

**ХАБАРШЫ  
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы  
Серия «Экономическая»  
№ 4 (38), 2013**

**Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті  
Казахский национальный педагогический университет имени Абая**



**ХАБАРШЫ  
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы  
Серия «Экономическая»  
№ 4 (38)**

**Алматы, 2013**

**Хабаршы.** «Экономика» сериясы. – Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ, 2013. – № 4 (38). – 102 бет.

**Вестник. Серия «Экономическая».** – Алматы: КазНПУ им. Абая, 2013. – № 4 (38). – 102 с.

**Бас редактор**  
эконом.ғыл.д., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

**Редакция алқасы:**

эконом.ғыл.д., профессор **А.С. Смагулов** (бас ред. орынбасары),  
*ҚР ҮФА академигі, эконом.ғыл.д., профессор К.Н. Нарибаев,*

*эконом.ғыл.д., профессор С.К. Қасымов,*  
*эконом.ғыл.д., доцент Е.К. Калдыбаев,*

*Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – Victor Pou Serradell*  
(Испания),

эконом.ғыл.д., профессор **Б.А. Токсабаева** (Қырғызстан),

*ScD, Assoc. Professor В.Рудзкене* (Литва),

*PhD, professor М.М. Перез* (Испания),

эконом.ғыл.д., профессор **К.Д. Джумабаев** (Қырғызстан)

*эконом.ғыл.д., профессор А.В. Череп* (Украина)

*эконом.ғыл.д., профессор Е.В. Вознюк* (Латвия)

*магистр – оқытушы А.К. Адельбаева* (жаяупты хатшы)

**Главный редактор**  
д.э.н., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

**Редакционная коллегия:**

д.э.н., профессор **А.С. Смагулов** (зам. гл. редактора),  
*академик НАН РК, д.э.н., профессор К.Н. Нарибаев,*  
*д.э.н., профессор С.К. Қасымов,*  
*д.э.н., доцент Е.К. Калдыбаев*

*Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – Victor Pou Serradell*  
(Испания),

д.э.н., профессор **Б.А. Токсабаева** (Киргизстан),

*ScD, Assoc. Professor В.Рудзкене* (Литва),

*PhD, Professor М.М.Перез* (Испания),

*д.э.н., профессор К.Д. Джумабаев* (Киргизстан),

*д.э.н., профессор А.В. Череп* (Украина)

*д.э.н., профессор Е.В. Вознюк* (Латвия)

*магистр – преподаватель А.К. Адельбаева* (ответ.секретарь)

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2013

# **ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

---

---

**УДК 339.187.62 (574)**

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА**

**Смагулов А.С. – д.э.н., проф. КазНПУ им. Абая  
Адилбек Ж.– к.э.н., глава представительства  
Финского Центра внешней торговли**

### **Аннотация**

В статье проанализированы конкурентоспособность и инновационный потенциал экономики Казахстана на основе глобальных индексов различных международных организаций. Показаны достижения страны и слабые стороны по указанным направлениям.

### **Ключевые слова**

Глобальная экономика, национальная экономика, конкурентоспособность, инновационный потенциал, глобальные индексы.

В разработанном Стратегическом плане развития Казахстана до 2020 года первоочередные меры, создающие условия для посткризисного развития страны, сфокусированы на улучшение делового и инвестиционного климата, укрепление финансовой системы страны и повышение эффективности государственного управления. Качественный рост экономики будет основан на модернизации физической инфраструктуры, развитии человеческих ресурсов и укреплении институциональной базы, способствующих форсированному индустриально-инновационному развитию страны. Одной из стратегических задач, поставленных Президентом РК Назарбаевым Н.А., было вхождение страны в 50 наиболее конкурентоспособных стран с благоприятным деловым климатом, позволяющим привлекать значительные иностранные инвестиции в несырьевые сектора экономики страны.

Согласно Отчету о глобальной конкурентоспособности Всемирного Экономического Форума на 2012-2013 годы, Казахстан занял 50-е место в рейтинге наиболее конкурентоспособных стран мира. Глобальный индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума составляет рейтинг стран по уровню конкурентоспособности их экономик, оценивая 12 показателей эффективности. «Казахстан повысил свой рейтинг на 1 позицию и занял 50-ое место в этом году. Преимуществами страны являются гибкий и эффективный рынок труда (15) и стабильная макроэкономическая среда (23) в то время как многие страны не эффективны в этих областях. Главными вызо-

вами для Казахстана являются сферы здравоохранения и начального образования (97), конкурентоспособности компаний (94), а также инновационный потенциал (84)»[1, 257].

Нужно отметить, что эта позиция является наилучшей за всю историю участия Казахстана в рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности (ГИК) с 2005 года. Казахстан имеет второй результат среди стран СНГ после Азербайджана (39-место). Россия занимает 64-ое место, Грузия – 72-ое, Армения – 79-ое, Украина – 84-ое, Молдова – 89-ое, Кыргызская Республика – 121-ое места. Таджикистан в этом году не представил свои данные.

Улучшение позиций Казахстана наблюдалось по большинству факторов конкурентоспособности, однако по некоторым позициям произошло снижение. Самый значительный прогресс отмечен по фактору *Инновационный потенциал* (84; +19), по которому Казахстан улучшил свой рейтинг на 19 позиций. Произошли положительные сдвиги по таким позициям, как Институты (55; +11), Развитие финансового рынка (103, +12) и Эффективность рынка товаров и услуг (56; +15).

**Таблица 1 - Рейтинг Казахстана в Глобальном индексе конкурентоспособности за 2012-2013 годы**

Факторы	2012	2013	Изменение
<b>Общий рейтинг Казахстана</b>	<b>51</b>	<b>50</b>	<b>1</b>
<b>I Группа: Основные требования</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>-1</b>
Институты	66	55	11
Инфраструктура	67	62	5
Макроэкономическая среда	16	23	-7
Здоровье и начальное образование	92	97	-5
<b>II Группа: Факторы эффективности</b>	<b>56</b>	<b>53</b>	<b>3</b>
Высшее образование и профессиональная подготовка	58	54	4
Эффективность рынка товаров и услуг	71	56	15
Эффективность рынка труда	19	15	4
Развитие финансового рынка	115	103	12
Технологическая готовность	55	57	-2
Размер рынка	55	54	1
<b>III Группа: Факторы инновационного развития</b>	<b>104</b>	<b>87</b>	<b>17</b>
Конкурентоспособность компаний	99	94	5
Инновационный потенциал	103	84	19

С 2012 года в Глобальном индексе конкурентоспособности (ГИК) Казахстан участвует в качестве страны с экономикой переходной от 2-го этапа (этап эффективного развития) на 3-й этап развития (этап инновационного развития).

Общий средний балл Казахстана составляет 4,41 (4,38 в 2012 году), что позволяет стране расположиться в рейтинге между Италией (49) и Португалией (51). Пятый год подряд первенство в рейтинге удерживает Швейцария (1-ое место в рейтинге, без изменений по сравнению с прошлым годом). Тройка самых конкурентоспособных стран мира остается неизменной. Это – Швейцария (1), Сингапур (2) и Финляндия (3). В 10-ке самых конкурентоспособных стран мира доминируют европейские страны. Также в 10-ке находятся 3 азиатские страны, среди которых Сингапур остается второй конкурентоспособной страной мира, а Гонконг и Япония занимают 7-ое и 9-ое места, соответственно. В этом году США впервые за последние четыре года улучшили свой рейтинг, поднявшись на 2 пункта. Важно отметить, что страны лучшей 10-ки характеризуются высоким уровнем инноваций и сильной институциональной средой.

Комплексная оценка уровня развития инновационной сферы в Казахстане и некоторых других стран приведена в рисунке 1.

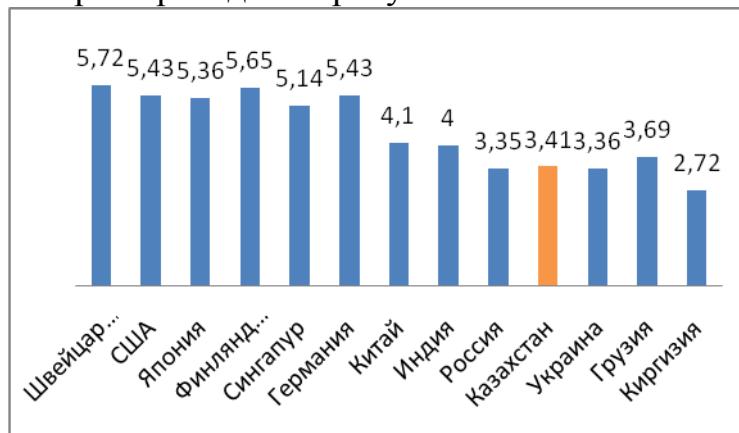


Рисунок 1 – Индекс уровня инноваций, 2013 г.

Изменения показателей рейтинга инновационного развития Казахстана, за период 2005-2013 годы представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Изменения показателей рейтинга Казахстана в области инноваций, 2005-2013 годы

Компоненты	Годы								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Инновационный потенциал</b>	<b>59</b>	<b>70</b>	<b>75</b>	<b>62</b>	<b>78</b>	<b>102</b>	<b>116</b>	<b>103</b>	<b>84</b>
Способность к инновациям	-	62	64	50	50	75	101	92	74
Качество научно-исследовательских организаций	52	53	63	58	80	112	121	108	102

Расходы компаний на НИОКР	44	57	65	62	60	84	107	94	77
Сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР	54	63	71	64	77	111	119	90	79
Госзакупки высокотехнологичной продукции	45	56	62	59	62	83	93	71	58
Доступность учёных и инженеров	88	100	98	83	74	91	106	104	98
Патенты на 1 млн. населения	69	67	83	72	85	81	81	65	67

Как видим из таблицы 2, Казахстан неизменно улучшает свои позиции в рейтинге, последовательно передвигаясь выше. Хотя нужно отметить, что в докризисный период Казахстан по развитию инноваций был на 59 месте в рейтинге 104 стран. Помимо указанных показателей, в расчет ГИКа также берутся и следующие компоненты индекса инноваций, такие как:

- Технологические инновации и степень их проникновения,
- Технологическая готовность,
- Внедрение технологий на уровне предприятий,
- Распространенность лицензирования иностранных технологий,
- Насколько прямые инвестиции приносят в страну новые технологии,
- Качество естественно-научного и математического образования,
- Сотрудничество университетов и промышленности в научных исследованиях,
- Качество учреждений НИОКР и научно-технического оборудования,
- Защита интеллектуальной собственности,
- Доступ к венчурному капиталу
- Легкость начинаний в бизнесе, уровень административных барьеров.

Кроме рейтинга ВЭФ, имеются и другие индексы инновационного развития, в которых Казахстан также присутствует. К наиболее известным в мировой теории и практики сравнительного анализа инновационного развития стран относятся:

- Глобальный индекс инноваций (Global Innovation Index, GII), который рассчитывается аналитическим центром Лозаннской школы бизнеса INSEAD, Швейцария;
- Международный индекс инноваций BCG (International Innovation Index BCG, IntII BCG), который рассчитывается экспертами Бостонской консалтинговой группы, США;
-

- Индекс инновационной способности (Innovation Capacity Index, ICI) – международной исследовательской структурой EFD – Global Consulting Network;

- Инновационный индекс Европейского инновационного табло (European Innovation Scoreboard Summary Innovation Index, SII).

Названные индексы различаются своими составляющими, алгоритмом интеграции и шкалой значений показателей. Наиболее востребованным и популярным среди экспертов считается Глобальный индекс инноваций от INSEAD.

**Глобальный индекс инноваций INSEAD** рассчитывается с 2007 г. экспертами Бизнес-школы INSEAD. Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input):

- Институты;
- Человеческий капитал и исследования;
- Инфраструктура;
- Развитие внутреннего рынка;
- Развитие бизнеса.

Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output):

- Развитие технологий и экономики знаний;
- Результаты креативной деятельности.

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

**Международный индекс инноваций BCG** рассчитывается в США по методике Бостонской консалтинговой группы. Индекс GII\_BCG включает в себя шесть субиндексов:

1. Бюджетно-налоговая политика;
2. Другие политики (политика образования, торговая политика, политика нормативного регулирования, политика в области интеллектуальной собственности, иммиграционная политика, политика в области инфра-структур);
3. Инновационная окружающая среда (государственное образование, качество рабочей силы, качество инфраструктуры, бизнес окружение);
4. НИОКР результаты (R&D инвестиции, публикации и передача знаний и т.д.);
5. Эффективность бизнеса (высокотехнологичный экспорт, производительность труда);
6. Воздействие инноваций на общество.

Основное внимание в модели BCG сосредотачивается на потоке денежной наличности организации, который либо направляется на проведение операций в отдельно взятой бизнес-области, либо возникает в результате таких операций.

Считается, что уровень дохода или расхода денежной наличности находится в очень сильной функциональной зависимости от темпов роста рынка и относительной доли организации на этом рынке. Темпы роста бизнеса организации определяют темп, в котором организация будет использовать денежную наличность.

В модели BCG основными коммерческими целями организации предполагаются рост нормы и массы прибыли. При этом набор допустимых стратегических решений относительно того, как можно достичь эти цели, ограничивается четырьмя вариантами:

1. Увеличение доли бизнеса организации на рынке.
2. Борьба за сохранение доли бизнеса организации на рынке
3. Максимальное использование положения бизнеса организации на рынке.
4. Освобождение от данного вида бизнеса.

Эти решения предполагают, что модель BCG зависит от конкретного вида бизнеса организации в стратегическом пространстве. В настоящее время международный индекс инноваций компания уже не рассчитывает, сосредоточившись на модели расчета индекса топ-50 инновационных компаний.

**Индекс инновационных возможностей (Innovation Capacity Index, ICI)** рассчитывается международной исследовательской структурой EFD - Global Consulting Network. При расчете используются следующие показатели: показатели расходов на инновационную деятельность, инновационного продукта, собственных средств финансирования инновационной деятельности, новой техники и технологии и уровня образования персонала.

Индекс ICI включает в себя пять субиндексов с 61 переменной:

1. Человеческий капитал, профессиональная подготовка и социальная интеграция;
2. Институциональное окружение;
3. Использование ИТ (информационных технологий);
4. R&D (исследования и разработки);
5. Нормативно-правовая база.

### **Индекс Инновационного Европейского табло – Innovation Union Scoreboard (IUS)**

В начале 2000-х годов в рамках опроса общественного мнения Евробарометр, проводимого Еврокомиссией, был проведён дополнительный опрос Иннобарометр, результаты которого были оформлены в форме соответствующего отчёта. В дальнейшем данный опрос стал проводиться ежегодно. В 2010 году Иннобарометр был посвящён инновациям в государственном секторе экономики и проводился среди 4000 европейских государственных организаций. Его результаты показали, что организационные и процессные инновации

получают всё большее распространение в госструктурах, что воплощается в упрощении доступа клиентов к информации, более высоком качестве удовлетворения их запросов, а также улучшении условий труда госслужащих.

Методология расчёта этих индексов совершенствуется с каждым годом и находит отражение в ежегодном отчёте под названием “Табло инновационных достижений Евросоюза (European Innovation Scoreboard)”. С 2010 года в связи с появлением Инициативы Европейского союза "Инновационный союз", которая призвана повысить инновационную активность экономики ЕС к 2014 г. и предусматривает создание единого Европейского исследовательского пространства отчёт получил название “Табло инновационного союза (Innovation Union Scoreboard)”.

Данное исследование осуществляется в целях выяснения угроз и возможностей в инновационной сфере для определённых регионов и стран. Под инновациями в экономическом смысле специалисты Еврокомиссии понимают успешную реализацию идеи на рынке или усовершенствованный продукт, процесс или услугу. Следуя данной интерпретации, сопоставление инновационного потенциала государств рассматривается как сравнение конкретных критериев, характеризующих инновационную базу, результаты инновационной деятельности (количественные характеристики), инновационное развитие (качественные характеристики).

В 2009 году индекс инновационного развития рассчитывался по 29 показателям, однако в отчёте за 2010 год их количество было снижено до 25 индикаторов, которые лучше охватывают развитие национальной инновационной системы. При этом 19 показателей были взяты из предыдущего отчёта, 2 показателя были объединены и разработано 5 новых.

В отчёте (IUS) государства также дифференцируются по среднегодовым темпам прироста в инновационном развитии за пятилетний период (для этого составляется соответствующая матрица).

Как мы видим, данные индексы представляют собой сложные иерархические измерительные системы. Сравнение этих индексов также показывает, что данные индексы различаются набором блоков, содержанием и количеством переменных, алгоритмом интеграции информации и шкалой значений индексов, что затрудняет сопоставление результатов измерения инновационного развития стран мира, в частности Казахстана. Рассмотрим подробно индекс от INSEAD.

Международная бизнес-школа INSEAD, Корнельский университет (Cornell University), и Всемирная организация интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO) представили аналитический доклад «Глобальный индекс инноваций 2013» (Global Innovation Index 2013), в котором Казахстан по уровню инноваций занял 84 место среди 142 стран мира. Стоит отметить, несмотря на различие в методиках расчета рейтингов, в ГИК ВЭФ 2013 года Казахстан также стоит на 84 месте по инновационному потенциалу.

Данное исследование INSEAD проводит с 2007 года, и на текущий момент оно представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по различным странам мира. В 2013 году исследование охватывает 142 страны, которые в совокупности производят 98,7% мирового ВВП и в которых проживает 94,9% населения планеты. Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input):

2. Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output):

Итоговый Индекс представляет собой средневзвешенный коэффициент затрат и эффекта, что дает возможность объективной оценки эффективности усилий по развитию инноваций в мировом масштабе. Также дается и индекс эффективности инноваций, который рассчитывается как соотношение между субиндексом затрат на инновации и субиндексом эффекта (результатов) инноваций. Таким образом, рейтинг глобального индекса инноваций (ГИИ) INSEAD представлен четырьмя основными оценками – общий индекс, два субиндекса и индекс эффективности инноваций.

Анализ показывает, что список десяти мировых лидеров в области инноваций практически не изменился по сравнению с прошлым годом. (Табл. 3)

Таблица 3 - Страны - участники рейтинга INSEAD, выборка за 2012-2013 годы

Страна	Общий Балл (0-100) / Место в рейтинге		Общий Балл (0-100) / Место в рейтинге		Суб-Индекс затрат / Место		Суб-Индекс эффекта / Место		Суб-Индекс затрат / Место		Суб-Индекс эффекта / Место	
	2012		2013		2012		2012		2013		2013	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Швейцария	68.2	1	66.59	1	68.0	4	68.5	1	66.52	7	66.65	1
Швеция	64.8	2	61.36	2	68.8	3	60.7	2	67.86	5	54.86	3
Сингапур	63.5	3	59.41	8	74.9	1	52.0	11	72.27	1	46.56	18
Финляндия	61.8	4	59.51	6	67.5	6	56.1	5	66.67	6	52.35	8
Великобритания	61.2	5	61.25	3	68.0	5	54.5	6	68.20	4	54.30	4

Нидерланды	60.5	6	61.14	4	62.9	15	58.2	3	64.18	10	58.09	2
Дания	59.9	7	58.34	9	67.4	8	52.5	9	66.34	8	50.35	14
Гонконг	58.7	8	59.43	7	72.0	2	45.5	25	70.65	2	48.21	15
Ирландия	58.7	9	57.91	10	67.4	7	49.9	14	64.09	12	51.73	11
США	57.7	10	60.35	5	66.3	9	49.1	16	69.19	3	51.42	12
Казахстан	31.9	84	32.73	84	41.4	67	22.4	105	49.72	69	24.73	10
Россия	37.9	51	37.2	62	42.0	60	33.8	49	43.77	52	30.62	72
Латвия	47.0	30	45.24	33	51.4	36	42.6	27	51.10	33	39.37	37

Источник: составлено авторами на основе данных отчета INSEAD, 2013

В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей и результатов по-прежнему лидирует Швейцария. За ней следуют Швеция, Великобритания, Нидерланды, Соединенные Штаты, Финляндия, Гонконг, Сингапур, Дания и Ирландия.

Показатели Швейцарии и Швеции свидетельствуют о том, что обе страны занимают лидирующее положение по всем критериям Индекса, последовательно попадая в список 25 стран с наилучшими показателями. Великобритания демонстрирует хорошо сбалансированные показатели в области инноваций (занимая четвёртое место как по затратам, так и по результатам инновационной деятельности), несмотря на относительно низкий рост производительности труда. Соединенные Штаты, которые по-прежнему пользуются преимуществами своей мощной образовательной базы (это в особенности относится к ведущим университетам), существенно повысили расходы на разработку программного обеспечения и уровень занятости в наукоемких отраслях. Последний раз США входили в пятерку лидеров в 2009 году, когда они занимали первое место.

Страны с наилучшими показателями уровня развития инноваций демонстрируют удивительную стабильность, указывают эксперты. Если взглянуть на 25 ведущих стран по уровню развития инноваций, то рейтинги показывают, что отдельные государства меняют свои места в рамках соответствующих групп, но при этом ни одно из них не покидает своей группы. Это можно объяснить, среди прочего, тем, что успешная инновационная деятельность ведет к появлению своего рода замкнутого круга: по достижении определенного критического уровня инвестиции привлекают инвестиции, таланты привлекают таланты, а инновации порождают инновации.

Согласно исследованию, в мире возникает новая динамика инноваций, несмотря на сохранение глубокого и устойчивого неравенства в этой области между разными странами и регионами. Наиболее значительный разрыв в инновациях существует между странами, стоящими на разных этапах экономического развития. В среднем, страны с высоким уровнем дохода на душу населения намного опережают страны с более низким доходом по всем инновационным параметрам. Сохраняется глубокое неравенство в сфере

инноваций между разными географическими регионами, особенно если сравнить средние показатели стран с высоким уровнем дохода с показателями стран в других регионах мира, таких как Африка и многие районы Азии и Латинской Америки. Европейские страны продолжают развиваться с разной скоростью, лидируют в инновациях страны Северной и Западной Европы, их догоняют страны Восточной Европы и Прибалтики, а отстают по этим показателям страны Южной Европы.

При сравнении общих показателей глобального индекса инноваций и уровня ВВП на душу населения в отчете выделяются три группы государств:

1. В первую группу «лидеров инноваций» входят страны с высоким уровнем дохода, такие как Швейцария, Скандинавские страны, Сингапур, Великобритания, Нидерланды, Гонконг, Ирландия, США, Люксембург, Канада, Новая Зеландия, Германия, Мальта, Израиль, Эстония, Бельгия, Южная Корея, Франция, Япония, Словения, Чехия и Венгрия. Эти страны успешно построили инновационные экосистемы, в которых инвестиции в человеческий капитал процветают в плодородной и стабильной инновационной инфраструктуре, создающей благоприятные условия для повышения уровня знаний, совершенствования технологий и развития творчества.

