеспечивающей проведение маркетинговых исследований по изучению перспектив спроса, требований потребителей к свойствам и качеству товара, производителю трудно выжить в конкурентной борьбе. Поэтому немаловажную роль в деятельности предприятия играет грамотная маркетинговая политика и система управления.

Основная цель управления маркетинговой деятельностью – обеспечение ее максимальной эффективности, а через нее и повышение конкурентоспособности предприятия. Если организация управления, в том числе управление маркетингом, эффективна, то в процессе деятельности предприятия улучшаются такие показатели, как прибыль, объем продаж, доля рынка.

Управление маркетинговой деятельностью, направленной на решение проблем предприятия и организацию планомерного, целесообразного функционирования всей производственной системы – это сложный циклический процесс.

Проведем анализ цикличности процесса управления маркетингом на предприятиях развлекательного бизнеса (рисунок 1).



Рисунок 1. Цикличность системы организации, управления и маркетинга в развлекательном бизнесе

На первом этапе предприятия развлекательного бизнеса должны определить, насколько предлагаемые услуги востребованы и соответствуют ожиданиям потребителей.

После выхода на рынок задача компании - определить внутренние ресурсы и организационную структуру, а также понять, как при минимальных затратах можно получить максимальный эффект.

Следующим важным этапом в повышении конкурентоспособности предприятий развлекательного бизнеса является комплекс маркетинга. Он имеет свои специфические особенности.

Для оценки уровня развития маркетинга в развлекательном секторе и с целью выявления основных слабых сторон было проведено глубинное интервью экспертов. Результаты проведенного исследования позволили выявить основные проблемы (таблица 1).

Таблица 1

Основные проблемы маркетинга на предприятиях развлекательного бизнеса и их влияние на повышение конкурентоспособности

Проблемы	Системные проблемы	Влияние на конкурентоспособность
Продукт – перечень предлагаемых услуг	Выбор видов услуг не всегда соответствует требованиям рынка и потребностям покупателей	Чем более разнообразные, привлекательные и востребованные услуги с точки зрения потребителей, тем выше конкурентоспособность предприятий
Качество обслуживания	В развлекательном бизнесе важно как функциональное качество, как предоставляют услуги, так и инструментальное качество, т.е. то, что в результате предоставления услуг получает потребитель	Качество обслуживания обеспечивает повышение конкурентоспособности развлекательного учреждения благодаря улучшению скорости и культуры обслуживания
Атмосфера	Антисанитария; Наличие посторонних неприятных запахов, практически не используется аромомаркетинг; Интерьер не соответствует позиционированию	Атмосфера способствует улучшению восприятия услуги
Цены	Завышенные; Не всегда соответствуют качеству обслуживания и предоставляемым услугам.	Цены должны соответствовать ценности предоставляемых развлекательных услуг
Примечание - составлено автором на основании источников [5]		

Следующий этап – четкое и правильное управление персоналом.

С этой точки зрения важное значение в развлекательном бизнесе уделяется внедрению системы PDR (Personal Development Revenue). Во многих компаниях внедрена система персональной мотивации сотрудников – PDR. Это система, при которой работнику на планируемый год выставляются задачи, за выполнение которых он получает годовой бонус. Годовой бонус выплачивается в случае выполнения задач компании по прибыли и выполнения сотрудником своих персональных задач. Размер годового бонуса колеблется от 40% до 60% от фонда годовой заработной платы сотрудника. В программе PDR участвуют высшее

руководство, начальники отделов и департаментов. Количество задач колеблется от 3 до 5.

При внедрении этой системы будет повышаться процент выполнения ключевых задач компании, ответственность за свои задачи у сотрудников значительно повысится. По результатам внедрения PDR во многих компаниях после введения данной системы процент выполнения основных задач компании не опускается ниже 90%.

Для постоянного мониторинга конкурентоспособности предприятий развлекательного бизнеса необходим постоянный мониторинг по всем перечисленным направлениям и понимание того, насколько эффективно оно функционирует на данный момент.

В условиях усиления конкуренции важное значение приобретает изменение системы прогнозирования продаж и планирования основных задач компании. Необходимо внедрить две новые процедуры. Во-первых, SWOT-анализ компании должен проводиться по всем подразделениям организации. Каждый отдел и департамент должен определить свои сильные и слабые стороны. Возможности и угрозы, как и ранее, должны определяться из анализа внешней среды, а слабые и сильные стороны – не по элементам комплекса маркетинга (продукт, цена, продвижение и дистрибуция), а по сферам деятельности.

Во-вторых, прогнозирование основных показателей деятельности должно проводиться путём теоретически обоснованных экономико-математических методов. Методология предлагаемых методов прогнозирования описана выше.

При этом задачи, выставляемые сотруднику по программе PDR, уже определены в процессе постановки задач по результатам анализа слабых и сильных сторон внутренней бизнес-среды. С учётом изменений по постановке задач, предлагаемых к внедрению, задача по внедрению PDR значительно упрощается и сводится к введению дополнительных функций в обязанности сотрудников отдела кадров по оценке результатов работы каждого сотрудника, участвующего в программе PDR.

Дополнительные затраты составят ориентировочно 50% от годового фонда заработной платы работников, участвующих в программе PDR.

В перспективе для повышения уровня сервиса и обеспечения разнообразных услуг следует использовать новые современные формы обслуживания. Для организаций, которые совмещают развлекательный бизнес с кейтерингом, можно предложить такую форму как ресторан-клуб, где гостей ожидают не только общение по интересам, но и первоклассная кухня и вина. Предусматривается система членских карточек определенного срока действия, которые дают право бесплатного входа и приглашения одного гостя, а также преимущество в заказе стола.

Средствами привлечения потребителей в развлекательный комплекс могут стать шоу-программы, клубные карты, зал VIP, приглашение артистов эстрады, охраняемая автостоянка и др. Данная форма будет эффективной в том случае, если есть сегмент потребителей, которые будут пользоваться услугами ресторана клуба, поэтому целесообразно провести исследования, так как данный вид обслуживания требует дополнительных затрат.

Следующей привлекательной для развлекательного клуба формой обслуживания является кейтеринг в помещении, который имеет много общего с ресторанным обслуживанием. Заказчику сервисных услуг (фирме) предлагают оборудованные помещения для проведения различных мероприятий. Это могут быть аванзалы, банкетные залы для проведения комбинированных приемов, кухня для подготовки продуктов и приготовления блюд, помещения с холодильными шкапами для хранения продуктов; места для оборудования, помещения для хранения напитков, столовой посуды и приборов, столового белья, аксессуаров, необходимых для оформления столов и залов.

Преимуществом этого вида кейтеринга является экономия времени для подготовки выездного мероприятия. Недостаток - ресторан выездного обслуживания, предоставляющий этот вид услуг, несет большие издержки по оплате лизинга, страховки, накладных и

производственных расходов.

В кафе также можно использовать розничную продажу готовой кулинарной продукции. Розничная продажа готовой кулинарной продукции является разновидностью кейтеринга, если предприятие общественного питания осуществляет доставку горячих блюд на дом. Можно использовать другую форму работы кейтеринга - торговля продуктами питания, а также прохладительными напитками во время проведения спортивных соревнований, фестивалей, карнавалов, других мероприятий с большим количеством участников.

Развлекательный клуб также может включить в ассортимент своих услуг VIP-кейтеринг, который, в свою очередь, предусматривает выездное ресторанное обслуживание с привлечением высококвалифицированных повара и официанта. В помещении заказчика и под его наблюдением осуществляется полный цикл обработки продуктов и приготовления блюд.

Для кафе можно использовать зал-экспресс, предназначенный для быстрого обслуживания потребителей в тех ресторанах, где не используется шведский стол. Основой этой формы обслуживания является фуршетный стол. При входе в зал устанавливают контрольно-кассовую машину и вывешивают варианты меню. Стоимость закусок фуршетного стола включается в стоимость каждого меню завтрака, обеда и ужина. Посетители входят в зал, знакомятся с меню, пробивают чеки по одному из вариантов, садятся за столы и передают чеки обслуживающему их официанту. Официант направляется к раздаче, получает на производстве супы и вторые блюда. В это время гости подходят к фуршетному столу и выбирают холодные закуски, соки, прохладительные напитки.

Один из видов развлекательных услуг, предлагаемых потребителям на предприятиях общественного питания, - проведение аукционов кулинарных и кондитерских изделий, а также презентаций. Специальная комиссия тщательно отбирает и составляет перечень изделий, рекомендуемых к продаже с аукциона, присваивая им порядковые номера. Цена на каждое изделие (начальная цена аукционного торга) устанавливается заранее.

С целью повышения конкурентоспособности предприятий развлекательного бизнеса и в результате проведенного анализа предложены следующие рекомендации:

- целесообразно применять системный циклический подход, который позволит постоянно оценивать уровень сервиса и позицию предприятия на рынке;
- необходимо планировать деятельность компании и мониторить слабые стороны;
- уделять внимание в процессе формирования кадровой политики на систему мотивации персонала и новые инструменты в данном направлении;
- Обеспечить неуклонную оценку пожеланий потребителей и работать в соответствии с их запросами.

Как показал анализ деятельности менеджеров, все они имеют опыт в сфере бизнеса и обладают высоким уровнем профессионализма. Однако есть ряд недостатков в их деятельности – одним из главных является авторитарный тип управления, нет обратной связи у руководства с подчиненными, у клиентов с менеджерами. Обладая такими качествами как адаптивная мобильность, контактность, доминантность, менеджеры мало прислушиваются к мнению клиентов, хотя оно должно быть определяющим в перспективе. Разрешение проблем в кадровой политике позволит улучшить показатели деятельности.

Целесообразно также использовать способы совершенствования профессионального мастерства с помощью следующих мероприятий:

- целевые семинары работников развлекательной сферы;
- научно-практические и творческие конференции;
- знакомство с передовым опытом работы в других развлекательных учреждениях.

Список литературы

1. Ильин А.И. Планирование на предприятии: - 2-е изд. – Москва: Новое знание, 2004, - 635 с.
2. Экономика предприятия: учебник для студентов учреждений высшего образования / Еремеева Л.Э. – Москва: Академия, 2017.
3. Экономика туризма: учебник / Морозов М.А., Морозова Н.С., Карпова Г.А., Хорева Л.В. - М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. - 320 с.
4. Тулешова, Г.Б. Туризм экономикасы: оқу құралы / Г.Б. Тулешова, Р.Ж. Габдуллина.- Алматы: Эверо, 2015. – 441 б.

Л.М. Муталиева

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан

Ойын-сауық кешеннің бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары

Аннотация. Талдау нәтижелері бойынша компанияның табысын арттыру үшін мақалада ұсыныстар жасалған. Мақалада көрсетілген жаңа экономикалық жағдайларында ұйымды басқаруда есеп, талдау, жоспарлау және бақылау функцияларының маңызы зор.

Авторлар кешенді басқарудағы ең озық бағыттарды анықтаған. Бақылаудың маңызды жауапкершілігі компанияның қаржылық-шаруашылық қызметін есепке алу, талдау, ғылыми және тәжірибелік тәсілдермен әдістемелік және әдістемелік қамтамасыз ету болып табылады.

Түйін сөздер: Басқару, маркетинг, жоспарлау, контроллинг, кейтеринг, кәсіпорын, тиімділік.

L.M. Mutaliyeva

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

Ways to improve the competitiveness of entertaining business

Abstract: In order to increase the income of the company according to the results of the analysis, the article offers recommendations. The article notes that in the management of an organization in the new economic conditions, such functions as accounting, analysis, planning and control are of great importance. The authors gave the definition of the most progressive direction in management - controlling. The most important responsibility of controlling is the methodological and methodical support of the company with scientific and practical approaches to accounting, analysis of financial and economic activities.

Key words: Management, marketing, planning, controlling, catering, company, effectiveness.

References

1. Ilin A.I. Planirovaniye na predpriyatii. 2-e izd.. pererab. [Planirovanie na predpriyatii] (Novoye znaniye, Mn, 2004, 635p.).
2. Ekonomika predpriyatiya: uchebnik dlya studentov uchrezhdeniy vysshego obrazovaniya /L.E. Eremeyeva [Jekonomika predpriyatija: uchebnik dlja studentov uchrezhdenij vysshego obrazovaniya / Eremeeva L.Je.] (Akademiya, Moscow, 2017).
3. Ekonomika turizma: uchebnik / Morozov M.A.. Morozova N.S., Karpova G.A., Khoreva L.V. [Jekonomika turizma: uchebnik / Morozov M.A., Morozova N.S., Karpova G.A., Horeva L.V.] (Federalnoye agentstvo po turizmu, Moscow, 2014, 320 p.).

4. Tuleshova G.B., Gabdullina R.Zh. Turizm ekonomikasy: oku kuraly [Turizm jekonomikasy: оқи құралы] (Evero, Almaty, 2015, 441p.).

Сведения об авторе:

Муталиева Л.М. – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, доцент кафедры «Туризм» Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан.

Mutaliyeva L.M. - Candidate of Economic Sciences, associated professor, associate professor of tourism of L.N. Gumilyov Eurasian National University



МРНТИ 27.25.19

Н.К. Кучукова, Б.А. Абжалова

Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан

(E-mail: nkuchukova@mail.ru, bayan-abzhalova@mail.ru)

Оценка динамики финансовых результатов казахстанских предприятий в условиях новой экономической реальности

Аннотация: Данная статья посвящена актуальным проблемам, определяющим тенденции развития предприятий в Казахстане. Особое внимание уделено оценке динамики финансовых результатов деятельности казахстанских предприятий в 2010-2017 годах. Определено, что несмотря на совокупный рост финансового результата деятельности предприятий, в некоторых отраслях и регионах наблюдается сокращение прибыли до налогообложения за последние семь лет. В заключении статьи предложены некоторые пути увеличения прибыли и рентабельности продукции. Предложенные меры могут быть использованы отечественными предприятиями для повышения доходности своей деятельности в нынешних условиях в Казахстане.

Ключевые слова: доходы, рентабельность, прибыль, управление доходами, предприятия, рост доходности, прибыльность.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-76-86>

Основной целью функционирования любого бизнеса в рыночных условиях является получение прибыли и обеспечение доходности своей финансово-хозяйственной деятельности. Финансовые результаты при положительном их значении являются источником платежей в бюджет, а также расширенного воспроизводства производства. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы проведения анализа финансовых результатов и доходности деятельности предприятий. Своевременный и объективный анализ финансовых результатов способствует повышению эффективности деятельности предприятий, его инвестиционной привлекательности и деловой активности, наиболее рациональному и эффективному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению излишних и экономически неоправданных затрат. Достоверная информация о полученных результатах финансового анализа необходима для принятия эффективных управленческих решений, что в свою очередь приведет к достижению значительной экономической эффективности производства и рентабельности продукции. Правильно выбранный подход к анализу финансовых результатов необходим для их планирования и прогнозирования в будущем периоде [1].

Целью данной статьи является углубление теоретико-методических и практических аспектов исследования тенденций развития предприятий Казахстана и оценки финансовых результатов их деятельности.

В условиях рыночной экономики деятельность субъектов хозяйствования направлена на получение максимально возможной экономической выгоды, что находит свое отражение в финансовых результатах. В настоящее время большое значение приобретает исследование причинно-следственных связей, связанных с процессом формирования финансовых

результатов предприятий Казахстана, их оценкой, прогнозированием и обеспечением положительного результата - прибыли, которая является одним из основных собственных источников формирования финансовых ресурсов предприятий, необходимых для обеспечения их текущей деятельности и дальнейшего развития. Увеличение прибыли предпринимательских структур влияет на темпы экономического развития страны, ее административно-территориальных единиц, рост общественного богатства и повышение жизненного уровня населения [2].

Функционирование предприятий значительно влияет как на благосостояние собственников, потребителей, так и на экономическую ситуацию в стране путем пополнения государственного бюджета уплатой налогов, сборов, обязательных платежей. Все это невозможно без осуществления ими эффективной производственной, маркетинговой и финансовой деятельности. Важнейшей категорией, отражающей положительный финансовый результат деятельности предприятия, а также характеризующей эффективность производства, является прибыль[3].

Развитие экономики Казахстана связано с финансовым состоянием субъектов хозяйствования, которое в свою очередь зависит от эффективности их деятельности. Прибыль - основная цель деятельности любого предприятия, она является критерием и показателем эффективности такой деятельности.

Для лучшего понимания ситуации и детального анализа рассмотрим динамику прибыли и убытка предприятий до налогообложения за 2010-2017 гг., которая изображена в таблице 1 [4].

Таблица 1

**Финансовые результаты предприятий до налогообложения
за 2010-2017 гг., млн. тг.**

Годы	Финансовый результат до налогообложения	Предприятия, получившие прибыль		Предприятия, получившие убыток	
		в % от общей численности	Финансовый результат	в % от общей численности	Финансовый результат
2010	4 837 214	62,5	5 481 000	37,4	643 786
2011	6 430 490	66,1	7 121 677	33,9	691 187
2012	6 139 809	68,1	6 813 739	31,9	673 930
2013	5 104 019	62,7	5 779 349	37,3	675 330
2014	5 100 655	64,5	6 542 235	35,5	1 441 581
2015	-1 856 075	61,9	4 629 661	38,1	6 485 736
2016	5 931 748	67,7	6 830 268	32,3	898 519
2017	8 819 059	68,6	10 016 599	31,4	1 197 539
Примечание – составлено по данным источника [4]					

Из данных таблицы видно, что в течение анализируемого периода предприятия Казахстана получали как убыток, так и прибыль. Отрицательный общий финансовый результат казахстанских предприятий был лишь в 2015 году, то есть предприятия получили убыток в сумме 1 856 075 млн. тг, хотя доля предприятий, получивших прибыль, была

больше (61,9%), чем доля предприятий, получившая убыток (38,1%). Это свидетельствует о том, что суммы убытков были значительно больше прибыли в этом периоде.

В 2016 г. общий финансовый результат предприятий был положительным, то есть они получили прибыль в сумме 5 931 748 млн. тг. Доля предприятий, получивших прибыль, была больше (67,7%), чем доля предприятий, получившая убыток (32,3%). Это свидетельствует о том, что суммы прибыли были больше убытков.

В 2017 г. общий финансовый результат предприятий был положительным, то есть они получили прибыль в сумме 8 819 059 млн. тг. Доля предприятий, получивших прибыль, была больше (68,6%), чем доля предприятий, получившая убыток (31,4%). Это свидетельствует о том, что суммы прибыли были больше убытков.

В целом, за период 2010-2017 гг. сумма финансового результата до налогообложения по всем казахстанским предприятиям выросла на 3 981 845 млн. тенге или на 82,3%. Более наглядно это представлено на рисунке 1 [4].

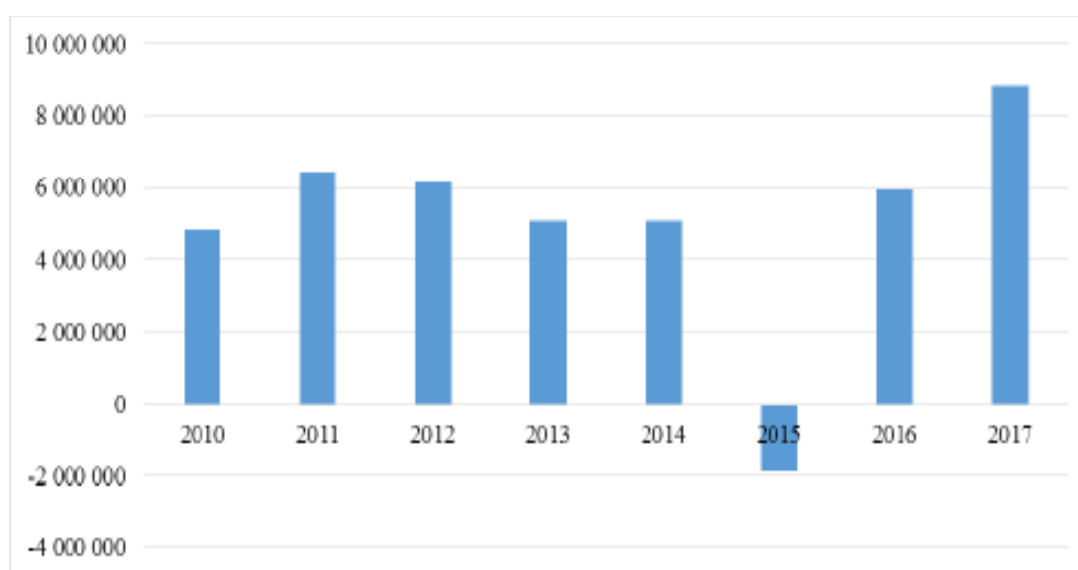


Рисунок 1. Динамика финансового результата до налогообложения предприятий Республики Казахстан за 2010-2017 гг., млн. тенге

Примечание – составлено по данным источника [4]

На протяжении всех исследуемых семи лет доля предприятий, получивших прибыль, существенно превышает долю предприятий, получивших убыток. На конец 2017 года это соотношение составило 68,6% и 31,4%. Это говорит об их активном развитии и свидетельствует об увеличении финансовых ресурсов предпринимательского сектора, что в свою очередь ведет к увеличению макроэкономических показателей (доля в ВВП, экономический рост и др.) отраслей деятельности и страны в целом.

Что касается распределения финансовых результатов до налогообложения в региональном разрезе, то следует отметить его существенную неоднородность (рисунок 2).

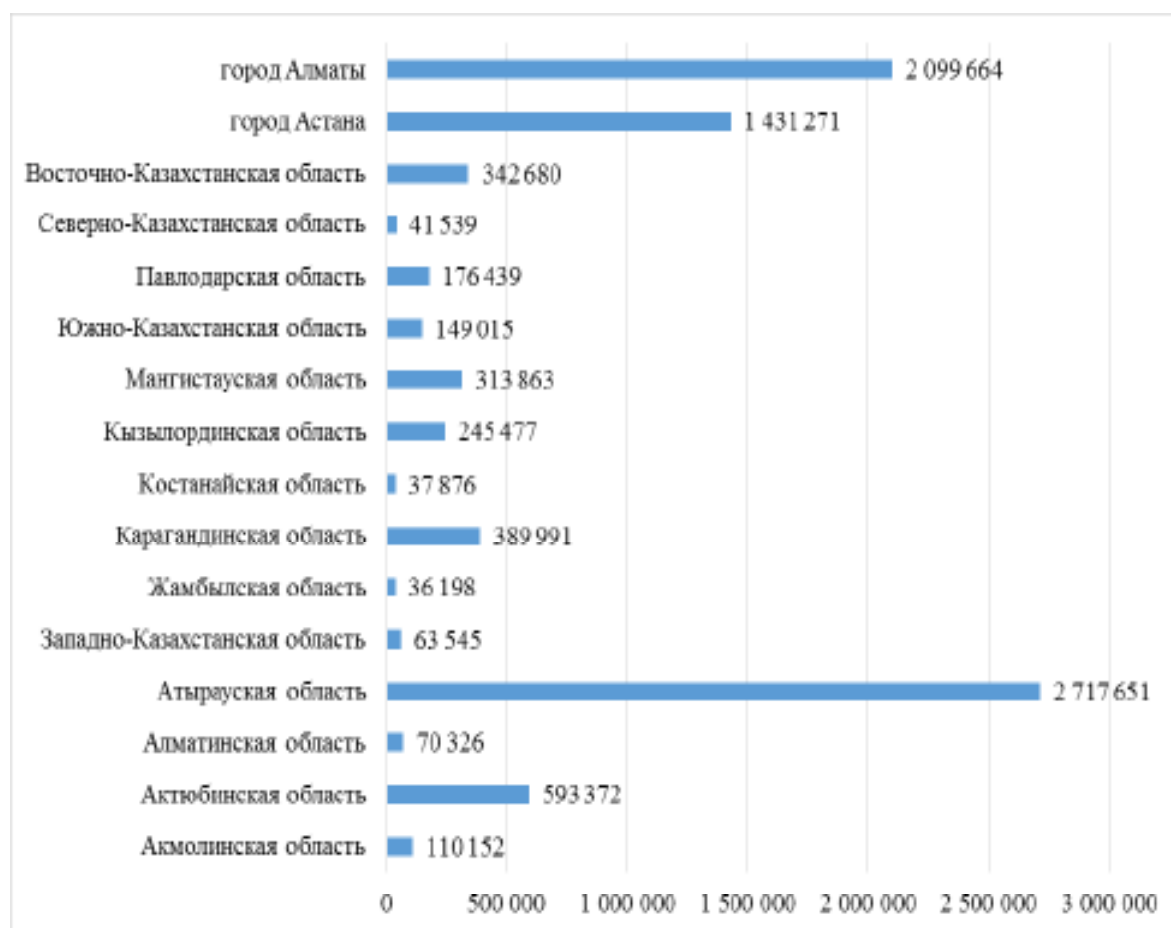


Рисунок 2. Финансовый результат до налогообложения предприятий Республики Казахстан за 2017 г. в региональном разрезе, млн. тенге

Примечание – составлено по данным источника [4]

Из данных рисунка видно, что наибольшие финансовые результаты получили предприятия Атырауской области (2 717 651 млн. тенге) и предприятия города Алматы (2 099 664 млн. тенге). Связано это с тем, что в Атырауской области зарегистрированы крупные нефтегазовые компании, а на город Алматы приходится большинство зарегистрированных по Республике Казахстан предприятий.