2. Во вторую группу «новаторов-учеников» входят страны со средним уровнем дохода, такие как Латвия, Малайзия, Китай, Черногория, Сербия, Молдова, Иордания, Украина, Индия, Монголия, Армения, Грузия, Намибия, Вьетнам, Свазиленд, Парагвай, Гана и Сенегал. Из стран с низким уровнем дохода в эту группу входят Кения и Зимбабве. Эта группа государств со средним и низким уровнем дохода демонстрируют рост инновационных достижений в результате совершенствования институциональной структуры, повышения квалификации рабочей силы, улучшения инновационной инфраструктуры, глубокой интеграции с глобальными финансовыми и иными рынками и развития делового сообщества, даже если прогресс в этих измерениях не является равномерным по всем сегментам в данной стране.

3. В третью группу «отстающих» входят страны, отличающиеся слабостью своих инновационных систем. В этой группе можно встретить страны как с высоким, так и со средним уровнем дохода.

Россия в этом году заняла 62 место в общем рейтинге, между Иорданией (61) и Мексикой (63), потеряв сразу 11 позиций. Среди стран БРИК Россия занимает второе место после Китая (35 место), однако, если тенденция сохранится, две другие страны этой группы могут вскоре обойти ее в рейтинге – Бразилия уже занимает 64, а Индия – 66 место.

Среди стран-членов СНГ Россия занимает третье место после Молдовы (45) и Армении (59). Как отмечается в докладе, сильные стороны России связаны с качеством человеческого капитала (33 место), развитием бизнеса (43), развитием знаний (48) и инфраструктурой (49). Мешают развитию инноваций несовершенные институты (87 место), низкие показатели развития внутреннего рынка (74) и результаты творческой деятельности (101).

В какую группу входит Казахстан в этом рейтинге? При всей сложности расчетов, Казахстан со средним уровнем дохода уверенно входит во вторую группу «новаторов-учеников», хотя по индексу эффективности инноваций в 2013 году мы были на 126-м месте. (Таблица 4)

Ретроспектива данных по индексу INSEAD за 2007-2013 годы наглядно показывает улучшение сбалансированных показателей, но при этом ренкинг страны ухудшился - с 61 места Казахстан упал на 84 место.

Таблица 4 - Изменение показателей рейтинга Казахстана по Глобальному индексу инноваций INSEAD, 2007-2013

Годы	Место в общем рейтинге	Баллы	Рейтинг эффективности	Баллы
2007	61	2.45	-	-
2008/2009	72	2.85	-	-
2009/2010	63	3.05	77	-
2010/2011*	84	30.32	112	0.52
2011/2012	83	31.9	131	0.54
2012/2013	84	32.7	126	0.6

\* Примечание: Начиная с 2011 года, баллы изменились ввиду усложнения методики расчетов индекса

Кроме того, Казахстану нужно стремиться улучшить индекс эффективности инноваций, так как он показывает, в какой стране инновационные идеи лучше воплощаются в практические результаты.

Таким образом, несмотря на то, что пока по ряду показателей наша страна не может существенно продвинуться вверх в глобальном рейтинге, у Казахстана все же есть все шансы войти в мировую технологическую элиту в ближайшие два десятилетия. Форсирование инновационной активности позволит Казахстану применить мощный интеллектуальный потенциал для изменения сырьевой ориентированности экономики и ускорения социально-экономического развития в целом.

### Список литературы

1. *The Global Competitiveness Report 2013-2014: Full Data Edition, Switzerland. The World Economic Forum, 2013. P.653*
2. *Cornell University, INSEAD, and WIPO (2013): The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation, Geneva, Ithaca, and Fontainebleau, p. 487*
3. [3. http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index](http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index)

### РЕЗЮМЕ

**Смагулов Адилбек** – КазНПУ имени Абая, Институт права и экономики, кафедра «Маркетинг и менеджмент»; **Адилбек Жания** – Глава представительства Финского центра внешней торговли в Казахстане. Конкурентоспособность и инновационный потенциал экономики Казахстана

## **RESUME**

**Smagulov Adilbek** – KazNPU named by Abay, Lawand Economy Institution, «Marketing and Management» Department; **Adilbek Zhaniya** – Head of Rep. Office of Finpro Kazakhstan, Finland Trade Center. Competitiveness and innovative potential of the economy of Kazakhstan

**УДК:** 330.3

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

**Жангирова Р.Н. – к.э.н., доцент КазНПУ им. Абая**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются проблемы малого бизнеса. Приводится анализ его современного состояния и освещены перспективы развития в Республике Казахстан.

### **Ключевые слова**

Малые предприятия, экономическое развитие, государственная политика, малый бизнес, государственная поддержка, малое предпринимательство.

Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного малого предпринимательского сектора. Поэтому экономический прорыв Казахстана невозможно осуществить без соответствующего этому развитию данного сектора экономики, так как именно он является тем элементом, который буквально тащит за собой экономическое и социальное развитие.

В современных теориях экономического развития не последнее место занимает так называемая предпринимательская модель экономического развития, суть которой заключается в том, что новые малые предприятия имеют огромный потенциал для улучшения состояния экономики. В соответствии с этой теорией, государство должно найти достаточно эффективные и гибкие способы стимулирования.

Стратегическими задачами экономики Казахстана являются развитие отечественного научноемкого производства, разработка и освоение новых информационных технологий, ориентированных на получение конкурентоспособной продукции и обеспечение интересов национальной экономической безопасности за счет сохранения и развития промышленного и научно-технического потенциала республики [1].

Развитие малого бизнеса в Республике Казахстан в последние годы провозглашается как одно из важнейших направлений государственного регулирования. С ним связываются большие надежды в решении проблем экономики: развития предпринимательства и торговли, создания класса мелких собственников, новых рабочих мест, обеспечение платежей в бюджет путем расширения налоговой базы за счет роста предпринимательской активности.

До настоящего времени государственная поддержка малого предпринимательства в Казахстане акцентировалась на предоставлении налоговых преференций и льготного финансирования за счет государственных финансов, которая приносила определенный краткосрочный эффект, но велась не на системных началах. Это было обусловлено тем, что перспективы и задачи развития малого предпринимательства рассматривались только в контексте его собственных проблем, без взаимосвязи с общей системой целей и приоритетов экономического развития государства на долгосрочную перспективу.

С учетом принятия и реализации Стратегии индустриально-инновационного развития до 2015 года, основной целью которой является повышение конкурентоспособности страны, необходимо пересмотреть государственную политику поддержки и развития малого и среднего предпринимательства и выстроить новую идеологию взаимоотношений государства и предпринимательства. Сегодня назрела ситуация, когда малое предпринимательство должно использовать свою гибкость, мобильность, рыночную объективность для ускоренного поиска своего места в инновационной экономике. Государство, в свою очередь, должно создать благоприятные условия для реализации инициатив предпринимательской среды и нацелить свою помощь на те предприятия малого предпринимательства, которые имеют наибольший потенциал с точки зрения своей конкурентоспособности и повышения научно-технологического потенциала страны.

Малый бизнес занимает свое особое место в экономических отношениях, внедряя в них, прежде всего, нестандартные и инновационные подходы и решения. Наряду с этим он способствует формированию и укреплению среднего класса. Есть свои особые связи и направления взаимодействия малого бизнеса и властных структур. Несомненно, что воздействие деятельности малого бизнеса на формирование ряда позитивных черт и ценностных ориентаций личности, особенно молодого поколения. Таким образом, малый бизнес выполняет не только экономические функции, оно теснейшим образом связан со всеми сферами жизнедеятельности общества. Знание состояния и тенденций его развития, выявление его связей и зависимостей с другими структурными элементами общества, позволяет более четко и конкретно видеть основные проблемы и пути становления гражданского общества в Республике Казахстан.

Роль малого предпринимательства, как ключевого фактора экономической активности, подтверждается его значительным местом в экономике большинства развитых стран: доля малых и средних предприятий в объеме произведенного ВВП составляет более 50%. Основная доля всех предприятий задействована в сфере малого бизнеса, то есть каждый предприниматель заинтересован работать на себя и иметь собственное ни от кого независящее дело. Так, например, в США 97 % всех зарегистрированных предприятий – это небольшие фирмы с числом занятых менее 20 человек. На их долю приходится более 50% валового национального продукта страны, 64% оптовой и розничной

торговли, 57% сферы обслуживания. Кроме этого 90% новых технологий в США создается малыми фирмами, а также независимыми изобретателями.

В развитых странах мира доля малого бизнеса составляет 60-70% валового национального продукта (ВНП). В таких мощных развитых государствах как США, Япония, Германия, Франция, Великобритания доля малых предприятий в общем числе действующих предприятий очень велика – 99,3-99,7% вместе со средними и 89,5% - только малые предприятия.

На этих предприятиях производится почти половина объема выпускаемой продукции, и именно они дают 75-80% новых рабочих мест.

### **Роль малого бизнеса в экономике государства определяется следующими моментами:**

Во-первых, как уже отмечалось, малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Во-вторых, он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться. В-третьих, создавать атмосферу конкуренции. В-четвертых (и это, пожалуй, самое главное), он создает ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна [2].

Сектор экономики малого предпринимательства способен поглощать растущий массив свободной рабочей силы по причине следующих характерных особенностей:

1. Он способен быстро создавать новые рабочие места низкой капиталоемкости: затраты капитала в расчете на одно рабочее место в нем существенно ниже, чем в крупных производствах.

2. Здесь более низкое техническое строение капитала, т.е. на единицу используемых средств производства приходится больше единиц живого труда, чем на крупных предприятиях.

3. Отсутствуют усложненные управленческие структуры, что облегчает организационный процесс образования малого предприятия.

4. Он притягателен для деятельных людей, ибо предоставляет значительные возможности для проявления инициативы, творческой активности.

5. Здесь широко распространены гибкие условия труда и найма (неполный рабочий день или неделя, скользящий график труда, совместительство и т.п.).

6. Малое предприятие может функционировать на принципах исполнения лишь части процесса производства или услуг, чем удешевляет и убыстряет продвижение продукта к потребителю [3].

Обобщая все вышесказанное, хотелось бы обратить внимание на то, что мелкое предпринимательство воздействует на структуру рынка и расширение рыночных отношений, прежде всего, в результате изменения количества субъектов рынка, повышения квалификации и степени приобщенности все более и более широких слоев населения к системе предпринимательства и делового администрирования.

Важность малых предприятий еще и в том, что, ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и

адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь, чтобы существовать, надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

В отношениях государства к малому предпринимательству можно выделить две основные функции: регулирования и поддержки. Первая заключается в формировании правовой среды малого предпринимательства, решении организационно-административных вопросов и контроле за выполнением соответствующих задач. Функция поддержки – в доведении до малых предприятий материальных, денежных, информационных ресурсов, государственных заказов, оказании им услуг и т.д. Малое предпринимательство жизнеспособно только по инициативе «снизу». Задача государства состоит не в том, чтобы насаждать малое предпринимательство, а в создании благоприятной экономической среды для его становления и развития.

В развитых странах государственная политика в отношении малых предприятий исходит из того, что они являются не уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляют собой, особую модель со специфическими чертами и законами развития. Следовательно, малое предпринимательство требует особого подхода, и разработки специального комплекса мер по его поддержке, учитывая особенности и структурные слабости последнего. Государственная поддержка малому предпринимательству оказывается в зависимости от возможностей страны, а также перспективных и текущих государственных задач, к решению которых оно привлекается: создание новых рабочих мест или развитие экономически отсталых районов, подъем наукоемких производств или внешнеэкономические интересы и т.д. [4].

Активная государственная поддержка стимулирует появление новых малых предприятий. Многие государства даже придерживаются так называемой предпринимательской модели экономического развития, предполагающей применение достаточно эффективных и гибких способов стимулирования активности малых предприятий. Подход при этом должен быть дифференцированным в зависимости от стадии и состояния развития предприятия.

### **Список литературы**

1. Мамыров Н.К. Экономика Казахстана на пороге XXI века. - Алматы: Экономика, 2006. - 342с.
2. Блюменфельд В. Большие проблемы малого бизнеса// Экономика и жизнь, 2007, с. 57-68.
3. Лысаковская Е.В. Проблемы и перспективы государственной поддержки малого и среднего бизнеса// Право и образование, №5, 2006, с.7.
4. Гамарник Г.Н. Управление экономикой Казахстана: методологии, подходы, пути реализации. - Алматы, 2002. – 265 с.

### **РЕЗЮМЕ**

**Жангирова Р.Н.**, КазНПУ им. Абая, Социально-экономические основы организации малого бизнеса в Республике Казахстан.

## **RESUME**

**Rimma N. Zhangirova**, Kazakh national pedagogical university of the name of Abaya,  
Socially economic bases of organization of small business, is in Republic Kazakhstan.

**УДК 336.6**

# **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Череп А.В. - д.э.н., профессор Запорожского национального университета**

### **Аннотация**

Автор в статье рассматривает проблемы инвестиционно-инновационной деятельности промышленных предприятий, а также риски в инвестиционно-инновационной деятельности.

### **Ключевые слова**

Инновация, инвестиций, предприятие, промышленность, производство.

Для решения проблемы развития предприятия на любой стадии жизненного цикла товара необходимо разрабатывать и внедрять нововведение. Инновационная деятельность – это процесс из стратегического маркетинга, НДДКР, организационно-технологической подготовки производства, производства и оформления нововведений, их внедрения и распространения в других сферах (диффузия).

Выделяются следующие структурные источники экономического развития предприятия: развитие на основе факторов производства; развитие на основе инвестиций; развитие на основе инновационной деятельности.

Каждая страна одновременно использует все источники развития. Конкурентоспособность и эффективность экономики определяются инновационной составляющей развития. Факторы производства и инвестиции являются средствами научно обоснованной инновационной деятельности, а не ее целью.

Это подтверждается стратегическими тенденциями развития экономики передовых стран в начале XXI ст.:

- стратегия развития общества – полигонтизм, антропоцентризм, вложение средств в развитие интеллекта;
- идеология – гуманистаризм;
- приоритеты государственного регулирования – сохранение экосистемы, повышения благосостояния общества;
- информационные технологии – на основе новых знаний, носителей информации DVD, трехмерной оптико-электронной памяти, Интернета-2;
- стандартизация – расширение систем, количества и качества международных и государственных стандартов;

- интеграция инновационной деятельности – разработка трансатлантических инновационных проектов, международная интеграция на базе глобальных стратегий;
- расходы на НДДКР – 3-7% от ВВП, роста объема продаж и обмена патентами;
- технологии производства – непрерывные процессы на основе микроэлектроники, биотехнологии, генной инженерии;
- форма организации производства – развитие всех форм организации производства в международном масштабе в рамках ТНК, МНК, глобализация производства;
- система менеджмента – автоматизация системы с целью повышения качества управленческого решения [1, с. 87].

К инвестициям относятся не любые вложения средств, а только те, которые приводят к приросту капитала, что обусловлено получением чистой прибыли. Вкладывания, которые не приводят к увеличению капитала, называются потребительскими инвестициями. Прирост капитала должен быть достаточным, чтобы:

- компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся активов (средств) на потребление в текущем периоде;
- вознаградить его за риск;
- возместить потери от инфляции в будущем периоде.

Онищенко Н.В., Радионова Н.Й. дают такое понятие – «Инвестиции – совокупность расходов, которые реализуются в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другой» [2, с. 104].

Временный признак является одним из определяющих признаков понятия «инвестиции» вообще и единственно определяющим для предмета инвестиций в частности. Да, общим признаком понятия «инвестиции» во всех выше приведенных определениях, за исключением определения русского законодателя, есть долгосрочность.

Если Кузьмин О.Е., Князь С.В., Мельник Л.И. прямо указывают на долгосрочность как инвестиционный признак [3, с. 375], то Петрович Й.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. перечисляют предметы инвестирования, которые могут использоваться только на долгосрочной основе, тем же, также обращаясь к временному признаку в виде долгосрочности [4, с. 64]. Долгосрочность, по нашему мнению, является основным признаком определения вложенного капитала как инвестиционного, так как в какой-то мере обеспечивает чистоту инвестиционного соглашения.

Инвестиционно-инновационное развитие предприятий позволяет решить важнейшие проблемы украинской экономики:

1. Развитие и поддержка конкуренции на макроуровне, а также конкурентоспособности предприятий, поддержка сильных и креативных предприятий и создание внешней среды, в котором слабые предприятия могут повышать конкурентоспособность.

2. Разработка эффективных адресных программ относительно ускорения развития и повышения конкурентоспособности предприятий, формирования факторов производства (высококвалифицированная рабочая сила, доступная инфраструктура) с учетом локальных, местных особенностей.

3. Организация взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления, бизнесом и научно-образовательными учреждениями для координации усилий по повышению инновационного производства и сферы услуг.

4. Стимулирование развития и повышение инновационного потенциала предприятия.

В системе обеспечения эффективного функционирования любой экономической системы инвестиционная деятельность в инновационное развитие играет важную роль (рис. 1). Осуществление инвестиционно-инновационной деятельности является важнейшим условием решения практических всех стратегических и значительной части тактических заданий развитию.

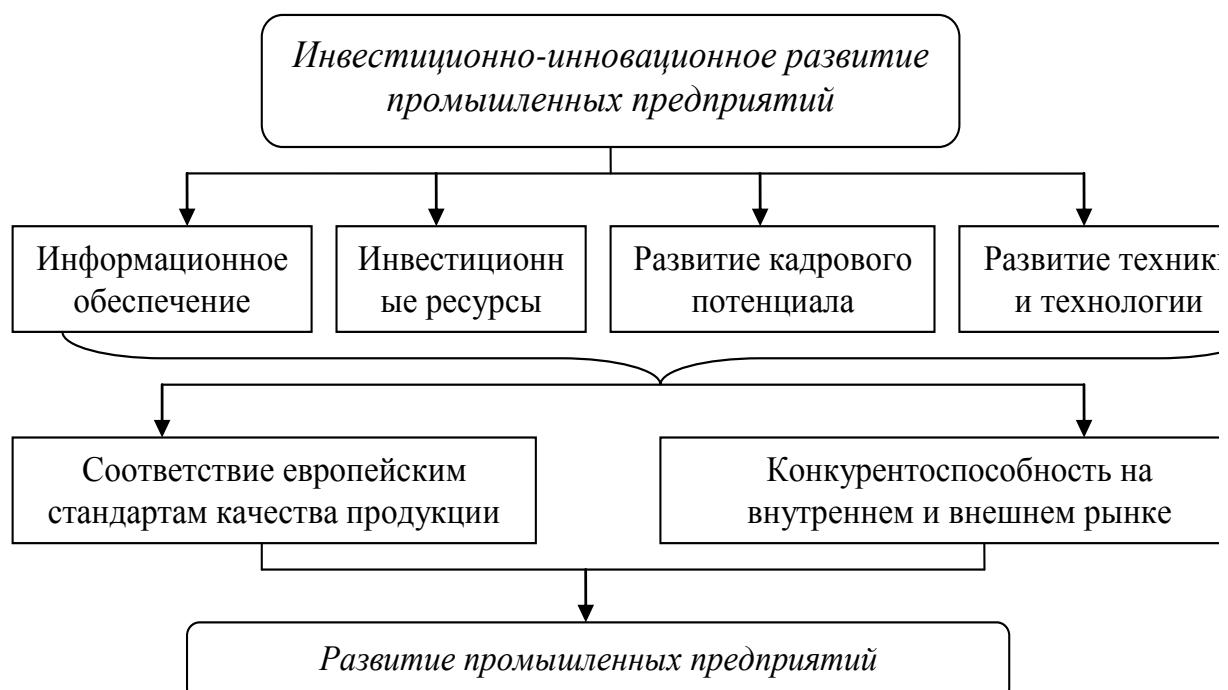


Рис. 1 Роль инвестиционно-инновационной деятельности промышленного предприятия

Большинство авторов определяют инвестиционную деятельность в инновационное развитие как «основное средство социального и экономического развития., процесс реализации инвестиций в инновации разных видов и форм» [5, с. 36].

Законом Украины «Об инвестиционной деятельности» предвиденная трактовка инвестиционной деятельности как совокупности практических действий граждан, юридических лиц и государства, направленных на реализацию инвестиционных программ с целью получения дохода или прибыли [6].

В статье 3 данного же Закона рассматривается инновационная деятельность как одна из форм инвестиционной деятельности, которая осуществляется с целью внедрения достижений научно-, технического прогресса в производство и социальную сферу и которая включает: выпуск и распространение принципиально новых видов техники и технологии; прогрессивные межотраслевые структурные сдвиги; реализацию долгосрочных научно-технических программ с длительными сроками окупаемости затрат; финансирование фундаментальных исследований для осуществления качественных изменений в состоянии производительных сил; разработку и внедрение новой, ресурсо-сберегающей технологии, пред назначенной для улучшения социального и экологического положения.

Именно инвестиции должны обеспечивать развитие всех направлений вложений в инновационную деятельность (рис. 2).



Рис. 2 Система забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємству [розроблено автором]

Модель организации инвестиционно-инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности, которая ориентирована на повышение эффективности управления инвестиционно-инновационными процессами и мероприятиями за счет комплексного использования технологий: сравнение и аналогии, расчет точек безубыточности, мониторинг и корректирование

исходных данных, сценарное планирование, анализ чувствительности, а также контроля инновационности изменений отражено на рис. 3. При этом сформулированы пропозиции по усовершенствованию стратегии развития та инвестиционно-инновационной деятельности предприятий.

Цели инновационного менеджмента сводятся к тому, чтобы найти новое техническое решение в области создания изобретения, а также к проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, организации серийного производства, одновременной подготовки и организации сбыта такой продукции, внедрения нового товара на рынок, закреплению на новых рынках с помощью высшего качества и конкурентоспособности товара.

С целью обеспечения высокого качества продукции необходимо осуществлять ее контроль на всех этапах ее жизненного цикла. Для этого необходимо внедрять инвестиции, которые позволяют внедрять новую технику и технологии и обеспечивать инновационное развитие предприятий в дальнейшем. Контроль качества продукции необходимо проводить в соответствии с международными системами качества НАССР и ISO, а также в соответствии с национальными стандартами Украины – ДСТУ. Именно комплексный контроль качества может давать высококачественный, по возможности экологически чистый продукт для потребления, особенно когда этот продукт является общеиспользуемым и имеет высокий спрос в население.

Система управления инновационными процессами на предприятии должна быть направлена на регулирование пропорций между основными направлениями использования инвестиционных ресурсов.

В процессе управления инвестиционно-инновационной деятельностью необходимо выделить две группы функций: 1) основные функции; 2) функции, которые обеспечивают инвестиционно-инновационное развитие.



Рис. 3 Модель организации инвестиционно-инновационной деятельности промышленных предприятий

Состояние инновационной системы, когда обеспечивается эффективное и согласованное функционирование всех внутренних и внешних ее элементов, называется гармонией. Поэтому основным целевым заданием управления инвестиционно-инновационной деятельностью является достижение гармонии в развитии инновационного предприятия (рис. 4).