В рамках проводимого исследования следует также остановиться на отраслевой структуре финансового результата до налогообложения и рентабельности производства по Республике Казахстан, данные о которой приведены в таблице 2.

Таблица 2

Отраслевая структура финансового результата до налогообложения и рентабельности производства по Республике Казахстан за 2010-2017 гг.

Наименование отрасли деятельности предприятий	Финансовый результат до налогообложения, млн. тенге		Рентабельность (убыточность) производства, %	
	2010	2017	2010	2017
Всего	4 837 214	8 819 060	28,2	24,3

Сельское, лесное и рыбное хозяйство	-7 877	71 609	-2,5	12,7
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	3 528 556	3 819 446	77,3	49,1
Обрабатывающая промышленность	510 386	1 325 462	16,3	18,2
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	111 063	100 791	16,2	6,1
Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	-3 572	3 590	-3,6	2,6
Строительство	193 600	292 972	11,1	9,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	55 970	233 344	1,9	3,4
Транспорт и складирование	253 025	945 125	15,3	26,6
Услуги по проживанию и питанию	10 771	17 761	11,1	4,4
Информация и связь	118 815	167 468	25,3	19,2
Финансовая и страховая деятельность	-3 189	1 314 974	-0,8	110,8
Операции с недвижимым имуществом	6 485	29 854	4,3	15,4
Профессиональная, научная и техническая деятельность	48 262	416 696	8,5	28,1
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	17 009	83 550	6,6	10,1
Искусство, развлечения и отдых	-2 150	-8 897	-4,4	-5,0
Предоставление прочих видов услуг	61	5 316	1,7	6,1
Примечание – составлено по данным источника [4]				

Структура образования прибыли до налогообложения казахстанских предприятий по отраслям за последние семь лет практически не изменилась. На протяжении всего исследуемого периода наибольшие финансовые результаты до налогообложения были получены предприятиями горнодобывающей промышленности (3 819 446 млн. тенге или 46,6% от совокупного финансового результата до налогообложения по всем отраслям). Однако рентабельность производственной деятельности предприятий горнодобывающей промышленности сократилась с 77,3% в 2010 году до 49,1% в 2017 году. Связано это с нестабильными явлениями на мировых сырьевых рынках, а также девальвационными процессами в экономике в исследуемом периоде.

Между тем успешная реализация государственных программ поддержки индустриально-инновационного развития способствовала повышению финансового результата до налогообложения предприятий обрабатывающей промышленности с 510 386 млн. тенге в 2010 году до 1 325 462 млн. тенге в 2017 году (т.е. более чем в 2,5 раза).

Выросли и финансовые результаты предприятий сельского хозяйства – при этом, если в 2010 году данная деятельность носила убыточный характер, то в 2017 году рентабельность производства в данной отрасли достигла 12,7%.

Таким образом, проведенный анализ показал наличие существенных отраслевых и региональных диспропорций в финансовых результатах и рентабельности деятельности казахстанских предприятий. Несмотря на совокупный рост финансового результата деятельности предприятий, в некоторых отраслях и регионах наблюдается сокращение прибыли до налогообложения за последние семь лет. В связи с этим казахстанским предприятиям необходимо изыскивать резервы повышения собственной доходности.

Максимизация прибыли и прибыльность предприятия может быть достигнута при определенных условиях [5]. Более детальный анализ условий максимизации прибыли и доходности предприятия приведен в таблице 3.

Таблица 3

Условия максимизации прибыли и доходности казахстанских предприятий

Направление	Сущность	Требования к реализации
I. Количественные условия		
Увеличение объемов выпуска и реализации продукции	Рост объемов реализации приведет к большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции	Увеличение объемов производства и реализации за счет лучшего использования трудовых ресурсов, основных фондов, сырья и материалов
Снижение затрат на производство и реализацию продукции	Со снижением затрат на производство и реализацию продукции растет сумма прибыли. Максимальная мобилизация резервов себестоимости продукции является важным условием эффективного функционирования предприятия	Снижение себестоимости за счет более эффективного использования ресурсов, повышения технического уровня производства и совершенствования организации производства и труда
Внедрение экономически обоснованных норм	Экономически и технически обоснованные нормы и нормативы и их своевременный пересмотр приводят к снижению издержек производства	Разработка норм и нормативов запасов сырья, материалов, готовой продукции и других оборотных средств.
Ценовая политика предприятия	Необходимо применять правильную ценовую политику, так как зачастую увеличение цены приводит к определенному сокращению объема продаж, в то же время постоянное проведение политики низких цен может закончиться для предприятия негативной ситуацией	Разработка стратегии ценообразования, установления цен в соответствии с рыночными ценами, применение акций, оптовых скидок, скидок постоянным покупателям и тому подобное
II. Качественные условия		

Внедрение достижений научно - технического прогресса	Внедрение в производство усовершенствованной техники и новых технологий позволит сократить затраты в расчете на единицу продукции за счет увеличения объемов производства и экономии на оплате труда	Создание автоматизированных систем управления, использование методов совершенствования и модернизации техники и технологий
Повышение качества продукции	Повышение качества продукции позволит значительно сократить расходы на исправление брака и потери от бракованных изделий, не подлежащих ремонту	Контроль за качеством продукции, мотивация персонала и предоставление дополнительных стимулов для сокращения количества бракованной продукции
Повышение производительности труда	С ростом производительности труда уменьшаются затраты труда в расчете на единицу продукции, следовательно уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости	Активная мотивация персонала и предоставление различных стимулов для более эффективного труда
Маркетинговая кампания	Эффективная организация маркетинга позволяет значительно увеличить объемы реализации продукции, что влияет на доходность предприятия	Разработка эффективной маркетинговой стратегии, направленной на поиск «своего» потребителя продукта и «своего» сегмента рынка
Примечание – составлено автором		

Резервы увеличения сумм прибыли и рентабельности связаны прежде всего с направлениями хозяйствования предприятия. Для успешного функционирования каждый субъект хозяйствования должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции.

Следовательно, на предприятиях необходимо уделять должное внимание планированию и получению прибыли от реализации продукции. При этом следует помнить, что на величину прибыли от реализации товарной продукции влияют как факторы, не зависящие от деятельности предприятия (изменение государственных регулируемых цен, природные и транспортные условия и т.д.), так и факторы, находящиеся в компетенции предприятий. Для повышения конкурентоспособности предприятий необходима цифровизация. Законодательство должно поощрять предпринимательскую инициативу, стимулировать научные исследования, внедрение новых технологий. На цифровизацию необходимо смотреть с позиций прагматизма, создавать стартапы, добиваться скачка прибыли.

Для повышения уровня прибыльности предприятия могут внедрять меры в следующем порядке:

- организационные (совершенствование производственной и организационной структур управления, диверсификация производства, реструктуризация производства и т. д.);

- технико-технологические (обновление технико-технологической базы, перевооружение производства, совершенствование производимых изделий);

- экономические рычаги и стимулы (усовершенствование тарифной системы, формы и системы оплаты труда, ускорение оборачиваемости оборотных средств и т. п.).

Если начать проводить изменения не в таком порядке, то положительные сдвиги в эффективности деятельности могут быть малозаметными или отсутствовать вообще.

Если же рассматривать прибыль и рентабельность как составляющие доходности, то одним из факторов их роста и повышения эффективности производства является его расширение, то есть увеличение объемов изготовления товаров и услуг. Осуществить это можно двумя путями:

- за счет увеличения количества вовлеченных в производство факторов (экстенсивный путь);

- за счет улучшения технологий (интенсивный путь).

Для того чтобы казахстанские предприятия в современных рыночных условиях работали стабильно и получали прибыль, нами предлагаются следующие пути и методы увеличения прибыли и рентабельности (таблица 4).

Таблица 4

Пути увеличения прибыли и рентабельности

Пути увеличения	
Прибыли	Рентабельности
1. Нарращивание объемов производства и реализации продукции	1. Снижение себестоимости продукции
2. Улучшение качества продукции	2. Повышение производительности труда
3. Продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду	3. Сокращение непроизводственных расходов
4. Снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени	4. Внедрение мер по повышению продуктивности труда своих работников, сокращение административно-управленческого персонала
5. Диверсификация производства	5. Уменьшение затрат на производство продукции или применение современных методов управления затратами, одной из которых является управленческий учет. Снижение потерь от брака
6. Постоянное проведение научных исследований по анализу рынка, поведения потребителей и конкурентов	6. Усовершенствование продукции со средним уровнем рентабельности, снятие низкорентабельной продукции с производства
7. Грамотное построение договорных отношений с поставщиками, посредниками, покупателями и др.	7. Улучшение системы маркетинга на предприятии, группировка продукции по признаку рентабельности, сосредоточение внимания на высокорентабельной продукции
Примечание: составлено на основе данных источника [6]	

Предложенные меры могут быть использованы отечественными предприятиями для повышения доходности своей деятельности в нынешних условиях в Казахстане. Однако предприятия должны активно искать все возможные пути совершенствования

производства, повышения конкурентоспособности собственной продукции, что должно способствовать росту прибыли и рентабельности предприятия.

Таким образом, для того чтобы предприятие было прибыльным, ему необходимо в полной мере использовать ресурсы, находящиеся в их распоряжении. Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции, то есть затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, следовательно снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции. Кроме того, дополнительное производство рентабельной продукции уже само по себе дает дополнительную прибыль.

Список литературы

1. Ясновицкая С.В. Экономическая теория: учебник / С.В. Ясновицкая – М.: ИН-ФРА-М, 2018. – 687 с.
2. Лютова М.Н., Коновалова Н.О. Анализ прибыли и рентабельности предприятия / М.Н. Лютова, Н.О. Коновалова // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. – № 50-2. – С. 103-107.
3. Бланк И. А. Управление прибылью – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2014. – 752 с.
4. Статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [Электронный ресурс]. – URL: www.stat.gov.kz
5. Лихобабин В.К. Методы управления прибылью предприятия / В. К. Лихобабин, А. А. Абдуллаева // Экономическая наука и практика: материалы III междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2016 г.). – Чита: Издательство «Молодой ученый», 2016. – С. 25-28.

Н.К. Кучукова, Б.А. Абжалова

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан

Жаңа экономикалық нақтылық жағдайында қазақстандық кәсіпорындардың қаржылық нәтижелерінің серпінін бағалау

Аннотация. Бұл мақала Қазақстандағы кәсіпорындардың даму үрдістері анықтайтын өзекті мәселелерге арналған. Әсіресе 2010-2017 жылдардағы қазақстандық кәсіпорындар қызметінің қаржылық нәтижелерінің серпінділігін бағалауға ерекше көңіл бөлінген. Кәсіпорындар қызметінің қаржылық нәтижесінің жиынтық өсуіне қарамастан, кейбір салалар мен өңірлерде соңғы жеті жылда салық салынғанға дейін пайданың қысқаруы анықталған.

Мақала қорытындысынды өнімнің пайдасы мен рентабельділігін арттырудың кейбір жолдары ұсынылған. Ұсынылған шараларды отандық кәсіпорындар Қазақстанның қазіргі жағдайында өз қызметінің табыстылығын арттыру үшін пайдалану мүмкін.

Түйін сөздер: кірістер, рентабельділік, пайда, кірістерді басқару, кәсіпорындар, кірістіліктің өсуі, табыстылық.

N.K. Kuchukova, B.A. Abzhalova

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

Assessment of dynamics of financial results of Kazakhstan enterprises in the conditions of new economic reality

Abstract. This article is devoted to the current problems defining trends of development of the enterprises in Kazakhstan. Special attention is paid to the assessment of the dynamics of financial activity results of the Kazakhstan enterprises in 2010-2017. It is defined that despite the cumulative growth of

financial activity results of the enterprises, in some industries and regions, reduction of profit before taxation for the last seven years is observed. In the conclusion of the article some ways of increase for the profit and profitability of products are offered. The assumed measures can be used by the domestic enterprises for an increase in profitability of the activity present conditions in Kazakhstan.

Keywords: income, profitability, profit, management of income, enterprises, profitability growth.

References

1. Yasnovitskaya, S.V. Ekonomicheskaya teoriya: uchebnik [Economic theory: textbook] (INFRA-M, Moscow, 2018, 687 p.).
2. Lyutova M.N., Konovalova N.O. Analiz pribyli i rentabelnosti predpriyatiya [Analysis of profit and profitability of the enterprise. // Topical issues of economic sciences], Aktualnye voprosy ekonomicheskikh nauk, (50-2), 103-107(2016).
3. Blank I.A. Upravlenie pribylyu. 2-e izd., rasch. i dop [Management of profit] (Nika-Tsentr, Elga, Kiev, 2014, 752 p.).
4. Statisticheskie dannye Komiteta po statistike Ministerstva natsionalnoy ekonomiki RK [Statistical data of Komitet according to the Ministry of the National economy of RK [Electronic resource]. Available at: www.stat.gov.kz.
5. Likhoban V.K., Abdullaeva A.A. Metody upravleniya pribylyu predpriyatiya [Methods of management of the profit of the enterprise], Ekonomicheskaya nauka I praktika: materialy 3 mezhdunar. nauch. konf. [Economic science and practice: materials o the school of the internatiobal scientific conference] Chita. April 2016. Chita: Izdatelstvo molodoy ucheniyi, 2016. P. 25-28.

Сведения об авторах:

Кучукова Н.К. – д.э.н., профессор кафедры «Финансы» Евразийского национального университета имени Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан.

Абжалова Б.А. – магистрант кафедры «Финансы» Евразийского национального университета имени Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан.

Kuchukova N.K. – PhD, Professor of the Department «Finance», L.N.Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan.

Abzhalova B.A. - Master of the Department «Finance», L.N.Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.

МРНТИ 06.73.15

M.S. Nurmaganbetova

Kazakh-Russian International University, Aktobe, Kazakhstan

(E-mail: manet.67@mail.ru)

Important Issue of Revenue Budgeting in Kazakhstan

Abstract. The article deals with government budget revenues in Kazakhstan. Government budget, being the main means of conscripting and spending state resources, gives political power a real opportunity to influence the economy, finance priority sectors, stimulate the development of priority sectors of the economy, and provide social support to the least protected segments of the population. The aggregate of revenues included in the budget, the forms and methods of their mobilization constitute the system of revenues to the state budget. The value of tax revenues in the state budget plays a big role, since 70-80% of all revenues are accounted for by these revenues. Receipt of tax payments to the budget of the Republic of Kazakhstan was analyzed in 2018. Main points of the introduction of the Unified Cumulative Payment in Kazakhstan were identified in 2019, conducting a tax amnesty for small and medium-sized businesses. It is noted that the stimulating role of the tax system leads to an increase in budget revenues.

Keywords: budget, tax policy, tax system, tax revenues, tax amnesty, single aggregate payment, transfer

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-86-91>

One of the main issues facing the financial authorities is to create a tax system that would not only ensure the fiscal interests of the state, but also stimulate the development of production, the effective use of Kazakhstan's natural resources and full-scale investment.

In the course of processing, studying and analyzing the collected materials, a set of economic research methods were used, united by a systematic approach to the study of this problem. At different stages of the work, analytical, graphical, economic and statistical, abstract logical, comparative research methods were used, with their various methods and techniques.

At present, the economic, political and social situation in the country is such that the tax authorities first of all must solve the following main tasks:

- stability and balance of the state budget;
- formation of an anti-inflationary mechanism and ensuring the stability of its own currency;
- ensuring large-scale investments;
- worldwide stimulation of business activity of all business entities, regardless of the form of ownership [1, p. 144].

An important task of the tax service at all levels is to ensure budget revenue. Along with attracting additional funds to cover the financial needs of the state, the tax system should stimulate the development of domestic production. International experience shows: the main thing in economic growth is to create a favorable investment climate in production for national and international producers, to use international economic trends effectively. This concerns, first of all, the maximum accounting in Tax Code of global economic processes.

Thus, in the budget of 2018, according to Government's calculations, the basis of revenues was:

- taxes - 5396 billion tenge;
- non-tax revenues - 126.7 billion;
- proceeds from the sale of fixed capital - 5.620 billion;
- transfers - 2,921.5 billion [2].

Corporate income tax provided revenues of more than 1.8 trillion tenge, VAT - 2.1

trillion. Another 1.05 trillion is collected from customs. Excise taxes give the budget 99.2 billion tenge in revenues, a tax on gambling business - just over 12.8 billion, and state fees - 21.6 billion (Table 1).

Table 1

Revenues in the budget of the Republic of Kazakhstan in 2018 by categories (developed by the author based on the source)

State fees	0,40%
Customs payment	18,95%
Gambling industry	0,24%
Making use of natural and alternative resources	4,46
Excise taxes	1,84%
Corporate income tax	33,70%
Value-added tax	39,80%
Note - compiled by source [2]	

From table 1 it can be seen that the majority of revenues were VAT (39.8%), CIT (33.7%). As for non-tax revenues, their total amount is equal to 126.7 billion tenge. Most of the income comes from the rental property - more than 47 billion tenge.

Dividends on state-owned shareholdings of companies replenished the budget by 26.8 billion tenge, another 700 million were obtained from placing state funds on bank accounts.

The third largest revenue item of the republican budget was transfer receipts - these are exemptions from local budgets and transfers from the National Fund - only KZT 2,921.5 billion.

The fact is that local authorities collect individual income and social taxes, property tax. These charges have a stable base and vary little. This is not the VAT or CIT, which significantly increase with the growth of the economy. All revenues from VAT and CIT, go to the republican budget. And then the transfers they return to the region. This is a feature of the fiscal system of Kazakhstan.

Most of the regional revenues are transfers. By species, they are divided into general and target. The first are spent by local authorities at their discretion, and the second, respectively, for certain needs of the region.

To solve the main problems of the current tax system, it is necessary to significantly reduce the tax burden. This, above all, involves:

- implementation of a gradual (temporary) reduction of withdrawals from income;
- mandatory reduction of the VAT rate and the actual use of this type of tax as a true value added;
- use of tax incentives to stimulate investment and production growth [3,p.224]. This statement is of particular importance not only for domestic producers, but also for foreign ones, especially in terms of their impact on competitiveness. Those states where the government provides investment tax preferences are attractive for foreign investments. Today, foreign investors attach great importance to the consistency and predictability of taxes for the future, rather than temporary tax benefits.

The head of state N.Nazarbayev in his annual Messages repeatedly notes that “the main reserve for increasing population’s income is the growth of small and medium-sized businesses” [4, p.5].

In this regard, Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan of January 1, 2019 will be a tax amnesty for small and medium businesses.

Tax amnesty is a write-off of tax arrears. So the business is freed from the penalties and penalties accumulated in the accounts registered with the tax authorities.

Tax amnesty gives entrepreneurs the opportunity to resume legitimate business activities and get rid of the debt burden.

In some cases, tax amnesties need businessmen who are tax authorities charge non-existent income. For example, there is a case for contributions of non-working Individual Entrepreneurs. Also, tax amnesty entices businessmen into the country in order to withdraw capital from offshore zones.

To date, about 90 thousand small and medium-sized businesses have debts amounting to 294 billion tenge, which is not repaid as of October 1, 2018.

It is planned to write off about 111 billion tenge of interest and 5.8 billion tenge of fines, subject to repayment of the main debt of 178 billion tenge until December 31, 2019. This applies only to the debt that was formed on October 1 of the current year, that is, at the moment of the Message.

Under tax amnesty, excisable groups of companies, oil and false enterprises will not fall. In addition, on the instructions of the Head of State, issues are being worked out on the humanization of individual economic criminal offenses.

One of the innovations in the tax legislation of Kazakhstan is that from January 1, 2019 until December 31, 2023, the Unified Cumulative Payment (UCP) was introduced. A single cumulative payment is introduced to simplify the registration of informal workers and the legalization of their activities and combines four payments into one (Table 2).

The introduction of Unified Cumulative Payment for informally employed will allow them to:

- participate in the compulsory social health insurance system (CSHIS) and get access to medical services, unlimited in amount and type, with the right to choose a medical institution;
- participate in the accumulative pension system and receive a basic pension payment, depending on the length of participation in the system;
- to receive social benefits in cases of disability, loss of work, loss of a breadwinner, pregnancy and childbirth, adoption or adoption of a child, care for a child under 1 year [5].

Table 2

Single Cumulative Payment (SCP)

SCP size		Timing of introduction of SCP	SCP structure			
City of republican and regional significance - 1 MCI (2525 tenge in 2019)	in other locations -0.5 MCI (1263 tenge in 2019)	5 years	10% on individual income tax (PIT);	20% - social contributions to the State Social Insurance Fund	30% - pension payments to the Unified Accumulation Pension Fund	40% - contributions to the Fund for Mandatory Social and Medical Insurance
Note: compiled by the author according to the source [5]						

From table 1 it can be seen that the size of the Unified Cumulative Payment will be 1 monthly calculated indicator (2525 tenge in 2019) for a city of republican significance and regional significance, in other localities - 0.5 MCI (1263 tenge in 2019).

In accordance with Tax Code of the Republic of Kazakhstan, deductions for united cumulative payment are mandatory for the entire population. Since a certain part of people did not register their activities (does not have an employment contract or is not registered as an individual entrepreneur), today it remains not covered by social security, social insurance and pension systems. Therefore, the task of this single cumulative payment is the expansion of social support for citizens.

Payment of this tax is made in one payment, such measures as are not required: registration with tax authorities, deregistration, reporting, verification of tax authorities. Payment of Unified Cumulative Payment means that the payer is automatically registered in the system of medical and social insurance, pension provision.

As a result of this innovation, the government expects the formal registration of the activities of 500 thousand people from among informally employed. It is also expected that 65.4 thousand taxpayers on the basis of a patent and a simplified declaration will switch to this form of payment. According to the Ministry of Finance, the number of employed people in the second quarter of 2018 was 8.6 million people, including 6.5 million employees and 2,063 thousand self-employed.

It can be noted that factors such as the complexity of the registration and deregistration procedures in the tax authorities, numerous payment systems and the difficulty of determining the tax regime affect informal employment.

Payment of Unified Cumulative Payment will apply to those individuals who carry out activities for the purpose of generating income and meet the following conditions:

- do not use the labor of employees;
- perform work, provide services for individuals;
- sell agricultural products of personal subsidiary farming to individuals.

Will not pay UCP:

- Persons who provide services on the territory of commercial real estate, in commercial properties;
- Persons who lease property, with the exception of housing;
- Persons who are engaged in private practice;
- foreigners and stateless persons, with the exception of oralman;
- Persons who have state registration as an individual entrepreneur.

Also of January 1, 2019 in the Tax Code of the Republic of Kazakhstan of December 25, 2017, the item "Income Adjustment" was supplemented with sub-clause 49), according to which the taxable income of an employee is excluded from the income of an individual in the amount of 90 percent of the income.

This provision applies to the employee's income, which does not exceed 25 times the monthly calculation index established by the law "On the Republican Budget" as of January 1 of the relevant financial year.

Thus, taxable income of an employee of January 1, 2019 is reduced by 90%. The rest of the salary is subject to personal income tax at a rate of 10%. This suggests that the tax burden will be reduced by 10 times [6].

In many foreign countries, all activities carried out by tax authorities to support the role of the tax system lead to an expansion of the taxable base and, consequently, to an increase in tax revenues in the state budget.

In modern realities, a large role in the implementation of the tasks facing the tax authorities and the implementation of measures to stimulate production is given to issues of tax exemptions from the main income that contribute to the growth of investment and business development in Kazakhstan.

Thus, it can be noted that all activities carried out by tax authorities to maximize the tax system, stimulate the strategic and current development of the country's economy, development

of small and medium businesses, without which no economy has a promising future. And in conclusion, we note that all these activities contribute to reducing the level of bureaucratization of various bodies, including those that control them, which practically provide a healthy competitive environment for the development of civilized market relations in Kazakhstan.

References

- 1 Бекбердиев Б. Налоги и налогообложение в Республике Казахстан // Экономика и статистика. – А., № 3, 2016. – С. 144-151.
- 2 На что будет тратить государство и сколько денег возьмут из Нацфонда. [Электронный ресурс]. –URL: <https://informburo.kz/stati/byudzhet-2018-2020-na-chto-budet-tratit-gosudarstvo-i-skolko-deneg-vozmuet-iz-nacfonda.html> (Дата обращения: 07.01.2019).
- 3 Абишева А.К. Проблемы налоговой системы как основного инструмента налоговой политики Республики Казахстан. – Вестник КРМУ. -2017. - № 4. – С. 224-229.
- 4 Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» от 5 октября 2018 года. – Астана. - С.5.
- 5 Кулмуханов Д.А. Легализация деятельности неформально занятых путем введения Единого совокупного платежа [Электронный ресурс]. –URL: <http://16news.kz/news/town/Dlya-legalizatsii-deyatelnosti-neformalno-zanyatyih-predlagaetsya-vvedenie-Edinogo-sovokupnogo-platezha-6079> (Дата обращения: 15.09.2018).
- 6 Как с 1 января 2019 года будет производиться корректировка дохода при исчислении ИПН. Департамент гос. доходов по Алматинской области (alm.kgd.gov.kz/) [Электронный ресурс]. –URL: <https://rcpp.kz/new895.html> (Дата обращения: 06.12.2018).

М.С. Нурмаганбетова

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, Ақтөбе, Қазақстан

Қазақстан бюджетінің кіріс бөлімін қалыптастырудағы өзекті мәселелер

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстандағы мемлекеттік бюджетті қалыптастыруға байланысты мәселелер талқыланды. Мемлекеттік ресурстарды жұмылдыру мен мемлекеттік ресурстарды жұмсаудың негізгі құралы бола отырып, мемлекеттік бюджет экономикаға әсер ету, басым секторларды қаржыландыру, экономиканың басым секторларын дамытуды ынталандыру, халықтың аз қамтылған бөлігіне әлеуметтік қолдау көрсету үшін нақты мүмкіндік береді. Бюджетке түсетін кірістердің жиынтығы, олардың жұмылдыру формалары мен әдістері мемлекеттік бюджетке түсетін түсімдер жүйесін құрайды. Мемлекеттік бюджеттің кірістерінің құрамында салық түсімінің рөлі мен маңызы өте үлкен, өйткені барлық кірістердің 70-80% осы кірістерге тиесілі. 2018 жылы Қазақстан Республикасының бюджетіне салық төлемдерінің түсуі талданған. 2019 жылы Қазақстанда бірыңғай жинақталған төлемді енгізудің негізгі ұстанымдарын анықтап, шағын және орта бизнеске салықтық амнистия жүргізудің негізгі сәттері анықталған. Салық жүйесінің ынталандырушы рөлі бюджетке түсетін кірістердің ұлғаюына алып келетіні көрсетілген.

Түйін сөздер: бюджет, салық саясаты, салық жүйесі, салықтық түсімдер, салықтық амнистия, бірыңғай жинақталған төлем, трансферт.

М.С. Нурмаганбетова

Казахско-Русский Международный университет, Актобе, Казахстан

Актуальные вопросы формирования доходной части бюджета в Казахстане

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы формирования доходов государственного бюджета в Казахстане. Государственный бюджет, являясь главным средством мобилизации и расходования ресурсов государства, дает политической власти реальную возможность воздействовать на экономику, финансировать приоритетные отрасли, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивать социальную поддержку наименее защищенных слоев населения. Совокупность доходов, включаемых в бюджет, формы и методы их мобилизации составляют систему поступлений в государственный бюджет. Значение поступлений налогов в государственном бюджете играет большую роль, поскольку 70-80% всех доходов приходится на долю этих поступлений. Проанализировано поступление налоговых платежей в бюджет РК в 2018 году. Определены основные моменты введения Единого совокупного платежа в Казахстане в 2019 году, проведения налоговой амнистии для субъектов малого и среднего бизнеса. Отмечено, что стимулирующая роль налоговой системы ведет к увеличению поступлений в бюджет.

Ключевые слова: бюджет, налоговая политика, налоговая система, налоговые поступления, налоговая амнистия, единый совокупный платеж, трансферт.

References

- 1 Bekberdiev B. Nalogi i nalogooblozhenie v Respublike Kazahstan [Taxes and taxation in the Republic of Kazakhstan], *Jekonomika i statistika* [Economy and Statistics], (3), 144-151(2016).
- 2 Na chto budet tratit' gosudarstvo i skol'ko deneg voz'mut iz Nacfonda [What will the state spend and how much money will they take from the National Fund] [Electronic resource]. Available at: <https://informburo.kz/stati/byudzhets-2018-2020-na-chto-budet-tratit-gosudarstvo-i-skolko-deneg-vozmuzh-iz-nacfonda.html> (Accessed: 07.01.2019).
- 3 Abisheva A.K. Problemy nalogovoj sistemy, kak osnovnogo instrumenta nalogovoj politiki Respubliki Kazahstan [Problems of the tax system as the main instrument of the tax policy of the Republic of Kazakhstan], *Vestnik KRMU* [Bulletin of KRIU], (4), 224 – 229(2017).
- 4 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazahstan N.Nazarbaeva narodu Kazahstana «Rost blagosostojaniya kazahstancsev: povyshenie dohodov i kachestva zhizni» ot 5 oktjabrja 2018 goda [Message of the President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev to the people of Kazakhstan «Growth of Kazakhstanis welfare: increase of incomes and quality of life» dated October 5 of 2018]. Astana. P.5.
- 5 Kulmukhanov D.A. Legalizacija dejatel'nosti neformal'no zanjatyh putem vvedeniya Edinogo sovokupnogo platezha [Legalization of activities informally employed by the introduction of a single cumulative payment] [Electronic resource]. Available at: <http://16news.kz/news/town/Dlya-legalizatsii-deyatelnosti-neformalno-zanyatyih-predlagaetsya-vvedenie-Edinogo-sovokupnogo-platezha-6079> (Accessed: 15. 09. 2018).
- 6 Kak s 1 janvarja 2019 goda budet proizvodit'sja korrekcirovka dohoda pri ischislenii IPN. Departament gos. dohodov po Almatinskoj oblasti (alm.kgd.gov.kz/) [As of January 1, 2019, income will be adjusted when calculating IIT. State Department revenues in the Almaty region (alm.kgd.gov.kz/)] [Electronic resource]. Available at: <https://rcpp.kz/new895.html> (Accessed: 12.06.2018).

Сведения об авторе:

Нурмаганбетова М.С., ДВА, «Экономика, менеджмент және сервис» кафедрасының доценті, Қазақ-орыс халықаралық университеті, Ақтөбе, Әйтеке би, 52, Қазақстан.

Nurmagambetova M. S. - DBA, Associate Professor of the Department «Economics, Management and Service», Kazakh-Russian International University, Aktobe, Aiteke Bi str., 52, Kazakhstan.

МЕНЕДЖМЕНТ MANAGEMENT



МРНТИ 06.71.15

Н.Н. Королева¹, Л.Е. Ревуцкая²

¹Академия труда, социальных отношений и туризма, Киев, Украина

²Украинский государственный университет железнодорожного транспорта, Харьков, Украина

(E-mail: koroleva_mabo@ukr.net)

Возможности использования soft skills в практической деятельности маркетинговой службы предприятия

Аннотация. В условиях неопределенности развития внешних факторов производства актуализируется роль маркетинговой службы предприятия. Сегодня важно использовать междисциплинарные инструменты управления сложным социо-технологичным организмом предприятия. В связи с этим необходимо остановиться на возможностях soft skills, как современной методике построения и управления межличностными отношениями на предприятии. Исходя из основных проблем развития маркетинга, можно с уверенностью сказать, что soft skills являются важным инструментом повышения его эффективности. Для продвижения большинства товаров и услуг сегодня требуется кооперация профессионалов из разных областей. Такая кооперация возможна на основе развития soft skills. В современных условиях явно происходит симбиоз таких научных направлений, как маркетинг и менеджмент. Их взаимодействие мало исследовано. Необходимо более активно использовать результаты этого «тандема». Если сопоставить структурные элементы SS и общие задачи маркетинга, можно выделить достаточно много направлений их взаимодействия. В современном soft skills даже есть направление, которое напрямую связано с маркетинговой деятельностью предприятия. Речь идет о развитии базовых навыков продаж и переговоров. Коммуникативные навыки играют существенную роль в профессиональной деятельности работников маркетинговой службы. Важно, чтобы специалист по маркетингу обладал навыками коммуникативной культуры на достаточном уровне. Если наложить должностные обязанности маркетолога компании на основные виды гибких навыков, то необходимость их присутствия в практической деятельности работников маркетинговой службы предприятия будет еще более явной.

Ключевые слова: маркетинговая служба, контроль маркетинга, аудит маркетинга, эффективность маркетинга, маркетинговые стратегии, конкуренция, гибкие навыки, коммуникативные навыки, должностные обязанности маркетолога.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-92-103>

Annotation. In the conditions of uncertainty in the development of external factors of production, the role of the marketing service of the enterprise is actualized. Today it is important to use interdisciplinary tools to manage a complex organism of an enterprise. In this regard, it is necessary to dwell on the possibilities of soft skills, as a modern method of building and managing interpersonal relations in the enterprise. Based on the main problems of marketing

development, it is safe to say that soft skills are an important tool for increasing its effectiveness. For the promotion of most goods and services today requires the cooperation of professionals from different areas. Such cooperation is possible based on the development of soft skills. In modern conditions, there is a clear symbiosis of such research areas as marketing and management. Their interaction has been little studied. It is necessary to more actively use the results of this “tandem”. If we compare the structural elements of SS and the general marketing tasks, we can distinguish quite a lot of directions of their interaction. In modern soft skills, there is even a direction that is directly related to the marketing activities of the enterprise. This is about developing basic sales and negotiation skills. Communication skills play an essential role in the professional activities of marketing service workers. It is important that the marketer possess a sufficient level of communication culture skills. If the company’s marketing duties are imposed on the main types of flexible skills, then the need for their presence in the practical activities of the marketing personnel of the enterprise will be even more pronounced.

Keywords: marketing service, marketing control, marketing audit, marketing effectiveness, marketing strategies, competition, flexible skills, communication skills, marketing duties.

Актуальность. Сложный, неоднозначный характер развития современной экономики стимулирует переформатирование работы структурных подразделений предприятий, независимо от их отраслевой принадлежности. Обострение конкурентной борьбы, дефицит практически всех ресурсов, тенизация экономики, скачкообразность покупательной способности потребителей делают более сложным и непредсказуемым процессы планирования и прогнозирования. В этих условиях актуализируется роль маркетинговой службы предприятия как основного структурного элемента, обеспечивающего предприятию преимущества в конкурентной борьбе. Грамотный маркетинг обеспечивает финансовую устойчивость любого предприятия.

Безусловно, даже в традиционном методическом инструментарии маркетологов сохраняются скрытые резервы повышения эффективности работы предприятия. Но сегодня важно использовать междисциплинарные инструменты управления сложным социо-техничко-технологичным организмом предприятия. В связи с этим необходимо остановиться на возможностях soft skills (далее - SS) как современной методики построения и управления межличностными отношениями на предприятии.

Степень изученности проблемы. Исследованию работы маркетинговой службы предприятия посвящено достаточно много работ. Не ссылаясь на классиков маркетинга, отметим, что современные теоретические разработки в области маркетинга посвящены таким направлениям как:

1) *контроль в сфере маркетинга*, который рассматривается как завершающий цикл управления маркетингом, позволяющий измерить и оценить результаты реализации стратегий и планов маркетинга. В современных условиях контроль маркетинга важен с точки зрения корректировки действий, которые обеспечивают достижение маркетинговых целей [1]. Авторы публикаций приходят к мнению, что в современных условиях неопределенности основной формой маркетинга должен стать маркетинг-контроллинг, ведущей целью которого становится достижение рациональности в деятельности служб маркетинга [2]. Центральной задачей маркетинг-контроллинга следует считать контроль, учет и планирование маркетинговых мероприятий и сбыта продукции. Маркетинг-контроллинг позволяет решить актуальные проблемы организации эффективной работы службы маркетинга, качественно улучшить прогнозируемость деятельности предприятия, получить прогнозируемость деятельности предприятия, получить инструмент управления эффективностью маркетинговых мероприятий, стать методологической и информационной основой более обоснованной ценовой и ассортиментной политики предприятия;

2) *аудит маркетинга*, основной целью которого является всеобъемлющая, систематическая, независимая и периодическая проверка внешней среды маркетинга, целей, стратегий и отдельных видов маркетинговой деятельности для предприятия в целом или для отдельных хозяйствующих единиц [3]. Ученые рассматривают аудит маркетинга в качестве инструмента, развивающего маркетинг предприятия, так как он не только позволяет оценить текущее состояние дел, но и может показать перспективу развития. Аудит маркетинга позволяет выявить наиболее узкие места в деятельности предприятия, которые препятствуют сохранению либо расширению доли рынка имеющихся товаров. Кроме того, аудит маркетинга выявляет резервы роста имеющегося рынка, а также возможности оценки мероприятий по эффективному использованию таких резервов [4];

3) *эффективность маркетинга*. Наука пока не выработала единых методических основ полной и всесторонней оценки эффективности маркетинга, доступной для практического использования в реальной повсеместной аналитической работе организаций. Мировая и отечественная практика предлагает широкий спектр подходов к оценке эффективности маркетинга. Не раскрывая в рамках статьи их многообразие, отметим, что в основе оценки эффективности маркетинга должны лежать ответы на три главных вопроса: для каких целей используется методика, какую пользу принесут результаты, и кто в ней нуждается [5];

4) *разработка маркетинговых стратегий*. Многие ученые считают, что служба маркетинга должна работать, опираясь на четко определенные стратегические цели компании, представляющие начальную точку инициации разработки маркетинговой стратегии организации. Именно из-за разногласия целей маркетинга со стратегическими целями организации отдел маркетинга часто решает совершенно иные задачи. Поэтому важно, чтобы маркетинговый отдел участвовал на уровне руководящего звена в формировании перспективных планов компании, а не был вынужден подчиняться и работать по уже готовым концепциям [6].

Вторым элементом, вынесенным в заголовок статьи, является *soft skills*. *Soft skills* (далее SS) является, с одной стороны, менее изученной проблемой, а с другой стороны – более педалируемой. Сегодня отсутствует однозначное определение *soft skills*. Многие ученые определяют *soft skills* как гибкие навыки, которые, в отличие от профессиональных навыков в традиционном понимании, не зависят от специфики конкретной работы, а проявляются в межличностном общении. Они рассматривают *soft skills* как социально-психологические навыки, которые пригодятся вам в большинстве жизненных ситуаций: коммуникативные, лидерские, командные, публичные, «мышленческие» [7].

Необходимо указать и следующее определение: *soft skills* - это личные качества, которые позволяют эффективно и гармонично взаимодействовать с другими людьми [8].

Некоторые ученые полагают, что SS – это хорошие манеры и черты личности, необходимые для взаимодействия с другими людьми и построения с этими людьми хороших отношений. Исходя из основных проблем развития маркетинга, можно с уверенностью сказать, что *soft skills* являются важным инструментом повышения его эффективности. Для продвижения большинства товаров и услуг сегодня требуется кооперация профессионалов из разных областей. Такая кооперация возможна на основе развития SS.

Экономист Андрей Белоусов считает развитие гибких навыков одним из трендов, которые в ближайшее время будут определять кадровую политику страны. Политтехнолог Петр Щедровицкий также отмечает возрастающую роль сквозных компетенций - способность видеть целое, выявлять закономерности в сложных объектах, грамотно строить кацию и включаться в коллективную работу [9].

Нерешенные вопросы. Таким образом, в современных условиях явно происходит симбиоз таких научных направлений как маркетинг и менеджмент. Их взаимодействие

мало исследовано. Необходимо более активно использовать результаты этого «тандема».

Целью статьи является исследование возможностей и направлений использования soft skills в практической деятельности маркетинговой службы предприятия.

Основной материал. Возникновение понятия soft skills относят к исследованиям, связанным с реформой системы подготовки личного состава Армии США в 1959 - 1972 годы. В 1959 году армия США начала разрабатывать научно обоснованный подход к подготовке военнослужащих. В ходе разработки исследователи выявили важность для военнослужащих не только профессиональных навыков (hard skills), но и универсальных компетенций (soft skills), которые не поддаются планомерному обучению. Понимание различий между soft и hard skills было выражено в доктрине «Системы проектирования военной подготовки» 1968 года таким образом: hard skills являются навыками работы преимущественно с машинами, soft skills - навыками работы с людьми и бумагами. После того, как термины прижились в военной науке и психологии, они перешли в свободное употребление в сфере бизнеса [10].

Значительный вклад в развитие soft skills внес Дэвид Макклеланд, хотя он изучал понятие компетенций. В ходе подбора сотрудников дипломатической информационной службы Госдепартамента США в 1971 - 1991 годы он ввел в практику понятие компетенции и предложил методики ее оценки. Он разработал способы оценивания компетенции, которые помогают компаниям находить нужных людей на нужные должности. Эта работа имеет огромное значение для практики в менеджменте и корпоративной сфере. Следует отметить деятельность Макклелланда по изучению проблемы совершенствования исследований трудовых компетенций, их получения и применения в качестве способа связи человеческих навыков и возможностей с эффективностью деятельности по разным специальностям - от ученого до социального работника, от секретаря до директора, от священника до адмирала. Его исследования послужили базой для развития soft skills [11].

Ассоциация бизнес-образования США и ОЭСР определяет гибкие навыки как критически важный фактор трудоустройства в условиях современного рынка труда. Некоторые ученые определяют soft skills как универсальные компетенции, которые не поддаются количественному измерению. Иногда их называют личными качествами, потому что они зависят от характера человека и приобретаются с личным опытом. В общем случае понятие «компетенция» означает набор характеристик и способностей человека, которые позволяют ему выполнить действия, приводящие к эффективному результату. В свою очередь, набор определенных компетенций показывает компетентность того или иного специалиста. Компетентность - это способность, необходимая для решения рабочих задач и для получения необходимых результатов работы.

Американский психолог Говард Гарднер сформулировал такое понятие, как множественный интеллект. Теория множественного интеллекта говорит о том, что каждый человек обладает несколькими видами интеллекта - формами мышления, адекватными различным типам задач, а одного-единственного верного определения, что такое интеллект, просто нет. Один из видов интеллекта – социальный (он наиболее близок к рассматриваемой теме). Люди с развитым социальным интеллектом обладают удивительной способностью понимать других людей. Он играет огромную роль в самых разных жизненных ситуациях. Тем, кто умеет понимать людей, легче общаться и находить с ними общий язык. Они более успешны в жизни, так как понимают, чего хотят другие и как получить от них то, что нужно тебе. Способность «читать» людей помогает давать им именно то, в чем они нуждаются [12]. Несмотря на то, что книга Говарда Гарднера рассчитана на подростковую аудиторию, в ней содержатся теоретические выкладки, которые можно использовать и в производственной практике.

Гибкие (мягкие) навыки приобретаются в процессе дополнительного образования

и личного опыта. Профессиональная деятельность их развивает и совершенствует. Уровень развития современного производства доказывает, что если у работника есть какие-то небольшие пробелы в знаниях или практические навыки, то этому можно научиться на рабочем месте или пройти соответствующие курсы. Со временем всегда можно свои профессиональные навыки довести до высокого уровня. Но если работник не имеет хороших социальных навыков, то ему будет трудно на любом рабочем месте.

Для освоения soft skills не существует легких пошаговых инструкций: человек или обладает каким-либо качеством от рождения (например, дружелюбность, спокойный характер), или приобретает его с опытом, путем проб и ошибок (например, умение работать в команде, лидерские качества). Soft skills осваиваются медленнее, чем hard skills.

Soft skills нужны для адаптации реальных и потенциальных работников предприятия. Успех профессиональной деятельности работника зависит от его умения подстраиваться под ситуацию и перестраивать ситуацию под себя. Необходимо, чтобы работник четко представлял наиболее предпочтительное направление развития не только своей деятельности, но и команды, в которой он работает и предприятия в целом. Не менее важным является эффективное реагирование работника на происходящее вокруг.

В наиболее конкурентных специальностях рекрутеры не ограничиваются оценкой уровня образования соискателя и его сугубо профессиональными знаниями. Они ищут людей, которые смогут «вписаться» в коллектив или стать лидерами. Люди с высоким уровнем социальных и эмоциональных навыков выигрывают больше от дальнейшего их развития, а также от формирования когнитивных навыков.

SS необходимы также для ориентирования работника в сложившейся ситуации. Речь идет об умении отслеживать информацию в огромных информационных потоках, выбирать наиболее важную информацию, грамотно ее использовать и выровнять сложную ситуацию, используя возможности анализа полученной информации.

Современная производственная практика выделяет семь наиболее востребованных гибких навыков:

- 1) командная работа: не только кооперация, но и умение проявить лидерские навыки, когда это необходимо;
- 2) гибкость: умение подстраиваться под ситуацию, условия и режим работы;
- 3) эффективная коммуникация: не только умение выступать, но и умение слушать, а также правильно использовать язык тела;
- 4) умение решать проблемы: быстро, методично и спокойно, не впадая в ступор или страх;
- 5) принятие обратной связи: не только взвешенное отношение к критике, но и применение принятого на практике;
- 6) уверенность в себе, которая должна быть поддержана компетентностью и профессионализмом;
- 7) креативное мышление: способность придумать уникальное решение или альтернативу.

SS часто называют навыками работы с людьми или межличностными навыками. Действительно SS навыки находятся в тесной связи с коммуникативными навыками. Коммуникативные навыки - это способность четко и вежливо выражать свои мысли в устном или письменном диалоге, умение слушать и слышать собеседников. К ним относятся: ведение переговоров, презентации идей, публичные выступления, удержание внимания аудитории, считывание невербальных и вербальных знаков, дар убеждения, навыки написания отчетов и ведение деловой переписки.

Осваивая сферу общения, человек черпает из культурной среды средства анализа коммуникативных ситуаций в виде словесных и зрительных форм, как символических, так

и образных, что дает ему возможность проводить членение и повторный синтез, а также классификацию эпизодов социального взаимодействия.

Важным моментом при формировании коммуникативных умений является мысленное проигрывание своего поведения в различных ситуациях. Планирование своих действий в уме – показатель нормально протекающего коммуникативного действия. Такое проигрывание в воображении, как правило, непосредственно предваряет реальное исполнение, но может производиться и заблаговременно, а иной раз мысленное проигрывание производится не до, а после завершения коммуникативного действия (чаще всего неудачного). Далеко не всегда воображаемое воплощается в реальность, но создаваемые в нем «поведенческие заготовки» могут реализоваться в других ситуациях. Это позволяет использовать проигрывание в воображении в качестве средства совершенствования коммуникативных навыков («идеаторная тренировка»).

Успех коммуникации зависит от адекватности установок, понимания своей предметной и межличностной позиции, знания закономерностей различных форм общения и правил поведения в разнообразных ситуациях, умения сформировать тактический план и реализовать его на основе имеющихся социальных навыков. Иными словами, эффективность коммуникации зависит от развитости стратегической, тактической и технической составляющих коммуникативной компетентности.

При этом идеалом должно быть не утопическое требование безупречности каждого телодвижения, а способность корректировать поведение, компенсируя неизбежные промахи и ошибки, а иной раз и с успехом их используя и уж во всяком случае делая из них необходимые выводы на будущее. Компетентность «второго эшелона», включая умение объяснить, оправдать и добиться извинения, не менее важна для обеспечения эффективности, чем умение избегать неловкостей [13].

Востребованность развития гибких навыков имеет объективную базу. Если раньше компании искали людей с компетенциями в узких областях, то сегодня нужны сотрудники, способные быстро осваивать новые направления.

Гибкие навыки важны и в сфере маркетинга. Уже само определение маркетинга как комплекса мероприятий, определяющих место предприятия на рынке по отношению к конкурентам, его конкурентные преимущества, а также выбор предприятием перспективных сегментов рынка, которые оно планирует обслуживать, предполагает наличие гибких навыков на достаточно высоком уровне.

Если сопоставить структурные элементы SS и общие задачи маркетинга, можно выделить направления их взаимодействия (рисунок 1).