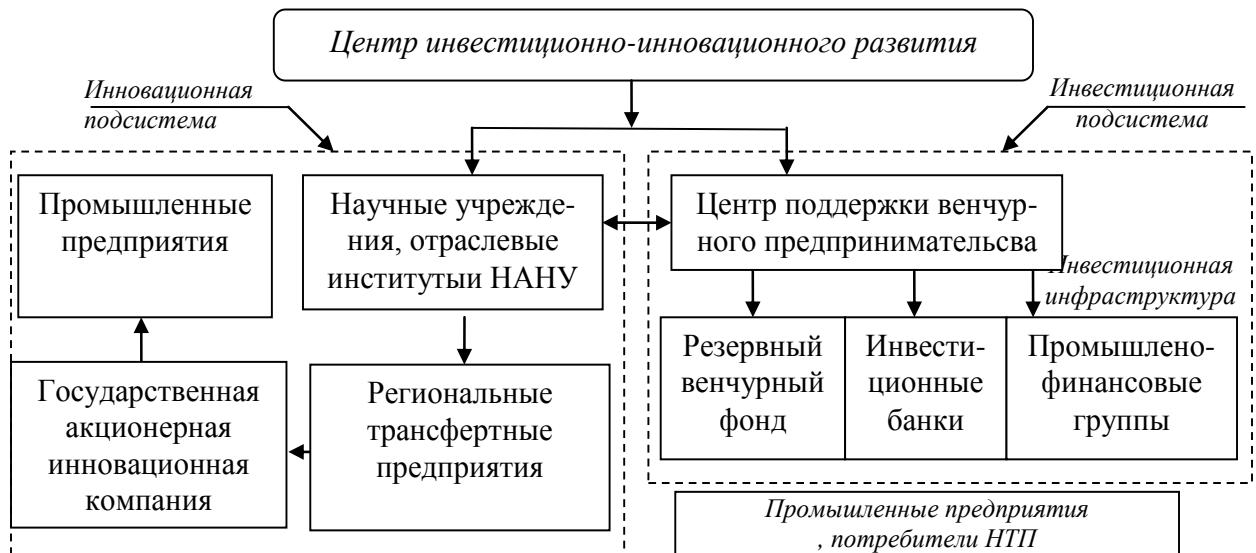


Рис. 4 Основные целевые задания управления инвестиционно-инновационной деятельностью на предприятии

Мы предлагаем в процессе управления инвестиционно-инновационной деятельностью учитывать все направления, источники финансирования и функции управления (рис. 5).

Инвестиционно-инновационный процесс включает несколько этапов, которые связаны с проведением научно-исследовательских работ (НИР), выполнением прикладных НИР и проектно-конструкторских работ, работ из освоения и производства новой продукции и коммерциализации инноваций:

1. Инновационный процесс и управление им начинается непосредственно с этапа проведения поисковых научно-исследовательских работ. В ходе выполнения НИР выдвигаются научно-технические идеи, проводятся эксперименты. Финансирование таких работ может вестись в рамках государственных программ, из государственного бюджета и на безвозвратной основе.

2. На втором этапе проводятся прикладные НИР. Прикладные НИР финансируются, во-первых, из государственного бюджета (это имеет место по государственным научно-техническим программам, на конкурсной основе); во-вторых, за счет отдельных заказчиков в лице больших промышленных предприятий, акционерных обществ, коммерческих фондов и венчурных фирм, "бизнес-ангельского" инвестирования.



Рис. 5 Управление инвестиционно-инновационной деятельностью  
[разработано автором]

3. На третьем этапе производятся опытно-конструкторские и проектно-конструкторские работы (НИР, ИКР). Эти виды работ связаны с разработкой инновационных проектов, эскизно-техническим проектированием, выпуском рабочей конструкторской документации, изготовлением и испытанием опытных образцов. Источники финансирования на этом этапе те же, что и на предыдущем, а также собственные средства предприятий.

4. На четвертом этапе включается в действие процесс коммерциализации нововведения. Нововведение запускается в производство, потом выходит на рынок и дальше существует по основным fazam жизненного цикла товара. Запуск товара в производство требует больших инвестиций для реконструкции производственных мощностей, подготовки персонала, проведения рекламной кампании. На этом этапе инновационного процесса еще неизвестная реакция рынка на нововведение, существуют риски отторжения предлагаемого товара. По этой причине инвестиции носят рисковый характер.

По расчетами специалистов, финансирования работ, которые связаны с освоением масштабного производства новой продукции и дальнейшим совершенствованием технологии, на этом этапе в 6-8 раз больше, чем расходы на исследование и разработки. Большие расходы на этом этапе способствуют проведению эмиссии ценных бумаг. Основным источником инвестиций все же являются собственные средства предприятий, какие они аккумулируют в специальных фондах, а также заемные средства, в основном банковские кредиты.

Технология и методы управления инвестиционно-инновационной деятельностью определяют содержание процессуальных функций управления инновациями. Они отбивают наиболее общие элементы управления, которые не зависят от характера инноваций, масштабов инновационной деятельности или от отраслевой принадлежности.

Управленческие решения в инновациях может приниматься интуитивным способом или на основе научного подхода. Если интуитивный способ основан на эмоциональном восприятии в оценке ситуации и допускает наличие у менеджера профессиональных знаний и значительного практического опыта, то научный подход обеспечивает принятие рациональных решений, которые основаны на объективном аналитическом процессе и учитывает, определены формально-логические требования к управленческим решениям (целевая направленность, иерархическая субординация, обоснованность решения, направленность решения на конкретного исполнителя, обеспеченность необходимыми ресурсами, директивность решения). При всем разнообразии и уникальности управленческих решений в инвестиционно-инновационном менеджменте их можно систематизировать в однородные группы, что объясняется необходимостью и возможностью выработки определенных правил, которые регламентируют условия и порядок принятия решений в каждой из групп (табл. 1).

*Таблица 1*  
**Состав основных решений за функциями управления инвестиционно-инновационной деятельностью предприятий**

Функция управления	Типичное управленческое решение
Формирование целей	Принятие инвестиционной миссии инновационного предприятия. Формирование целевых параметров деятельности. Принятие стратегической концепции. Утверждение целевых параметров инновационного проекта
Планирование	Формирование тематического плана НДДКР. Утверждение календарного графика работ по проекту. Утверждение сметы расходов по инвестиционно-инновационному проекту. Формирование производственной программы.

	Утверждение штатного расписания за подразделениями. Запрос кредитных средств на инновации. Принятие финансового плана. Утверждение плана реализации инвестиционно-инновационной деятельности
Организация	Создание инновационного предприятия. Выбор организационно-правовой формы. Принятие организационной структуры. Утверждение положения о службах инновационного предприятия и должностных инструкций. Создание новых или отмена существующих подразделений. Открытие филиала или дочерних инвестиционно-инновационных предприятий
Контроль	Оценка состояния работ по проекту. Оценка финансового состояния. Анализ работы служб и подразделений. Распоряжение об изменении сроков проведения работ по проекту. Установление порядка оценки деятельности исполнителей. Оценка выполнения стратегической концепции управления инвестиционно-инновационной деятельностью

Решения, которые принимаются, в управлении инвестиционно-инновационной деятельностью зависят от предмета решения, его повторяемости и формы принятия решения.

Инновационные риски возникают в процессе выбора идеи инновационного проекта, разработки инновационного проекта- осуществления мероприятия по инновационному проекту, включая реализацию инновационной продукции (табл. 2).

*Таблица 2*  
**Риски инвестиционно-инновационной деятельности**

Тип риска	Характеристика
Неправильный выбор инновационной идеи	неотrimання или неполное получение результатов - технических, технологических, информационных, финансово-экономических, социологических, экологических - от ее реализации
Патентный	несвоевременное оформление охранительного документа
Производственный	неэффективная реализация инновационной идеи в производстве
Организационный	увеличение сроков освоения производства инновационной продукции в результате переобучения персонала, изменения технологии, модернизации или замены оборудования, изменения поставщиков и тому подобное
Экономический	несоблюдение (увеличение) сметной стоимости инвестиционно-инновационного проекта, несоответствие

	проекта заданиям государственной научно-технической программы и, как следствие, неотrimання государственной поддержки
Маркетинговый	недостаточно качественное проведение маркетинговых исследований, неправильный выбор сегмента рынка для внедрения инновации, рекламная кампания по их продвижению на рынок
Социальный	снижение потребности в персонале в результате роста производительности труда
Экологический	ухудшение экологии в результате изменения технологии
Недобросовестная конкуренция	производство контрафактной продукции, промышленный шпионаж

К факторам макросреды риска относятся международные, политические, экономические, социальнодемографические, экологические, инновационные, культурные.

К факторам микросреды предприятия относятся: поставщики и их конкуренты, контактные аудиторы, маркетинговые посредники, местные органы власти. Необходимо проводить мониторинг, оценку и оптимизацию рисков.

Практическое осуществление инвестиций в инновационное развитие обеспечивается инвестиционно-инновационной деятельностью предприятия, которая является одним из самостоятельных видов его хозяйственной деятельности и важнейшей формой реализации его экономических интересов. Модель социально-экономического роста наполняется животворной энергией позитивного развития тогда, когда обеспечивается достаточными, эффективно используемыми инвестициями. Без надлежащего анализа инвестиционно-инновационной деятельности невозможно точно определить причины неудачного инвестирования средств в инновационное развитие предприятия.

В 2011 году инвестиции в основной капитал в промышленные предприятия выросли на 27755 млн. грн. (табл. 3). Также выросли инвестиции в предприятия перерабатывающей промышленности на 7069 млн. грн. Инвестиции в предприятия из производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий 2011 года выросли сравнительно с 2010 годом на 3847 млн. грн. или на 46,37%, сравнительно с 2009 годом на 1686 млн. грн. или на 16,12%, но не достигло уровня 2008 года, в котором инвестиции в основной капитал были большими на 986 млн. грн. или на 7,51% сравнительно с 2011 г.

В 2012 г. в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 6013,1 млн. дол. США прямых инвестиций (акционерного капитала) [7, с. 163]. Объем внесенных с начала инвестирования в экономику Украины прямых иностранных инвестиций (акционерного капитала) на 31 декабря в 2012 г. представлял 54462,4 млн. дол. США, что на 8,2% больше объемов инвестиций на конец в 2011 г., и в расчете на одно лицо населения составляет 1199,3 дол. США. Из

стран ЕС внесено 42979,3 млн. дол. инвестиций (78,9% общего объема акционерного капитала), из стран СНГ – 4269,0 млн. дол. (7,8%), из других стран мира - 7214,1 млн. дол. (13,3%).

*Таблица 3*  
**Инвестиции в основной капитал за видами промышленной деятельности, в фактических ценах, млн. грн.**

Виды промышленности	2007	2008	2009	2010	2011
Промышленность	64341	76618	57658	58558	86313
Добывающая промышленность	12142	16767	13914	15613	24609
Перерабатывающая промышленность	44823	48976	35322	34231	41300
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	11830	13130	10458	8297	12144
Легкая промышленность	479	440	336	453	520
Другие отрасли промышленности	690	1141	295	804	874
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7376	10875	8422	8714	20404
абсолютные отклонения 2011					
Промышленность	21972	9695	28655	27755	–
Добывающая промышленность	12467	7842	10695	8996	–
Перерабатывающая промышленность	-3523	-7676	5978	7069	–
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	314	-986	1686	3847	–
Легкая промышленность	41	80	184	67	–
Другие отрасли промышленности	184	-267	579	70	–
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	13028	9529	11982	11690	–
относительные отклонения 2011					
Промышленность	34,15	12,65	49,70	47,40	–
Добывающая промышленность	102,68	46,77	76,87	57,62	–
Перерабатывающая промышленность	-7,86	-15,67	16,92	20,65	–
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	2,65	-7,51	16,12	46,37	–
Легкая промышленность	8,56	18,18	54,76	14,79	–
Другие отрасли промышленности	26,67	-23,40	196,27	8,71	–
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	176,63	87,62	142,27	134,15	–

Источник: [7, с. 164]

Инвестиции поступили из 130 стран мира. К десятке основных стран-инвесторов, на которые приходится сверх 82% общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр – 17275,1 млн. дол., Германия – 6317,0 млн. дол., Нидерланды – 5168,6 млн. дол., Российская Федерация – 3785,8 млн. дол.,

Австрия – 3401,4 млн. дол., Великая Британия – 2556,5 млн. дол., Виргинские Острова (Брит.) – 1884,9 млн. дол., Франция – 1765,3 млн. дол., Швеция – 1600,1 млн. дол. и Швейцария – 1106,2 млн. дол. [7, с. 129; 8; 9].

На предприятиях промышленности в 2012 г. сосредоточено 17166,7 млн. дол. (31,5%) прямых инвестиций, в т.о. на предприятиях перерабатывающей промышленности – 14078,7 млн. дол., добывающей промышленности – 1548,4 млн. дол., из производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 1539,7 млн. дол. В предприятия металлургического производства и производства готовых металлических изделий внесено 6157,0 млн. дол. прямых инвестиций, в предприятия из производства пищевых продуктов, напоил и табачных изделий – 3039,9 млн. дол., в предприятия химической и нефтехимической промышленности – 1325,8 млн. дол., в предприятия машиностроения – 1154,7 млн. дол., в предприятия из производства другой неметаллической минеральной продукции – 1053,9 млн. дол. прямых инвестиций.

В финансовых учреждениях аккумулировано 16105,6 млн. дол. (29,6% общего объема) прямых инвестиций, в организациях, которые осуществляют операции с недвижимым имуществом, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, – 9058,5 млн. дол. (16,6%) прямых инвестиций.

Задолженность украинских предприятий за кредитами и ссудами, торговыми кредитами и другими обязательствами (долговыми инструментами) перед прямыми иностранными инвесторами на 31 декабря в 2012 г. представляла 9581,7 млн. дол.

Общий объем прямых иностранных инвестиций (акционерного капитала и долговых инструментов) на 31 декабря в 2012 г. представлял 64044,1 млн. дол. США.

Объем прямых инвестиций (акционерного капитала) из Украины в экономику стран мира на 31 декабря в 2012 г. представлял 6481,9 млн. дол., в т.о. в страны ЕС – 6046,0 млн. дол. (93,3% общего объема), в страны СНГ – 340,6 млн. дол. (5,2%), в другие страны мира – 95,3 млн. дол. (1,5%). Прямые инвестиции из Украины осуществлены до 49 стран мира, подавляющая их часть направлена в Кипр (89,6%).

Требования украинских прямых инвесторов за долговыми инструментами к предприятиям прямого инвестирования за рубежом на 31 декабря в 2012 г. представляли 231,5 млн. дол. США.

Общий объем прямых инвестиций (акционерного капитала и долговых инструментов) в экономику стран мира представлял 6713,4 млн. дол. США [7, с. 173].

Поскольку промышленные предприятия Украины в 2008-2012 гг. работали прибыльно за исключением в 2009 г., то и они работали рентабельно. В 2011 г. уровень рентабельности был более высок, чем в 2010 г. на 1,1%, чем в 2009 г. на 2,2% ниже, чем в 2008 г. – на 0,2% (табл. 4).

**Таблица 4**

**Уровень рентабельности (убыточность) операционной деятельности  
больших и средних предприятий за видами промышленной деятельности  
за 2008-2012 гг., %**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Промышленность	4,9	1,8	3,6	4,7	3,5
Добывающая промышленность	23,5	4,3	14,8	17,3	15,7
Перерабатывающая промышленность	3,1	1,4	2,3	2,9	2,1
в том числе: производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	1,9	5,4	4,5	4,2	6,8
легкая промышленность	-1,6	3,4	2,5	4,0	3,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,0	1,8	1,4	3,8	2,0

Источник: [10; 11]

Предприятия пищевой промышленности в 2011 г. снизили рентабельность операционной деятельности сравнительно с 2010 г. на 0,3%, сравнительно с 2009 г. на 1,2%, но сравнительно с 2008 г. рентабельность выросла на 2,3%, в то время как в целом по промышленным предприятиям рентабельность операционной деятельности в 2011 г. выросла сравнительно с 2010 г. на 1,1%; выросла сравнительно с 2009 г. – на 2,9%; но снизилась на 0,2% сравнительно с 2008 г.

В 2011 г. промышленные предприятия увеличили чистую прибыль сравнительно с 2010 г. на 20340,3 млн. грн., сравнительно с 2009 г. рост составил 46422,4 млн. грн., а сравнительно с 2008 г. – на 26687,4 млн. грн. (табл. 5).

**Таблица 5**

**Чистая прибыль (убыток) предприятий за видами промышленной  
деятельности за 2008- 2012 гг., млн. грн.**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Промышленность	5542,5	-14192,5	11889,6	32229,9	5597,2
Добывающая промышленность	16917,6	408,8	15639,5	20539,1	9759,9
Перерабатывающая промышленность	-10989,1	-14113,9	-3177,6	4202,2	-6009,1
в том числе: производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	-6676,0	3510,7	2265,8	2256,2	5259,2
легкая промышленность	-598,1	-17,0	-9,0	171,0	-43,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-386,0	-487,4	-572,3	7488,6	1846,4

Источник: [11]

По предприятиям перерабатывающей промышленности в 2011 г. чистая прибыль выросла сравнительно с 2010 г. на 7379,8 млн. грн., сравнительно с 2009 г. – на 18316,1 млн. грн., но снизился сравнительно с 2008 г. на 6786,9 млн. грн., которые являются свидетельством внедрения инновационных технологий на предприятиях перерабатывающей промышленности. Проведенный анализ показывает недостаточное финансирование предприятий за счет инвестиций.

### **Список литературы**

1. Антонюк Л. *Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації* : [монографія] / Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 244 с.
2. Онищенко Н.В. *Теоретико-методичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної політики на підприємствах України* / Н.В. Онищенко, Н.Й. Радіонова // *Формування ринкових відносин в Україні* : Зб. наук. праць. – К. : НДЕІ, 2009. – Вип. 1. – С. 103-108.
3. Кузьмін О.Є. *Управління інноваційним процесом на підприємствах: проблеми і шляхи їх розв'язання* / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Л.І. Мельник // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2005. – № 2. – С. 371-382.
4. Петрович Й.М. *Інноваційний потенціал управління організацією: монографія* / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 184 с.
5. Петрина М. *Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України* / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 35- 47.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – Ст. 266.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році : Статистичний збірник / Відп. за вип. І.В. Калачова. – К. : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.
8. Обсяги інвестицій за регіонами України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Зовнішньоекономічна діяльність // Державна служба статистики України. – 30.05.2012. – Режим доступу : сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Обсяги інвестицій за регіонами України за 2011 рік [Електронний ресурс] / Зовнішньоекономічна діяльність // Державна служба статистики України. – 20.02.2013. – Режим доступу : сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] / Інвестиції та будівельна діяльність // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Індекси промислової продукції за видами діяльності у 2012 році [Електронний ресурс] / Промисловість // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – 23.04.2013. – Режим доступу : сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>.

### **РЕЗЮМЕ**

**Череп А.В.** - д.э.н., профессор Запорожского национального университета.  
Проблемы управления инвестиционно-инновационной деятельностью промышленных предприятий. (г. Запорожье, Украина)

## **RESUME**

**Cherep A.V.** - Professor of Zaporizhzhya National University. Management problems of investment and innovation activities of industrial enterprises. (Zaporozhye, Ukraine)

**ӘОЖ 334.012.6**

## **ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУ ДЕНГЕЙІН ТАЛДАУ**

**Канабекова М.А.** – Абай атындағы ҚазҰПУ ә.ғ.к., доцент

### **Аннотация**

Автор макалада шағын кәсіпкерлікті, оның даму деңгейін тереңінен қарастырған. Қазақстан экономикасын реформалауда шағын кәсіпорындардың шаруашылықтың жаңа жүйесін құруда ролін ашып көрсетуге тырысты.

### **Түйін сөздер**

Кәсіпкерлік, шаруашылық, экономика, шағын кәсіпкерлік.

Қайта құру кезеңінде Қазақстан экономикасын реформалауда шағын кәсіпорындар шаруашылықтың жаңа жүйесін құруда басты ролді өзіне алды. Қазіргі кезде өте қарқынды дамыған жеке сектор шағын кәсіпкерлік саласында дамыған. Қазіргі кезде ресми мәліметтер бойынша қоғамдық, мемлекеттік, әкімшілік, жеке шағын кәсіпорындардың жалпы санынан жеке шағын кәсіпкерлік субъектілердің үлесін 84% құрайды. Шағын кәсіпорындар Қазақстан экономикасының негізгі құралдары құнының 3,4% және жұмыс бастылар санының 16% иемдене отырып, жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 17% шығарады. Бұл кең, бірақ шағын кәсіпкерліктің дамуының толық ашылмаған мүмкіндіктерін көрсетеді.

1990 жылдары ЖІӨ-нің жалпы көлемінде шағын кәсіпорындардың үлесі тұрақты түрде жоғарылаған. Бұл – салмағы жоғары факт болып табылады.

Кейінгі бір, екі жыл ішінде шағын кәсіпкерліктің дамуында шағын кәсіпорын санының төмендеуімен байланысты өзгерістер көрініс таба бастады. Егер 90-шы жылдардың басында шағын кәсіпорындардың даму динамикасы үшін тұрақты өсу мен санының артуы 80% болса, ал 1994 жылы шағын кәсіпорындар санының өсімшесі 4% құрайды, 1995 жылы 2,2% дейін төмендеген.

Қазақстандық шағын кәсіпкерліктің даму жағдайын терең түсіну үшін «жана тарихтың» кейбір беттерін қарастырған жөн.

Қазақстандық шағын кәсіпкерлік соңғы он жылда өз қалыптасуында үш кезеңді басынан өткөріп, жаңа төртінші кезеңге кіру бағытында түр. Бірінші кезең – КСРО кезіндегі 80-ші жылдардан басталады. Мемлекеттік бюджет есебінен көптеп бөлінген женілдіктер шағын кәсіпкерліктің осы кезеңін «алтын ғасырға» айналдырды. Шынында да, капиталдың өте жылдам және оңай қалыптасуы байқалды. Сонымен қатар, кең қолданыстағы тапшы тауарлардың

өндірісі және сол кездегі тапшы түрмисстық қызметтердің, бөлшек сауданың, қоғамдық тамақтану және т.б. көптеген өндіріс салалары дамыды. Шағын кәсіпкерліктің дамуында тек қана негативті үрдіс болған жоқ. Қайта құру жылдарында шағын кәсіпкерлік жалпы кооперативті қозғалыс дамуының қарқынды үрдісі кезінде мемлекет қолдауында болды. Кәсіпкерлік түсінігін халыққа жеткізу коопeraçãoның және шағын бизнестің дамуымен байланысты болды. Бірақ шағын кәсіпкерліктің «алтын ғасыры» кемшіліксіз болмады деп айтуға болмайды. Сол кезеңде жүргізілген реформалар экономиканың қайта қалыптасуы бағытында қатаң қарама қайшылықтарға толы болды. Орталық үкімет мемлекеттік сектордың тіркелген бағалары және мемлекеттік емес кәсіпорындардың еркін бағаларынан түсетін табыстарды алу мүмкіндіктерін шектеуге тырысты.