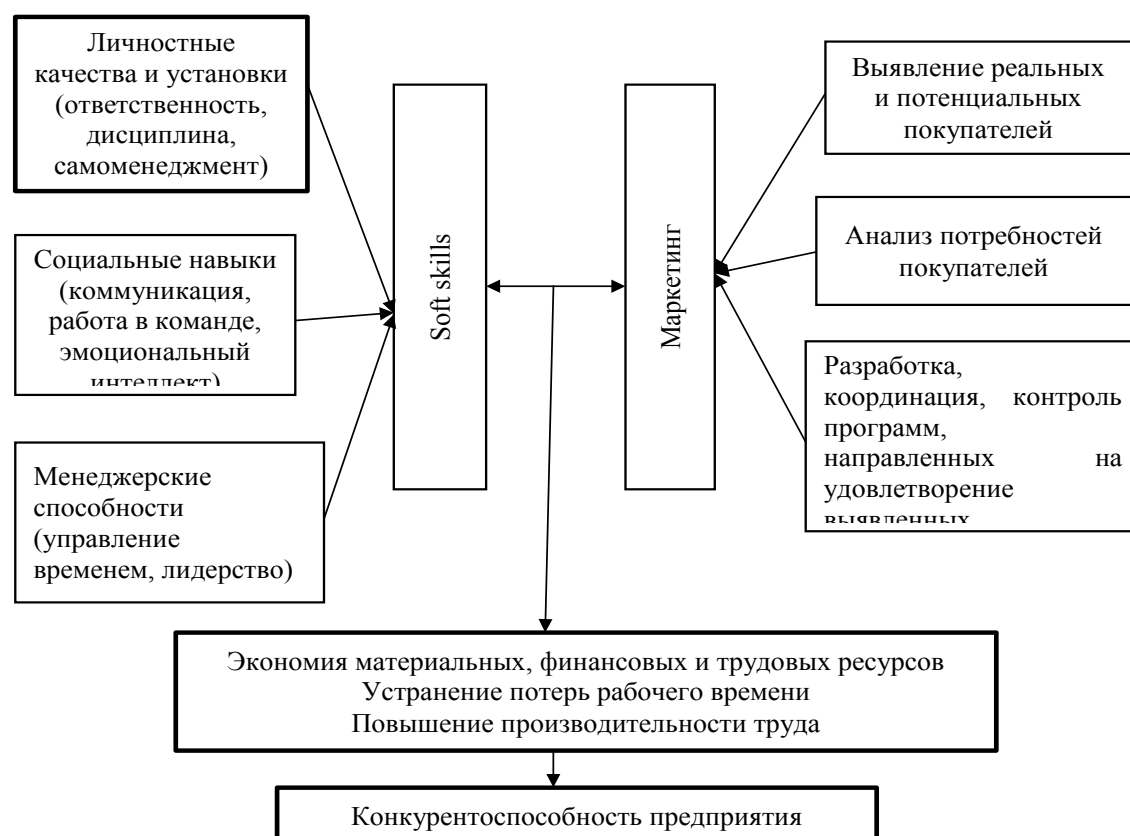


Рисунок 1 – Взаимодействие soft skills и маркетинга

В современном soft skills даже есть направление, которое напрямую связано с маркетинговой деятельностью предприятия. Речь идет о развитии базовых навыков продаж и переговоров. Идеальными проявлениями компетенции в этом направлении будут следующие:

- эффективно устанавливаете и поддерживаете контакт с любым типом клиента;
- умело выявляете проблемы и потребности партнера даже в ситуации, когда партнер декларирует свою приверженность конкурентам или негативное отношение к компании и ее продукции. Продолжаете процесс выявления и развития потребностей в ситуации работы с постоянными / «старыми» партнерами;
- четко и последовательно строите аргументацию и презентацию продукта, в соответствии с правилом «Свойства-Преимущества-Выгоды». Презентуя, используете не только стандартные ходы, гибко адаптируете презентацию к реакции партнера, поддерживая внимание и интерес к своему предложению;
- предвосхищаете возражения и минимизируете возможность их возникновения;
- в случае возникновения возражения правильно их классифицируете и отвечаете на них в соответствии с их типом\причиной. Верно отвечаете на распространенные возражения. Находите ответ на сложные и нестандартные возражения, на возражения «трудных партнеров»;
- завершаете визит к партнеру четкой договоренностью о дальнейших совместных шагах. Добиваетесь от партнера согласия на конкретные действия. Конкретизируете сроки и детали;
- осуществляете регулярный мониторинг и контроль выполнения договоренностей, как со своей стороны, так и со стороны партнера;

- в общении с партнером указываете на долгосрочную перспективу возможного взаимодействия и внушаете доверие со стороны потенциального клиента;
- поддерживаете и развиваете отношения с уже имеющимися клиентами, постоянно определяя и закрывая их новые возникающие потребности;
- умело определяете эмоциональные уровни в общении с партнером и адаптируете процесс продажи исходя из получаемой информации о клиенте и его состоянии [7].

Коммуникативные навыки (как часть SS) играют существенную роль в профессиональной деятельности работников маркетинговой службы (таблица 1).

Таблица 1

Профессии, в которых важны коммуникативные навыки

Профессия	%	Профессия	%
Делопроизводитель	100	Учитель	80 - 88
Дизайнер интерьера	100	Библиотекарь	75
Журналист	100	Воспитатель детского сада	75
Врач	100	Дизайнер	75
Мастер участка	100	Товаровед	75
Менеджер по персоналу	100	Социолог	59
Налоговый инспектор	100	Авиатехник	58
Страховой агент	100	Монтажер телевидения	54
Энергетик	100	Машинист горных выемочных машин	50
Хореограф	100	Статистик	42
Менеджер по продажам	98	Геофизик	36

Важно, чтобы специалист по маркетингу обладал на достаточном уровне навыками коммуникативной культуры. Коммуникативная культура – это совокупность знаний законов межличностного общения, умений и навыков пользования его средствами в различных жизненных и производственных ситуациях, а также личностных коммуникативных качеств. Коммуникативная культура – это часть базовой культуры личности, обеспечивающая ее готовность к жизненному самоопределению, установлению гармоничных отношений с окружающей действительностью и внутри себя. Она есть средство создания внутреннего мира личности, богатства ее содержания, средство решения возникающих проблем.

Коммуникативную культуру можно рассматривать как систему личностных качеств, включающую в себя: творческое мышление, культуру речевого действия, культуру самонастройки на общение, регуляции своего состояния, культуру жестов и пластики движений, культуру восприятия коммуникативных действий партнера по общению, культуру эмоций и пр.

Специалисту по маркетингу необходимо подходить к процессу общения профессионально и строить общение в окружающем мире в формах коммуникативного поведения. Коммуникативное поведение описывает не только вежливое, эталонное общение, но и реальную коммуникативную практику.

Если наложить должностные обязанности маркетолога компании на основные виды гибких навыков, то необходимость их присутствия в практической деятельности работников маркетинговой службы предприятия будет еще более явной (таблица 2).

Таблица 2

**Сопоставление должностных обязанностей маркетолога-аналитика
с основными видами гибких навыков**

Должностные обязанности маркетолога	Характер связи	Основные виды гибких навыков
Функциональные обязанности маркетолога аналитика:		1. Личностная динамика:
1 Осуществлять поиск, сбор и анализ маркетинговой информации.		- чувство ответственности;
2 Изучать рынок аналогичных товаров и услуг (анализ спроса и потребления, деятельности конкурентов) и тенденций его развития.		- стремление к достижениям;
3 Вести информационные базы данных по рыночным показателям, тенденциям рынка, потребления, деятельности конкурентов.		- уверенность в себе;
4 Подготавливать еженедельный новостной блок информации.		- высокая мотивация.
5 Обеспечивать документальное оформление информации.		2. Область межличностных отношений:
6 Контролировать процесс проведения маркетинговых исследований, участвовать в обработке их результатов, и подготавливать результаты отчетов совместно с бренд-менеджером.		- контактность;
7 Консультировать персонал компании по вопросам интерпретации маркетинговых показателей, используемых в отчетности, маркетинговых исследованиях.		- объективная самооценка;
		- сочувствие и сопереживание другим людям.
Показатели эффективности деятельности маркетолога-аналитика:		3. Стремление к успеху:
1 Полнота реализации закрепленных должностных обязанностей и предоставленных по должности прав.		- самоотдача;
2 Качество составления и оформления аналитической информации согласно должностным обязанностям.		- мотивация к поддержанию статуса;
3 Соблюдение правил трудового распорядка компании и данной должностной инструкции.		- склонность к систематизации;
		- инициативность.
		4. Выносливость:
		- устойчивость к критике;
		- устойчивость к неудачам;
		- позитивная эмоциональная установка;
		- твердость жизненной позиции;
		- удовлетворенность работой.

Выводы. Таким образом, теоретические исследования подтверждают, что использование SS в маркетинговой службе предприятия позволяет активизировать деятельность и повысить ее эффективность через социальную составляющую. Отметим, что для освоения гибких навыков существуют различные способы, среди которых специалисты выделяют тренинги, корпоративные программы подготовки и обучения, наставничество и коучинг. С другой стороны, необходимо отметить, что развитие Soft skills - это личное дело каждого человека и только от него самого зависит, в какой мере его личные качества помогут ему сделать успешную карьеру.

Список литературы

1. Кондратенко Н.М. Маркетинг: учебник для вузов. – М.: Издательство «Юрайт», 2011. – 540 с.
2. Миллер А.Е. Маркетинг-контроллинг: институционально-инструментальный подход // Известия УрГЭУ. - 2016. -Т. 64. -№ 4. - С.294-297.
3. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н.. Маркетинг: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 300 с.
4. Медведева Т. В., Егорушкина Т. Н., Панферова Е. В., Швецов С. А., Этова Е. В. Аудит маркетинговой деятельности как инструмент контроля в системе управления предприятием // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 9 (сентябрь). – С. 41–45. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/15307.htm>.
5. Аминова А.Н. Оценка результативности и эффективности маркетинговой деятельности на стратегическом уровне управления // Маркетинг в России и за рубежом. – 2017. - №2. – С.94-192.
6. Безукладов Д.А., Комарова А.Д., Потемкина Е.С. Современные задачи и проблемы отдела маркетинга на российских предприятиях в условиях экономической неопределенности // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIV международного. науч.-практ. конф. № 12(44). - Новосибирск: СибАК, 2014 – 186 с
7. Шипилов В. Перечень навыков soft-skills и способы их развития [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/soft-skills.shtml (Дата обращения: 26.10.18).
8. Оксфордский словарь [Электронный ресурс]. – URL: <https://translate.academic.ru/%D0%9E%D0%BA%D1%81%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8C/en/ru> (Дата обращения 26.10.18).
9. Традиционный рабочий уже конкурирует на рынке труда с роботами, программами и бактериями // Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. – 2018. - <https://asi.ru/news/42308/> (Дата обращения: 26.10.18)].
10. Бакулова О. Что такое hard и soft skills? В чем разница? Что важнее? [Электронный ресурс]. – 02.02.17. - <https://asi.ru/news/42308/> (Дата обращения: 26.10.18)].
11. Дэвид Макклелланд. Теоретик мотивации и родоначальник концепции компетенции [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://docplayer.ru/35197871-Devid-makklelland-teoretik-motivacii-i-rodonachalnik-koncepcii-kompetencii.html>
12. Гарднер Г. Мышление будущего. Пять видов интеллекта, ведущих к успеху в жизни. – М.: ООО «Льпина Паблишер», 2016 – 168 с.
13. Куприянчук Е.В., Щербакова Ю.В. Управление персоналом: ассессмент, комплектование, адаптация, развитие: Учебное пособие. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 255 с.

Н.Н. Королева, Л.Е. Ревуцкая

*Еңбек, әлеуметтік қатынастар және туризм академиясы, Киев, Украина
Украинаның Теміржол көлігі мемлекеттік университеті, Харьков, Украина
(E-mail: koroleva_mabo@ukr.net)*

Кәсіпорынның маркетингтік практикалық қызметінде soft skills мүмкіндіктерін қолдану

Аннотация. Өндірістің сыртқы факторларын дамытудағы белгісіздік жағдайында кәсіпорынның маркетингтік қызметінің рөлі өзекті. Бүгінгі күні кәсіпорынның кешенді әлеуметтік-технологиялық ішкі құрылымын басқару үшін пәнаралық құралдарды пайдалану маңызды. Осыған байланысты кәсіпорында адаммен қарым-қатынасты қалыптастыру мен басқарудың заманауи тәсілі ретінде жұмсақ дағдылардың мүмкіндіктері туралы тоқталу қажет. Маркетингті дамытудың негізгі мәселелеріне сүйене отырып, жұмсақ дағдылар оның тиімділігін арттырудың маңызды құралы деп айтуға болады. Көптеген тауарлар мен қызметтерді алға жылжыту үшін бүгіндер түрлі салалардағы мамандардың ынтымақтастығы қажет. Мұндай ынтымақтастық жұмсақ дағдыларды дамытуға негізделген. Заманауи жағдайда маркетинг және басқару сияқты ғылыми бағыттардың айқын симбиозы бар. Олардың өзара әрекеті аз зерттелген. Бұл «тандемнің» нәтижелерін белсенді пайдалану қажет. Егер біз СС құрылымдық элементтерін және жалпы маркетингтік мақсаттарды салыстырсақ, олардың өзара іс-қимылының көптеген бағыттарын ажыратуға болады. Қазіргі заманғы жұмсақ дағдыларда тіпті кәсіпорынның маркетингтік қызметімен тікелей байланысты бағыт бар. Бұл базалық сату және келіссөздер жүргізу дағдыларын дамыту. Коммуникативтік дағдылар маркетингтік қызмет қызметкерлерінің кәсіби қызметінде маңызды рөл атқарады. Маркетингтік коммуникативтік дағдылардың жеткілікті деңгейіне ие болуы өте маңызды. Компанияның маркетингтік міндеттері икемді дағдылардың негізгі түрлеріне енгізілсе, онда кәсіпорынның маркетингтік персоналының практикалық қызметінде олардың қатысуын қажет ету одан да айқын болады.

Түйін сөздер: маркетингтік қызмет, маркетингтік бақылау, маркетингтік аудит, маркетингтің тиімділігі, маркетингтік стратегия, бәсекелестік, икемді дағдылар, қарым-қатынас дағдылары, маркетингтік міндеттер.

N.N. Koroleva, L.E. Revutskaya

*Academy of Labor, Social Relations and Tourism, Kiev, Ukraine
Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkov, Ukraine*

The possibility of using soft skills in the practice of the marketing service of the enterprise

Abstract. In the conditions of uncertainty in the development of external factors of production, the role of the marketing service of the enterprise is being actualized. Today it is important to use interdisciplinary tools to manage the complex socio-technological organism of an enterprise. In this regard, it is necessary to dwell on the possibilities of soft skills, as a modern method of building and managing interpersonal relations in the enterprise. Based on the main problems of marketing development, it is safe to say that soft skills are an important tool for increasing its effectiveness. For the promotion of most goods and services today the cooperation of professionals from different areas are required. Such cooperation is possible based on the development of soft skills. In modern conditions, there is a clear symbiosis of such research areas as marketing and management. Their interaction has been little studied. It is necessary to more actively use the results of this “tandem”. If we compare the structural elements of the SS and the general marketing objectives, we can distinguish quite a lot of directions of their interaction. In modern soft skills there is even a direction that is directly related to the marketing activities of the enterprise. It is about developing basic sales and negotiation skills. Communication skills play an essential role in the professional activities of marketing service workers. It is important that the marketer have a sufficient level of communication culture skills. If the company’s marketing duties are imposed

on the main types of flexible skills, then the need for their presence in the practical activities of the marketing personnel of the enterprise will be even more pronounced.

Keywords: marketing service, marketing control, marketing audit, marketing effectiveness, marketing strategies, competition, flexible skills, communication skills, marketing duties.

Сведения об авторах:

Королева Н.Н. - к.э.н., доц. / PhD, Доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента, Академия труда, социальных отношений и туризма, Киев, Украина.

Ревуцкая Л.Е. - к.э.н., доц. / PhD, Доцент кафедры учета и аудита Украинского государственного университета железнодорожного транспорта, Харьков, Украина.

Koroleva N.N. - Academy of Labor, Social Relations and Tourism, Kiev, Ukraine

Revutskaya L.E. - Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkov, Ukraine

IRSTI 06.58.55

A.E. Kapezova, A.M. Bakirbekova

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

Incomes of the population of the Republic of Kazakhstan as the main criterion for assessing its standard of living

Abstract. In this article, the income of the population of the Republic of Kazakhstan is based on its assessment of the standard of living and explains what kind of income is important for the population in the income structure of the population. It is also stated that a change in the structure of the population's monetary income may be one of the factors that may contribute to the strengthening or differentiation of the population's income.

Keywords: incomes, population, standard of living, average monthly wage, living wage.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-104-109>

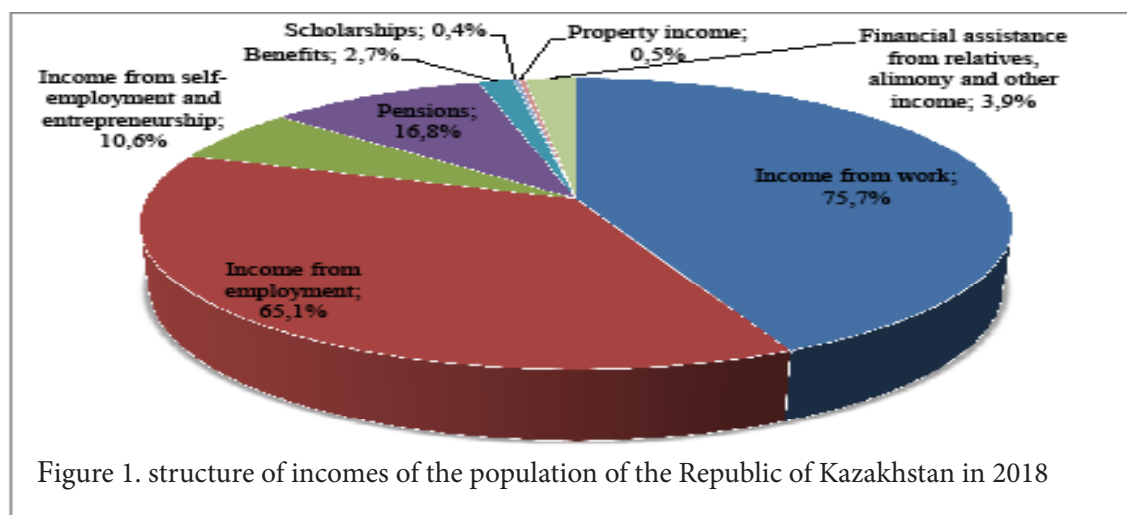
As the head of the state Nursultan Nazarbayev noted in his Address of January 17, 2014, "Kazakhstan's Way - 2050: common goal, common interests, common future": "we adopted the Kazakhstan-2050 Strategy so that Kazakhstan's people confidently hold the country's future. In accordance with clause 6 of Article 39-3 of the Law of the Republic of Kazakhstan dated January 23, 2001 «On Local State Governance and Self-Government in the Republic of Kazakhstan», Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated October 18, 2013 No. 1106 «on the approval of the Model Rules for Separate Local Communities This means that we annually improve the life of the population, and not at 30–50 years. »[1]. The standard of living objectively characterizes the pace of economic development, consumption, the degree of satisfaction of material, spiritual and social population needs, providing the population with consumer goods. Satisfaction - some types of human needs that are an integral part of the standard of living are usually defined as an integral part of the standard of living (eg., nutrition, health, education, etc.) Each of them contains data related to the satisfaction of needs in the relevant industry for a certain period.

The system of quantitative and qualitative indicators of the standard of living:

- 1) the total consumption of material goods and services, the level of consumption of food, non-food products and services;
- 2) actual incomes of the population, wages, incomes from other sources;
- 3) working conditions, working time and leisure time;
- 4) housing conditions;
- 5) education, health, etc. b. quality and availability indicators.

Cash incomes of the population include wages of workers, social benefits - pensions, scholarships, insurance payments and other payments, entrepreneurial income, property incomes in the form of interest on deposits, on securities, dividends, other income. Actual cash income is determined by dividing an index of nominal size established for a certain period of time by one period of time according to the consumer price index. One-time cash income includes cash income for which mandatory payments and contributions were written off [2].

In Kazakhstan in 2018, income from work activity occupies the largest share in the structure of income of the population 75.7%, including income from hired work 65.1%, income from self-employment and business activity 10.6%, pension 16 , 8%, allowances-2.7%, TSA and housing assistance-0.0%, scholarships-0.4%, property income-0.5%, material assistance from relatives, alimony and other income from relatives amounted to 3.9% (Fig. 1).



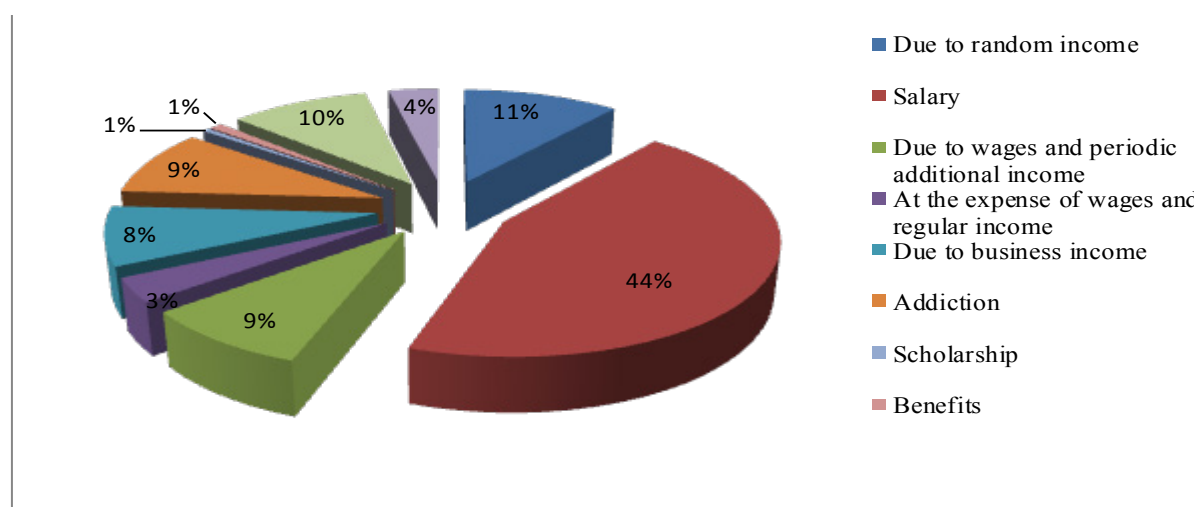
Note: Compiled by the author based on the data of the - [3]

According to a study conducted by the Kazakhstan Institute of Strategic Studies under the President of the Republic of Kazakhstan, the main source of income for 56.7% of the state's population is wages, and 8.9% are individuals who receive additional income from time to time, and 3.4% are persons, having constant additional income. Income from private entrepreneurship was 8.3%. 11% of respondents have a random income (Fig. 2).

35.8% of respondents showed that one of the sources of household income is personal subsidiary farming, producing products for their own consumption.

Only 1.1% of respondents indicated at the expense of property income, at the expense of interest on deposits - 1.2%, at the expense of income from real estate - 2.2%.

If we consider the structure of monetary incomes of the population of Kazakhstan in dynamics, then in 2014-2018 there were no major changes. The share of labor income over the five-year period decreased from 81.2% in 2014 to 75.7% in 2018 and maintains the same normal level.



Note: Compiled by the author on the basis of the data - [4]

At the same time, in 2018, the share of social transfers increased by 4.8% compared to 2014 and amounted to 19.9%, other cash receipts increased by 0.7% and amounted to 4.4% (Fig. 3).

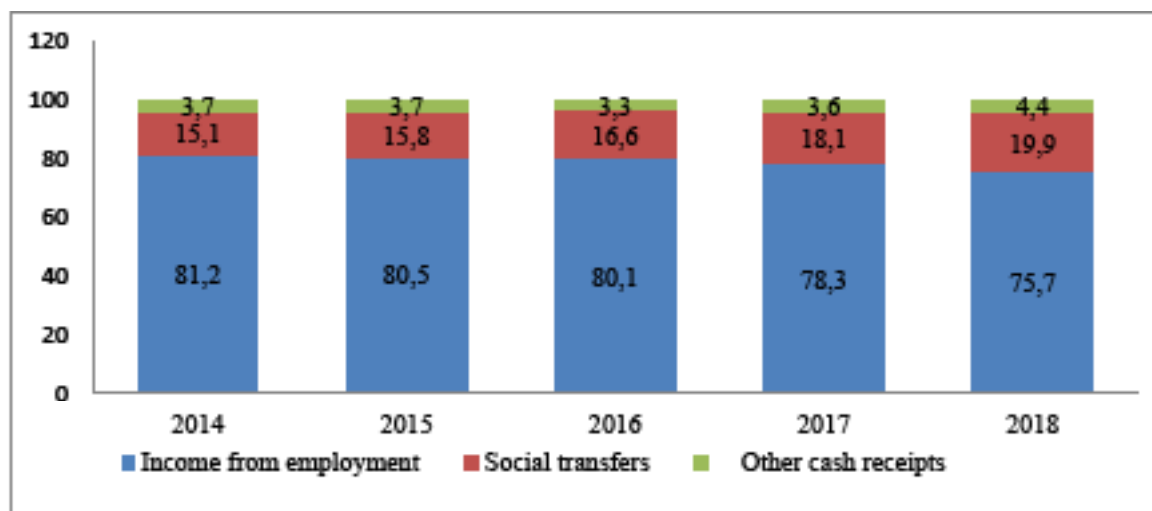


Figure 3. Changes in the income structure of the population of Kazakhstan for 2014-2018

Note: Compiled by the author on the basis of data [5]

In the income structure of the population, the share of income from hired work decreased from 70.1% in 2014 to 65.1% in 2018. Thus, the share of remuneration of employees, which is the main source of wealth, decreases, the number of self-employed citizens' increases.

The share of property income in the income structure of the population and the value of the share of business income are very important. The expansion of small business, the development of financial infrastructure, noted in Kazakhstan in recent years, should stimulate the growth of income from property and entrepreneurship, and in the structure of money income the share of these incomes should grow.

However, in Kazakhstan, the share of property income remains low: from 2014 to 2015, it was 0.3%, in 2016 it was 0.1%, to date, 0.4%. In the period from 2014 to 2018, the share of self-employment and income from entrepreneurial activity received a steady downward trend (Fig. 4).

The share of social transfers in gross income has not changed significantly and in 2018 was 19.9%, that is, the main components of the population's monetary income: income from work, social contributions increased equally from 2014 to 2018, therefore there were not significant structural redistributions.

The most informative indicator of the indicators of the standard of living of the population is the «purchasing power of average per capita income.» Increased purchasing power of income will help to reduce the proportion of poor people.

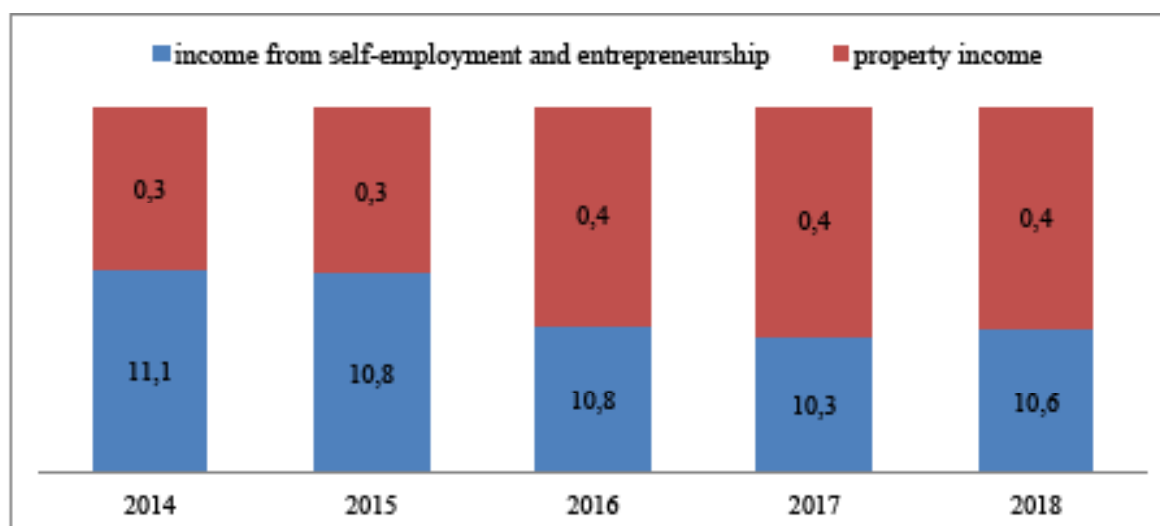


Figure 4. Dynamics of incomes of the population of the Republic of Kazakhstan from self-employment and entrepreneurship for 2014-2018

Note: compiled by the author on the basis of data [5]

In Kazakhstan, the purchasing power of income for 2014–2018 (the average amount of income consumed, pension, allowance) did not exceed two subsistence minimums.

The structure of money incomes for the period under review has changed with a certain increase in the share of income from labor activities. But property incomes still occupy a small share in the structure of the population's cash income (0.4% in 2018), which indicates that a small part of the household has any property that can bring income to the household.

On these issues, the following results and proposals will be considered:

1. General provisions. Revision of the methodology for calculating the basic social standards of the standard of living of the population, the subsistence minimum and the “poverty line” used to provide social assistance. Because adequate «social standards» allow you to make the right decisions when providing social support. Bringing the subsistence minimum from 0.19 to 0.30 of the average nominal wage, for example, in Russia and Belarus (0.35).

2. Social support programs should be aimed at acquiring the necessary skills of work and adaptation to the local labor market, including the promotion of entrepreneurship, promotion of the organization of sales markets.

3. Promoting public involvement in determining the status of the needy, increasing social support by reducing administrative barriers, transport costs in the form of collecting certificates or other documents, standards for assessing income from personal subsidiary farming.

4. For program development, poverty measures (for example, poverty rates or the proportion of poor) must be more flexible depending on the target group (very poor or low incomes).

5. It should be borne in mind that at present the targeted social assistance is aimed at overcoming the poverty of products and its impact is determined at the level of 0.09%, therefore, to increase its potential, it is necessary to use the subsistence minimum.

6. The social support system should stimulate not to enter the poor group, but to leave the poor category and not get used to it, therefore it is necessary to find work for a certain time and to support the unemployed working in the workplace as much as possible.

7. The entire system of social services must comply with strict standards and operate under serious public control.

8. The inequality of balance should be measured not only by consumption, but also by cash income per capita, and the results of a sample household survey should be adjusted to take into account the macroeconomic indicators of households.

9. Stimulation of entrepreneurial activity of self-employed, increase in the share of self-employed in the income of the population from 9.6% to 20% of the number of employees in Kazakhstan.

10. Since the minimum wage and the minimum pension greatly influence the level of poverty, this mechanism is recommended to be used as one of the tools to reduce poverty.

Summing up, the structure of incomes by source of income and wages from it is an important characteristic of the process of formation of the welfare of the population. The structure of money incomes of the population gives the population an idea of which source of income is significant. The change in the structure of money incomes of the population is one of the factors that contribute to enhancing the qualifications of the population in terms of income or, conversely, to weakening.

References

1. «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты ҚР Президентінің Жолдауы.
2. Игнатова Т.В., Мушенко И.Г. Государственные финансы в системе регулирования общественного сектора. - Ростов н/Д: Изд-во СКАГС, 2004;
3. <http://Stat.gov.kz/> – Зерттелетін үй шаруашылықтарының ақшалай табыстарының құрылымы (токсандық деректер)
4. Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни <http://kisi.kz/index.php/ru/biblioteka/zhurnaly>
5. <http://Stat.gov.kz/> – Қазақстан Республикасындағы халықтың тұрмыс деңгейін мониторингілей (электрондық кестелер). 2018 жылдың IV тоқсаны.

А.Е. Қапезова, А.М. Бакирбекова

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан

Қазақстан Республикасы халқының табыстары – өмір сүру деңгейін бағалаудың негізгі өлшемі ретінде

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстан Республикасы халқының табыстары оның өмір сүру деңгейін бағалаудың негізгі өлшемі ретінде негізделіп, халықтың ақшалай табысының құрылымында халыққа қандай табыс көзі маңызды болып табылатындығы туралы түсінік беріледі. Сондай-ақ халықтың ақшалай табыстары құрылымындағы өзгеріс – халықтың табыстары бойынша саралануын күшейтуге немесе керісінше, әлсіреуіне ықпал ететін факторлардың бірі бола алатындығы негізделген.

Түйін сөздер: табыстар, халық, халықтың өмір сүру деңгейі, орташа айлық еңбекақы, ең төменгі күнкөріс деңгейі.

А.Е. Капезова, А.М. Бакирбекова

*Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
Астана, Казахстан*

Доходы населения Республики Казахстан как основной критерий оценки его уровня жизни

Аннотация: В данной статье рассматриваются доходы населения Республики Казахстан как основной критерий оценки его уровня жизни. Дается оценка уровня жизни населения и обоснованы наиболее важные виды доходов в общей структуре доходов. Приведено утверждение, что изменение структуры денежных доходов населения может быть одним из факторов, способствующих их усилению или дифференциации.

Ключевые слова: доходы, население, уровень жизни, среднемесячная заработная плата, прожиточный минимум.

Information about authors:

Қапезова Айгерім Ержанқызы – Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының магистранты, E-mail: akhapez@gmail.ru, ұ.т: 87718555596

Kapezova A.E. - Master Student of the specialty «State and local government» of the L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.

Bakirbekova A.M. – PhD, Associate Professor, «Management» Department, L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.

Бакирбекова Айгуль Макулбекқызы – Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті «Менеджмент» кафедрасының доценті, э.ғ.к. E-mail: aigul_bakirbek@mail.ru, ұ.т: 87014466641

МРНТИ 06.71.02

М.А. Ногайбаев

*ТОО «КМГ Карачаганак», Астана, Казахстан
(E-mail: Maksat.nogaibaev@gmail.com)*

Международный опыт формирования и управления стратегическими запасами нефти в условиях рыночной экономики

Аннотация. В последние годы в Казахстане все чаще встает вопрос о необходимости создания в стране стратегических запасов нефти, поскольку современная конъюнктура мирового рынка нефти и нефтепродуктов (хеджирование цен, снижение нефтедобычи, сокращение экспорта нефти) приводит к возрастанию данной потребности у многих государств и отдельных компаний. Данная статья посвящена детальному изучению международного опыта отдельных стран-лидеров в сфере формирования собственных стратегических запасов нефти, таких как США, Китай, Южная Корея, Индия, страны-участниц ЕС. Рассмотрены два основных подхода по формированию и управлению СЗН в условиях рыночной экономики, такие как строительство резервуаров для хранения СЗН и резервирование месторождений нефти. Исходя из проведенного анализа международного опыта создания резервов нефти, даны рекомендации по их формированию в Казахстане.

Ключевые слова: нефть, СЗН, резервы нефти, нефтехранилища, нефть в счет роялти, пополнение резервов нефти, изъятие резервов.

DOI:<https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-110-120>

На сегодняшний день одним из основных принципов геополитического противостояния на международной арене является контроль над природными ресурсами, предполагающий не только обладание нефтяными месторождениями, но и наличие стратегических запасов нефти и нефтепродуктов для обеспечения экономической безопасности государства. Современная конъюнктура мирового рынка нефти и нефтепродуктов (хеджирование цен, снижение нефтедобычи, сокращение экспорта нефти) приводит к возрастанию потребности многих государств и отдельных компаний в создании стратегических запасов нефти (далее – СЗН).

СЗН можно определить в качестве государственных запасов нефти и нефтепродуктов, а также сырья нефти в неразработанных месторождениях, которые создаются на случай наступления форс-мажорных и непредвиденных критических обстоятельств для обеспечения экономической безопасности государства.

В мировой практике существуют два основных подхода по формированию и управлению СЗН в условиях рыночной экономики, а именно:

1. Строительство резервуаров для хранения СЗН.
2. Резервирование месторождений нефти.

Первый подход по строительству резервуаров для хранения нефти применяется в основном государствами-импортерами нефти.

Опыт США по созданию СЗН. В настоящий момент США занимает первое место по СЗН путем строительства нефтехранилищ. Тема формирования стратегических запасов в США неоднократно обсуждалась на самом высшем уровне в течение практически 30 лет, начиная с 1944 года, но реальное воплощение эта идея получила после разразившегося энергетического кризиса 1973-74 гг., когда цены на нефть после объявления эмбарго в США резко поднялись с 3 до 12 \$ за баррель нефти, т.е. в 4 раза, что привело к сильнейшей нехватке топлива в США и вынужденному введению нормированного отпуска бензина по талонам [1]. Поэтому 22 декабря 1975 года в США был принят Закон об энергетической политике и энергосбережении, согласно которому было принято решение о создании в

США стратегических запасов нефти объемом 1 млрд баррелей нефти, т.е. на 160 млн тонн, для предотвращения подобной ситуации в будущем. Данным Законом были установлены конкретные правила доступа и четкие условия характера допустимого целевого использования стратегических запасов нефти, а также определено, что стратегические резервы нефти США являются государственной собственностью США, и все расходы, связанные с их содержанием покрываются федеральным бюджетом США. Местом размещения стратегических запасов нефти и нефтепродуктов США было выбрано побережье Мексиканского залива в связи с залеганием в нем более 500 подземных соляных пещер куполообразного типа, подходящих для этой цели и обеспечивающих не только нужную защищенность нефтехранилищ, но и наименьшие затраты на их строительство, поскольку согласно расчетам Министерства энергетики США стоимость гидромеханического создания изолированных подземных полостей в пластах каменной соли обходится в 20 раз меньше, чем прокладывание туннелей в твердых скальных горных породах и в 10 раз дешевле, чем строительство наземных нефтехранилищ наземного типа. Причем максимально были минимизированы логистические процессы, поскольку месторасположение нефтехранилищ стратегических запасов нефти было устроено в непосредственной близости от большинства американских нефтеперерабатывающих заводов, портовых терминалов для разгрузки и погрузки речных и морских танкеров, а также начальных участков крупнейших трубопроводных транспортных магистралей. Таким образом, в конце 70-х годов было построено 4 основных подземных нефтехранилища США соляного типа (соляные купола) в природных соляных пещерах, пригодных для хранения нефти в штатах Техас (Bryan Mound, Big Hill) и Луизиана (West Hackberry, Bayou Choctaw), где развита инфраструктура нефтяной промышленности (морские терминалы, нефтеперерабатывающие заводы, порты и др.). На создание и оснащение этих 4 нефтехранилищ для хранения стратегических резервов нефти правительством США было потрачено около \$ 4 млрд. Затраты на хранение нефти в нефтехранилищах стратегических запасов нефти в США составляют \$ 2 за 1 тонну в год. Суммарный объем нефтехранилищ на 31 мая 2015 года составлял 713, 5 млн баррелей сырой нефти, что составляет 96,66%, т.е. практически максимальный объем, который мог бы обеспечить компенсацию отсутствия импортных поставок нефти в течение 137 дней с учетом объема импорта 2014 года [2].

Следует отметить, что в 1999 году на фоне очередного снижения цен на нефть в США началась реализация совместной программы Министерства внутренних дел США и Министерства энергетики США под названием «Нефть в счет роялти» («royalty-in-kind», кратко «RIK»), что привело к возобновлению пополнения стратегических запасов нефти США. Суть программы «Нефть в счет роялти» состоит в регулярном поступлении в стратегические резервы США нефти, которую добывают по лицензии на подводных нефтегазовых месторождениях Мексиканского залива коммерческие нефтяные компании в качестве роялти, т.е. регулярные лицензионные компенсационные платежи в натуральном выражении за пользование природными ресурсами США в размере от 12,5 до 16,7% производимой нефти.

До 2017 года большинство случаев изъятия нефти из СЗН США связано с возникновением на внутреннем рынке текущих аварийных ситуаций и технических неполадок на магистральных нефтепроводах, требующих их временного перекрытия для обеспечения бесперебойных поставок нефти на производство; с форс-мажорными стихийными бедствиями (ураганы); для замены имеющихся запасов на более качественную нефть высоких сортов. И только изредка СЗН США использовались для стабилизации цен на нефть на внутреннем нефтяном рынке США [3]. По данным Министерства энергетики США, если в 1985 году суммарный объем хранимой нефти в SPR составлял 492 млн баррелей нефти, то на август 2001 года суммарный объем стратегических резервов нефти США составлял

уже около 592 млн баррелей нефти, т.е. за 16 лет СЗН США выросли на 100 млн баррелей нефти, т.е. в 1,2 раза. В 2009 году объем СЗН в США достиг рекордной отметки в 727 млн баррелей нефти. На 31 декабря 2016 года объем СЗН США составлял 695 млн баррелей нефти, т.е. по отношению к 1985 году он увеличился в 1,4 раза [4]. Таким образом, за все время существования стратегических запасов нефти в США вплоть до 2017 года, государство либо сохраняло их статус-кво, либо отмечалась динамика наращивания объемов СЗН США, осуществлялся жесткий контроль за использованием СЗН и отмечалась тенденция наращивания СЗН США (планировалось увеличение СЗН США до 1 млрд баррелей). Однако после роста сланцевой добычи нефти в США, что привело США в ряды крупнейших экспортеров нефти и прихода к власти в начале 2017 года Дональда Трампа, отношение руководства страны к необходимости не только увеличения резервов нефти, но и содержания существующего объема СЗН США кардинально изменилось. По состоянию на 17 марта 2017 года объем СЗН в США составлял 693,4 млн баррелей нефти, из которого, по данным телеканала CNN, согласно принятому Конгрессом США проекту бюджета США на 2018 год планируется продажа 50 % американских СЗН [5]. На наш взгляд, объективными причинами принятия такого неоднозначного решения США о распродаже своих СЗН связано с целым рядом объективных причин. Во-первых, прежде всего, конечно, это решение связано с получением прибыли, поскольку потенциальный доход от продажи в ближайшие 10 лет может составить около \$16,6 млрд, поскольку средняя цена за баррель СЗН США составляет \$29,7, в то время как в настоящее время мировые цены на нефть составляют около \$50 за баррель. Во-вторых, продажа части СЗН позволит реально сократить дефицит бюджета и внешний долг. Так, по данным бюджетного управления Конгресса США, в 2017 финансовом году отрицательное сальдо составит \$594 млрд (в 2016 году было \$587,3 млрд), но благодаря началу продаж СЗН дефицит бюджета США может сократиться уже в 2018-м году до \$520 млрд. В-третьих, объективно снизился уровень вероятности возникновения опасных и длительных перебоев в снабжении энергетическим топливом из-за избытка нефти на рынке и роста собственной сланцевой добычи нефти. В-четвертых, СЗН США являются крупнейшими в мире и могут обеспечить внутреннее потребление в течение 150 дней, в то время как по международным требованиям МЭА, они должны обеспечивать 90 дней внутреннего потребления, т.е. даже при продаже половины объема СЗН США смогут обеспечить внутреннее потребление сроком на 90 дней, учитывая, что, к тому же в США продолжает действовать программа «Нефть в счет роялти». В-пятых, содержание СЗН обходится довольно дорого. Так, по данным Министерства энергетики США, затраты на хранение нефти в нефтехранилищах стратегических запасов нефти в США составляют \$ 2 за 1 тонну в год, и сокращение этих затрат также позволит сократить дефицит бюджета [4].

Таким образом, анализ обширного опыта формирования СЗН США, как крупнейших резервов в мире, показывает:

1. На наш взгляд, формирование СЗН в США является образцово-показательным примером разумной и правильной организации для других стран-импортеров нефти;

2. Для минимизации издержек при строительстве нефтехранилищ для СЗН необходимо учитывать ряд важнейших факторов, такие как: наличие транспортных развязок (морских портов, железнодорожных и автомобильных магистралей) для обеспечения выхода на международный рынок нефти и нефтепродуктов; близость расположения к нефтеперерабатывающим заводам; обеспечение технических и процессуальных возможностей быстрого реагирования на перебои с поставками нефти.

3. Использование СЗН является в мировом масштабе косвенным инструментом для уменьшения или развития сбыта посредством воздействия на мировые цены на нефть.

4. С нашей точки зрения, использование СЗН США свидетельствует об ослаблении ее экономики, поскольку отсутствуют другие ощутимые источники для покрытия дефицита

бюджета и внешнего долга страны.

5. Трансформация США из страны-импортера в страну-экспортера нефти является одной из важнейших причин для распечатывания СЗН и меняет отношение руководства страны к необходимости их неприкосновенности.

Опыт Китая. Начиная с 2007 года, КНР приступила к формированию собственных стратегических резервов нефти и в настоящее время занимает второе место в мире по СЗН. В КНР для хранения нефти правительством страны был выбран самый дорогостоящий тип нефтехранилищ – наземные резервуары, поэтому из-за их высокой себестоимости в создании стратегических нефтяных резервов в стране участвуют не только государственные структуры, но и крупные частные компании, т.е. в Китае присутствуют все виды собственности на стратегические запасы нефти: государственная, частная и государственно-частная. Для формирования стратегических резервов нефти Китай использует не только внутренние инвестиционные ресурсы, но и зарубежные доходы, получаемые китайскими нефтяными компаниями от добычи углеводородного сырья в других странах. Контроль за формированием и использованием СЗН КНР осуществляется целым рядом организаций, таких как: Комитет по развитию и реформам Государственного совета КНР; Государственный центр нефтяных резервов, специально созданный для реализации программы создания СЗН в декабре 2007 года; а также две крупнейшие нефтяные компании КНР – компания Sinopec и компания PetroChina.

В структуру хранения стратегических резервов нефти в КНР входят как стратегические месторождения, так и крупные нефтехранилища. Основные стратегические резервные месторождения нефти расположены в четырех регионах КНР, такие как: Шанси, Ганьсу, Нинся (единый регион КНР); автономия СУАР; провинция Сычуань (Чунцин); провинция Цинхай. Нефтехранилища наземного типа рассредоточены в Китае по всей территории. Согласно плану правительства КНР введение в строй нефтехранилищ для стратегических резервов нефти и их наполнение происходит поэтапно. К 2015 году были введены в строй первая и вторая очереди нефтехранилищ, которые представляют собой 7 нефтехранилищ, из них 4 основных нефтехранилища для хранения сырой нефти, такие как нефтехранилища Чжоушань (провинция Чжэцзян); Чжэньхай (также провинция Чжэцзян); Хуандао (провинция Шаньдун в Восточном Китае); Далянь (провинция Ляонин в Северо-Восточном Китае). К 2020 году правительством планируется строительство дополнительных нефтехранилищ на дополнительные 232 млн баррелей.

Воспользовавшись сложившейся на рынке нефти и нефтепродуктов ситуацией обвала и низких цен, с 2015 года Китай резко активизировался, форсируя пополнение своих стратегических запасов нефти. На рисунке 1 наглядно отображена диаграмма темпов пополнения стратегических запасов нефти Китайской Народной Республикой в 2010-2016 гг.

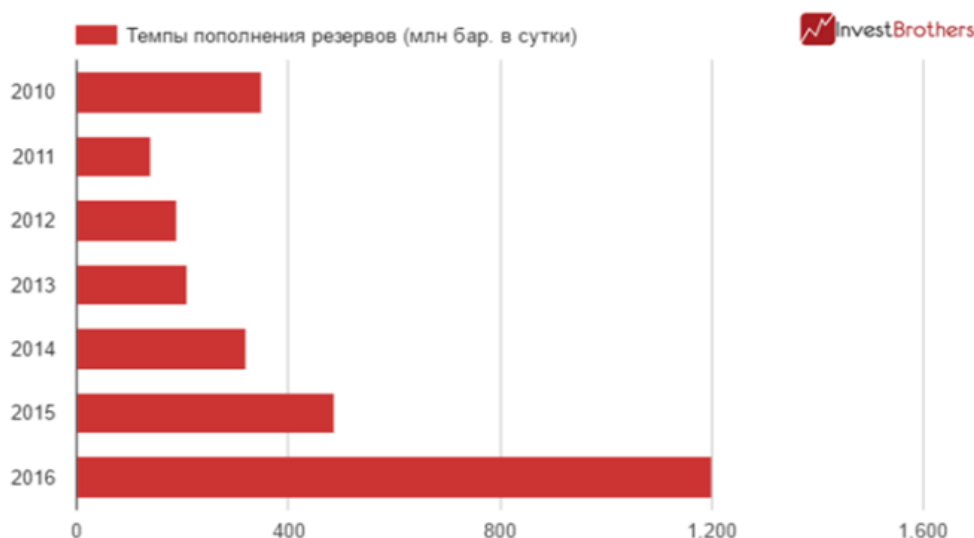


Рисунок 1 – Диаграмма темпов пополнения стратегических запасов нефти Китайской Народной Республикой (млн баррелей). Примечание: [6]

На рисунке 1 наглядно видно, что, начиная с 2011 года идет значительный рост темпов пополнения стратегических резервов нефти, причем в 2016 году на пике низких мировых цен на нефть темпы пополнения резервов увеличились по сравнению с 2010 годом практически в более, чем в 3 раза, а по сравнению с предыдущим 2015 годом – в 2 раза.

По данным отчета от 29.06.2016 г., опубликованного аналитиками американского инвестиционного банка JP Morgan Chase & Co, СЗН Китая на середину 2015 года составили около 400 млн баррелей нефти, а на март 2017 года они достигли уровня объема в 500 млн баррелей, т.е. нефтехранилища Китая в 2017 году загружены практически до максимума, что во втором полугодии 2017 года привело к замедлению темпов роста СЗН КНР.

Таким образом, на сегодняшний день КНР становится явным лидером по развитию своих СЗН. Такое активное вложение финансовых ресурсов в стратегические запасы нефти и их интенсивное наращивание, на наш взгляд, свидетельствует не только о цели Китая, как и всех других государств обеспечить свою энергетическую безопасность, но и об амбициозных планах Китая стать глобальной сверхдержавой, поскольку ни одно современное государство не может претендовать на статус сверхдержавы, если оно не обладает собственными стратегическими резервами нефти, которые являются сильным преимуществом при заключении глобальных договоров.