Жаңа Қазақстанның реформалары үшін жаңа экономикалық курс қажет болды. Қазақстандағы шағын кәсіпкерліктің дамуында жаңа екінші кезең басталды.

1993-1995 жылдардағы «естен тандыру терапиясы» – 80-ші жылдардың ортасынан басталған шағын кәсіпорындар санының қарқынды өсуі (2,1 есе) және ондағы жұмыскерлер санының жоғарлауымен сипатталады. Осы кезеңдегі инфляция бір жағынан халық салымдарының құнсыздануына, ал екінші жағынан банктік несиенің пайыздық ставкасының жоғарлауына әкелді. Бұл инвеститциялық қызметтің тежелуіне әкелді.

Статистикалық мәліметтер бойынша шағын кәсіпорындардың қарқынды дамыған ғылым және ғылым саласындағы қызмет көрсету саласы болып табылады. Бұл салаларда шағын кәсіпорындардың саны 3,4 есеге өскен. Ауыл шаруашылық саласындағы шағын кәсіпорындар саны 3,1 есеге жоғарылаған. Содан кейін нарықтың қызмет етуін қамтамасыз ету бойынша жалпы коммерциялық қызметпен материалдық – техникалық жабдықтау салалары 2,9 есеге өскен. Онымен халыққа білім беру саласы тығыз байланысқан (2,8 есе).

Осы кезеңде 1992 жылы Қазақстандағы шағын кәсіпкерліктің жалпы құрылымында материалдық өндіріс саласындағы шағын кәсіпорындардың үлесі күрт темендерген.

1993-1995 жылдарда шағын кәсіпкерлік санының өсуін келесілермен түсіндіруге болады: сауда-делдалдық шағын кәсіпкерліктің және ішкі сауданың дамуы.

1993-1995 жылдары шағын кәсіпкерлік жаппай құрылтайшылық процестің құраушы элементі болып табылды. Қазақстан жерінде биржалар, банктер, сақтандыру фирмалары, ірі, жеке және жартылай мемлекеттік акционерлік кәсіпорындар тез қарқынмен пайда бола бастады. Осы өзгерістердің барлығы Қазақстан қоғамының психологиясына әсер етіп, қоғамның қайта, жаңадан дамуына алып келді.

Қазақстан экономикасы жаңа нарықтық экономикаға негізделген және орталықтандырылған капитал жүйесіне біртінде көшे бастады. Кәсіпорындардың бірігу процесі жүргізіле бастады. Осындағ процестің құрбанына

рентабелдігі төмен шағын фирмалар ұшырады. Мысалы, Алматы қаласында көптеген сауда дүнгіршіктерінің орнына ірі кәсіпорынға қарасты үлкен етіп жасалған сауда үйлері пайда бола бастады. Ал рентабелділігі төмен шағын кәсіпорындар ірі және орта кәсіпорындармен экономикалық бәсекелестікке түсे алмай өз істерін жабуға тұра келді. Осы кезеңде Қазақстандық реформаларға сай капиталды біріктіру және орталықтандыру процестері шағын кәсіпкерлік санының өсуіне көрі әсер етті.

1995-1996 жылдары шағын кәсіпкерліктердің өсуіне көрі әсер еткен КСРО уақытында қалыптасқан шағын кәсіпорындарды қайта тіркеу болды. Іс жүзінде қызмет етіп жатқан шағын кәсіпкерліктер қайта тіркеуден кейін жаңа ұйымдық формаға ауысты да, ал өз жұмысын тоқтатқан фирмалар – жойылды. Тіркелген кәсіпорындар саны көп, бірақ оның ішінде шағын кәсіпкерлік формасында қызметін жүзеге асыратындар саны аз болғандықтан, оларды ресми түрде жабу Қазақстанда шағын кәсіпорындардың өсу қарқынының тежелуіне себепші болды.

Шағын кәсіпкерліктің өсу қарқынының тежелуі экономикалық және әлеуметтік жағынан өте күшті фактормен түсіндіріледі. Ол жұмыссыздық факторы. 1997 жылға дейін жұмыссыздық қарқыны жоғарылайды деген болжамға қарамастан ресми жұмыссыздықтың деңгейі экономикалық белсенді халықтың 2-3% құрады. Сонда да жұмысшылардың ресми статусы (кәсіпорындар жұмысы әлсіз болса да) адамдардың өзіндік қызмет, сонымен қатар шағын кәсіпкерлік саласында қызметпен айналасуға әлеуметтік-психологиялық әсер етеді. Шағын кәсіпорындардың өсімше қарқынының күрт төмендеуі жекелеген салаларда жүзеге асты. Мысалы, құрылыш және көлік саласында шағын кәсіпорындардың саны 1997 жылды 18-19% төмендеді. Қоғамдық тамақтану және сауда саласында шағын кәсіпкерлік саны 10% төмендеді. Нарықтың қызметін қамтамасыз етудегі жалпы коммерциялық қызмет және ғылым мен ғылыми қызмет көрсету саласында шағын кәсіпкерлік саны (-18,7 және -5,6%) абсолюттік қысқарды.

Қазіргі кезде ҚР алдында шағын кәсіпкерлік дамуын белсендендіру мәселесі тұр. Ол келесі себептерге байланысты:

- ұзақ мерзімді уақытта экономиканың қарқынды өсуін тұрақтандыруды қамтамасыз ету қажеттілігі елдің өндіріс құрылымындағы шағын кәсіпкерліктің үлесі өте төмендігімен, яғни – 17% байланысты, ал Шығыс Еуропа елдерінде шағын кәсіпкерліктің үлесі – 35-45%, дамыған елдерде – 50-60% құрайды. Бұл Қазақстандағы шағын кәсіпкерліктің даму потенциалына сәйкес келмейді;

- дамыған елдерде шағын және орта кәсіпкерлікке дәстүрлі түрде экономикада жұмыспен қамтылғандардың негізгі бөлігі келеді. Бұл елдегі жұмыссыз халықты жұмыспен қамтуда өзекті мәселе. Қазіргі кезде біздің елде орта және шағын кәсіпкерлікте жұмыспен қамтылғандар – 19,7% (1,4 млн. адам), ал Шығыс Еуропа елдерінде ол көрсеткіш – 40-60%, дамыған елдерде – 90% құрайды. Сонымен қатар шағын кәсіпкерлік үлесіне экономикада жұмыспен қамтылғандардың – 50-60% келеді;

- аймақтық деңгейде экономиканың дамуының жоғары теңсіздігі кіші және орта қалалардың құлдырауымен байланысты. Жекелеген ауылдық аудандарда жұмыссыздық деңгейі 30-50% құрайды.

Сонымен қатар шағын кәсіпкерлікке мемлекеттік инвестициялар үшін тартымды обьект етіп көрсететін ерекшеліктер тән:

- біріншіден, олардың құрылуына ірі шығындар, қымбат құралдар қажет емес, және олардың қалыптасу мерзімі аз, құралдар салыстырмалы турде тез сатылады.

- екіншіден, шағын кәсіпкерлік өз қызметін максималды түрде тұтынушының жеке талғамын қажет ететін және сұранымның шағын қөлеміне байланысты ірі кәсіпорындар қызмет ете алмайтын жергілікті нарықтарда жүзеге асырады.

- үшіншіден, шағын кәсіпкерліктің дамуы қазіргі кезеңде Қазақстан Республикасында өте өзекті мәселе болып табылатын халықтың ауылдан қалаға миграциясын төмендету және халықтың көп бөлігінің өмір сүру деңгейін жақсартуға және жұмыссыздық деңгейін төмендететін негізгі фактор болып табылады.

Қазақстан Республикасының Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша, шағын кәсіпкерлікте жұмыспен қамтылғандар санын келесі кестеден көруге болады.

Кесте 3  
2013 жылғы 1 қаңтарға қалыптасқан жағдай бойынша шағын бизнесте жұмыспен қамтылғандар саны

Барлығы	Шағын кәсіпкерлік кәсіпорындары	соның ішінде			адам
		Жеке кәсіпкерлер	шаруа (фермер) қожалықтары		
<b>Қазақстан Республикасы</b>	<b>1 882 340</b>	<b>746 240</b>	<b>710 559</b>	<b>425 541</b>	
Ақмола	77 455	28 148	37 677	11 630	
Ақтөбе	71 039	32 505	28 384	10 150	
Алматы	242 148	55 945	66 812	119 391	
Атырау	51 017	24 170	23 179	3 668	
Батыс Қазақстан	65 076	28 674	27 071	9 331	
Жамбыл	99 695	23 751	26 250	49 694	
Қарағанды	145 666	60 494	63 719	21 453	
Қостанай	96 637	35 529	50 238	10 870	
Қызылорда	40 356	20 230	17 215	2 911	
Манғыстау	54 134	34 365	18 639	1 130	
Оңтүстік Қазақстан	269 584	54 341	73 055	142 188	
Павлодар	92 825	45 750	39 500	7 575	

Солтүстік Қазақстан	66 623	22 786	36 306	7 531
Шығыс Қазақстан	179 099	66 178	84 959	27 962
Астана қаласы	96 953	58 224	38 725	4
Алматы қаласы	234 034	155 150	78 831	53

*Дерек көзі: ҚР Статистика агенттігі / Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлік. 01.01.2013. Статистикалық жинақ*

Шағын кәсіпкерліктің осы айтылған және де басқа да айтылмаған қасиеттерге байланысты дамуы республика экономикасын реформалаудың ерекше факторы және құрамдас бөлігі екендігін көрсетеді.

Қазақстанда нарықтық экономиканың қалыптасуы көптеген шағын фирмалардың құрылудына негіз болды. Бұл процестің ақиқаттылығы көшілікке белгілі, сондықтан шағын кәсіпорындар кең ауқымды назар аударатын объектіге айналады.

Тәуелсіз Қазақстан қалыптасқаннан бастап, кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі мемлекеттік шаралар тарихын мынадай кезеңдерге бөлуге болады:

1. Бірінші кезең – 1992-1994 жылдар аралығы. Мемлекеттің 1992-1994 жылдарға арналған Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлікті қолдау және дамыту бағдарламасын қабылдауы осы саладағы бастапқы шаралардың бірден-бірі болып табылады, ол жеке кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуының, оны ауқымына қарай болмesten, тұластай алғанда негізін қалады. Сол кезде кәсіпкерліктің дамуына басты кедергі болғандар тұтас және тұрақты заңнаманың, тиісті салық саясатының болмауы, инвестиция және кредит, өндіріс ғимараттарын, шикізат ресурстарын, ақпарат алудың қындықтары, яғни құрылуды Бағдарламада болжанған кәсіпкерлікті мемлекет тарапынан нақты қолдау механизмінің болмауы.

2. Екінші кезең – 1994-1996 жылдар аралығы. Кәсіпкерлік топтарын белсенді қалыптастыру үшін қажетті жағдай туғызу мақсатында, сонымен республикада экономикалық реформаның сенімді әлеуметтік базасын қамтамасыз ете отырып, Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау және дамыту жөніндегі 1994-1996 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарлама әзірленіп, қабылданды. Сол кезеңнің басты мақсаты салық ауыртпашилығын бұрын қолданылған салық және төлемдерді қысқарту арқылы төмендету, сонымен қатар елдің барлық аумағында салық ережелерінің бірынғай қолданылуын қамтамасыз ету болып табылған салық реформасын жүзеге асырумен есте қалды.

3. Үшінші кезең – 1997-2000 жылдар аралығы. Ел экономикасын реформалау үдерісінде шағын бизнес басты рөл ойнады. Шағын кәсіпкерлікті өнеркәсіп секторын әртараптандырумен бірге дамыту «Қазақстан – 2030» Стратегиясының бірден-бір негізі болып табылды. Шағын кәсіпкерліктің дамуына кедергі болатын алдыңғы кезеңдегі проблемаларды болдырmaу және мемлекеттің қол

жеткізген оң беталыстарын бекіту мақсатында, 1997-2000 жылдар аралығында келесі шаралар жүзеге асырылды:

1) «Шағын кәсіпкерлікті дамытуға мемлекеттік қолдауды және жандандыруды күшету шаралары туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 1997 жылғы 6 наурыздағы №3398 Жарлығы қабылданып, ол шағын кәсіпкерлікті қолдау және дамыту шараларының мәртебесін мемлекеттік экономикалық саясаттың басым саласымен ресми түрде бекітті және жүзеге асырылатын шараларды, бірінші кезекте, халықтың жұмыспен қамтамасыз етілуіне, олардың әлеуметтік мәселелерін шешуге және еңбек белсенділіктерін арттыруға, тұтыну нарығын көптеген тауарлар мен қызметтердің түр-түрімен толтыруға жолдады;

2) Қазақстан Республикасының Үкіметі 1997 жылғы 26 сәуірде Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құрды («Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құру туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 1997 жылғы 26 сәуірдегі №665 қаулысы);

3) Шағын кәсіпкерлікті дамыту және қолдау жөніндегі 1999-2000 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарлама қабылданды, ол мемлекеттік қолдаудың, атап айтқанда, нарық экономикасындағы оның ерекше рөліне байланысты, шағын бизнесі қолдаудың басты бағыттарын белгілеп берді. 2001 жылы Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлікті дамыту және қолдау жөніндегі 2001-2002 жылдарға арналған кезекті Мемлекеттік бағдарлама қабылданды, ол шағын кәсіпкерліктің құрылыш жатқан қолдау және қорғау инфрақұрылымын пайдаланудың тиімділігін арттыруды, шағын кәсіпкерлік саласындағы нормативтік құқықтық актілерді жетілдіруді, шағын кәсіпкерлікті қолдаудың қаржы-несие механизмдері мен инвестициялық саясатын жетілдіруді, шағын кәсіпкерлікті кадрмен, ғылыми-әдістемелік және ақпарат жағынан қамтамасыз етуді, шағын кәсіпкерлікті аймақтық дамытуды топшылайды.

4. Төртінші кезең – 2001-2003 жылдар аралығы. Шағын кәсіпкерлікті одан әрі дамыту мақсатында мемлекет 2004-2007 жылдар аралығында шағын бизнесің жақын перспективасының басты бағыттарын, оның ішінде кәсіпкерлік ахуалды, бәсекелі ортаны, қосымша құны жоғары өндірісті құру үшін жеке секторды ынталандыратын қоғамдық институттар жүйесін қалыптастыруды белгіледі. Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлікті дамыту және қолдау бойынша 2004-2006 жылдарға арналған мемлекеттік жаңа бағдарлама қабылданды. Бағдарламаның іс-шараларын орындау аясында, шағын кәсіпкерліктің әртараптандырылуы үшін институционалдық жағдайды қамтамасыз ету, профильділігін ұлғайту, инвестициялық ағымдарды жаңа салаларға аудару, шағын кәсіпкерлік кәсіпорындарының активтерін ұлғайту, шетке шығаруға бағдарланған ғылымды көп қажетсінетін өндірістер құру және шағын кәсіпкерлік өнімдерін (жұмыс, қызмет) сыртқы нарыққа шығару жөніндегі міндеттер түрді.

5. Бесінші кезең – 2004-2007 жылдар аралығы. Үкімет шағын кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі 2004-2006 жылдарға арналған бағдарлама бойынша шаралардың іске асырылуының аяқталғанын күтпестен тағы бір бағдарламаны –

«Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жаңару жолында» атты Қазақстан Республикасы Президентінің 2005 жылғы 18 ақпандығы Қазақстан халқына Жолдауына сәйкес әзірленген «Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту бойынша жеделдетілген шаралардың 2005-2007 жылдарға арналған бағдарламасын» қабылдады. Бағдарлама шағын және орта бизнесті қолдау және дамыту бойынша мемлекет тарапынан өткізіліп отырған макроэкономикалық саясат аясына қисынды үйлесіп кететін Қазақстанның 2003-2015 жылдарға арналған индустріалды-инновациялық даму Стратегиясына және Қазақстан Республикасының 2030 жылға дейінгі кезеңге даму Стратегиясына негізделген аса пәрменді шараларды қарастырады.

6. Алтыншы кезең – 2008 жылдан бастап, қазіргі уақытқа дейін. 2007 жылдың соңынан бастап мемлекет шағын және орта бизнес үшін әлемдік қаржы дағдарысының салдарынан туындаған несие қаражатының тапшылығын қысқарту мақсатында, қаражатты кейіннен шағын және орта бизнесті жеңілдік шарттарымен несиелендіру үшін, «Даму» Қоры оператор болып табылатын, екінші деңгейдегі банктерге келісіп орналастыру бағдарламасын іске асыруға кірісті. Мемлекет Басшысы Н.Ә. Назарбаевтың «Жаңа онжылдық – Жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты 29.01.2010 ж. Қазақстан халқына Жолдауында айтылған тапсырмасын орындау үшін, Қазақстан Республикасы Үкіметі 13.04.2010 ж. «Бизнестің жол картасы 2020» атты Кәсіпкерлікті дамыту бағдарламасын әзірлеп, бекітті. Бағдарламаның мақсаты экономиканың шикізат емес секторларындағы аймақтық кәсіпкерліктің тұрақты және тенгерімді өсуін қамтамасыз ету, жұмыс істеп тұрған жұмыс орындарын сақтап қалу және жаңа жұмыс орындарын ашу болып табылады. «Бизнестің жол картасы 2020» Бағдарламасын іске асыру кәсіпкерлікті қолдаудың үш бағыты бойынша жүзеге асырылады.

Біріншіден, бизнестің жаңа бастамаларына қаржылай қолдау, яғни аймақтарда жаңа заманауи кәсіпорындар құрылатын болады. Екіншіден, кәсіпкерлік секторды сауықтыру, яғни дағдарыс кезінде қаржылық қыншылықты басынан өткізген, қазір жұмыс істеп тұрған бизнеске қолдау көрсету. Үшіншіден, экспортқа бағдарланған өндірістерге қолдау көрсету, яғни өнімдерін сыртқы нарыққа шығаратын кәсіпкерлерді қолдау.

Аталған бағыттардың іске асырылуына 2010 жылы республикалық бюджеттен 30 млрд. теңге бөлінді. Пайыздық мөлшерлемені субсидиялау және жаңа өндірісті іске асыру үшін несиеге кепілдік беру бірінші бағыт бойынша басты қолдау механизмі болып табылады. Екінші бағыт бойынша мемлекеттің кәсіпорындардың берешектерін құрылымдауға қатысуы бұрынырақ берілген проблемалы кредит бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялау және төлемектикастырылған өсімі есептелмesten бюджетке салық берешегін өтеу мерзімін кейінге қалдыру есебінен жүзеге асырылады.

Үшінші бағыт бойынша мемлекеттік қолдау банктердің бұрынғы несиелерінің пайыздық мөлшерлемесін субсидиялау арқылы көрсетілетін болады.

«Даму» Қоры несиелерінің пайыздық мөлшерлемесін субсидиялау бағдарламаларының қаржы агенті ретінде осы уш бағыттың барлығына қатысады. Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы мен экономикалық өсуін ынталандыру және шағын бизнесті қолдауга бағытталатын мемлекеттің қаржы қаражатының тиімді пайдаланылуын жақсарту мақсатында, 1997 жылды «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ құрылды.

«Даму» Қоры 1997 жылдан бастап отандық тауар өндірушілерді қолдау жөніндегі шаралар бағдарламасы бойынша, сондай-ақ Еуропалық қайта құру және даму банкінің (ЕКДБ) және Азия даму банкінің (АДБ) несие желілері бойынша мемлекеттік бюджет қаражатын есепке алу және бақылау жөніндегі агент функциясын орындаپ келеді.

2002 жылдан бастап «Даму» Қоры шағын бизнесті тікелей өзінің меншік қаражатынан несиелендіре бастады. Қор «Шағын кәсіпкерлік субъектілерін республикалық бюджет қаражатынан несиелендіру бағдарламасын» және «Шағын қалаларды дамытудың 2004-2006 жылдарға арналған бағдарламасын» іске асырды. «Даму» Қоры 2005 жылғы мамыр айында Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту бойынша жеделдетілген шаралардың 2005-2007 жылдарға арналған бағдарламасына сәйкес, шағын кәсіпкерлікті төмендегі бағдарламаларды іске асыру жолымен қолдауды жүзеге асырды:

- жобалық қаржыландыру және лизинг;
- Қазақстанда шағын несие беру жүйесін дамыту бағдарламасы;
- шағын және орта бизнестің екінші деңгейдегі банктерден алатын несиелеріне кепілдік беру.

2006 жылғы қыркүйектен бастап Қор «Қазына» Орнықты дамыту қоры» акционерлік холдинг құрамында, ал 2008 жылғы қазан айынан бастап, – «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ ұлттық басқарушы холдингінің құрамында жұмыс істейді. «Даму» Қоры өзі жұмыс істей бастағаннан бастап 2008 жылға дейін 2878 шағын кәсіпкерлік жобасын жалпы сомасы 33,3 млрд. теңгеге қаржыландырды. 2007 жылдың аяғынан бастап, қазіргі уақытта «Даму» Қоры Қаражатты кейіннен шағын және орта бизнес субъектілерін несиелендіру үшін екінші деңгейдегі банктерге келісіп орналастыру бағдарламасын іске асыруды жүзеге асырып отыр:

1. Қаражатты екінші деңгейдегі банктер арқылы келісіп орналастыру бағдарламасының 1-ші траншы (Тұрақтандыру бағдарламасының 1-ші траншы);
2. Қаражатты екінші деңгейдегі банктер арқылы келісіп орналастыру бағдарламасының 2-ші траншы (Тұрақтандыру бағдарламасының 2-ші траншы);
3. Аймақтық бизнес жобаларды жергілікті атқару органдарымен бірлесіп қаржыландыру бағдарламасы («Даму-Аймақтар» Бағдарламасы);
4. Қаражатты екінші деңгейдегі банктер арқылы келісіп орналастыру

бағдарламасының 3-ші транши (Тұрақтандыру бағдарламасының 3-ші транши);

Осы бағдарламаларды іске асыру нәтижесінде:

- 420 млрд. теңгеден астам қаражат игерілді, оның 340 млрд. теңгеден астамы – мемлекет қаражаты;
- 8 мыңнан астам жоба қаржыландырылды және қайта қаржыландырылды;
- 12 мыңнан астам жұмыс орындары құрылып, қолдау тапты;
- екінші деңгейдегі банктердің несие портфеліндегі мемлекеттік қаржыландыру үлесі 20%-ға дейін, ал тұтастай алғанда тұрақтандыру бағдарламалары ясасында 24%-ға дейін ұлғайды.

Бүгінде «Даму» Қоры – ұлттық институт, шағын және орта бизнес субъектілеріне қаржылай қолдаумен қатар қаржылай емес қолдау құралдарының кең спектрін ұсина алатын Қазақстандағы кәсіпкерлікті қолдау шараларының басты операторы мен біріктірушісі болып табылады.

### Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының үдемелі индустріялық-инновациялық дамуының 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.- Астана, 2010 ж.
2. Елшібаев Р.Қ. Қәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру.- Алматы, 2009
3. Сәбден О., Тоқсанова А. Шагын қәсіпкерлікті басқару. - Алматы, 2002
4. Дүйсенбаев Қ.Ш, Төлегенов Ә.Т, Жұмагалиева Ж.Т – Қәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау, Алматы Экономика 2001
5. Мейірбеков Б.Қ – Шагын қәсіпкерлік пен бизнесі қолдау жолдары мен дамыту əдістері. - Алматы 2006
6. [www.stat.kz](http://www.stat.kz) – ҚР статистика агенттігінің сайты.
7. [www.damu.kz](http://www.damu.kz) – «ДАМУ» қәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ сайты
8. [www.nif.kz](http://www.nif.kz) – «Ұлттық инновациялық қор» АҚ сайты.

### РЕЗЮМЕ

**Канабекова М.А.** – Абай атындағы ҚазҰПУ ә.ғ.к., доцент. Қазақстанда шағын кәсіпкерліктің даму деңгейін талдау.

### RESUME

**Kanabekova M.A.** – KazNPU named after Abai, candidate of economic Sciences, associate Professor.

# **МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

---

**УДК 631**

## **АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ – НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫ ДАМЫТУДЫҢ БАСТЫ ҚҰРАЛЫ**

**Қалдыбаев Е.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің ә.ғ.д., доцентi  
Маткаримова Л.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытуышы**

### **Андатпа**

Бұл мақалады нарықтық экономиканы дамытуудың басты құралы ретінде ауыл шаруашылығы табылатындығы қарастырылған. Және ауыл шаруашылығының қазіргі жағдайына талдау жасалынған.

Сондай-ақ, нарықтық экономиканың дамуындағы кездесетін негізгі мәселелер беріліп, оны шешу жолдары қарастырылған.

### **Түйін сөздер**

Ауыл шаруашылығы, нарықтық экономика, ұлттық байлық, өндіріс, аграрлық сектор.

Тәуелсіздік алған жиырма екі жыл ішінде еліміз нарықтық экономиканы дамытуға барынша қүшін салып келеді. Оған еліміздің алған жетістіктері, қарышты қадамдары, шыққан белестері дәлел. Экономиканың маңызды салаларының бірі – ауыл шаруашылығы. Ауыл шаруашылығы – өндірістің негізгі саласы, агроөнеркәсіптің жетекші саласы болып табылады.

Ауылдағы жүртшылықтың тұрмыс-жағдайының жақсаруының, экономикалық белсенді халық қатарындағы ауыл халқы үлесінің артуының, пайданың, рентабельділіктің жоғарлауының, ұлттық байлық пен экспорттың көбеюінің, еліміздің экономикасы дамыған, бәсекеге қабілетті, индустрияланған елдердің қатарына қосылуын, бір сөзben айтқанда еліміздің экономикалық дамудың жаңа сатысына көтерілуінің тікелей жолы – ауыл шаруашылығы. Жалпы ауыл шаруашылығы дүние жүзінің барлық аумақтарында таралған. Оның 50-ден астам салаларында 1,3 млрд адам енбек етуде.

Қазіргі кезде дүние жүзінде экономикалық белсенді халықтың 45%-ы ауыл шаруашылығымен айналысады. Елбасы Н.Ә. Назарбаев өзінің жыл сайынғы Қазақстан халқына жолдауында ауыл шаруашылығы мәселелеріне де ерекше тоқталады. Мәселен, Елбасының 2012 жылғы «ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҢҒЫРТУ – ҚАЗАҚСТАН ДАМУЫНЫҢ БАСТЫ БАҒЫТЫ» атты Қазақстан халқына жолдауына сәйкес Президент Үкіметке мынадай міндеттерді жүктеген болатын: «Мемлекетке астық саласын ұйымдастыру және біртұтас астық холдингін құру. Үкіметке мал шаруашылығының басқа салаларын, оның ішінде қой шаруашылығын, сондай-ақ жемазық өндірісі

мен шалғайдағы жайылымдық мал шаруашылығын дамыту жөніндегі бағдарламаларды жасауды қамтамасыз етуді айрықша тапсырған. Ауыл шаруашылығы – материалдық өндірістің ең маңызды түрі, халықты азық-түлікпен және өнеркәсіпті шикізаттың кейбір түрлерімен қамтамасыз етіп қана қоймай, ел тұрғындарын жұмыспен де қамтамасыз етудің бірден бір оңтайлы жолы [1].

Ел тұрғындарының 40%-дан астамының қызметі мен тіршілік көзі ауылдық жер болып табылады, олардың көпшілігі үшін жер – негізгі өндіріс құралы. Аграрлық өндірістің тұрақтылығы – елдің азық-түлік қауіпсіздігінің негізі.

Астық және ауыл шаруашылығының басқа да өнімдері – әлемдік нарықта экспорттық өктемдік жасауда әлеуетті өнімдердің және валюталық түсім көздерінің бірі. Аграрлық сектордағы өрлеу – экономиканың сабактас салаларда өсуінің тетігі. Тұтас алғанда, аграрлық сектордың дамуы мемлекет үшін экономикалық және ең бастысы әлеуметтік аспектіде стратегиялық жағынан маңызды.

Осы заманғы нарықтық экономикада мемлекет неғұрлым реттейтін және қолдайтын секторлардың бірі аграрлық сектор болып табылады.

Ауыл шаруашылығы өнімдерінің артық қорлары сыртқы нарыққа шығарылады, мұның өзі осы өнімдерге әлемдік бағалардың тәмендеуіне алып келеді.

Басым көпшілігі әлемдік нарықтар конъюнктурасына тәуелді болып отырған нашар дамыған елдер, ішкі өндірістің шектелуі, экспорттың азауы және ұқсас тауарлар импорттының өсуі түрінде залал шегеді.

Қазақстан жер ресурстарына бай. Алдын ала суландырмай-ақ егін шаруашылығына жаратуға болатын алқап 39 млн. гектарды құрайды.

Қазақстанның аграрлық секторы мынадай сипатқа ие:

- ауыл шаруашылығына арналған жердің жалпы аумағы – 222,6 млн. га, оның ішінде 24 млн. га (10,8%) – егістік жерді, 5 млн. га (2,2%) – пішендік жерді, 189 млн. га (85%) – жайылым жерді алып жатыр;
- ауыл тұрғындарының саны – 7,3 млн. адам немесе ел тұрғындарының жалпы санының 47,2%-ын құрайды;
- топырақ және өсімдік жамылғысының тік және көлденең зоналары анық белгіленген. Орманды дала мен дала аймағында барлық жердің 10%, шөл және шөлейт аймағында - 60%-ға жуығы, таулы аймақтарда – 5%-ға жуығы жатыр;
- елдің барлық егіншілік аймақтары жылдық жауын-шашынның аздығымен сипатталады – 150-320 мм.;
- теңізге шығу жолының жоқтығы, бұл сыртқы нарыққа шығуға айтарлықтай қындықтар тудырады;
- маусымаралық кезендерде қант, өсімдік майы, құс еті, көкөніс пен жеміс сияқты өнімдерді қоспағанда, азық-түлік өнімдерінің көпшілігімен қамтамасыз етудің өзіндік жеткіліктілігі;
- солтүстік аймақтардың астық дақылдарын өсіруге және мал шаруашылығына мамандандырылуы; суармалаудың айтарлықтай маңызы бар оңтүстік аймақтарда өсірілетін дақылдардың (астық, майлы, жеміс-жидек дақылдары, көкөніс, мақта) көбінше әртаратандырылған [3].

**Ауыл шаруашылығы жалпы өнімінің (қызметтерінің) нақты көлем индексі\***  
**шаруашылықтың барлық санаттарында**

	пайызбен						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Жалпы шығарылым</b>							
<b>Қазақстан Республикасы</b>	<b>104,5</b>	<b>108,5</b>	<b>93,1</b>	<b>114,6</b>	<b>88,3</b>	<b>126,8</b>	<b>82,2</b>
Ақмола	104,9	115,6	77,4	145,6	60,6	176,0	59,3
Ақтөбе	96,9	117,5	107,2	101,6	95,9	115,1	93,4
Алматы	103,7	103,5	97,0	113,6	101,2	103,4	104,6
Атырау	104,0	106,5	105,5	96,1	99,4	112,2	102,7
Батыс Қазақстан	103,8	111,2	114,6	83,2	97,3	123,1	82,8
Жамбыл	91,7	104,3	92,6	122,7	99,6	106,8	96,9
Қарағанды	113,2	106,7	101,1	107,5	93,1	114,1	95,8
Қостанай	113,5	113,2	90,3	101,9	80,8	159,7	48,5
Қызылорда	101,8	99,0	96,9	112,2	108,2	98,1	103,5
Манғыстау	105,5	99,3	108,4	94,9	100,8	119,5	99,6
Оңтүстік Қазақстан	99,8	103,5	95,3	106,6	106,0	111,0	108,5
Павлодар	107,5	110,6	87,0	142,5	78,0	109,0	89,2
Солтүстік Қазақстан	112,0	106,5	95,8	118,0	76,2	159,7	69,6
Шығыс Қазақстан	95,9	107,6	85,1	131,5	96,5	102,1	106,2
Астана қаласы	57,3	105,1	123,6	100,9	86,2	108,6	79,1
Алматы қаласы	104,9	115,4	73,1	87,5	99,7	93,7	39,4

Дерек көзі: 2013 жылғы статистикалық агенттіктің материалдары

Ашық экономика жағдайында ауыл шаруашылығын дамыту, азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету осы саладағы тауар өндірушілердің бәсекелестік қабілеттілігімен шешіледі. Бәсекелестік ортада табысқа жетуде өндіріс орындары шоғырландырылған ірі, өндірісте озық технологиялар мен ұйымдастыруда озық ұлгілерді пайдалану керектігі әлемдік тәжірибеде анықталған. Осы түрғыдан бағалағанда ауыл шаруашылығында елеулі кемшіліктер бар.

Ауыл шаруашылығында нарықтық жүйені құруда жүргізілген жекешелендіру нәтижесінде жаңа құрылымдар қалыптасты: ауылшаруашылық кәсіпорындары, жеке шаруа қожалықтары және ауыл түрғындары шаруашылығы, жалпы өндірілетін өнімдерде осылардың әрқайсысының үлесі бар. Реформа басталғаннан бері ауылшаруашылық өнімдерін өндіруде ауыл түрғындарының үлес салмағы 50%-та дейін артса, сол мерзімде ауылшаруашылық өнеркәсіпперінің үлесі 25%-та төмендеді, ал шаруа қожалықтарының үлесі 25%-ды құрады. Бұл көрсеткіштер өндірілетін өнімнің көпшілігі ұсақ шаруашылықтардың үлесінде екенін анықтады.

Ауыл шаруашылығында басты байлық та, негізгі өндіріс қуралы да – жер. Оны тиімді пайдаланудың алғышарттарының бірі – ауылшаруашылық кәсіпорындарында салалық өндіріс құрылымының оңтайлы болуы. Ол ауыспалы егісті таңдауға, жер құнарлылығын сақтауға, өндірістегі маусымдылықты

женуге, өндірістің жалпы мәдениетін көтеруге және еңбек өнімділігін арттыруға әсерін тигізеді. Бірақ ауылшаруашылық кәсіпорындарында және шаруа қожалықтарында осы алғышарт талаптары сақталмаған. Оларда өндірілетін өнімдер құрылымында өндіріс құрылымында мал шаруашылығы саласының үлес салмағы төмен, жетекші сала – өсімдік шаруашылығы, оның үлес салмағы 82%-дан артады. Сондықтан да оларда ауыспалы егіс жоқ, өндіріс мәдениеті төмен. Олардан айырмашылығы ауыл тұрғындары өндірісті дамыту үшін жер ресурстарының шектелуіне байланысты қындықтарды бастарынан өткеруде. Олардың меншігіндегі мал басының шоғырлануы жайылымдардың шамадан тыс мөлшерде тозуына әкеп соғуда.

Аграрлық саланы тұрақты дамытып, бәсекелестік қабілетін көтеру үшін ауыл шаруашылығын индустріалды-инновациялық технологияға ауыстыру белгіленді. Агротехникалық жұмыстарды тиімді мерзімде және жоғары сапада жүргізуға мүмкіндік беретін материалды-техникалық базаларының болуы анықтаушы фактор. Республикада жоспарлы экономикадан нарыққа ауысу жылдары ауыл шаруашылығын техникамен жабдықтаудың деңгейі елеулі төмендеді. Сол үрдіс осы уақытқа дейін жалғасуда. Сонымен қатар инвестиция үшін аграрлық секторда тартымсыздық қалыптасты. Еліміздегі инвестицияның жалпы көлемінде ауыл шаруашылығының үлес салмағы барлық жылдары 2%-дан төмен болуда.

Ауылшаруашылық тауар өндірушілерінің жұмысындағы аталған кемшіліктер нарықтық инфрақұрылымдар мен ауылшаруашылық өнімдерін қайта өндеу өндірістерінің артта қалғанымен қурделене түскені белгілі. Соған байланысты өнімді өткізуде табыстың көп бөлігі арада жүрген алыпсатарлармен меншіктелуде.

Нарықтық жүйеде ұлттық экономиканың тиімділігі мен бәсекелестік қабілетін арттыруда прогрессивті және әлемдік тәжірибеде макұлданған шаралардың бастысы біріктірілген өндірістерді (кластерді) ұйымдастыру. Ол жалпы түрде белгілі бір экономикалық қеңістікте жинақы орналасқан, бірімен-бірі технологиялық байланысқан кәсіпорындардың келісім арқылы тығыз байланыстағы жиынтығы. Сонымен қатар кластерге бірігу аймақтағы әлеуметтік-экономикалық өсуді, халықтың жұмыспен қамтылу ауқымын кеңейтіп, ресурстық әлеуетін тиімді пайдалануды, қалдықсыз өндірісті ұйымдастыруды қамтамасыз етеді.

Кластерді құрып, оның тұрақты да ұтымды жұмыс істеуі үшін ауыл шаруашылығын міндетті түрде индустріалды-инновациялық технологияға көшіру қажеттілігі туындаиды. Оның ұсақ шаруашылықтарда ұйымдастырылуы мүмкін емес. Ол үшін ұсақ шаруашылықтар шоғырландырылып ірілетілуі керек. Оның екі жолы бар. Біріншісі, ұтымды түрде өндіріс ұйымдастырған шаруа қожалықтарына қосымша жер алып, инвестиция қую арқылы ірілендіріліп, өндірісті шоғырландыруға мүмкіндік беру. Екіншісі, ұсақ шаруа қожалықтары мен ауыл тұрғындарын коопeraçãoцияға біріктіру.

Кооперация әлеуметтік-экономикалық құбылыш ретінде жеке, ұжымдық және қоғамдық қызығушылықты тиімді ұштастыра отырып, еңбек өнімділігі мен өндіріс тиімділігінің жоғары деңгейін қамтамасыз етеді және кәсіпкерлік қызметтің үдемелі түрде жүргізуіне мүмкіндік туғызады. Бұл күнде кооперация ірі, орта және кіші қәсіпорындарға, шағын қәсіпкерлік субъектілердің барлығына қажет, өйткені нарық жағдайында дара түрде бәсекелесу қынға түседі, сондықтан да кооперация көптеген қәсіпорындарды бірыңғай өндірістік-технологиялық үрдіске біріктіруде маңызды рөл атқарады. Кооперация өндірісте мамандандыруды дамытып және оларды біріктіре отырып, шаруашылық етуші субъектіні табыспен қамтамасыз етеді, өндірген өнімнің және қызметтің бәсекелестік қабілетін, өндіріс тиімділігін арттырады.

Нарықтық экономикада, техника мен технологияның қазіргі деңгейін ескере отырып ауыл шаруашылығында кооперацияны дамыту концепциясында аграрлық меншік иелері құрылымдарын түрлендіруді қарастыру керек. Бірқатар экономист ғалымдардың пікірінше, қоғам мойындастырылғанда және ауылшаруашылық кооперациясы тиімді болуы үшін шаруашылық және меншік иелері кооперативке өз еркімен кіруі, өзін-өзі басқаруы, әрекет түрін дербес анықтауы, жерді бөлу және мүліктік паймен кооперативтен еркін шығуы заңдастырылуы керек. Осы пікір орынды.

Аграрлық секторда кооперативтік қозғалыспен қамтылатын маңызды бағыттары – ауылшаруашылығы өндірісі, оның өнімдерін дайындау, сактау, қайта өндеу, ауылшаруашылық ұжымдарын техникамен, техникалық қызметпен қамтамасыз ету, сервистік қызмет көрсету, тасымалдау және дайын өнімдерін сату салалары. Осы салаларда ауылшаруашылық тауар өндірушілер өзара және өндеу қәсіпорындарымен, сауда ұйымдарымен бірігіп тиімді ұжым болу қажет.

Тұрақты қатысушылардың кооперацияға бірігуде экономикалық қарым-қатынасты қалыптастыруды қойылатын негізгі талап – әрбір жеке қәсіпорынның мақсаты ортақ мақсатпен үйлесімді болуы тиіс. Кооперация астарында экономикалық субъектілердің бірігуі, олардың қарым-қатынастарын жан-жақты қамтамасыз ету, терендеуі және байланыстарын тиімді дамыту түсініктері жатыр. Кооперация өндірістік-технологиялық байланыстардың кеңеюін, ресурстарды бірігіп пайдалануын, қаржыны біріктіруді, экономикалық әрекеттерді іске асыруда бір-біріне жағдай жасауды, арадағы кедергілерді жоюды қамтиды.

Кооперация – шаруашылықтардың нысаны ретінде әртүрлі салалар мен қызмет түрлеріндегі қәсіпорындардың бірігуі. Қазіргі кезде кең тараған екі нысаны бар: көлбеу (горизонтальды) және тікелей (вертикальды). Аталған барлық кооперация нысандарының анықтаушысы ауыл шаруашылығының тауар өндірушілері болуы керек, олар өнім түрлерін, өндіріс көлемі мен мерзімін, іс-әрекет мінездемесін және т.б. жағдайларды өздері енгізіп отыруы тиіс. Ол үшін қәсіпорындар әрекеттерінің бірлескен бағдарламасы жасалуы керек, онда кооперация мүшелерінің экономикалық қарым-қатынасын кезең

бойынша дамуын алдын-ала қарастыру, өнім өндіруден бастап оны тұтынушыға жеткізу құрылған кооперацияның қалыптасу шеңберінде біртіндең қатаң экономикалық түрғыдан тиімді байланысқа айналуы тиіс және біріккен еңбек нәтижесі пайдалы болуы керек.

Әлемде кооперативтер ауыл шаруашылығы мен шағын өнеркәсіп өндірісі жұмысшыларының еңбегі мен олардың жағдайын жақсартуға қомақты үлес қосуда, атап айтсақ өндірістік және тұтыну несиelerін ұсынады, банктік қызмет көрсетеді, өндірісті, адам өмірін, денсаулығын сақтандыруды және тұтынушы құқығын қорғауды жүзеге асырады. Мұндай қызметтерді көрсететін кооперативтер дамыған және дамушы елдерде көнінен көрініс табады.

Жуық арадағы үш жылда 6,5 триллион теңге инвестицияның жалпы көлемінде 162 жоба жүзеге асырылады, олардың көпшілігі аграрлық секторда қолға алынбақ. Ауылшаруашылық шикізатын қайта өңдеуге байланысты іске асырылатын жобалар өндірісті әртараптандыруға негіз болады.

Әртараптандыру – Президенттің еліміздің экономикасын дамытуда белгіленген басымдылықтардың бірі. Ол бір жағынан, ел экономикасын әлемдік нарыққа тығыз интеграциялауға жол ашады, екінші жағынан, экономикалық тәуелсіздікті нығайтудың жолы, үшінші, шектелген өндіріс ресурстарын ұтымды пайдаланудың өндірісте қалдықсыз технологияны пайдалану арқылы өндірістің тиімділігін арттырып, бәсекелестік деңгейін көтерудің басты факторы. Әртараптандырудың салдары осылармен шектелмейді. Әртараптандыруды дамытудың халықтың әлеуметтік жағдайын жақсартуда, қосымша жұмыс орындарын қалыптастыруды, еңбек өнімділігін арттыруды атқаратын рөлі маңызды.

Өндірісті әртараптандырудың ұтымды жолдарының бірі – жоғарыда аталған кластерлік жүйелерді қалыптастыру. Экономикалық даму мен өндірісті әртараптандыру ауыл шаруашылығында ресурстық әлеуеттікті толық пайдалануға, өндірісті жедел түрде индустріалды-инновациялық технологияға көшіруге және осы саладағы кәсіпорындардың өзара қатынастарын да ортақ ынта қалыптастыруға жол ашады.

Елімізде қалыптасқан экономиканың тұрақты дамуы, халқымыздың әлеуметтік жағдайының жылдан-жылға көтерілуі – Елбасының кеменгерлік саясатының, реформаторлық рөлінің нәтижесі, алда да қарқынды дамуының кепілі.

Президенттің экономикалық саясатындағы басты ұстанымы – еліміздің бәсекелестік қаблетін әлемдік деңгейге жеткізу. Жаңа дәуірде, даму үрдісінде жаңаша ойлау шеңберінде басшылыққа алған ұстанымы – әрбір ел экономикасы әлемдік экономиканың бөлінбейтін бір бөлігіне айналмай, өз тағдырын өз қолында ұстай билетін ел болу қажеттілік деп санап халық шаруашылығының бар саласын кемелдендіріп, білім саласынан бастап тұрмыстық қызмет көрсету саласына дейінгі үрдісті, постиндустриялық қоғам өлшемдерінің деңгейіне дейін жетілдіру. Елбасының республика экономикасын тығырықтан шығарып, тұрақты дамытуға бағытталған нәтижелі аталған іс-шаралары аулыдың тұрақты дамуына негіз болды.

Республикамыздың асыл тұқымды шаруа қожалықтарында жүргізілген зерттеулердің нәтижелері басқа шаруашылықтарда жоғары өнімділік сапасы бар мал басын көбейтуге мүмкіндік берді. Еліміздегі жалпы мал басында жоғары генетикалық әлеуетіндегі асыл тұқымды малдардың үлесі артты. Аталған жетістіктерді өндірісте кеңінен қолдану ауыл шаруашылығында инновациялық технологияны пайдалану ауқымын ұлғайтып, оның өсіп дамуына үлес қосуда.

Откен жылдың 15 қарашасында Елбасы университет ғалымдарының ғылыми-зерттеу жұмыстанының нәтижелерімен терең ынтамен танысып, жоғары баға берді. Ол біржағынан Елбасының ауыл шаруашылығына, осы салаға қызмет атқаратын білім мен ғылымға деген ерекше назарының белгісі болса, екінші жағынан кеменгер басшының іскерлігінің белгісі екенінің көрінісі. Осыны жоғары бағалаған университет ұжымы ғылым және білімді дамытудағы қойған міндеттерін үлкен ынталықпен атқаруда.