Опыт Японии. По объему СЗН Япония занимает третье место в мире. СЗН Японии состоят из государственных и частных (промышленных) чрезвычайных резервов. Государственными чрезвычайными резервами, которые содержат только сырую нефть, управляет государственная японская национальная нефтяная корпорация (JNOC). Государственные СЗН Японии были созданы в 1978 году и с тех пор регулярно поддерживаются в одном и том же объеме (статус-кво), т.е. не наращиваются и не снижаются, причем они ни разу не были открыты. Хранение государственных резервов нефти в Японии осуществляется в 10 огромных нефтехранилищах наземного типа, а также в подводном нефтехранилище на острове Косю вблизи города Сибуси недалеко от берега. Объем СЗН Японии составляет около 324 млн баррелей нефти, что может обеспечить бесперебойное потребление в течение 84 дней. Согласно закону Японии о нефтяных резервах от 1975 года объемы частных резервов нефти страны достаточны на 70 дней потребления. Финансирование государственных СЗН

Японии осуществляется путем введения правительством страны целого ряда специальных энергетических налогов, в результате чего цены на энергоносители в Японии являются одними из самых высоких в мире. Причем в январе 2002 года в Японии была внесена важная поправка в действующий до сих пор Закон о нефтяных резервах от 1975 года, предоставляющая право правительству страны использования накопленных СЗН в качестве противовеса в случае резкого скачка цен. До внесения этой поправки была предусмотрена только возможность покрытия физического дефицита нефти для устранения угрозы остановки производства и распространения дефицита сырья далее по продуктовой цепочке. Кроме того, интересный факт формирования СЗН в Японии заключается в том, что она предоставляет государственной компании Saudi Aramco из Саудовской Аравии бесплатное хранение нефти в нефтехранилищах СЗН на южных островах Окинавы с февраля 2011 года в обмен на получение нефти по первому требованию Японии при наступлении чрезвычайной ситуации, причем по данным Министерства торговли Японии планируется увеличение объема нефти Саудовской Аравии, предназначенного для хранения на территории Японии, с 1,9 млн до 8,2 млн баррелей [7].

Таким образом, опыт Японии по формированию СЗН показывает, что Япония, в отличие от многих других государств, не заинтересована в получении коммерческой выгоды от наличия стратегических запасов нефти и содержит его строго согласно цели обеспечения энергетической безопасности страны. Причем спецификой формирования стратегических запасов нефти в Японии является то, что фактически в Японии государственные резервы нефти содержат японские налогоплательщики, т.е. потребители. Кроме того, опыт Японии показывает возможности взаимовыгодного сотрудничества между страной-экспортером и страной-импортером, что может быть заимствовано при организации стратегических запасов нефти в Казахстане.

Опыт Южной Кореи. Южная Корея занимает четвертое место в мире по объему стратегических резервов нефти. Хранение стратегических резервов Южной Кореи осуществляется в нефтехранилищах наземного типа суммарной емкостью около 16 млн тонн. В настоящее время объем стратегических резервов нефти Южной Кореи составляет 146 млн баррелей нефти. Однако эти запасы используются Южной Кореей не только в качестве стратегических резервов. Так, 92.6 млн баррелей хранятся в качестве основных стратегических резервов, а хранение 26.6 млн баррелей осуществляется по различным соглашениям, 5,9 млн баррелей – используются для торговли на экспорт, а 800 тысяч баррелей нефти применяются для других различных коммерческих целей [8]. Оперативное управление СЗН в Южной Корее осуществляется Корейской национальной нефтяной компанией (Korea National Oil Corporation, KNOC).

Таким образом, опыт Южной Кореи в сфере формирования стратегических резервов нефти показывает, что на сегодняшний день при грамотном менеджменте и хорошо продуманной стратегии государство, не имея собственных месторождений, не являясь производителем сырья, может не только обладать огромными запасами «черного золота», но и трансформироваться из страны-импортера в страну-экспортера, извлекая коммерческую выгоду от наличия стратегических резервов нефти, при этом четко соблюдая цель энергетической безопасности своего государства.

Опыт Индии. Формирование стратегических нефтяных резервов в Индии началось еще в 2005 году, когда правительством Индии был разработан и начал осуществляться двухэтапный план по строительству и введению в эксплуатацию двух очередей нефтехранилищ. Первая очередь строительства трех подземных нефтехранилищ (Визаг, Мангалор, Падур) путем горной проходки в естественных подземных пустотах была пущена в эксплуатацию в 2008-2009 годах. После завершения строительства первой очереди индийских подземных нефтехранилищ, в 2015 году правительством Индии было выделено \$794 млн (49,48 млрд

рупий) на закуп нефти для их заполнения, из которых часть неизрасходованных на покупку нефти средств запланированы на покрытие расходов на строительство второй очереди индийских подземных нефтехранилищ суммарным объемом 12,5 млн т нефти, состоящих по плану властей из 4 объектов (в городах Падур, Биканер, Раджкот, Чандикол), ввод в эксплуатацию которых запланирован на 2020 год и должен обеспечить объем суммарного стратегического запаса сырой нефти к 2021 году, эквивалентный 90 дням потребления, а объем коммерческих запасов нефти и нефтепродуктов, находящихся в распоряжении нефтяных компаний, эквивалентный 70 дням потребления. На сегодняшний день объем стратегических резервов нефти Индии составляет 39.1 млн баррелей, что позволит покрыть потребность в нефти на 2,5 месяца. На 2017 год по СЗН Индия занимает шестое место в мире. Таким образом, изученный опыт формирования стратегических резервов нефти в Индии показывает, что подземные нефтехранилища, построенные по индийским горнопроходческим технологиям отличаются дороговизной и высокой стоимостью, что препятствует их использованию для коммерческих целей, поскольку в этом случае цена на хранимую нефть будет не конкурентоспособной, поэтому в настоящее время основным предназначением стратегических запасов нефти Индии, является обеспечение энергетической безопасности при необходимости. Кроме того, правительством Индии предпринимаются активные меры по преодолению зависимости от импорта нефти и форсируется в последнее время пополнение СЗН.

Опыт стран - участниц ЕС. Поскольку Европейский Союз (далее – ЕС) является членом Международного энергетического агентства, то все страны-члены ЕС обязаны иметь в наличии резервы нефти и нефтепродуктов, обеспечивающие каждой из них внутреннее потребление на 90 дней. Приступили государства-члены ЕС к формированию СЗН, обеспечивающих минимальную потребность в топливе в течение 90 дней, в 2002 году, причем к 2020 году страны ЕС планируют довести СЗН до уровня, обеспечивающего 120 дней внутреннего потребления. Специфической особенностью создания СЗН в странах-участницах ЕС является то, что одна треть СЗН каждой из стран ЕС (примерно на 30-40 дней покрытия внутреннего потребления) идет на совместные резервы стран ЕС. Выбор формы организации СЗН в странах ЕС не регламентирован и определяется каждой страной самостоятельно, исходя из их возможностей. Так, в Испании сформированы и постоянно пополняются собственные СЗН в нефтехранилищах наземного типа, их объем составляет 120 млн баррелей и сохраняет статус-кво. По объему стратегических резервов нефти Испания занимает пятое место в мире и первое место среди стран ЕС. Стратегических резервов нефти Испании хватает на 90 дней среднего внутреннего потребления в стране. Во Франции в городе Маноске находится самое крупное соляное нефтехранилище в Европе, в котором 36 подземных соляных куполов заполнены 63 млн баррелей сырой нефти. Управляет СЗН Франции Профессиональный комитет по управлению стратегическими резервами (CPSSP) [9]. В Германии сочетаются все формы формирования СЗН (государственные, агентские и обязательные резервы предприятий). Государственные федеральные СЗН Германии управляются правительством, а управление агентскими резервами и обязательными резервами предприятий осуществляется специально созданным для этой цели Агентством по управлению резервами EBV (Erdolbevorratungsverband), членами которого являются все трейдеры и нефтеперерабатывающие предприятия Германии. Этому Агентству EBV принадлежит целый комплекс нефтехранилищ соляного типа (8 групп соляных пещер), который расположен на севере Германии и связан с нефтяными терминалами и морскими портами на Рейне. Таким образом, опыт стран ЕС по формированию совместных СЗН может стать примером для создания СЗН стран-участниц ЕАЭС, поскольку совместное хранение СЗН обеспечивает энергетическую безопасность для стран-участниц ЕС посредством расширения источников СЗН, снижает издержки по содержанию и развитию нефтехранилищ, а также логи-

стических расходов при осуществлении обмена нефтью с третьими странами, объединяет ресурсную базу стран-участниц ЕС и способствует развитию инфраструктуры СЗН.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить следующее:

1. Преимуществами создания СЗН путем организации их хранения странами, не имеющими собственных запасов нефти или достаточного количества месторождений нефти, являются защита внутреннего спроса государства на нефть и нефтепродукты на определенный период времени для обеспечения краткосрочной независимости от политической нестабильной ситуации в нефтедобывающих регионах мира, а также относительной независимости от резких колебаний мировых цен на нефть для поддержания приемлемых цен на энергоносители в пределах государства; стабилизация внутреннего рынка нефти и нефтепродуктов и обеспечение поставок в случаях необходимости или возникновения форс-мажорных непредвиденных обстоятельств (военных действий, стихийных бедствий); обеспечение возможности извлечения коммерческой выгоды путем заполнения нефтехранилищ в период минимальных мировых цен на нефть и нефтепродукты или продажи СЗН в период выгодных для этого взлета мировых цен на сырье, а также возможность регулирования уровня заполнения нефтехранилищ и контроля качества нефти и нефтепродуктов в нефтехранилищах.

2. Главным недостатком данного подхода по формированию СЗН является его дороговизна, а также затраты большого промежутка времени на его реализацию.

Второй подход по формированию СЗН используется странами-экспортерами нефти, имеющими на своей территории крупные месторождения нефти, и заключается в резервировании определенных месторождений нефти в качестве СЗН. По оценкам специалистов, суммарный объем всех общемировых запасов нефти составляет от 240 до 290 млрд тонн [10]. Самый большой объем доказанных запасов нефти (18,0% от всех мировых запасов) приходится на территорию Венесуэлы и составляет 298,4 млрд. баррелей. Второй страной в мире по объему запасов нефти (16,2 % от всех мировых запасов) является Саудовская Аравия (268,3 млрд. баррелей нефти). Третье место по объему запасов нефти принадлежит Канаде (172,5 млрд. баррелей нефти). Казахстан занимает 12 место в мире по объему запасов нефти (30,0 млрд баррелей). По состоянию на 2017 год, по данным Министерства нефти и газа РК, доказанные запасы нефти в РК выросли до 35 млрд баррелей, т.е. по сравнению с 2015 годом на 14,3 %. Таким образом, отмечается рост подтвержденных запасов нефти в Казахстане. Кроме того, по оценкам некоторых экспертов, суммарный объем предполагаемых (прогнозных) запасов нефти в РК на 2017 год составляют 124,3 млрд баррелей или 17 млрд тонн [11].

Поэтому следует вывод о том, что второй подход по резервированию определенных месторождений нефти в качестве СЗН наиболее приемлем для Казахстана, поскольку строительство нефтехранилищ является нецелесообразным и дорогостоящим способом создания СЗН и требует много времени для реализации, в то время как в настоящее время наиболее приоритетным направлением развития нефтяной индустрии в Казахстане является завершение модернизации нефтеперерабатывающих мощностей Казахстана и производство высококачественных продуктов нефтепереработки с высокой добавленной стоимостью, что будет способствовать выходу страны из глубокого экономического кризиса. Для реализации данного подхода рекомендуем:

- Определение государством конкретных месторождений нефти для СЗН, что должно найти отражение в соответствующем законодательном документе;

- По опыту Саудовской Аравии в случае необходимости арендовать в других странах резервуары для хранения нефти, например, в Китае, что приведет к взаимовыгодному сотрудничеству между странами.

Список литературы

1. Баранюк К. Зачем США прячут 700 млн баррелей нефти под землей [Электр. ресурс]. -2015. URL: http://www.bbc.com/russian/business/2015/10/151001_vert_fut_why_us_keep_oil_underground (Дата обращения: 5.12.2017).
2. Григорьев М.Н., Кефели И.Ф., Петров А.Н., Уваров С.А. Углеводородная логистика – на защите национальных интересов России //Геополитика и безопасность. Издательский дом ГЕЛИОН. -2015. –Т. 32. -№ 4. –С. 24-32.
3. Зачем США отказались от стратегических запасов нефти [Электр. ресурс]. -2015. - URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/60420> (Дата обращения: 3.01.2018).
4. Данные департамента энергетики США [Электр. ресурс]. -2017. -URL: <https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=WCSSTUS1&f=W> (Дата обращения: 21.12.2017).
5. Топалов А. Трамп распродает стратегические резервы США [Электр. ресурс]. -2017. URL: <http://group-global.org/ru/publication/10164-o-nekotoryh-aspektah-sozdaniya-strategicheskikh-zapasov-nefti-i-ili-nefteproduktov-v> (Дата обращения: 5.01.2018).
6. Нефтехранилища Китая заполнены практически под завязку [Электр. ресурс]. -2017. -URL: https://investbrothers.ru/2017/03/30/neftehranilisha_kitaja_zapolneny/ (Дата обращения: 25.12.2017).
7. Япония увеличивает на 30 процентов емкости для хранения нефти Saudi Aramco [Электр. ресурс]. -2017. -URL: <http://fdlx.com/business-world/94190-yaponiya-uvelichivaet-na-30-procentov-emkosti-dlya-xraneniya-nefti-saudi-aramco.html> (Дата обращения: 24.12.2017).
8. Стратегические запасы нефти: топ-5 стран [Электр. ресурс]. -2017. -URL: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=335017> (Дата обращения: 24.01.2018).
9. Топ-10 Самых больших нефтехранилищ [Электр. ресурс]. -2017. -URL: <https://dekatop.com/archives/10251> (Дата обращения: 21.01.2018).
10. Основные экспортеры и импортеры нефти [Электр. ресурс]. -2016. -URL: <https://www.offbank.ru/blog/771-osnovnie-strani-eksportyori-i-importyori-nefti.html> (Дата обращения: 25.01.2018).
11. Нефтегазовый сектор. Информационный портал компании «КазМунайГаз» [Электр. ресурс]. -2017. -URL: https://kmgep.kz/rus/about_kazakhstan/oil_and_gas_sector/ (Дата обращения: 28.01.2018).

М.А. Ноғайбаев

«ҚМГ Қарашығанақ» ЖШС, Астана, Қазақстан

Нарықтық экономикадағы стратегиялық мұнай қорларын қалыптастыру мен басқарудағы халықаралық тәжірибе

Аннотация. Соңғы жылдары Қазақстан елдегі стратегиялық мұнай қорын құру қажеттілігі туралы мәселе барған сайын артып келеді. Себебі, әлемдік мұнай және мұнай өнімдері нарығының ағымдағы конъюнктурасы (бағаларды хеджирлеу, мұнай өндіруді қысқарту, мұнай экспортының төмендеуі) стратегиялық мұнай қорларын құруда көптеген мемлекеттер мен жеке компаниялардың қажеттіліктерінің артуына алып келеді. Бұл мақалада АҚШ, Қытай, Оңтүстік Корея, Үндістан, Еуропалық Одаққа мүше елдер сияқты өзінің стратегиялық мұнай қорларын (СМҚ) қалыптастыруда жетекші елдердің халықаралық тәжірибесін егжей-тегжейлі зерттеуге арналған. Нарықтық экономикадағы стратегиялық мұнай қорларын қалыптастыру мен басқарудың екі негізгі тәсілі қарастырылады, мысалы, стратегиялық мұнай қорын сақтау және мұнай кен орындарын резервке қою үшін резервуарларды салу. Мұнай қорларын құрудың халықаралық тәжірибесін талдау негізінде Қазақстанда оларды қалыптастыру бойынша ұсынымдар берілді.

Түйін сөздер: мұнай, (СМК), мұнай қорлары, мұнай қоймалары, роялти есебінен мұнай, мұнай қорларын толтыру, резервтерді шығару.

M.A. Nogaibayev

LLP “KMG Karachaganak”, Astana, Kazakhstan

International experience in the formation and management of strategic oil reserves in a market economy

Abstract: In recent years, Kazakhstan increasingly raises the question of the need to create strategic oil reserves in the country, since the current situation on the world market for oil and oil products (price hedging, reduction in oil production, reduction in oil exports) leads to an increase in the need of many states and individual companies to create strategic oil reserves. This article is devoted to a detailed study of the international experience of individual leading countries in the formation of their own strategic oil reserves, such as the USA, China, South Korea, India, and the EU member countries. Two main approaches to the formation and management of strategic oil reserves in a market economy, such as the construction of storage tanks for strategic oil reserves and the reservation of oil fields, are considered. Based on the analysis of international experience in creating oil reserves, recommendations were given on their formation in Kazakhstan.

Keywords: oil, strategic oil reserves, oil reserves, oil storages, oil on account of royalties, replenishment of oil reserves, withdrawal of reserves.

References

1. Баранюк К. Зачем США прячут 700 млн баррелей нефти под землей [Electr. resource]. 2015. Available at: http://www.bbc.com/russian/business/2015/10/151001_vert_fut_why_us_keep_oil_underground (Accessed: 5.12.2017).
2. Григорьев М.Н., Кефели И.Ф., Петров А.Н., Уваров С.А. Углеводородная логистика – на защите национальных интересов России, Геополитика и безопасность. Издательский дом ГЕЛИОН, 32(4), 24-32(2015).
3. Зачем США отказались от стратегических запасов нефти [Electr. resource]. -2015. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/60420> (Accessed: 3.01.2018).
4. Данные департамента энергетики США [Electr. resource]. 2017. Available at: <https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=WCSSTUS1&f=W> (Accessed: 21.12.2017).
5. Топалов А. Трамп распродает стратегические резервы США [Electr. resource]. 2017. Available at: <http://group-global.org/ru/publication/10164-o-nekotoryh-aspektah-sozdaniya-strategicheskikh-zapasov-nefti-i-ili-nefteproduktov-v> (Accessed: 5.01.2018).
6. Нефтехранилища Китая заполнены практически под завязку [Electr. resource]. 2017. Available at: https://investbrothers.ru/2017/03/30/neftehranilisha_kitaja_zapolneny/ (Accessed: 25.12.2017).
7. Япония увеличивает на 30 процентов емкости для хранения нефти Saudi Aramco [Electr. resource]. 2017. Available at: <http://fdlx.com/business-world/94190-yaponiya-uvlichivaet-na-30-procentov-emkosti-dlya-xraneniya-nefti-saudi-aramco.html> (Accessed: 24.12.2017).
8. Стратегические запасы нефти: топ-5 стран [Electr. resource]. 2017. Available at: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=335017> (Accessed: 24.01.2018).
9. Топ-10 Самых больших нефтехранилищ [Electr. resource]. 2017. Available at: <https://dekatop.com/archives/10251> (Accessed: 21.01.2018).

10. Основные экспортеры и импортеры нефти [Electr. resource]. 2016. Available at: <https://www.offbank.ru/blog/771-osnovnie-strani-eksportyori-i-importyori-nefti.html> (Accessed: 25.01. 2018).
11. Нефтегазовый сектор. Информационный портал компании «КазМунайГаз» [Electr. resource]. 2017. Available at: https://kmger.kz/rus/about_kazakhstan/oil_and_gas_sector/ (Accessed: 28.01. 2018)

Сведения об авторе:

Ногайбаев М.А. - директор департамента маркетинга и транспортировки ТОО, «КМГ Карачаганак», Кунаева, 8, Астана, Казахстан.

Nogaibayev M.A. - Head of Marketing and Transportation Department, LLP “KMG-Karachaganak”, Konayev str., 8, Astana, Kazakhstan.

МРНТИ 06.39.31

М.В. Хайруллина¹, А.А. Сейсинбинова²

¹*Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия*

²*Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан*

(E-mail: proreg5@mail.ru, almira.askarbek@yandex.ru)

Проблемы формирования государственной политики инновационного развития Казахстана и России: сравнительный анализ

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы формирования государственной инновационной политики Казахстана и России. Дается анализ и оценка современного состояния инновационного развития. Выявлены основные причины низкого уровня инновационной активности предприятий в РК и РФ. Установили низкий уровень интереса бизнес-среды к проведению научных исследований, несбалансированность государственной политики, изменение экономической конъюнктуры. Предложены рекомендации формирования государственной политики для решения задач в области развития инноваций.

Ключевые слова: инновационная политика, инновационная деятельность, государственные программы, научные исследования.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-121-131>

Введение. Опыт развития экономической науки и экономического роста показали, что внедрение инноваций и новых технологий способствуют эффективной модернизации экономики. На сегодняшний день инновационная деятельность является одним из главных направлений экономической политики в развитых странах.

Инновации не только определяют экономический рост, но и являются основой современного развития во всех сферах экономики.

Инновация – это новшество, внедренное в производство или в сферу услуг в форме объекта, технологии, продукции, которые являются результатом научно-исследовательских работ и новых открытий, существенно отличающихся от других аналогов. Инновации являются конечным результатом интеллектуальной деятельности, фантазии, творческого процесса, новых открытий, изобретений человека [1].

В процессе управления инновациями цель государства – создать на макро- и мезоуровне необходимую для инновационной деятельности среду: инфраструктуру и эффективные институты развития, систему стимулов и преференций.

Основная часть. Начиная с 2002 года, в экономическом пространстве Казахстана произошли кардинальные изменения в сфере инновационной деятельности. В частности, были приняты следующие Законы:

- В 2002 году был принят Закон РК «Об инновационной деятельности»;
- В 2006 году - Закон РК «О государственной поддержке инновационной деятельности»;
- В 2003 году Указом Президента РК была принята «Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг.»;
- В 2010 году - «План стратегического развития РК до 2020 года»;
- В 2012 году - Закон РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» [2].

Стоит отметить, что ключевая инновационная политика берет свое начало с Государственной Программы «Индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы». Основной целью программы было предоставление га-

рантии стабильного и сбалансированного экономического роста через диверсификацию и рост конкурентоспособности Казахстана. Согласно проектному документу, для реализации данной программы было выделено 6,5 трлн. тенге бюджетных средств [3].

В настоящее время Правительством страны реализуется Государственная Программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы, целью которой является содействие диверсификации и конкурентоспособности обрабатывающей промышленности с бюджетом 1 717 млрд. тенге [4].

По результатам анализа были выбраны 6 приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, такие как металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность, которые разделены на 14 секторов.

Основная цель этих программ - улучшить бизнес-среду, повысить конкурентоспособность страны, сократить участие государства в экономике через инструменты приватизации.

Также в целях поддержки инновационной деятельности были созданы различные организационные структуры, институты развития, технопарки, финансовые институты и др.

Государственная инновационная политика Российской Федерации после развала СССР периодически меняла свою направленность. В начале 1990-х годов, во время экономического кризиса, правительство сконцентрировало свою политику на сохранении науки и создании технической инфраструктуры, в частности - технологических парков и инкубаторов. Основная идея этой политики состояла в том, что доступность технической инфраструктуры будет способствовать коммерциализации результатов исследований и увеличивать экономический спрос на науку [5].

С середины 2000-х годов акцент государственной политики сместился на создание различных фондов, направленных на поддержку технологических инноваций. В 1994 году был создан Государственный фонд поддержки НИОКР в малых инновационных предприятиях, а также несколько новых институтов развития. Государство финансировало организации, которые использовали технологические инновации, такие как Российская венчурная компания (создана в 2006 году), РОСНАНО (первоначально в 2007 году была создана Государственная корпорация с целью развития индустрии нанотехнологий в России), Российский фонд технологического развития. Предполагалось, что комбинация финансовой и инфраструктурной поддержки обеспечит государственную адресную поддержку на всех этапах разработки инновационной продукции - от идеи до новой технологии. Эта идеология получила название «инновационный лифт», где развитие, как в лифте, проходит через этапы, начиная с первого, где рождается идея, до последнего - производства и продаж [6].

Несмотря на то, что были созданы все элементы инфраструктуры, развитие инновационной системы в стране происходило медленно, связь НИОКР с технологическими инновациями оставалась на низком уровне.

Наблюдался очевидный разрыв между исследовательскими работами и их коммерциализацией. В начале 2010 года Правительство осознало отсутствие горизонтальной связи в инновационной системе и сосредоточило внимание на механизмах стимулирования и укрепления сотрудничества между университетами и промышленностью. К наиболее значимым мерам, введенным в 2010 году, можно отнести создание технологических платформ, программ инновационного развития в крупных государственных компаниях, выделение грантов на совместные исследования промышленности и университетов [6].

Еще одним новым для России инструментом развития связей между промышленностью и университетами стали субсидии, распределенные среди предприятий для финансирования сложных высокотехнологичных проектов, выполняемых совместно с университетами (постановление Правительства, 2010 г.). Это был первый политический механизм, концептуально близкий к грантам, используемым правительствами во многих других странах для поддержки корпоративных исследований и разработок.

Основные направления политики России в области развития инновационной системы определены Стратегией инновационного развития РФ на период до 2020 г., которая разработана на основе положений Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» [7]. Стратегия обозначила цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики. В ней определены три ключевых приоритета инновационного развития России: развитие человеческого капитала; значимое повышение инновационной активности бизнеса; продвижение инноваций в государственном секторе.