Мемлекет басшысы қазір шетелдің технологиясына тәуелді болып отырғанымызды, одан құтылуудың жолын қарастыру керектігін, өзіміздің отандық өндірісімізді жүйелі дамыта отырып, жаңа технологияларға қол жеткізудің маңызын, мұндай кезеңдерден Финляндия, Оңтүстік Корея, Норвегия мемлекеттері қысқа мерзімде шыққанын айтЫП, Үкіметке нақты міндеттер жүктеді. Елбасының ұсыныстары ғылымның дамуын өмір талабына сай ұйымдастыруға, ғалымдарды нақтылы жетістіктерге нәтижелі жаңалықтар алуға ынталандыруға бағытталған. Ол еліміздің жарқын келешегіне жол ашады.

КР Ауыл шаруашылығы министрлігі ауыл шаруашылығына көрсетілетін мемлекеттік көмектің көлемін арттыру мақсатында бірнеше бағдарламаларды жүзеге асыруда, Мәселен, «Агробизнес-2020» бағдарламасының нәтижесінде мамандар АгроОнеркәсптік кешендегі субъектілер саны 4,5 есеге көбейтпек. Бұл құжаттың басқа бағдарламаларға қарағанда ерекшелігі өте зор. Кедендік Одақты қоса алғанда, дүниежүзілік сауда ұйымына кірген күні бәсекелестіктің күшеюі салдарынан, елімізде агроОнеркәсптік кешен субъектілерінің бәсекеге қабілеттіліктерін арттыру міндеті тұр. Яғни, бұл бағдарламаның басты мақсаты – агроОнеркәсптік кешен субъектілерін бәсекеге қабілетті ету. Сондай-ақ 2013 жылдың акпан айында ел үкіметі АгроОндірістік кешенді дамыту туралы бағдарламаны қабылдады. Ауқымды бағдарламаны жүзеге асыруға ел қазынасынан 3 триллионнан астам теңге бөлінді. Бұл, көптеген жаңа кәсіпорындар ашуға бағытталған. Осылайша, 1,8 млн. өзін-өзі жұмыспен қамтып отырған азаматтарды ауылшаруашылығы саласындағы еңбекке жұмылдыру көзделген. Егер ауыл шаруашылығының статистикалық көрсеткіштеріне көз жүгірттеп болсақ, 2012 жылдың соңында ауыл шаруашылық өнімдері 794,4 миллиард теңгені құрады, бұл 2011 жылмен салыстырғанда 0,3 %-ға төмендеген. Ал, 2013 жылғы қантарда тұтастай республика бойынша ауыл шаруашылық өнімдерінің (қызметтерінің) жалпы шығарылымы 64659,1 млн. теңгені құрады, бұл өткен жылғы тиісті кезендегі деңгейден 1,4%-ға кем. Азаю мал шаруашылығы өнімдерінің 1,4%-ға, соның ішінде еттің барлық түрлері өндірісінің 1,8%-ға

кемуімен тұсіндіріледі. Республикада ағымдағы жылдың қаңтарында ауыл шаруашылығы өнімдер өндірісінің қысқаруы есіресі Ақтөбе және Қостанай облыстарында байқалады. Ақтөбе облысында еттің барлық түрлері 16,9%-ға, сиыр сүтті 14,6%-ға, тауық жұмыртқасы 11,4%-ға өндірісі төмендеді. Қостанай облысында өндіріс кемуінің негізгі себебі еттің барлық түрлерінің 17,9%-ға қысқаруы болып табылады. Әрине, аталған көрсеткіштер көңіл толтырарлық емес [2]. Осыған орай жоспарлау көкжиегін кеңейтіп, алғы болашаққа көз тастаған Елбасы жаңа дәуірдің талаптарына сай болу үшін «Қазақстан-2050» Стратегиясын жария етті.

Қойылған міндеттердің іске асыру шараларын белгілеуге негіз болған еліміздегі қалыптасқан жағдайда еңбек өнімділігінің төмендігі келтіріліп, оны көтеру үшін жаңа инновацияларды енгізу қажеттігі айтылған. Осы жағдайдың ауыл шаруашылығында басымырақ екенін бағалаған ел басшысы агроенеркәсіптік кешенді дамыту негізгі үш бағыт бойынша жүруін Жолдауда атап көрсетті:

- 2014 жылға қарай агроенеркәсіптік кешенде өнімділікті кем дегенде екі есеге арттыру;
- 2014 жылға қарай азық-түлік тауарлары ішкі нарықтың 80 пайыздан астамын отандық тағам өнімдері құрауы тиіс;
- еліміздің экспорттық әлеуетін іске асыру.

Жолдауда ауыл шаруашылығын бұрын белгіленген бағытта дамыту мен қатар мал шаруашылығын көтеруге ерекше назар аударылған. Ол орынды. Еліміздегі жайылымды жердің көлемі, етке деген сұраныс ауылды дамытуға жол ашады.

2016 жылды ет экспорттын 60 мың тоннаға жеткізу белгіленген, мұның құны – 4 млн тонна бидай экспорттына тең. Бұл мақсаттың орындалуына байланысты 130 млрд теңgelіk несие ресурстарын бөлу қарастырылған. Бұл қарастырылған шаралар бір жағынан ауылдық жерлерде қосымша жұмыс орындарын ашуға мүмкіндік берсе, екінші жағынан ауыл тұрғындарының кіріс көзіне айналады. Мұның өзі малдың барлық түрінің асыл тұліктері мен тұқымдарының бас санын көбейтуге мүмкіндік береді.

Экономиканы дамытуда белгіленген биік межеге жетуде ғылым мен білімнің орны ерекше екені, оларды әлемдік деңгейге көтеру Президентіміздің әрқашанда назарынан тыс қалған емес. Осы аталған бағыттардағы жұмыстың нәтижелі болуында еліміздегі ұлттық инновациялық жүйені тиімді және ұтымды қызметін қалыптастырудың ерекше рөлі көрсетілген. Ғылым мен білім деңгейінің биіктігі ауыл шаруашылығын қарқынды дамытудың басты шарты екенін университет ұжымының ауылды көтеруге қосқан үлесінен көруге болады. Егін шаруашылығына озық технологиялар ұсынылып, өндірісте кеңінен қолданылада. Олардың ішінде ресурстарды ұнемдейтін, экологиялық қауыпсыз технологиялар, белгілі жүйелердің маңызын жақсартатын жаңа тамшылата суару жүйесі, тағы басқалар. Мал шаруашылығы саласында ірі ғылыми жұмыстар жүргізілуде: өнімділігі жоғары мал тұқымын құру бойынша

сүтті қара малдың әулиеата тұқымын жетілдіру, молынан жоғары сапалы сұт беретін тұқымдарын көбейту, қойлардың сарыарқа тұқымының, жаңаарқалық түрінің генетикалық әлеуетін арттыру, Дегерес құйрықты қой селекциясын, Жаңаалтай тұқымының өнімділігі жоғары гендіккорды қолдануда жергілікті жылқының сапасын жақсарту, ірі қара мал етін өндірудің инновациялық технологиясын жасау, өнімділіктің генетикалық әлеуетін жоғары деңгейде қолданылуын қамтамасыз ететін малдарды толыққанды азықтандыру жүйесін жетілдіру және т.б.

2050 жылға дейін ауыл шаруашылығы мәселелері қатарында мыналар шешілсе еken дейміз: Әлемдік азық-түлік нарығының көшбасшысы болу және ауыл шаруашылығы өндірісін арттыру үшін: Егістік алаңын ұлғайту. Мұндай мүмкіндік барлық елдерде бірдей жоқ еkenін атап өтемін. Егістік түсімін, ең алдымен жаңа технологиялар енгізу есебінен елеулі көтеру қажет. Біз әлемдік деңгейдегі мал шаруашылығы жемшөп базасын құру үшін үлкен әлеуетке иеміз. Біз экологиялықка баса назар аудара отырып, ұлттық бәсекеге қабілетті брендтер құруға тиіспіз. Нәтижесінде агроОнеркәсіптік кешенің алдына – экологиялық таза өндіріс саласындағы жаңандық қатысушы болу міндепті тұр. Ауылшаруашылық қайта өндеуде және саудада фермерлік пен шағын және орта бизнесі дамыту. Бұл – өзекті міндеп. Бұл арада бізге: Жер өндеу мәдениетін өзгерту және жаңа ғылыми, технологиялық, басқарушылық жетістіктерді ескере отырып, мал шаруашылығындағы дәстүрлерімізді жаңғыртуымыз қажет. Аса ірі экспорттық нарықты менгеру үшін біз қай азық-түліктің жаппай өндірісін басты етіп қоятынымызды айқындауымыз керек.

Қазақстан аграрлы ел болып табылатындықтан, сыртқы нарықты да қамтамасыз етуге ресурсы мен әлеуеті жетерлік, тек Үкімет агроОнеркәсіп кешенін дамыту қызметін белсенді атқарып отыrsa дейміз. Егер, аталған шаралар нәтижелі болса, 2050 жылға қарай ІЖӨ-дегі ауылшаруашылық өнімінің үлесі 5 есе артуы болуы тиіс деп сенеміз [4].

### **Әдебиеттер тізімі**

1. 2012 жылғы «ӘЛЕУМЕТТИК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҢҒЫРТУ – ҚАЗАҚСТАН ДАМУЫНЫҢ БАСТЫ БАҒЫТЫ» атты Қазақстан халқына жолдауы. 27/01/2012 жыл.
2. «Қазақстан – 2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты ҚР-ның Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2012 жыл 14 желтоқсан.
3. 2013 жылғы статистикалық агенттіктердің мәліметтері.
4. Google.kz сайтының арнайы мәліметтері.

### **РЕЗЮМЕ**

Калдыбаев Е.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің ә.ғ.д., доценті. Маткаримова Л.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы. «Ауыл шаруашылығы – нарықтық экономиканы дауытудың басты құралы»

## **RESUME**

Kaldybayev E.K. – doctor, Kaz NPU named after Abaya, Matkarimova L.K. – senior teacher Kaz NPU named after Abaya

**УДК 336.77**

# **КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Тинасильов М.Д.** – *академик КазНАЕН, д.э.н., профессор Казахского национального технического университета им. К. Сатпаева*

**Уркумбаева А.Р.** – *к.э.н. доцент, Казахского национального технического университета им. К. Сатпаева*

**Картабай А.А.** – *магистр Казахского национального технического университета им. К. Сатпаева*

**Курманкожаева А.С.** – *магистрант Казахского национального технического университета им. К. Сатпаева*

### **Аннотация**

Авторы исследовали развитие кредитной политики в коммерческих банках и его основные проблемы. Определили механизм кредитных аспектов финансовой политики банковского сектора в рыночной экономике.

### **Ключевые слова**

Инновационная деятельность банков, структура банков, банковская политика, Методики управления банком.

Коммерческие банки являются главными финансовыми посредниками в рыночной экономике. В процессе своей деятельности они создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Так, принимая вклады клиентов, банк создает новое обязательство – депозит, а выдавая ссуду – новые требования к заемщику. Этот процесс создания новых обязательств и новых требований составляет основу финансового посредничества. Движение, перемещение, переливы финансовых ресурсов от кредитора к заемщикам и связанная с ними деятельность финансовых институтов называется финансовым посредничеством. В процессе управления экономикой банки используют главным образом экономические методы управления, которые выражают экономические отношения, а экономические отношения каждого данного общества проявляются прежде всего как интересы, а экономические интересы являются целью производства, его движущим фактором [1]. Исходя, из этого управление с помощью экономических методов состоит в воздействии на экономические интересы. Из такого понимания интересов следует, что воздействие на них можно оказывать посредством удовлетворения потребностей. Банки через экономические методы управления, например кредито-

вание, удовлетворяют потребности различных звеньев экономики в заемных средствах разными кредитами или через осуществление безналичных расчетов удовлетворяют потребности экономики в бесперебойном ее функционировании, обеспечивают бесперебойное движение общественного продукта. Поскольку банки являются органами экономического управления, то их ответственность перед своими клиентами носит экономический характер. Экономическая ответственность банков связана прежде всего с результатами хозяйственной и финансовой деятельности обслуживаемых ими хозяйственных органов независимо от форм собственности, ведомственной принадлежности, т.е. своих акционеров. Вокруг банков группируются фирмы и компании, зависимые от них или сами определяющие деятельность тех или иных банков. Последние проводят ту кредитную политику, которая при прочих равных условиях обеспечивает прибыль, организуют операции наиболее выгодно для себя и своих клиентов [2]. Банки через ведение счетов предприятий, организаций и населения осуществляют контроль за совокупным денежным оборотом, а через него – за ходом хозяйственных процессов и влияют на эти процессы. В банковской системе сосредоточены все денежные фонды общества: средства государства, средства хозяйственных звеньев, сбережения населения и др. Банки активно участвуют в формировании этих фондов, ведут контроль за их использованием, регулируют денежный оборот и тем самым влияют на ход воспроизводственного процесса. С переходом экономики Казахстана к рынку перед банками открывались совершенно новые горизонты. В результате приватизации и разгосударствления собственности все шире развивались частная собственность, коллективные и акционерные формы собственности, кооперативное движение, создаются предприятия на основе смешанных видов собственности. Расчет число крестьянских хозяйств, их объединений, арендаторов и лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью. По мере развития рыночных отношений в экономике и обществе, усиливается экономическая роль банков [4. С. 56-87].

В их работе на первое место взамен административно-командных выдвигались экономические методы. Повышалась значение стоимостных инструментов банковского воздействия на экономику. В этих условиях велика роль банков в снижении инфляции в экономике и ее переводе на рыночные рельсы, прежде всего в приватизации и разгосударствлении собственности. При этом важнейшей задачей банковской системы являются продолжения по совершенствованию кредитного механизма, методов регулирования денежного обращения, ускорение расчетов и соблюдение платежной дисциплины. Одна из важнейших задач банковской реформы – оказание поддержки приватизации предприятий и создание частного сектора экономики. Следовательно, банковская реформа должна быть подчинена интересам приватизации государственной собственности. Иначе банки не могут избавиться от плохих кредиторов, убыточных клиентов, ибо в настоящее время многие государственные предприятия имеют низкое качество кредитных портфелей. Банковская реформа должна внести свой вклад

в реорганизацию приватизируемых предприятий и ликвидацию или реорганизацию крупных убыточных предприятий. Это ограничит доступ к кредитованию неплатежеспособных и убыточных предприятий и расширит возможность кредитования жизнеспособных предприятий. Убыточные крупные предприятия должны отделяться от жизнеспособных предприятий, передаваться на обслуживание вновь созданному банку развития, тем самым предотвращается накопление плохих, недействующих кредитов в остальных банках. Реформа банковской системы обеспечит доступ к кредитам банка частным предприятиям, будет способствовать развитию частного сектора. В то же время она стимулирует перестройку убыточных государственных предприятий. Значительную помочь приватизируемым предприятиям могут оказать ипотечные банки, которые необходимо в ходе банковской реформы создавать в республике. Речь идет о возможности предоставления ипотечным банком долгосрочного кредита приватизируемым предприятиям под залог принадлежащего имущества. Но для этого надо сначала создать законодательную базу. В соответствии с Указом Президента Республики Казахстан, имеющим силу Закона, «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» на Национальный банк возложена функция лицензирования банковского аудита [2]. Нацбанком разработан нормативный документ по лицензированию банковского аудита, в котором будут установлены высокие требования и определена ответственность банковских аудиторов.

С развитием банковской деятельности в Казахстане, с целью приспособления к возрастающим потребностям клиентов и условиям внешней среды, перед банками всталась задача диверсифицировать портфель банковских услуг за счет внедрения инновационных банковских услуг. Применение инновационных банковских услуг рассматривается ими как инновационный рычаг, посредством, которого банки продаются в трудных условиях рыночной стихии к намеченным стратегическим рубежам. На необходимость разработки и внедрения инновационных банковских услуг в Казахстане повлияло:

- усиление конкуренции между банковскими структурами;
- непрерывное движение предпринимательской мысли;
- вступление Казахстана в ВТО;
- интеграция в ЕвразЭС;
- интеграция банковской системы в Европейский Союз;
- ужесточение регулирования деятельности банков второго уровня;
- увеличение размеров отечественных банков;
- диверсификация риска на основе корреляции между движением денежных средств от инновационных банковских услуг и движением существующих банковских услуг;
- сотрудничество казахстанских банков с крупнейшими мировыми банками;
- проникновение иностранных банков на казахстанский банковский рынок;
- развитие информационных и других технологий.

На основании исследования деятельности ведущих казахстанских банков было выявлено, что произошло расширение предложения банковских услуг клиентам за счет следующих инновационных банковских услуг, появившихся в период с 2000 года по 2003 год, представленных в таблице 1. За рассматриваемый период ведущие казахстанские банки расширили спектр банковских услуг за счет разнообразных инновационных банковских услуг, затронувших различные сферы деятельности. Это было обусловлено стремлением банков усовершенствовать банковское обслуживание, удовлетворив возросшие потребности клиентов в качественных банковских услугах соответствующих мировым стандартам. Исследование показало, что введением банковских инноваций в сфере банковских услуг активно занимаются такие банки, как Казкоммерцбанк, Банк ТуранАлем, Народный Банк, АТФ Банк, Банк Центркредит, Нурбанк, Банк Каспийский, Альянс Банк и другие казахстанские банки.

Так, в отечественных коммерческих банках стали внедряться и развиваться услуги электронных денежных переводов по Казахстану и СНГ [4. С.115-125].

Новизна инновационных услуг банков заключается в упрощенной схеме перевода. Так, Банк Центркредит в 2001 году осуществил более 50,5 тысяч переводов, в 2012 году общее количество переводов составило свыше 37 тысяч, объем денежных переводов превысил 1,4 млрд. тенге, на конец года свыше 2 млрд. тенге. Исследование деятельности казахстанских банков на данном сегменте рынка инновационных банковских услуг, выявило, что основной проблемой является снижение себестоимости переводов при сохранении всех преимуществ инновационных банковских услуг. Средний тариф на ускоренные переводы денег в банках составляет 2,8% от суммы перевода. Снижение цен на этом сегменте непосредственно отразится на увеличении объема денежных переводов граждан.

Казахстанские банки стали участниками международных систем денежных переводов «Western Union» и «Money Gram». В 2001 году общее количество переводов в Казахстане по системе «Western Union» составило 109 000 переводов, выплачено более 77 тысяч переводов, отправлено за границу из Казахстана 32 тысячи переводов. На сегодняшний день ОАО «Народный сберегательный банк» единственный по Казахстану, который заключил соглашение с международной компанией по осуществлению переводов денежных средств физических лиц по миру.

С целью удовлетворения потребности клиентов, работающих с большими объемами наличных денег и имеющими широкую клиенттуру, внедрена новая услуга по эффективному и оперативному сбору наличности по всему Казахстану. Исследование показало, что инновационную услугу внедрили: Банк Центркредит в 2000 год разработал Систему «Быстрая выручка», а Альянс Банк в 2003 году – систему «Экспресс Выручка». Используемая система Интернет-технологии позволяет создать условия для экономии издержек, как банка, так и клиента.

Ведущие банки в стране внедряют микропроцессорные карточки, так как считают, что за ними стоит будущее. Но, распространение чиповых карточек сопряжено с рядом проблем. Отсутствие соответствующей инфраструктуры по широкому использованию чиповых карточек для считывания информации с чипа затрудняет их распространение, и не позволяет существенно расширить спектр услуг содержащихся на них. Другая проблема – высокая себестоимость. Они рассчитаны только на клиентов, имеющих на своей карте крупный безналичный оборот и заинтересованных в безопасности движения своих денег. Спектр применения этих карточек в Казахстане ограничен обслуживанием в отдельных крупных магазинах, бутиках, ресторанах и отелях.

Огромное значение для развития банков имеет внедрение инновационных банковских услуг, таких как телебанкинг, call-центры, Интернет-банкинг, Homebanking. Они создают новый электронный уровень банковского обслуживания клиентов, предлагая ряд выгод, например, возможность снижения затрат. Наиболее активно развитием интернет-банкинга занимаются Казкоммерцбанк, который на начало 2003 года зарегистрировал более 10 000 пользователей, Народный Банк в 2012 году – 6000 клиентов, Банк Центркредит на конец 2012 год – 900 пользователей. Исследование данного сегмента банковских услуг показало, что недостатком телебанкинга, call-центров, интернет-банкинга, Homebanking является ограниченный круг услуг, предлагаемых клиентам. А при телебанкинге приходится набирать несколько десятков цифр при проведении операции. Основной проблемой является обеспечение безопасности от санкционированного и несанкционированного доступа в главный сервер банка. Банки поставлены перед необходимостью постоянного совершенствования защиты информации и проводимых операций. В Казахстане необходимо создать законодательную защиту для новых электронных банковских услуг.

Одной из важных проблем современности является обеспечение долгосрочными инвестициями предприятий реального сектора экономики. Принятие Программы инновационно-индустриального развития страны до 2015 года усилило актуальность решения данного вопроса. В связи с этим в практике казахстанских банков новым методом финансирования инвестиционных проектов в казахстанских банках стало проектное кредитование. Изучение деятельности банков показало, что в Казахстане проектное кредитование не получило должного развития. На наш взгляд, проблема с поиском различных источников финансирования инвестпроектов, со сложностью схем их проведения. Кроме того, существуют проблемы, непосредственно связанные с деятельностью самих предприятий, высокой рискованностью инвестиционных проектов, которые могут обернуться для банков потерей крупных вложений.

Одним из инновационных услуг банков, связанных с кредитованием внешнеторговой деятельности клиентов, является торговое финансирование, которое предоставляется многими банками, в том числе Казкоммерцбанком, АТФ Банком, Банком Центркредит, Банком ТуранАлем, Банком Каспийский и другими. Помимо этого некоторыми банками предлагаются услуги пред-

экспортного финансирования и постфинансирования. Современные банки большое внимание уделяют развитию этого рынка инновационных банковских услуг, активно используя такие финансовые инструменты, как аккредитивы, гарантии и другие [4 С. 27-38].

Один из разделов Концепции развития финансового рынка Казахстана, рассмотренной на III конгрессе финансистов, посвящен развитию производных финансовых инструментов, в частности, рынка форвардов и фьючерсов в РК. Коммерческие банки осуществляют обслуживание по форвардным и фьючерсным сделкам с целью совершенствования работы банка в области кредитования внешнеэкономической деятельности, а также удовлетворения потребностей клиентов в новых финансовых инструментах проведения международных расчетов. Но, объемы операций по ним незначительны, что свидетельствует о не развитости данного сегмента рынка банковских услуг. Другими новыми видами услуг, способствующими финансированию внешнеторговых сделок клиентов, является факторинг и форфейтинг. Общая тенденция снижения кредитных ставок и сильная конкуренция заставляют коммерческие банки искать в них эффективные способы кредитования внешнеэкономической деятельности клиентов. Факторинг важен для малых и средних предприятий, стремящихся увеличить объемы своих продаж или заинтересованных в освоении новых рынков сбыта своей продукции. Изучение рынка данных банковских услуг в Казахстане, показало, что серьезной проблемой осуществления факторинговых и форфейтинговых операций является безопасность проводимых операций, обусловленная высоким риском при обслуживании сделок. Этую проблему осложняют имеющиеся факты мошенничества при проведении сложных финансовых схем в условиях развивающегося рынка Казахстана [3].