В таблице 1 показаны изменения в ранжировании Казахстана и России в международных рейтингах в период реализации государственных стратегий по формированию инновационной систем. Мы сравнили изменения показателей с 2010 года по 2018 годы, так как начиная именно с этого периода государственные органы всерьез начали уделять внимание созданию и развитию действенной инновационной системы страны.

Таблица 1

Рейтинг Казахстана и России в сфере ведения бизнеса и конкурентоспособности

	Республика Казахстан		Российская Федерация	
	2010	2018	2010	2018
Рейтинг «Doing Business» (Ведение бизнеса)	63	28	120	31
Рейтинг «Глобальный индекс конкурентоспо- собности»	72	59	63	43
Рейтинг глобальной конкурентоспособно- сти (The IMD World Competitiveness Ranking)	33	38	51	45
Примечание: Составлено авторами по материалам [8,9,10]				

Как видно из таблицы 1, Казахстан в рейтинге Doing Business Rank поднялся с 63-й позиции в 2010 г. до 28-й в 2018 г., а по рейтингу Глобального индекса конкурентоспособности - с 72-й в 2010 г. до 59-й в 2018 г.

По рейтингу «Ведение бизнеса» в России мы замечаем существенный рост, она поднялась с 120-й позиции в 2010 г. до 31-й в 2018 году. Отмечается, что это произошло благодаря улучшению регуляторной среды деятельности малых и средних предприятий вследствие четырёх реформ. Также на продвижение повлияли новации в сфере строительства, электроснабжения, регулирования малого и среднего бизнеса и налогообложения [11].

Анализируя данные таблицы 1, можно сказать, что по всем показателям международных рейтингов в сфере ведения бизнеса и конкурентоспособности и в России, и в Казахстане замечается улучшение, кроме Рейтинга глобальной конкурентоспособности (The IMD World Competitiveness Ranking), где данные показатели Казахстана снизились с 33-й позиции до 38-й. Также хотелось бы отметить, что по всем рейтингам показатели Казахстана на несколько позиций лучше, чем у России.

Институты развития – это организации, осуществляющие аккумуляцию и перераспределение финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсов для решения про-

блем развития инновационной системы страны или региона [12]. Среди формальных государственных институтов развития выделяются финансовые и нефинансовые. В таблице 2 представлена информация по государственным институтам развития в инновационных сферах Казахстана и России.

Таблица 2

Государственные институты развития в инновационных сферах
Республики Казахстан и Российской Федерации *

Республика Казахстан		Российская Федерация	
Финансовые** (инвестиционные)	Нефинансовые***	Финансовые** (инвестиционные)	Нефинансовые***
- АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына»; - Банк развития Казахстана; - АО «Инвестиционный фонд Казахстана»; - АО «Национальный инновационный фонд» - Фонд развития предпринимательства «Даму»; - АО «Қазына Капитал Менеджмент»; - АО «Национальное агентство по технологическому развитию (НАТР)»; - АО «Казахстанский институт развития индустрии» - АО «Фонд Науки» - и др.	- Специальные экономические зоны (СЭЗ); - Промышленные парки; - Технопарки; - Бизнес-инкубаторы; - Стартап-акселераторы; - Кластеры; - Центры трансферта технологий; - Технологические платформы; - другие аналогичные организации	- ОАО «Российская венчурная компания»; - ОАО «Роснано»; - Внешэкономбанк (Банк развития); - ОАО «МСП Банк»; - Фонд «ВЭБ Инновации»; - Фонд «Сколково»; - Фонд содействия инновациям; - Фонд инфраструктурных и образовательных программ; - Фонд содействия инновациям; - ФГАУ «Российский фонд технического развития» и др.	- Особые экономические зоны (ОАО «ОЭЗ»); - Иннограды; - Промышленные парки; - Технопарки; - Бизнес-инкубаторы; - Центры трансферта технологий; - Центры субконтракции; - Центры коллективного пользования; - Центры кластерного развития; - Технологические платформы; - другие аналогичные организации
Банк или организация, выполняющие функцию долгосрочного финансирования проектов, которые не могут быть профинансированы частным бизнесом и направлены на социально-экономическое развитие (по версии ООН) *Организация, выполняющая организационно-стимулирующую функцию развития инновационного предприятия на территории, представляющая материальные и прочие нефинансовые ресурсы, которым не располагают экономические субъекты в отдельности			
*Примечание: Составлено авторами на основе материалов [12]			

Основные цели финансовых институтов - финансирование (кредитование) инновационного бизнеса, рост стоимости компании; привлечение инвесторов для крупных финансовых операций. Целями же нефинансовых институтов развития являются рост бла-

госостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры и организационно-методической поддержки, управление потоками знаний и технологий.

Одним из показателей инновационного развития страны является уровень инновационной активности предприятий. Этот показатель определяется как соотношение количества предприятий, имеющих инновации, к количеству всех исследуемых предприятий. Эти и другие основные статистические данные по инновациям в двух странах представлены ниже в таблице 3.

Таблица 3

Сводные показатели оценки инновационной деятельности
в РК и РФ за 2013-2017 гг.

Годы	2013	2014	2015	2016	2017
Уровень инновационной активности предприятий РК в области инноваций, %	8,0	8,1	8,1	9,3	9,6
Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность в РФ, %	10,1	9,9	9,3	8,4	8,5
Удельный вес инновационных товаров в ВВП в РК	0,65	1,46	0,92	0,95	1,59
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в РФ, %	9,2	8,7	8,4	8,5	8,7
Внутренние расходы на НИОКР в РК, (в процентах к ВВП)	0,17	0,17	0,17	0,14	0,13
Внутренние затраты на научные исследования и разработки в РФ, (в процентах к ВВП)	1,03	1,07	1,10	1,10	1,11
Примечание – Составлено и рассчитано авторами по данным [13, 14, 15]					

По уровню инновационной активности предприятий Казахстана можно заметить, что данный показатель в 2017 году по сравнению с уровнем 2013 года увеличился на 1,2%. В России же, наоборот, наблюдается снижение данного уровня на 0,8%. В целом, за период с 2013 по 2017 годы, мы наблюдаем увеличение инновационной активности предприятий в Казахстане и уменьшение данного показателя в России (рисунок 1).

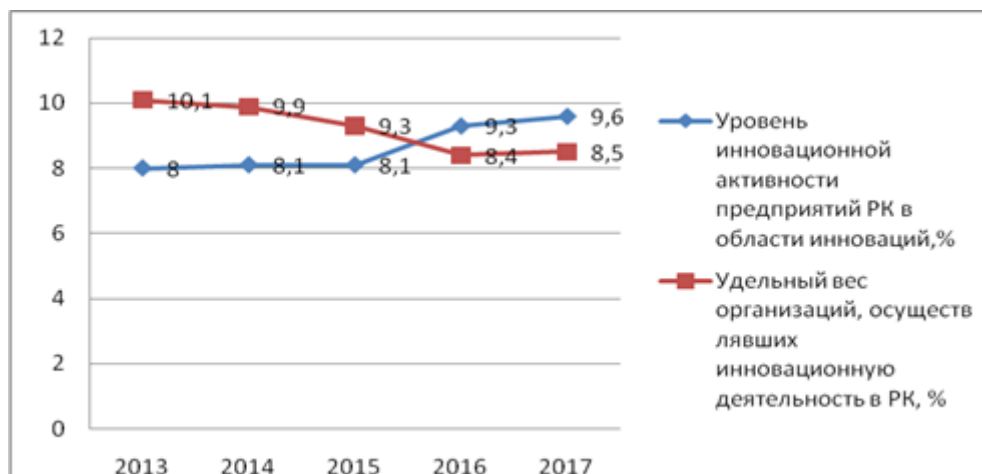


Рисунок 1. Уровень инновационной активности предприятий в РК и РФ за 2013-2017 гг.

По сравнению с другими странами уровень инновационной активности казахстанских предприятий остается очень низким. В Белоруссии, например, в 2015 году он составлял 21,1%, а в развитых странах – 50-70% [16].

Еще одним показателем инновационного развития страны являются внутренние расходы на НИОКР, который в 2017 году в России составил 1,11%, а в Казахстане почти на 1% ниже (0,13%) (рисунок 2).

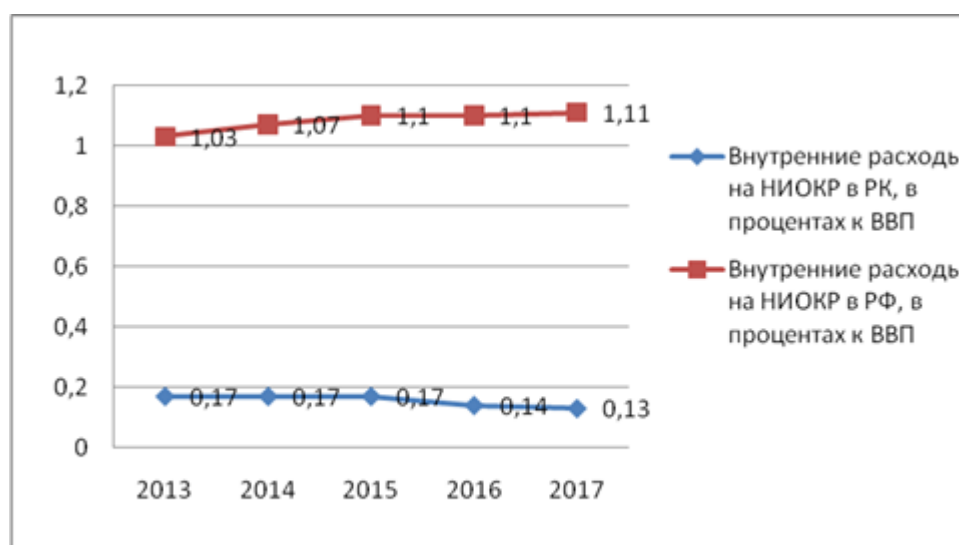


Рисунок 2. Внутренние расходы на НИОКР в РК и РФ за 2013-2017 гг.

По показателю внутренних расходов на НИОКР Россия и Казахстан существенно отстают от ведущих стран мира. Согласно данным последнего рейтинга ЮНЕСКО за 2015 г., среди 74 стран мира наибольшую долю своего ВВП на НИОКР тратит Израиль – 4,27%, который является лидером по этому показателю в последние годы. Следом идут Южная Корея – 4,23%, Япония – 3,28%, Швеция – 3,26% и Австрия – 3,07%. Казахстан расположился в нижней части списка – на 63-м месте с 0,17%, тогда как Россия находится выше, на 27 месте с показателем 1,13% [17].

По данным комитета по статистике МНЭ РК, казахстанский бизнес предпочитает приобретать готовые технологии, программное обеспечение и оборудование. В период с 2011 по 2016 годы предприятия тратили на это от 33% до 72% всех инновационных вложений. Поэтому затраты, связанные с подготовкой к новому производству, такие как маркетинговые исследования рынка, производственное проектирование, обучение персонала для работы с технологическими инновациями, имеют достаточно низкую долю в общих затратах, не превышающую 7% [16].

В Российской Федерации по данным агентства статистики только 7,3% крупных и средних организаций осуществляли в 2016 году технологические инновации. Доля объема инновационных товаров (работ, услуг) организаций промышленного производства в общем объеме экспорта товаров (работ, услуг) составила 8,4%. Реализация Стратегии инновационного развития на период до 2020 года предполагала, что в 2016 году по данным показателям удастся достигнуть уровня в 15 и 12% соответственно.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности в Казахстане являются средства государственного бюджета. Государство финансирует научные исследования через систему государственного заказа и выделение грантов. Частный сектор и институты развития применяют механизм прямого финансирования конкретных инновационно-инвестиционных проектов, которые носят преимущественно прикладной характер.

Закключение. Анализ современного состояния науки и инновационной политики в Казахстане и России показывает, что, несмотря на высокий уровень правительственной деятельности, эффективно функционирующая инновационная система все еще отсутствует. Инновационная система двух стран в основном поддерживается и регулируется государством. Расходы бизнес-сектора на НИОКР остаются на очень низком уровне, технологические компании все еще ожидают поддержку от правительства в финансировании их НИОКР. Необходимо отметить, что и в России, и в Казахстане цикл «наука–производство», то есть инновационный процесс, завершается на начальных стадиях, иногда не выходя за пределы фундаментальных исследований или стадии изготовления опытного образца, поскольку отечественные предприятия не в состоянии внедрить их в производство.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что уровень инновационной активности казахстанских и российских организаций остается крайне низким. В современном мире экономическое развитие государства во многом зависит от инвестиций, вкладываемых в проведение научных исследований и разработок, создания новых технологий и применения уже существующих. По показателям инновационной активности и удельного веса затрат на науку в ВВП Россия и Казахстан существенно отстают от ведущих стран мира.

К основным проблемам, требующим решения для инновационного развития Казахстана и России, можно отнести:

- невысокий уровень научно-технического потенциала;
- низкую производительность труда;
- низкую наукоемкость экономики и производства;
- нехватку профессионального инновационного менеджмента.

Причинам слабой инновационной активности организаций в Казахстане и России посвящено значительное число публикаций, и в ближайшем будущем это продолжит занимать умы исследователей. Среди причин невысокого уровня инновационной активности можно выделить, во-первых, низкий уровень интереса бизнес-среды к проведению научных исследований; во-вторых, несбалансированность государственной политики, и в-третьих, изменение экономической конъюнктуры (в частности, для России - связанные с экономическими санкциями). Между тем, причины, препятствующие инновациям, носят более глубокий характер и требуют устранения, а повышение эффективности инновационной системы остается как никогда актуальной задачей.

В стратегическом контексте наиболее важными задачами государства при формировании действенной системы развития инновационной деятельности являются задачи выделения приоритетных направлений инновационной активности, выявления реализуемых инновационных проектов и возможности участия в них научных и образовательных учреждений, определения состава задействованных в них предприятий, взаимосвязи реализуемых инноваций и их влияния на отраслевую эффективность.

Государственные программы должны быть сосредоточены на стратегиях разработки продукта, которые постоянно необходимо обновлять на основе собственных ресурсов предприятий и готовить их к диверсификации или к внедрению стратегии развития новых рынков на более поздних этапах. Следует переходить от краткосрочной макроэкономической политики к долгосрочной инновационной политике, где в первую очередь уделяется особое внимание проведению научных исследований и развитию инновационного предпринимательства как ключевого компонента инновационной политики Казахстана.

Государственная политика должна быть направлена на решение следующих задач:

- создание условий для повышения инновационной активности предпринимателей;
- развитие науки и ее ориентация на решение задач инновационного развития страны;
- развитие кооперации между научно-исследовательским и предпринимательским секторами, совершенствование механизмов диффузии и передачи знаний;
- поддержка прорывных направлений технологического развития.

Список литературы

1. Чайковская Л.П., Рыбакова С.И. Состояние и перспективы развития инновационной деятельности в Республике Казахстан // АльПари, - 2010. - №1, - С. 42-44.
2. Achilov N. Evaluation of Innovation Policy in Kazakhstan in the Period of Globalization Trends// Bus Eco J. -2016. -Т. 7. -№4. - Р. 1-4
3. О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года. № 958. – 2018 [Электронный ресурс]. - 2018. - URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958> (Дата обращения: 5.11.2018).
4. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы. Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года №874. – 2018 [Электронный ресурс]. - 2018. - URL: http://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs (Дата обращения: 5.11.2018).
5. Шабуцкая Н.В., Соломатина Е.Д. Государственная инновационная политика России: история и перспективы //Лесотехнический журнал – 2015. №4. – С. 274-285
6. Dezhina I.G. Science and Innovation Policy of the Russian Government // Public Administration Issues. - 2017. Special Issue. –Р. 7-26.
7. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Министерство экономического развития Российской Федерации: официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20120210_04 (дата обращения 28.10.2018 г.)
8. World Bank Group (2017) Ease of Doing Business in Kazakhstan. World Bank. [Электронный ресурс]. - 2018. - URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28478> (Дата обращения 6.11.2018).
9. World Economic Forum (2017) World Competitiveness Index. [Электронный ресурс]. - 2018. - URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>

(Дата обращения: 6.11.2018).

10. IMD World (2017) World Competitiveness Rank. [Электронный ресурс]. - 2018. - URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2018/> (Дата обращения: 6.11.2018).

11. РИА Новости. Россия поднялась на 31-е место в рейтинге Doing Business Всемирного банка [Электрон.ресурс]. – 2018. – URL: <https://russian.rt.com/business/news/569264-rossiya-podnyalas-doing-business> (Дата обращения: 6.11.2018).

12. Управление инновациями: организационные-экономические и маркетинговые аспекты: монография / М.В. Хайруллина, Е.С. Горевая. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2015. – 308 с.

13. Официальный сайт Агентства статистики Министерства экономики РК [Электронный ресурс] // Раздел «Науки и инновации». – 2018. - URL: <http://stat.gov.kz> (Дата обращения: 5.11.2018).

14. Федеральная служба государственной статистики РФ // Официальная статистика// Наука, инновации и информационное общество [Электронный ресурс]. – 2018. - URL: https://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_andinnovations/

15. Статистика науки и образования. Выпуск 4. Инновационная деятельность в Российской Федерации. Инф.-стат. мат. – М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2017. – 92 с.

16. Адил Ибраев. Казахстанская наука и инновации: трудный путь навстречу друг другу [Электронный ресурс]. – 2018. - URL: https://forbes.kz/process/science/kazhastanskaya_nauka_i_innovatsii_trudnyiy_put_navstrechu_drug_dругu/ (Дата обращения: 5.11.2018).

17. Расходы на НИОКР, в % к ВВП [Электронный ресурс]. – 2018. - URL: <https://knoema.ru/atlas/topics/Исследования-и-разработки/Затраты-на-НИОКР/Расходы-на-НИОКР-в-percent-к-ВВП> (Дата обращения: 28.01.2019).

М.В. Хайруллина¹, А.А. Сейсинбинова²

¹*Новосибирск мемлекеттік техникалық университеті, Новосибирск, Ресей*

²*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан*

Қазақстан мен Ресейдің мемлекеттік инновациялық саясатының қалыптасу мәселелері: салыстырмалы талдау

Аннотация. Мақалада Қазақстан мен Ресейдің мемлекеттік инновациялық саясатының қалыптасуының негізгі мәселелері қарастырылған. Екі елдің инновациялық дамуының қазіргі жай-күйіне талдау және бағалау жасалған. Елдердегі кәсіпорындардың инновациялық белсенділігінің төмен деңгейде болу себептері айқындалған. Авторлар бизнес ортаның ғылыми зерттеулер жүргізуге деген қызығушылығының төмен деңгейін, мемлекеттік саясаттың теңгерімсіздігін, экономикалық конъюктураның өзгеруі себептерін анықтаған. Инновациялар саласында міндеттерді шешу мақсатында мемлекеттік саясатты қалыптастыру бойынша ұсыныстар берілген.

Түйін сөздер: инновациялық саясат, инновациялық қызмет, мемлекеттік бағдарламалар, ғылыми зерттеулер

M.B. Khairullina¹, A.A. Seisinbinova²

¹Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russian Federation

²L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

Problems of State Policy Formation of Innovative Development of Kazakhstan and Russia: A Comparative Analysis

Abstract. This paper explores the main problems of state innovation policy formation of Kazakhstan and Russia. The analysis and assessment of the current state of innovation development are given. The main reasons for the low level of innovation activity of enterprises in the Republic of Kazakhstan and the Russian Federation are identified. The authors found a low level of interest of the business environment to conduct research, the imbalance of public policy; change in economic conjuncture. The recommendations of the formation of public policy for solving problems in the field of innovation development are proposed.

Keywords: innovation policy, innovation activity, state programs, scientific researches

References

1. Chaykovskaya L.P., Rybakova S.I. Sostoyaniye i perspektivy razvitiya innovatsionnoi deyatel'nosti v Respublike Kazakstan [The state and prospects for the development of innovation in the Republic of Kazakhstan], *AlPari*, (1), 42-44(2010).
2. Achilov N. Evaluation of Innovation Policy in Kazakhstan in the Period of Globalization Trends, *Bus Eco J*, 7(4), 1-4(2010).
3. O Gosudarstvennoi programme po forsirovannomy industrial'nomy razvitiu Respubliki Kazakhstan na 2010-2014 gody i priznanii ustarevshimi nekotorykh ukazov Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 19 marta 2010 goda № 958 [On the State Program on Forced Industrial-Innovative Development of the Republic of Kazakhstan for 2010-2014 and recognition of some decrees of the President of the Republic of Kazakhstan invalid. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated March 19, 2010 No. 958] [Electronic resource]. 2018. Available at: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958> (Accessed: 5.11.2018).
4. Gosudarstvennaya programma industrial'no-innovatsionnogo razvitiya Respubliki Kazakhstan na 2015-2019 gody [The state program of industrial-innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2015-2019.]. Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 1 avgusta 2014 goda №874. [Electronic resource]. 2018. Available at: http://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs (Accessed: 5.11.2018).
5. Shabuckaja N.V., Solomatina E.D. Solomatina.Gosudarstvennaya innovatsionnaya politika Rossii: istoriya i perspektivy [State innovation policy of Russia: history and prospects], *Lesotekhnicheski jurnal*, (4), 274-285(2015).
6. Dezhina I.G. Science and Innovation Policy of the Russian Government, *Public Administration Issues*, Special Issue, 7-26(2017).
7. Strategiya innovatsionnogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda [Strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020], *Ministerstvo Ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii: ofitsialnyi sait*. [Electronic resource]. 2018. Available at: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20120210_04 (Accessed: 28.10.2018).
8. World Bank Group (2017) Ease of Doing Business in Kazakhstan. World Bank. [Electronic resource]. 2018. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28478> (Accessed: 6.11.2018).
9. World Economic Forum (2017) World Competitiveness Index [Electronic resource]. 2018. Available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>

(Accessed: 6.11.2018).

10. IMD World (2017) World Competitiveness Rank [Electronic resource]. 2018. Available at: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2018/> (Accessed: 6.11.2018).
11. RIA Novosti. Rossiya podnyalas' na 31-e mesto v reitinge Doing Business Vsemirnogo Banka. [Russia has risen to 31st place in the World Bank Doing Business] [Electronic resource]. 2018. URL: <https://russian.rt.com/business/news/569264-rossiya-podnyalas-doing-business> (Accessed: 6.11.2018).
12. Upravleniye innovatsiyami: organizatsionno-ekonomicheskiye i marketingovyye aspekty [Innovation management: organizational, economic and marketing aspects]: monografiya / M.V. Khairullina, E.S. Gorevaya (Isd-vo NGTU, Novosibirsk, 2015, 308 p.).
13. Ofitsial'nyi sait Agentstva statistiki Ministerstva ekonomiki RK [Electronic resource], Razdel Nauki i Innovatsii, 2018. Available at: <http://stat.gov.kz> (Accessed: 5.11.2018).
14. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi // Ofitsial'naya statistika // Nauka, innovatsii i informatsionnoye obshestvo [Science, Innovations and Information Society] [Elektronnyi resurs]. 2018. Available at: https://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_andinnovations/ (Accessed: 6.11.2018).
15. Statistika nauki i obrazovaniya [Statistics of science and education], Vypusk 4. Innovatsionnaya deyatel'nost' Rossiiskoi Federatsii [Innovative activity in the Russian Federation]. Inf-stat. mat. M.: FGBNU NII RINKTE, 2017. P. 92.
16. Adil Ibraev. Kazakhstanskaya nauka i innovatsii: trudnyi put' na vstrechu k drug drugu [Kazakhstan science and innovations: a difficult way towards each other] [Electronic resource]. 2018. Available at: https://forbes.kz/process/science/kazakhstanskaya_nauka_i_innovatsii_trudnyi_put_navstrechu_drug_drugu/ (Accessed: 5.11.2018).
17. Rashody na NIOKR, v % k VVP [Research and development expenditure, % of GDP] [Electronic resource]. 2018. Available at: <https://knoema.ru/atlas/topics/Исследования-и-разработки/Затраты-на-НИОКР/Расходы-на-НИОКР-в-процент-к-ВВП> (Accessed: 28.01.2019).

Сведения об авторах:

Хайруллина М.В. – д.э.н., профессор, декан факультета бизнеса, Новосибирский государственный технический университет, пр. К. Маркса, 20, г. Новосибирск, Российская Федерация.

Сейсинбинова А.А. – докторант 2 курса специальности «6D051700 – Инновационный менеджмент», Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, ул. Кажымукана, 11, г. Астана, Республика Казахстан.

Khairullina M.V. – D.Sc. (Econ.), Professor, Dean of Faculty of Business, Novosibirsk State Technical University, 20, K.Marx Prospect, Novosibirsk, Russia.