Одной из важных сфер экономики является развитие рынка ценных бумаг. Способствуя развитию инвестиционной деятельности субъектов экономики, коммерческие банки используют новую банковскую услугу андеррайтинг, который является привлекательной, поскольку дает банку большие возможности получить прибыль благодаря развитию процесса слияния хозяйствующих субъектов, росту количества приобретений за счет заемных средств, когда небольшие группы инвесторов стремятся приобрести контрольный пакет акций или других ценных бумаг с использованием, главным образом, долговых ценных бумаг. Так, Банк ТуранАлем в 2000 году разместил облигации РГП «Казахстан ТемирЖолы» на сумму 15 млн. тенге. Однако, говорить о репрезентативности рынка андеррайтинга сегодня нельзя. Проблемы развития этого сегмента рынка банковских услуг тесно связаны с основной проблемой развития рынка ценных бумаг в Казахстане, что нашло свое отражение на III Конгрессе финансистов.

Вступление Казахстана в ВТО, интеграция в Европейский Союз предъявляет специфические требования к ведению бизнеса субъектов экономики по европейским стандартам. В связи с этим инновационной услугой казахстанских

банков, способной помочь в сложившихся условиях, является корпоративное финансирование, которое широко применяется в деятельности зарубежных банков [4].

Сегодня многие клиенты не в состоянии грамотно управлять своими финансовыми активами, поэтому банки активно вмешиваются в финансовую деятельность своих клиентов. Банк получает дополнительные доходы и одновременно создает платежеспособных клиентов на долгосрочную перспективу. Так, Казкоммерцбанк осуществляет фидуциарные услуги. Банк несет риск, связанный с оперативной деятельностью данных активов, но не несет кредитный или рыночные риски, относящиеся к данным активам. С развитием рыночной экономики в стране появился класс состоятельных людей. Проведение процесса легализации капитала также способствовало увеличению числа граждан РК, обладающих большими активами. Проблема заключается в том, как грамотно и эффективно управлять такими активами, и банки сегодня должны помочь состоятельным клиентам сохранить и увеличить свой капитал.

### **Список литературы**

1. «Қазақстан Республикасында банктердің несиелендіру бойынша құжаттауды жүргізуідің тәртібі туралы заңы» 1996 жылды 24 маусым №141
2. Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің Басқармасының «Банк активтерін, шартты міндеттемелерді және оларды күдікті және үмітсіз категориясына жатқыза отырып, олар бойынша провизияларды құру туралы ережесі» 2003 жыл 1 қыркүйек № 327
3. Пруденциалды нормативтер туралы ереже 23 мамыр 2007 ж. №219 //Қазақстан Республикасы Ұлттық банктік жарышы №26 2007 ж.
4. Тинасильев М.Д. Банк менеджментін ұйымдастыру. Оқулық. - Изд. «Қазақ университеті», 2009

### **РЕЗЮМЕ**

**Тинасильев М.Д.** – академик КазНАЕН, д.э.н., профессор Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева., **Уркумбаева А.Р.** – к.э.н., доцент, Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева, **Картабай А.А.** – магистр Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева., **Курманкожаева А.С.** – магистрант Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева

### **RESUME**

**Tinasilov M.D** - Academician KazNAU, Ph.D., professor of the Kazakh National Technical University. K.Satpaev., **Urkumbaeva A.R** - Ph.D. Associate Professor, Kazakh National Technical University. K.Satpaev., **Kartabay A.A** - Master of the Kazakh National Technical University K.Satpaev., **Kurmankozhaeva A.S** - Master of the Kazakh National Technical University. K.Satpaev. Credit policy of commercial banks in the market economy

## **METHODICAL APPROACHES TO CALCULATION OF EFFECT FROM INVESTMENTS IN INNOVATIONS AT ENTERPRISES**

**Yakymenko A.V.** – *PhD in Economics, Director of the Department of Scientific Activity and Licensing, Ministry of Education and Science of Ukraine*

### **Abstract**

The author considered a methodological approaches to calculation of the effect of investments in innovation in enterprises.

### **Key words**

Investment, innovation, enterprise, method

Under modern conditions successful activities of enterprises is impossible without innovations and investments. Innovations are development and mastering of production of new or improved goods, technologies and processes. Market conditions of economy development are constantly requiring not only quantitative transformations but also qualitative ones. These transformations can be carried out by applying up-to-date equipment and technology, continuously developing a scientific and research base for providing high quality of innovations, which need substantial investments. Investments are monetary resources, specific deposits with banks, stakes, shares and other securities, technologies, machines, equipment, licenses, loans, any other property or property rights as well as intellectual values allocated to entities engaged in entrepreneurial activities or any other activity lines with the purpose of making profits and receiving a positive social effect. There are technological innovations, product innovations and process innovations. Technological innovations are understood as activity of an enterprise in development and mastering new technological processes. A product innovation includes development and introduction of new or improved goods. Thus, an enterprise aspires to production of fundamentally new goods with a stipulated application (or use) field, functional characteristic features, signs, structural implementation, back-up services as well as composition of applied materials and components, which are new or largely differ from previously produced goods. Such innovations, as a rule, are grounded on fundamentally new technologies or on a combination of new applications of current technologies. A process innovation admits development and mastering of new processes or a considerable change in the current production process, or both. A process innovation can also be new or improved methods of production already applied in a production practice of other enterprises, and widespread improved production methods, which include application of new, more up-to-date production equipment, new methods of organization by means of technological exchange (licenses, now-how, consultations, etc.).

Innovative activity takes place in conditions of high uncertainty and is related to high risks as compared to ordinary processes of production and economic activity. Therefore, when making a decision, which is concerned with issues of innovative projects implementation, it is estimation of risks that acquires the role of one of major constituents of an investment and project analysis.

In our point of view, for development of an enterprise the system of co-operation of two constituents is necessary, namely: economical production and innovative policy aimed at applying innovative projects in production. It is a combination of these two approaches which will allow enterprises to attain best results.

The system of economical production will allow to optimize production activity, meanwhile innovations will enable to make a leap in economic development. We think that application only of an innovative approach will not permit necessary development of an enterprise. It is related to the fact that the effect from an innovation gradually goes down due to a keen competition and obsolescence of standards. In addition, the system created as a result of innovation introduction will degrade inevitably, if no effort is made, firstly, to support it and then to improve it.

In our opinion, orienting to the existing methodical schemes of calculating an economic effect of investments in innovations of enterprises, it is necessary to determine the fundamental provisions of selection of the best variant of innovative project implementation. To our mind, a sequence of selection must be following:

- a) out of all potentially possible variants those are selected which would meet all the limitations set in advance: social norms and standards, ecological requirements, terms of realization, etc. These variants should include the most progressive measures, whose technical and economic indexes correspond to or exceed the best world achievements;
- b) for each of the chosen variants costs, results and economic effect (with the dynamics being considered) are determined;
- c) a variant is recognised to be the best in case the value of an economic effect is maximal or (with the same results) the costs of its implementation are minimum.

The economic effect from innovative project implementation should be reflected and distinguished in an enterprise's planned indexes and indexes under report (or a scientific organization). It is a difficult and many-sided task of economic analysis. It is therefore possible to only set some methodical approaches, which are to be specified in practical activity of one or another enterprise of any ownership form.

The economic effect of an innovation at all stages of its implementation is understood as a higher cost estimate of results compared to a cost estimate of total costs of all types of resources over the whole period of innovative project implementation.

Thus, the term of innovative project implementation for every innovation is understood as the entire cycle of development and realization of a project, which includes a period for RED conduction, experienced mastering, mass production as well as a period of results use.

Scientific researches showed that when determining an economic effect on the

stages of selection of the best variant of an innovative project, the following principles should be adhered to:

- a) estimation of innovative project efficiency is carried out under terms of finished goods use, with all positive and negative fallouts being considered;
- b) calculations of economic efficiency are made within the entire cycle of development and implementation of an innovative project over a period set for the project;
- c) economic standards and other set indexes, records of economic unevenness of costs and effects, which are received at different periods of time, are consolidated into a single estimated year;
- d) application in calculations of the standard of capital investments efficiency and a market value of natural and labour resources efficiency as well as application of an estimate cost, tariffs and prices, which represent quality and efficiency of products for a customer.

Taking into account the uncertainty of innovative activity prospects for machine-building enterprises, we consider that the size of economic effect, which is determined in terms of products use, should be calculated before establishing prices of scientific and technical as well as production and technical products. The size of economic effect serves as a basis for establishing prices of these products. If, when using products, an increase in their quality is supposed, calculations are made by prices, which take into account a change of efficiency of these products use for further consumers.

The problem of determination of an economic effect and selection of the most optimal variants of innovations implementation requires, on the one hand, an increase of eventual results from their use above costs of development, production and sales, and, on the other hand, comparison of the results achieved to the results from application of other similar in purpose innovations variants.

The method of calculation of innovations effect is grounded on comparison of results of their mastering with costs, which will allow to make decisions about efficient use of new developments.

In some scientific works [1, 2, 3] it is suggested to determine economic efficiency of innovations by means of the following system of indexes:

- integral index;
- index of profitability;
- profitability rate;
- period of recoupment.

Investing in market conditions is related to a considerable risk, which depends on a period of capital investments recoupment. The emphasis on the index of "period of recoupment" is put under terms, when there is a risk exposure that innovative measures will not be realized, and the money owner will not be able to invest at a long-term period.

Taking into account the current information boom, on the one hand, and, inaccessibility of clients and customers to accounting records of enterprises, on the

other hand, the following database should be used when calculating an economic effect under production terms:

1. The current tariffs, wholesale, retail and contractual prices.
2. The payment standards for production resources set by the law (production funds, labour and natural funds).
3. Standard deductions from incomes of operating enterprises to the state and local budgets.
4. Standards of settlements and rules of settlements of enterprises with banks for loans or saving of personal funds and other standards.

Technological development of domestic industry largely depends on intellectual products of other countries. Equipment, machines, technological experience and "now-how" elements are mainly bought from developed countries.

Innovative orientation of direct foreign investments reveals poorly as fixed assets are invested in stable productions and technologies. Drop of all basic innovative activity indexes in Ukraine is stipulated by a number of factors. First of all, it is an extremely low share of budgetary costs of scientific researches and innovative goods production in the total production volume. Specific gravity of products has become critical in the industries, which innovative progress depends on to a greater degree: electronic industry, instrument-making, production of control and measuring equipment, etc. Low solvency of enterprises incapable of financing independently applied researches and developments should be added to it. It is the reason for a sharp fall of creative activity of inventors of and innovators as well as and for a constant reduction in quantity of highly-qualified personnel. Scientific and technical progress is also hindered by the fact that a salaries in science are below average in the country.

Not dwelling on the details of a slump in innovative and investment activities in the economy of Ukraine, we must mark that the main reasons for a negative situation, which undermines competitiveness of national industries of economy in the internal and international commodity and service markets and threatens to the national security of Ukraine, are as follows: low capitalization of most enterprises and industries of economy and an unfavorable investment climate caused by instability of the legislation. There are also inter-branch structural deformations. Many enterprises as well as before are oriented to extensive principles of development.

Lack of development of the information and service infrastructures called to provide development of innovative business as well as a limited use of computers in the field of production processes planning and management also hinder essential changes.

The base for such a structural reconstruction can be complex target programs of development of major economic industries, development of the production and export potential of the country. Shortage of capital investments influences state of capital assets in the country. There is obsolescence of fixed assets in all industries. The specific gravity of equipment, which has worked for twenty years, has grown considerably. Old machines and equipment are constantly breaking down. Approximately 1 million people are directly engaged in repairs in the country, and

taking into consideration the complete costs of labour of workers, who manufacture materials and special equipment for repairs, this number is 3 million people. It means that every sixth worker of a production field serves maintenance of fixed assets. According to the international rating of competitiveness published by the World Economic Forum, Ukraine is on the 86th place by the index of competitiveness increase and on the 65th place by the index of business [3]. Weaknesses of the Ukrainian economy, which stipulated such a low rating of the country, are as follows: a low level of use of up-to-date production technologies, insufficient integration of national companies in the global networks, a relatively low level of competitiveness of producers, a high level of administrative barriers and corruption as well as insufficiency of the financial sector and problems with an access to venture capital.

### Bibliography

1. Чухрай М.І. *Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики*: дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Чухрай Наталія Іванівна. – Л. : Національний університет «Львівська політехніка», 2003. – 475 с.
2. Карпунь І.Н. *Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання: методологія формування, механізми реалізації* : монографія / І.Н. Карпунь, М.С. Хом'як. – Л., 2009. – 432 с.
3. Матросова Л.Н. *Формирование организационно-экономического механизма управления инновационными процессами в промышленности*: монография / Л.Н. Матросова. – Луганск : Ізд-во ВУГУ, 2000. – 462 с.

### RESUME

**A. V. Yakymenko** - *PhD in Economics, Director of the Department of Scientific Activity and Licensing, Ministry of Education and Science of Ukraine.* Methodical approaches to calculation of effect from investments in innovations at enterprises.

**UDC 339.9**

## **“HYDROCARBONS AND GEOFINANCIALS IN CENTRAL ASIA”**

**PHD Miguel Angel Perez Martin** – *Specialist in Geopolitics a Geoeconomics and natural resources oil, gas, water and minerals*

### **Abstract**

This Working Paper describes and analyses Central Asia from the standpoint of geo-economics, focusing especially on key questions in the region such as hydrocarbons (oil and gas). Its purpose is to estimate the involvement of the great powers and multinational companies in connection with these issues, assessing which countries or companies have the greatest presence or influence and showing how some of these players, especially Russia, play a dominant role in what some analysts have called the new ‘Great Game’.

### **Key words**

Economics, geopolitics, geoeconomics, oil, gas, Central Asia

**Introduction.** For almost 200 years Central Asia was subjected to the plans and designs of Russia in its two versions of domination: the Tsars and the Soviets. In 1991, the dissolution of the USSR marked a new turning point in the political and economic life of the various peoples inhabiting Central Asia. The former Soviet republics became independent States and were no longer under the political, economic and military umbrella of the USSR. This situation seemed ideal for the new Central Asian countries to make their own way on the international stage and to decide their own priorities and goals. For Central Asia, the breakdown of the USSR was a time of economic, political and social crisis, but also of new opportunities, including the chance to seek new partners and allies. The US, Turkey, Iran, India, Pakistan, China and Russia itself were quick to establish relations with the new countries. The starting point is what is now known as the famous ‘New Great Game’, which is none other than a modern version of the traditional power plays in the region by the major empires (although the present game is rendered much more complex by the larger number of players involved). The renewed ‘Great Game’ is due to the increasing importance of Central Asia, stemming from the existence in the region of vast reserves of hydrocarbons (oil and gas) and minerals like uranium, and because of its age-old strategic position as a link between major markets (Europe and Asia).

Central Asia is an area offering certain geo-economics advantages to countries or multinational corporations that have particular regional or global aspirations, due either to their own interests or to the need to neutralise other nations or companies which they see as rivals.

The aim of this document is not to detail the strategies and interests of each player in the region, but to evaluate their presence. In other words, it aims to describe and analyse the degree of influence or implication of countries or companies in regard to some strategic sectors both regionally and internationally (oil, gas,) and their importance in regional or global geo-economics.

**Oil.** In the 1990s the media declared Central Asia a new El Dorado for crude oil. The estimates for reserves in the region varied widely, depending on the source publishing them. According to estimates by some major corporations established in the region, such as ENI, the region contained only 7.8 billion barrels; Unocal, meanwhile, estimated some 60 billion barrels, and Lukoil put the figure at 200 billion barrels. This range of different figures stemmed from fierce competition between the major oil companies which were probably increasing or diminishing the real amount of reserves depending on their own corporate interests. Some publications called the region a second Persian Gulf, although today the figures evidence a very different reality.

**Table 1. Reserves, consumption, production and exports of oil in Central Asia**

Country	Proved reserves (2008) bbl Mn	Consumption/year (2008) bblMn/day	Production (2007) bbl '000/day	Net exports (2007) bbl '000/day
Kazakhstan	39,900	229	1,554	1,325
Turkmenistan	600	123	205	82
Uzbekistan	600	111	113	2

*Source: BP Statistical Review of World Energy 2009.*

Proved crude oil reserves total around 40 billion barrels, a very far cry from the reserves in other regions. Based on the regional classification of the *BP Statistical Review of World Energy 2009*, the region ranks sixth in the world, with figures comparable to those of Asia-Pacific and well below other regions (see Table 6).

**Table 2. Ranking of global crude oil reserves by region**

	bbl Mn	Percentage
Middle East	754,000	59.9
Africa	125,200	10
South and Central America	123,200	9.8
Eurasia (excluding Central Asia)	101,000	7.6
North America	70,900	5.6
Asia-Pacific	42,000	3.4
Central Asia	40,000	3.2

*Source: BP Statistical Review of World Energy 2009.*

Central Asian reserves rank sixth, and are comparable to reserves in the Asia-Pacific region. In export terms, the region markets 1,407,000 barrels (BP 2009) and Kazakhstan is the leading exporter with 1,325,000 barrels, Turkmenistan second with 82,000 barrels and Uzbekistan third, with just 2,000 barrels. Compared with the world's major crude oil exporters, Kazakhstan ranks 14th, on a par with Mexico, and Turkmenistan 35th, on a par with Cameroon.

Based on the *BP Statistical Review*, Central Asian reserves currently account for 3.2% of total worldwide reserves and 1.2% of current global production. Overall, crude oil reserves and production in Central Asia are not very significant, and do not therefore play a pivotal role in international energy markets. However, crude oil reserves do have a significant geo-strategic value:

1. Because of their location close to large centres of consumption such as Europe, China and India.
2. Because of their vicinity with Russia and Iran, countries that contain vast

reserves and are leading exporters of hydrocarbons and seeking to underpin their regional and international position in Central Asia and keep competing powers out of the region.

3. Because of the possibility for companies to position themselves in a region where there are supposed to be large undiscovered reserves.

4. As a supplementary source of crude oil in addition to other traditional areas, such as the Persian Gulf, which would help diversify supply sources (energy security) in consumer countries.

As Table 6 shows, the only country in the region with the real capacity to become a major crude oil exporter in the short term is Kazakhstan, and it is here that the multinational oil giants have set their sights. The distribution of its reserves among foreign companies is as follows:

**Table 3. Distribution of reserves among foreign companies in Kazakhstan**

Nationality of the company	Reserves (%)
US	45.7
Russian	22.4
Italian	9.8
British	9.8
Chinese	6.7
South Korean	1.3
Malaysian, Hungarian, Canadian, Omani	0.03

Source: *the author based on data from the EIA, Kazakhstan: Major Oil and Natural Gas Projects, [www.eia.doe.gov/emeu/cabs/kazaproj.html](http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/kazaproj.html).*

Overall, Euro-American companies control 65% of Kazakh oil reserves, with US companies leading the field (45.7%, 10.4 billion barrels). Russian companies come second with 22% (5.1 billion barrels) followed by China's CNPC, which controls 5.5% (1.29 billion barrels). The presence of Western countries in the breakdown of oil reserves is overwhelmingly larger than that of Russia and China. The latter may raise its stakes if it manages to reach an agreement on the distribution of oil reserves at the Darkhan Field, which has some 11 billion barrels of proved crude oil reserves and where Spain's Repsol also wants to gain a foothold.

## The Transportation of Crude Oil in Central Asia

The table below shows the various oil pipelines that cross Central Asia:

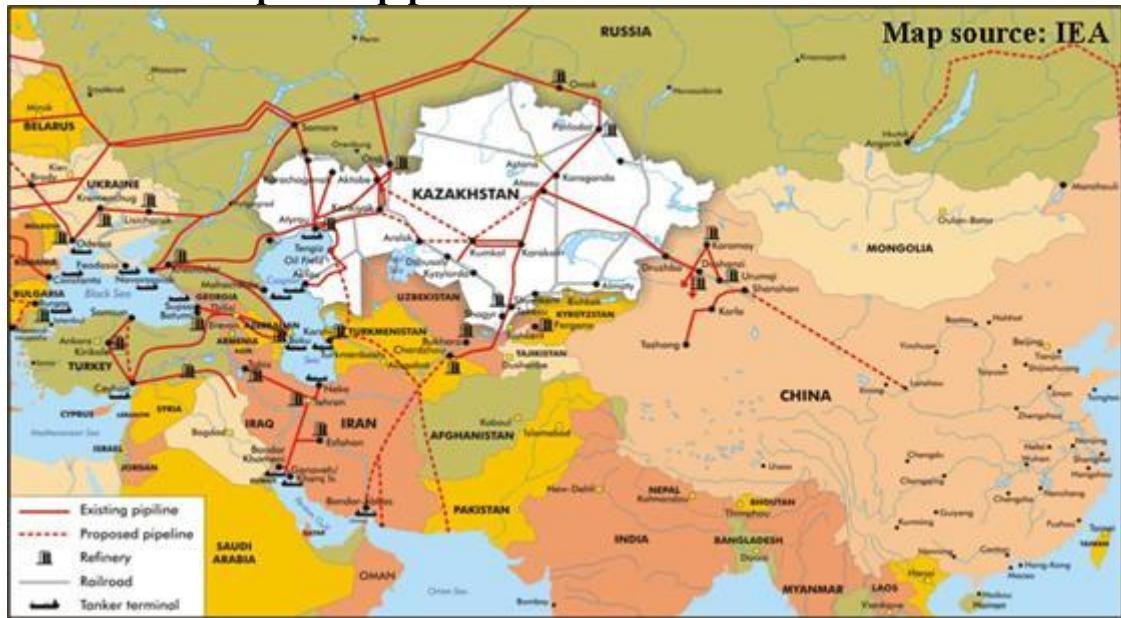
**Table 4. Working export lines (oil pipelines)**

Pipeline	Route	Capacity (bbl/day)	Length (km)	Operator	Comments
Atyrau-Samara Pipeline	Atyrau (Kazakhstan) to Samara (Russia)	310,000	695	Transneft	This pipeline connects to the Druza line
Caspian Pipeline Consortium (CPC) Pipeline	Tengiz Field (Kazakhstan) to Novorossiysk (Black Sea-Russia)	565,000	1,593	Transneft	Planned capacity increase to 1 million bbl/day (2015)
Kenkyak-Orsk	Aktyubinsk (Kazakhstan) to Orsk (Russia)	130,000		Transneft	Transports crude oil from the Aktyubinsk Fields (Kazakhstan) to the Orsk refinery (Russia)
Russia-Kazakhstan-China Pipeline	Omsk (Russia)- Pavlodar (Russia)- Atasu (Kazakhstan) – Alashankou (China)	200,000	2,896	Transneft, CNODC, KazTransOil	The oil pipeline initially only linked Kazakhstan and China, but Russia later joined the project

Source: EIA.

According to Table 8, 76.5% of Central Asian crude oil transported via oil pipeline goes through Russia; the remaining 23.45% is distributed between Kazakh-Iranian oil swaps, which account for 160,000 bbl/day and the Kazakh-Chinese line, with 200,000 bbl/day. It is via Russian territory that most Central Asian crude oil is transported to consumer markets, which are Europe, the Persian Gulf and China. The map below shows how most of the oil pipelines in the region cross Russian territory.