Seisinbinova A.A. – 2-d year Doctoral Student of the specialty 6D051700 –Innovation management, L.N. Gumilyov Eurasian National University, 11, Kazhymukan street, Astana, Kazakhstan.

**«Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰҰ хабаршысының
экономика сериясы» журналында мақала жариялау ережесі**

1. Журнал мақсаты. Экономика салалары бойынша мұқият тексеруден өткен ғылыми құндылығы бар мақалалар жариялау.

2. Журналда мақала жариялаушы автор мақаланың қол қойылған 1 дана қағаз нұсқасын Ғылыми басылымдар бөліміне (редакцияға, мекенжайы: 010008, Қазақстан республикасы, Астана қаласы, Қ. Сәтпаев көшесі, 2, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Бас ғимарат, 349 кабинет) және vest_econom@enu.kz электрондық поштасына Word форматындағы электронды нұсқасын жіберу қажет. Мақала мәтінінің қағаз нұсқасы мен электронды нұсқалары бірдей болулары қажет. Мақаламен бірге автордың жұмыс орнынан Іліспе хат тапсырылуы қажет (Іліспе хаттың үлгісі төменде берілген).

Мақалалар қазақ, орыс, ағылшын тілдерінде қабылданады.

3. Автордың қолжазбаны редакцияға жіберуі мақаланың Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің хабаршысында басуға келісімін, шетел тіліне аударылып қайта басылуына келісімін білдіреді. Автор мақаланы редакцияға жіберу арқылы автор туралы мәліметтің дұрыстығына, мақала көшірілмегендігіне (плагиаттың жоқтығына) және басқа да заңсыз көшірмелердің жоқтығына кепілдеме береді.

4. Мақаланың көлемі 18 беттен аспауы тиіс (6 беттен бастап).

5. Мақаланың құрылымы

6. GTAMP <http://grnti.ru/> - бірінші жолдың сол жақтауында;

Автор(лар)дың аты-жөні – жолдың ортасында;

Мекеменің толық атауы, қаласы, мемлекеті (егер авторлар әртүрлі мекемеде жұмыс жасайтын болса, онда әр автор мен оның жұмыс мекемесі қасында бірдей белгі қойылу керек) – жолдың ортасында;

Автор(лар)дың E-mail-ы – жақша ішінде, курсивпен, жолдың ортасында;

Мақала атауы – жолдың ортасында;

Аннотация (100-200 сөз; формуласыз, мақаланың атауын мейлінше қайталамауы қажет; әдебиеттерге сілтемелер болмауы қажет; мақаланың құрылысын (кіріспесі, мақаланың мақсаты, міндеттері, қарастырылып отырған сұрақтың тарихы, зерттеу әдістері, нәтижелер/талқылау, қорытынды) сақтай отырып, мақаланың қысқаша мазмұны берілуі қажет).

Түйін сөздер (6-8 сөз не сөз тіркесі)

Түйін сөздер мақала мазмұнын көрсетіп, мейлінше мақала атауы мен аннотациядағы сөздерді қайталамай, мақала мазмұнындағы сөздерді қолдану қажет. Сонымен қатар, ақпараттық-ізвестіру жүйелерінде мақаланы жеңіл табуға мүмкіндік беретін ғылым салаларының терминдерін қолдану қажет.

Негізгі мәтін мақаланың мақсаты, міндеттері, қарастырылып отырған сұрақтың тарихы, зерттеу әдістері, нәтижелер/талқылау, қорытынды бөлімдерін қамтуы қажет – *жоларалық интервал - 1, азат жол «қызыл жолдан» - 1,25см, беттеу жолағы – еніне сай жасалады.*

Таблица, суреттер – аталғаннан кейін орналастырылады. Әр таблица, сурет қасында оның аталуы болу қажет. Сурет айқын, сканерден өтпеген болуы керек.

Жалпы қолданыста бар аббревиатуралар мен қысқартулардан басқалары міндетті түрде алғаш қолданғанда түсіндірілуі берілуі қажет.

Қаржылай көмек туралы ақпарат бірінші бетте көрсетіледі.

Әдебиеттер тізімі

Мәтінде әдібиеттерге сілтемелер тікжақшаға алынады. Мәтіндегі әдебиеттер тізіміне сілтемелердің номерленуі мәтінде қолданылуына қатысты жүргізіліде: мәтінде кездескен әдебиетке алғашқы сілтеме [1] арқылы, екінші сілтеме [2] арқылы т.с.с. жүргізіледі. Кітапқа жасалатын сілтемелерде қолданылған беттері де көрсетілуі керек (мысалы, [1,

45 бет]). Жарияланбаған еңбектерге сілтемелер жасалмайды. Сонымен қатар, рецензиядан өтпейтін басылымдарға да сілтемелер жасалмайды (әдебиеттер тізімін, әдебиеттер тізімінің ағылшынша әзірлеу үлгілерін <http://bulecon.enp.kz> журнал сайтынан қараңыз).

Мақала соңындағы әдебиеттер тізімінен кейін библиографиялық мәліметтер орыс және ағылшын тілінде (егер мақала қазақ тілінде жазылса), қазақ және ағылшын тілінде (егер мақала орыс тілінде жазылса), орыс және қазақ тілінде (егер мақала ағылшын тілінде жазылған болса) беріледі.

Авторлар туралы мәлімет: автордың аты-жөні, ғылыми атағы, қызметі, жұмыс орны, жұмыс орнының мекен-жайы, телефон, e-mail – қазақ, орыс және ағылшын тілдерінде толтырылады.

7. Қолжазба мұқият тексерілген болуы қажет. Техникалық талаптарға сай келмеген қолжазбалар қайта өңдеуге қайтарылады. Қолжазбаның қайтарылуы оның журналда басылуына жіберілуін білдірмейді.

Редакцияға түскен мақала жабық (анонимді) тексеруге жіберіледі. Барлық рецензиялар авторларға жіберіледі. Автор (рецензент мақаланы түзетуге ұсыныс берген жағдайда) қолжазбаны қайта қарап, түзетілген нұсқасын редакцияға қайта жіберуі керек. Рецензент жарамсыз деп таныған мақала қайтара қарастырылмайды. Мақаланың түзетілген нұсқасы мен автордың рецензентке жауабы редакцияға жіберіледі.

8. Төлемақы. Басылымға рұқсат етілген мақала авторларына төлем жасау туралы ескертіледі. Төлем көлемі 4500 тенге – ЕҰУ қызметкерлері үшін және 5500 тенге басқа ұйым қызметкерлеріне.

Реквизиттер:

1) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО “Банк ЦентрКредит”
БИК Банка: KСJBKZKX
ИИК: KZ978562203105747338 (KZT)
Кнп 859
Кбе 16
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

2) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО “Bank RBK”
БИК Банка: KINCKZKA
ИИК: KZ498210439858161073 (KZT)
Кнп 859
Кбе 16
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

3) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО “Forte”
БИК Банка: IRTYKZKA
ИИК: KZ599650000040502847 (KZT)
Кнп 859
Кбе 16
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

4) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «НародныйБанкКазахстан»
БИК Банка: HSBKKZKX
ИИК: KZ946010111000382181
Кнп 859
Кбе 16
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

**Положение о рукописях, представляемых в журнал
«Экономическая серия Вестника ЕНУ имени Л.Н. Гумилева»**

1. **Цель журнала.** Публикация тщательно отобранных оригинальных научных работ по экономическому направлению.

2. Автору, желающему опубликовать статью в журнале необходимо представить рукопись в твердой копии (распечатанном варианте) в одном экземпляре, подписанном автором в Отдел научных изданий (по адресу: 010008, Казахстан, г.Астана, ул. Сатпаева, 2, Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Учебно-административный корпус, каб. 408) и по e-mail vest_econom@enu.kz. При этом должно быть строго выдержано соответствие между Word-файлом и твердой копией. А также авторам необходимо предоставить сопроводительное письмо (шаблон приведен ниже).

Язык публикаций: Казахский, русский, английский.

3. Отправление статей в редакцию означает согласие авторов на право Издателя, Евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева, издания статей в журнале и переиздания их на любом иностранном языке. Представляя текст работы для публикации в журнале, автор гарантирует правильность всех сведений о себе, отсутствие плагиата и других форм неправомерного заимствования в рукописи, надлежащее оформление всех заимствований текста, таблиц, схем, иллюстраций.

4. **Объем статьи** не должен превышать 18 страниц (от 6 страниц).

5. **Схема построения статьи** (страница – А4, книжная ориентация, поля со всех сторон – 20 мм. Шрифт: тип – Times New Roman, размер (кегель) - 14):

МРНТИ <http://grnti.ru/> - первая строка, слева

Инициалы и Фамилию автора(ов)- выравнивание по центру, курсив

Полное наименование организации, город, страна (если авторы работают в разных организациях, необходимо поставить одинаковый значок около фамилии автора и соответствующей организации)

Е-mail автора(ов) – в скобках курсив

Название статьи – выравнивание по центру полужирным шрифтом

Аннотация (100-200 слов; не должна содержать формулы, по содержанию повторять название статьи; не должна содержать библиографические ссылки; должна отражать краткое содержание статьи, сохраняя структуру статьи – введение, постановка задачи, цели, история, методы исследования, результаты/обсуждение, заключение/выводы).

Ключевые слова (6-8 слов/словосочетаний).

Ключевые слова должны отражать основное содержание статьи, использовать термины из текста статьи, а также термины, определяющие предметную область и включающие другие важные понятия, позволяющие облегчить и расширить возможности нахождения статьи средствами информационно-поисковой системы).

Основной текст статьи должен содержать введение, постановку задачи, цели, историю, методы исследования, результаты/обсуждение, заключение/выводы – *межстрочный интервал – 1, отступ «красной строки» -1,25 см, выравнивание по ширине.*

Таблицы, рисунки необходимо располагать после упоминания. С каждой иллюстрацией должна следовать надпись. Рисунки должны быть четкими, чистыми, несканированными.

Все аббревиатуры и сокращения, за исключением заведомо общеизвестных, должны быть расшифрованы при первом употреблении в тексте.

Сведения о финансовой поддержке работы указываются на первой странице в виде сноски.

Список литературы

В тексте ссылки обозначаются в квадратных скобках. Ссылки должны быть пронумерованы строго по порядку упоминания в тексте. Первая ссылка в тексте на литературу должна иметь номер [1], вторая - [2] и т.д. Ссылка на книгу в основном тексте статьи должна сопровождаться указанием использованных страниц (например, [1, 45 стр.]). Ссылки на неопубликованные работы не допускаются. Нежелательны ссылки на нерецензируемые издания (примеры описания списка литературы, описания списка литературы на английском языке см. на сайте журнала <http://bulecon.enu.kz>).

В конце статьи, после списка литературы, необходимо указать библиографические данные на русском и английском языках (если статья оформлена на казахском языке), на казахском и английском языках (если статья оформлена на русском языке) и на русском и казахском языках (если статья оформлена на английском языке).

Сведения об авторах: фамилия, имя, отчество, научная степень, должность, место работы, полный служебный адрес, телефон, e-mail – на казахском, русском и английском языках.

6. Рукопись должна быть тщательно выверена. Рукописи, не соответствующие техническим требованиям, будут возвращены на доработку. Возвращение на доработку не означает, что рукопись принята к опубликованию.

7. Работа с электронной корректурой. Статьи, поступившие в Отдел научных изданий (редакция), отправляются на анонимное рецензирование. Все рецензии по статье отправляются автору. Авторам необходимо отправить корректуру статьи в редакцию журнала. Статьи, получившие отрицательную рецензию к повторному рассмотрению не принимаются. Исправленные варианты статей и ответ автора рецензенту присылаются в редакцию. Статьи, имеющие положительные рецензии, представляются редколлегии журнала для обсуждения и утверждения для публикации.

Периодичность журнала: 4 раза в год.

8. Оплата. Авторам, получившим положительное заключение к опубликованию необходимо произвести оплату по следующим реквизитам (для сотрудников ЕНУ – 4500 тенге, для сторонних организаций – 5500 тенге):

Реквизиты (4 варианта):

1) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «Банк ЦентрКредит»
БИК Банка: KСJBKZKX
ИИК: KZ978562203105747338 (KZT)
Кнп 859
Кбе 16
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

2) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «Bank RBK»
БИК Банка: KINCKZKA
ИИК: KZ498210439858161073 (KZT)
Кнп 859
Кбе 16
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

3) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «Forte»
БИК Банка: IRTYKZKA
ИИК: KZ599650000040502847 (KZT)
Кбе 16
Кнп 859
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

4) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «НародныйБанкКазахстан»
БИК Банка: HSBKKZKX
ИИК: KZ946010111000382181
Кбе 16
Кнп 859
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО Автора»

**Provision on articles submitted to the journal
ECONOMIC Series of the Bulletin of the L.N. Gumilyov ENU**

1. **Purpose of the journal.** Publication of carefully selected original scientific works in the fields of Economic Science

2. An author who wishes to publish an article in a journal must submit the article in hard copy (printed version) in one copy, signed by the author to the scientific publication office (at the address: 010008, Republic of Kazakhstan, Astana, Satpayev St., 2. L.N. Gumilyov Eurasian National University, Main Building, room 408) and by e-mail Vest_econom@enu.kz in Word format. At the same time, the correspondence between Word-version and the hard copy must be strictly maintained. And also the authors must provide a cover letter (the template is shown below).

Language of publications: Kazakh, Russian, English.

3. Submission of articles to the scientific publication office means the authors' consent to the right of the Publisher, L.N. Gumilyov Eurasian National University, to publish articles in the journal and the re-publication of it in any foreign language. Submitting the text of the work for publication in the journal, the author guarantees the correctness of all information about himself, the lack of plagiarism and other forms of improper borrowing in the article, the proper formulation of all borrowings of text, tables, diagrams, illustrations.

4. **The volume of the article** should not exceed 18 pages (from 6 pages).

5. **Structure of the article** (page – A4 format, portrait orientation, page margins on all sides - 20 mm. Font: type - Times New Roman, font size - 14)

IRSTI <http://grnti.ru/> - first line, left

Initials and Surname of the author (s) - center alignment, italics

Full name of the organization, city, country (if the authors work in different organizations, you need to put the same icon next to the name of the author and the corresponding organization)
- center alignment, italics

Author's e-mail (s)- in brackets, italics

Article title - center alignment, bold

Abstract (100-200 words, it should not contain a formula, the article title should not repeat in the content, it should not contain bibliographic references, it should reflect the summary of the article, preserving the structure of the article - introduction, problem statement, goals, history, research methods, results /discussion, conclusion).

Key words (6-8 words/word combination. Keywords should reflect the main content of the article, use terms from the article, as well as terms that define the subject area and include other important concepts that make it easier and more convenient to find the article using the information retrieval system).

The main text of the article should contain an introduction, problem statement, goals, history, research methods, results / discussion, conclusion - line spacing - 1, indent of the “red line” -1.25 cm, alignment in width.

Tables, figures should be placed after the mention. Each illustration should be followed by an inscription. Figures should be clear, clean, not scanned.

All abbreviations, with the exception of those known to be generally known, must be deciphered when first used in the text.

Information on the financial support of the article is indicated on the first page in the form of a footnote.

References

In the text references are indicated in square brackets. References should be numbered strictly in the order of the mention in the text. The first reference in the text to the literature should have the number

[1], the second - [2], etc. The reference to the book in the main text of the article should be accompanied by an indication of the pages used (for example, [1, 45 p.]). References to unpublished works are not allowed. Unreasonable references to unreviewed publications (examples of the description of the list of literature, descriptions of the list of literature in English, see journal website <http://bulecon.enu.kz>).

At the end of the article, after the list of references, it is necessary to indicate bibliographic data in Russian and English (if the article is in Kazakh), in Kazakh and English (if the article is in Russian) and in Russian and Kazakh languages (if the article is English language).

Information about authors: surname, name, patronymic, scientific degree, position, place of work, full work address, telephone, e-mail - in Kazakh, Russian and English.

6. The article must be carefully verified. Articles that do not meet technical requirements will be returned for revision. Returning for revision does not mean that the article has been accepted for publication.

7. **Work with electronic proofreading.** Articles received by the Department of Scientific Publications (editorial office) are sent to anonymous review. All reviews of the article are sent to the author. The authors must send the proof of the article. Articles that receive a negative review for a second review are not accepted. Corrected versions of articles and the author's response to the reviewer are sent to the editorial office. Articles that have positive reviews are submitted to the editorial boards of the journal for discussion and approval for publication.

Periodicity of the journal: 4 times a year.

8. **Payment.** Authors who have received a positive conclusion for publication should make payment on the following requisites (for ENU employees - 4,500 tenge, for outside organizations - 5,500 tenge):

Requisites:

1) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «Банк ЦентрКредит»
БИК Банка: KСJBKZKX
ИИК: KZ978562203105747338 (KZT)
Кнп 859
Кбе 16
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

2) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «Bank RBK»
БИК Банка: KINCKZKA
ИИК: KZ498210439858161073 (KZT)
Кнп 859
Кбе 16
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

3) РГП ПХВ «Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «Forte»
БИК Банка: IRTYKZKA
ИИК: KZ599650000040502847 (KZT)
Кбе 16
Кнп 859
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

4) РГП ПХВ Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева МОН РК
АО «НародныйБанкКазахстан»
БИК Банка: HSBKKZKX
ИИК: KZ946010111000382181
Кбе 16
Кнп 859.
«За публикацию в Вестник ЕНУ ФИО автора»

Мақаланы рәсімдеу үлгісі /Образец оформления статьи /Template

FTAMP 06.71.57

Г.И. Ешенкулова¹, А.Г. Гиззатжанова², А.К. Кусаинова³

¹*Эксетер университеті, Эксетер, Ұлыбритания*

²³*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан*

(E-mail: ¹*g.yeshenkulova@exeter.ac.uk*, ²*Azhar_78@mail.ru*, ³*ainura_kkk777@mail.ru*)

Шекаралық аймақтағы туристік кластердің даму ерекшелігі: Аустриялық жол

Аннотация. Қазіргі кезде Қазақстандағы туризмнің даму кезеңінде туристік қызметтің әлеуметтік-экономикалық тиімділігін арттыруға көмектесетін кластерлік тәсіл қолданылады. Кластерлерді әзірлеудің негізінде аймақтық қайталанбайтын туристік өнімді қалыптастыру жүріп жатыр. [100-200 сөз]

Түйін сөздер. Тұжырымдама, шекаралық кластер, Аустриялық жол, айналма жол.

Мақала мәтіні.

Мақаланың мәтіні кіріспе, мақаланың мақсаты, міндеттері, қарастырылып отырған сұрақтың тарихы, зерттеу әдістері, нәтижелер/талқылау, қорытынды бөлімдерін мүмкіндігінше қамту қажет

Әдебиеттер тізімі

1. Еспаев С.С., Киреева А.А. Ұлттық кластерлерді қалыптастыру және дамыту тұжырымдамасы. – Алматы: ҚР БЖҒМ ҒК Экономика институты, 2013. – 234 б.
2. Ларионова Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона //Экономический вестн. Ростовс.гос.ун-та – 2007. -Ч.2. №1. – С.22-23.

Г.И. Ешенкулова¹, А.Г. Гиззатжанова², А.К. Кусаинова³

¹*Эксетерский университет, Эксетер, Великобритания*

²³*Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан*

Особенности развития туристского кластера в пограничном регионе: Австрийская дорога

Аннотация. На современном этапе развития туризма в Казахстане используется кластерный подход, который позволяет значительно повысить социально-экономическую эффективность туристской деятельности.

Основой создания ядра туристского кластера в ряде проектов выступает особое территориально-географическое положение – размещение в приграничном регионе. [100-200 слов]

Ключевые слова: Концепция, граничный кластер, Австрийская дорога, кольцевая дорога.

G.I.Yeshenkulova¹, A.G. Gizzatzhanova², A.K.Kussainova³

¹*University of Exeter, Exeter, UK*

²³*L.N.Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan*

Features of the development of the tourist cluster in the border region: The Austrian road

Abstract. At the current stage of tourism development in Kazakhstan, a cluster approach is used that significantly

improves the social and economic efficiency of tourism activities. A number of tourism projects to create the core of the territory occupies a special place in the geographical location of the border areas. [100-200 words]

Keywords: Concept, the boundary cluster, the Austrian road, ring road.

References

1. Espaev S.S., Kireeva A.A. Ul'tytk klasterlerdi khalypastyru jane damytu tuzhyrymdamasy [Concept of formation and development of national clusters] (Kazakhstan Respublikasy Bilim jane Gyl'm Ministriligi Gyl'm Komiteti, Ekonomika instituty [Institute of Economics of the Science Committee of the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan], Almaty, 2013). [in Kazakh]
2. Larionova N.A. Klasternyi podhod v upravlenii konkurentosposobnostiu regiona [Cluster approach to managing the region's competitiveness], Ekonomicheski vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta [Economic Bulletin of Rostov State University], 2(1), 22-23 (2007). [in Russian]

Авторлар туралы мәлімет:

Ешенкулова Г.И. - экономика ғылымдарының кандидаты, Эксетер Университетінің шақыртылған ғылыми зерттеушісі, Эксетер Университеті, Ұлыбритания, Эксетер, 5 Eveleighs Court, Acland Road, Exeter, EX46PN.

Гиззатжанова А.Ж. - Туризм магистрі, «Туризм» кафедрасының аға оқытушысы, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қ. Сәтпаев көш. 2, Астана, Қазақстан.

Кусаинова А.Қ. - Туризм магистрі, «Туризм» кафедрасының оқытушысы, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қ. Сәтпаев көш. 2, Астана, Қазақстан.

Yeshenkulova G.I. - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Visiting Scholar University of Exeter, Exeter, 5 Eveleighs Court, Acland Road, Exeter, EX46PN, UK.

Gizzatzhanova A.G. - Master of Tourism, Senior Lecturer of Department of Tourism, L.N.Gumilyov Eurasian National University, 2 Satpayev str., Astana, Kazakhstan.

Kussainova A.K. - Master of Tourism, teacher of Department of Tourism, L.N.Gumilyov Eurasian National University, 2 Satpayev str., Astana, Kazakhstan.

Глеспє хат үлгісі /Шаблон сопроводительного письма/Cover Letter Template

Настоящим письмом авторы гарантируют, что размещение научной статьи «НАЗВАНИЕ СТАТЬИ» (Произведение) авторов ФИО АВТОРА(ОВ) в журнале «Экономическая серия вестника ЕНУ имени Л.Н. Гумилева» не нарушает ничьих авторских прав. Авторы предоставляют издателю журнала, Евразийскому национальному университету имени Л.Н. Гумилева исключительные права на неограниченный срок:

- право на воспроизведение Произведения (опубликование, обнародование, дублирование, тиражирование или иное размножение Произведения) без ограничения тиража экземпляров, право на распространение Произведения любым способом. При этом каждый экземпляр произведения должен содержать имя автора (ов) Произведения;
- право на включение в составное произведение;
- право на доведение до всеобщего сведения;
- право на использование метаданных (название, имя автора (правообладателя), аннотации, библиографические материалы, полный текст Произведения и пр.) Произведения путем распространения и доведения до всеобщего сведения, обработки и систематизации, а также включения в различные базы данных и информационные системы, в том числе полнотекстовых версий опубликованного Произведения.

Территория, на которой допускается использование прав на Произведения, не ограничена.

Автор(ы) также предоставляют издателю журнала право хранения и обработки своих персональных данных без ограничения по сроку (фамилия, имя, отчество, сведения об образовании, сведения о месте работы и занимаемой должности). Персональные данные предоставляются для их хранения и обработки в различных базах данных и информационных системах, включения их в аналитические и статистические отчеты, создания обоснованных взаимосвязей объектов произведений науки, литературы и искусства с персональными данными и т.п.

Автор(ы) в полном объеме несут ответственность за неправомерное использование в научной статье объектов интеллектуальной собственности, объектов авторского права в соответствии с действующим законодательством РК. Автор(ы) согласны на проверку Произведения на предмет плагиата издателем журнала.

Автор(ы) подтверждают, что направляемое Произведение нигде ранее не было опубликовано, не направлялось и не будет направляться для опубликования в другие научные издания.

*Сопроводительное письмо оформляется на официальном бланке организации и подписывается руководителем организации (для вузов - курирующим проректором по научно-исследовательской работе).

** Сопроводительное письмо авторов, являющихся сотрудниками ЕНУ имени Л.Н. Гумилева, заверяется деканом факультета.

Исп.: ФИО автора(ов)

Редактор: С.Б. Макыш
Шығарушы редактор, дизайн: Қ. Жұмабекова

Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰҰ хабаршысының
экономика сериясы
-2019. -№1. - Астана: ЕҰҰ. -141 б.
Шартты б.т. -11.8 Таралымы - 30 дана

Мазмұнына типография жауап бермейді.

Редакция мекенжайы: 010008, Астана қ.,
Сатпаев көшесі, 2.
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті
Тел.: +7(7172) 709-500 (ішкі 31-357)

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің баспасында басылды