### Map 1. Oil pipelines: current and future routes



Source: EIA.

We will now look at the prospects of this situation changing in accordance with future projects to build new oil pipelines in Central Asia.

**Table 5. New pipeline projects**

Pipeline	Route	Capacity (bbl/day)	Length (km)	Cost (US\$ Mn)	Comments
Central Asia Oil Pipeline	Kazakhstan via Turkmenistan and Afghanistan to Gwadar (Pakistan)	1 million bbl/day	4,000	2,500	A Memorandum of Understanding has been signed by all the stakeholders but there is no construction start date yet
Kazakhstan-Turkmenistan-Iran Pipeline	Kazakhstan via Turkmenistan to Kharg Island (Iran) in the Persian Gulf	1 million bbl/day	1,496	1,200	Feasibility study conducted by Total Fina Elf
Trans-Caspian	Aktau (west Kazakhstan, on the Caspian coast) – Baku,	500,000 bbl/day	700	2,000 (4,000 if to Ceyhan)	Feasibility study conducted by Royal/Dutch Shell, Chevron Texaco, Exxon Mobil and

	to be connected to the BTC				Kazakhstan
Caspian Pipeline Consortium (CPC) Pipeline	Kazakhstan to Novorossiysk, Russian Federation	Extension from 500,000 to 1,000,000	940	1,500	

Sources: <http://www.zoomchina.com.cn/new/content/view/19541/81/>, <http://www.neurope.eu/articles/82173.php>; and EIA, ‘Omsk-Pavlodar-Atasu-Alashankou Oil Starts Flowing’, January 2008.

The projects facing most obstacles in the short term are the Iranian, Trans-Caspian and Afghan lines. The Iranian line is the cheapest and safest for exporting Central Asian crude oil, but it is blocked by US sanctions; the Trans-Caspian project, which consists of building a pipeline under the Caspian Sea, is opposed by Russia on the basis of environmental considerations; and the Afghan line towards the Indian Ocean has been halted by the conflict in Afghanistan.

The only project that looks viable in the short term is the CPC extension. Accordingly, in the short term Russia will further strengthen its position as an export route for Central Asian crude oil.

Euro-American oil companies have obtained control of most reserves in the superfields of Kazakhstan (Tengiz, Karachaganak and Kashagan), well ahead of Chinese and Russian companies. However, Russia is trying to close the gap by monopolising the transportation of Kazakh crude oil. It will achieve this aim if the proposed routes under the Caspian Sea or via Iran do not progress and if China does not implement its projects in the region, if no new alternatives are sought and if the planned projects are not carried out.

### Gas

The distribution of reserves, production and exports among Central Asian countries is as follows:

**Table 6. Distribution of production and exports of gas reserves**

	Reserves in 2007 (tcm)	Production (2007) (bcm)	Consumption in 2007 (bcm)	Available for export (bcm)
Kazakhstan	1.90	27.3	19.8	7.5
Turkmenistan	2.67	67.4	21.9	45.5
Uzbekistan	1.74	58.5	45.6	12.9
Total	6.31	153.2	87.3	65.9

Source: BP.

**Reserves.** Regional gas reserves, according to BP's figures, total 6.31 tcm, a figure that has increased in the last year due to new discoveries, mainly in Turkmenistan and Kazakhstan. The Turkmen field of South Yolotan has estimated reserves of 4-14 tcm and it is considered one of the richest four or five oil fields in the world, placing Turkmenistan among the top five in terms of reserves worldwide, while in Kazakhstan reserves are also increasing, but at a much more modest pace (1.9-2.83 tcm). Overall, newly-discovered gas reserves in the region total 11.21-21.21 tcm. Central Asia, compared with other regions (excluding the Russian Federation's reserves, which total 44.65 tcm, since it cannot be defined as a region), is the second largest reserve in the world, behind the Persian Gulf (73.21 tcm) and ahead of North America (7.9 tcm). Furthermore, most publications assert that the chances of finding more reserves in the region are good, since much of it remains unexplored. Based on discovered reserves and their relative proximity to major consumption markets (Europe, China and India), Central Asian gas has become a considerable focus of attention for multinationals vying for a position in this lucrative business, and those major powers that, via their companies, aim to maximise their influence in gas transportation.

Let us look at how the reserves of Turkmenistan, which has the largest and is the biggest regional exporter, are currently broken down.

**Table 7. Current distribution of Turkmenistan gas reserves**

Companies	Concessions	Reserves (bcm)
Petronas (Malaysia)	Block 1, Diyarbekir	150
DragonOil (UAE, UK)	Cheleken, Jeitun, Dugalybek	90
Rosneft, Itera, Zarabeshneft (Russia)	Exploration block in the Caspian	N/A
CNPC (China) Bagtiyarlyk	South Yolatan	1,700
Canadian Buried Hill	Caspian Block 3	N/A
Wintershall, Maersk, ONGC-MITAL	Caspian Block 11-12	N/A
Austrian Mitro-Turkmennft	KhazarConcession	N/A
BurrenEnergy	NebigdagConcession	N/A
RWE	Caspian Block 23	N/A

Source: Marco Giuli, 'Nabucco Pipeline and the Turkmenistan Conundrum', *Caucasian Review of International Affairs*, vol. 2, No. 3, summer of 2008, [http://cria-online.org/4\\_2.html](http://cria-online.org/4_2.html); 'Turkmenistan: Energy Security and Energy Diplomacy – Part Four', May 2009, <http://www.newscentralasia.net/Articles-and-Reports/432.html>.

As Table 11 shows, most Turkmen gas reserves held by foreign companies belong to the Chinese state-owned oil and gas giant CNPC, which has a large stake in the South Yolotan field (1.7 tcm) in order to ensure supplies to the Turkmen-Chinese

pipeline which is currently under construction and which will transport 30 bcm per annum.

The rest of reserves, very scant compared with China's share, belong to Petronas (Malaysia) and Dragon Oil (UAE and UK). Turkmen exploration fields without defined quantities are quite evenly distributed between American, European, Asian and Russian companies, with no multinational enjoying a hegemonic position in this connection.

**Kazakh Gas Reserves.** The main Kazakh gas reserves are in the superfields of Karachaganak, Tengiz and Kashagan. Gas reserves at Karachaganak (1.35 tcm) are distributed among concessionaires as follows:

**Table 8. Breakdown of gas reserves in the Karachaganak field**

<b>Companies</b>	<b>Percentage</b>
BG Group	32.5
ENI	32.5
Chevron	20
Lukoil	15

Source: Campaner and Yenikeyeff (2008) and EIA.

Gas reserves at Tengiz (0.3 tcm) are distributed among concession-holders as follows:

**Table 9. Breakdown of gas reserves in the Tengiz field**

<b>Companies</b>	<b>Percentage</b>
ENI	16.67
Exxon-Mobil	16.67
Shell	16.67
BG	16.67
Total	16.67
Inpex	8.33
Conoco	8.33

Source: *APS Review Gas Market Trends*, 31/VIII/2006.

Gas reserves at Kashagan (0.48 tcm) are distributed among concession-holders as follows:

**Table 10. Breakdown of gas reserves in the Kashagan field**

<b>Companies</b>	<b>Percentage</b>
ENI	18.52
Exxon-Mobil	18.52
Shell	18.52
Total	18.52
ConocoPhillips	9.26
Impex	8.33
Kazmuneigas	8.33

Source: <http://kazakhembus.com/index.php?mact=News,cntnt01,print,0&cntnt01articleid=122&c>, 29/VIII/2007.

As the above tables show, Euro-American companies have gained control of gas reserves in the main Kazakh fields (Karachaganak and Tengiz), which account for 70% of the country's production, and also at Kashagan, where gas exports are expected to begin in 2010.

Russia has only a marginal position in Kazakh concessions, with a 15% stake in the Karachaganak fields and no stake in Tengiz or Kashagan, while China is not present in the gas business in Kazakhstan.

#### *Uzbek Gas Reserves*

Reserves and exploration blocks in Uzbekistan are distributed between the following gas companies:

**Table 11. Breakdown of gas reserves and concessions in Uzbekistan**

<b>Companies</b>	<b>Concessions</b>	<b>Reserves ( bcm)</b>
Lukoil, Gazprom, UNG, CNPC	South Korea's KNOC Central Ustyurt Plateau	400
Soyuzneftegaz-Lukoil (Russia)	Ustyurt, SouthwestGissar	N/A
Gazpron (Russia)	7-Block	1,000
Daewo International (Korea)	North Western Uzbekistan	–
CNPC (China) Bagtyiarlyk	NamanganProvince	N/A
Korea Gas (Korea)	Surgilfield (Ustyurtregion)	N/A

Source: [APS Review Gas Market Trends](http://APSReviewGasMarketTrends), 6/X/2008 and 13/X/2008.

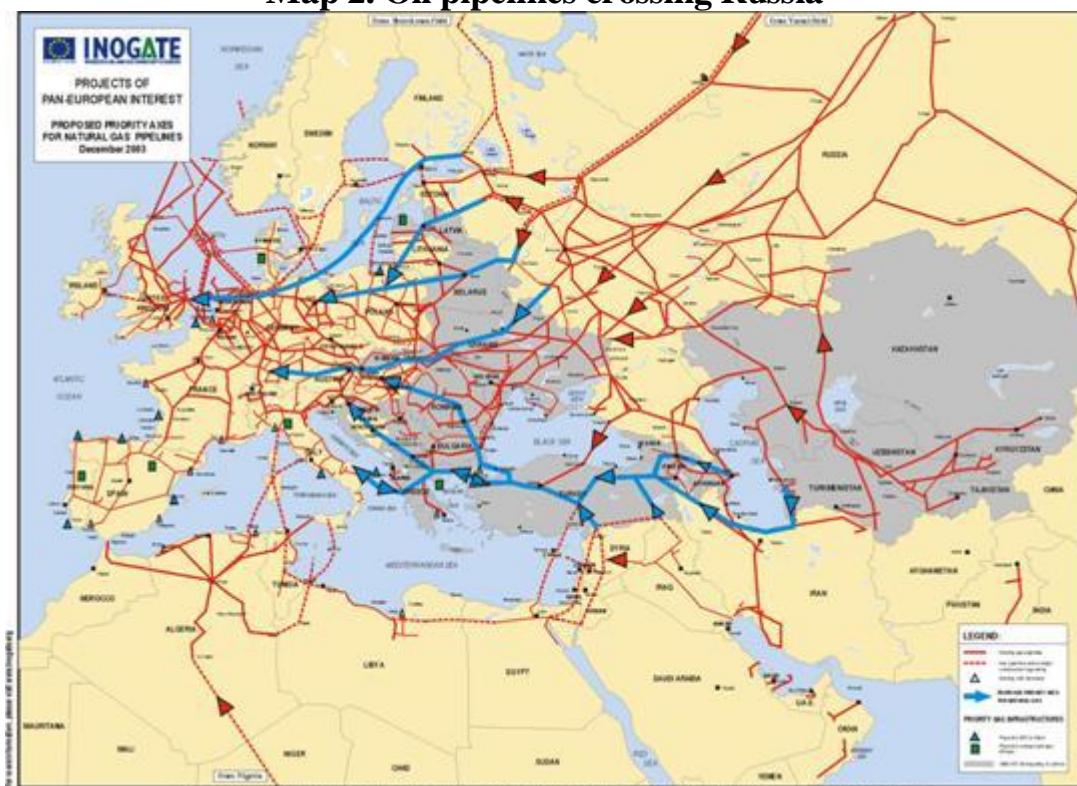
Most reserves sold by Uzbekistan have been acquired by Russian companies and all of its operating fields have been awarded to cartels comprising Russian, Chinese and Korean companies.

The war for gas reserves in Central Asia is not over, indeed, it has only just begun, since there are many more blocks in operation and the battle looks set to focus on the distribution of reserves at the South Yolotansuperfield, where China already leads the way with 1.7 tcm. However, it is worth recalling that this field has between 4 and 14 tcm and there are some projects, like Nabucco, that could pay their way by linking up to this field.

**Eurasian Gas Pipelines.** There follows an analysis of the routes of Eurasian gas towards the markets where it is consumed and the new projects to be undertaken in this sector.

The gas network in Central Asia uses the Russian pipelines as its main export route, as shown by the map below.

**Map 2. Oil pipelines crossing Russia**



Source: EIA.

Approximately 99% of Central Asian gas is exported through Russia for marketing, and only 8 bcm, ie, less than 1% of Central Asian gas, uses the alternative route, via Iran. Theroutes are as follows:

**Table 12. Central Asian gas routes**

Pipeline	Route	Capacity (bcm/year)	Length (km)	Comments
Central Asian gas pipeline networks	Commences in Turkmenistan and runs through Uzbekistan,	60	4,900	Includes two branches: Bujara-Urals and towards

	Kazakhstan to Russia			the Brotherhood gas pipeline
Korpezhe-Kurt-Kui	Korpezhe (Turkmenistan) to Kurt-Kui (Iran)	8	199	

Source: EIA.

The Central Asian gas pipeline system is not currently working at full capacity, since it is in a precarious state of conservation. The plans of Russia and the Central Asian countries are to expand it and increase its capacity to 100 bcm, in order to channel out the new reserves which are to be exploited in the region.

The Iranian route has very low capacity and will not rival the Russian route. Russia is currently almost the only way to export gas from Central Asia, although this could change in the next few years based on upcoming projects in the region (see Table 17).

**Table 13. Projects under construction**

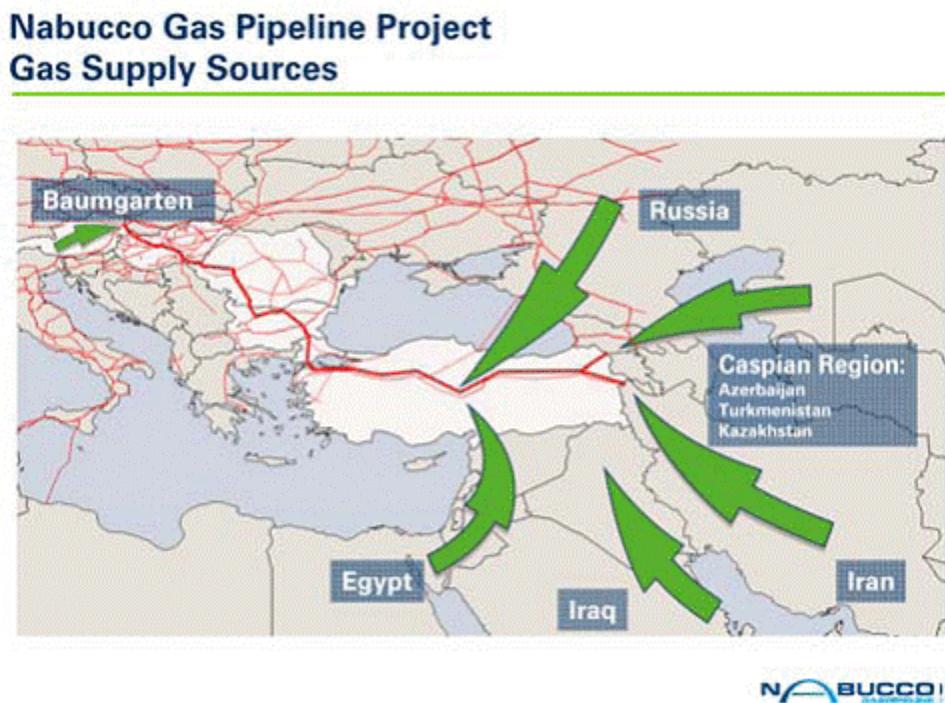
Pipeline	Route	Length (km)	Capacity (bcm/year)	Cost (US\$ Mn)	Comments
Turkmenistan-China Gas Pipeline	Turkmenistan to Xinjiang (China). Could be extended to Japan	6,696 km	30	10,000 (to China)	Underconstruction (August 2007)
Central Asia Gas (CentGas)	Daulatabad (Turkmenistan) via Herat (Afghanistan) to Multan (Pakistan). Could be extended to India	1,400 km to Multan	27	2,000 (to Pakistan) and another 500 km (to India)	Memorandum of Understanding signed by Turkmenistan, Pakistan, Afghanistan and Uzbekistan. The Presidents of Pakistan, Afghanistan and Turkmenistan met in May 2002 to discuss resuming this pipeline project
Central Asia Center Pipeline	Turkmenistan and Uzbekistan via Kazakhstan	Existing route Extension	60	N/A	

	to Saratov (Russia), connecting the Russian natural gas pipeline network				
Trans-Caspian Gas Pipeline (TCGP)	Turkmenbashi (Turkmenistan) via Baku and Tbilisi to Erzurum, linking up with the Turkish natural gas pipeline network	1,641 km	30	2,000-3,000	Talks are underway

*Source: EIA.*

Of these projects, two face obvious difficulties in the medium term: the Trans-Caspian route (30 bcm/year), which runs under the Caspian Sea floor, because of Russian opposition based on environmental issues, and the CentGas route (27 bcm/year), which crosses Afghanistan towards India and which is a very difficult prospect because of the conflict in Afghanistan. Of the two remaining projects with more chances of coming to fruition, one runs through Russia (Central Asia Center, 20 bcm) and the other towards China (Turkmenistan-China, 30 bcm). In short, even with the Chinese route, the Russian Federation will still be the main export route for Central Asian gas. Another possibility is to link up the Central Asian oil pipeline network with the Nabucco project (Map 4).

### Map 3. The Nabucco project



Source: EIA.

The Nabucco gas pipeline would be 3,300 km long and would transport between 25 bcm and 30 bcm of gas supplied by Egypt, Iraq, Iran, Central Asia and Russia, which would converge in Turkey and from there be transported to Central Europe. However, the connection of Central Asian gas pipelines to Nabucco is not without problems, since the connection would have to go through Iran or under the Caspian Sea. Both alternatives pose difficulties, for the reasons we have overviewed for other routes. The Iranian route does not appear to have US backing for now, and the undersea route is blocked by Russia.

There is no doubt that in the next few decades for the EU Central Asian gas may become a real alternative to Russian gas, thereby reducing Europe's dependence on Russia, but for this to happen a number of issues must first be resolved:

1. The political and strategic issues concerning some routes, such as the Iranian or Trans-Caspian route.
2. The need to secure sufficient supply contracts or reserves with Central Asian countries to feed gas pipelines that are built, which is no easy task in view of the fierce competition between European and US companies and the Russian, Chinese and Korean cartels, especially in countries like Turkmenistan and Uzbekistan, where the presence of Euro-American multinationals is minimal.

In short, gas from Central Asia in the next decade will strengthen its position in the Asian and European energy markets for various reasons:

1. Growing demand for gas in Asian countries that do not belong to the OECD will increase from 260 bcm in 2006 to 670 bcm in 2030.

2. Kazakhstan and Turkmenistan, depending on their reserves, could become a supply market for Asia to supplement the traditional Russian market, but not replacing it in view of the size of Russian operations and reserves.

3. In this regard, China has already started building a gas pipeline (30 bcm/year) to link up to its gas network.

4. The EU's need to diversify its energy supply sources to avoid dependence on Russian gas has positioned the Caspian region as a priority area for future supply. In 2004, the Baku Process was launched to achieve the progressive integration of energy and transport markets between the Caspian and the EU. Against this backdrop, the EU plans to make the Caspian countries suppliers via Nabucco.

5. Most experts and specialist bodies agree that production in the main Russian extraction fields has begun to fall, by between 6% and 7% per year, and this appears to be irreversible. The solution to the supply peak, according to the Russian energy strategy, is to exploit new reserves located in areas where the territory and weather conditions are adverse, such as the Russian Arctic tundra (Yamal Peninsula) and its off-shore fields around Sakhalin Island. However, until these new projects are on stream, Russian production will not be able to meet all demand for gas in Asia and Europe.

6. Central Asian gas could tap this possibility of stagnation in Russian gas supply. Turkmenistan could bring its large reserves on stream, which are more easily accessible than Russia's, and thereby acquire a bigger share in the Eurasian market.

## Bibliography

1. *BP Statistical Review of World Energy 2009*.
2. [www.eia.doe.gov/emeu/cabs/kazaproj.html](http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/kazaproj.html).
3. EIA.
4. <http://www.zoomchina.com.cn/new/content/view/19541/81/>,  
<http://www.neurope.eu/articles/82173.php>; and EIA, 'Omsk-Pavlodar-Atasu-Alashankou Oil Starts Flowing', January 2008.
5. [http://cria-online.org/4\\_2.html](http://cria-online.org/4_2.html)
6. <http://www.newscentralasia.net/Articles-and-Reports/432.html> .
7. *APS Review Gas Market Trends*, 31/VIII/2006.

## RESUME

**PHD Miguel Angel Perez Martin - Specialist in Geopolitics a Geoeconomics and natural resources oil,gas,water and minerals “HYDROCARBONS AND GEOECONOMICS IN CENTRAL ASIA” (Spain)**

# **ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ**

---

# **ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

---

**УДК 33-338.462**

## **КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ КАК МЕХАНИЗМ ПОДГОТОВКИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ К ПОДРЯДНЫМ ТОРГАМ**

**Турлыбекова Р.К. – ст. преподаватель, КазНПУ имени Абая**  
**Кожагулова С.Т. – ст. преподаватель, КазНПУ имени Абая**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены основные направления формирования конкурентной стратегии строительной организации при подготовке к тендеру, что является актуальным в современных условиях. Стратегия рассматривается как комплекс мер, вытекающих из оценки рыночной ситуации и собственных возможностей, направленных на достижение генеральной цели строительной организации, а именно на обеспечение конкурентного состояния организации и возможности победы в тендере, получение заказа на строительство, что означает жизнеобеспечение организации в современных условиях хозяйствования.

### **Ключевые слова**

Конкуренция, стратегия, торговля, строительство.

В условиях перехода Казахстана к форсированному индустриально-инновационному развитию, особенно актуальным становится включение рыночных механизмов управления капитальным строительством, в частности таким механизмом является организация и проведение подрядных торгов. Анализ научной литературы, а также существующей нормативно-методической литературы показал, что в современной Казахстанской науке достаточно глубоко исследованы и разработаны проблемы управления подрядными торгами в строительстве на уровне заказчика.

Вопросам же подготовки к тендерным торговам подрядчика, до настоящего времени не уделяется должного внимания. Практически отсутствует теоретическое и методологическое обеспечение процесса подготовки к подрядным торговам строительных организаций – претендентов на получение конкурсного заказа. В то же время в условиях расширения рыночных форм хозяйствования в строительстве, почти полного сокращения государственных бюджетных ассигнований на капитальное строительство и других причин, получение заказов на основе подрядных торгов становится единственным способом выживаемости строительных организаций. Проблема усугубляется ростом конкуренции в строительном комплексе.

И здесь важным становится определение путей и форм обеспечения конкурентного состояния строительной организации.

В связи с изложенным, проведение исследований в направлении формирования цели конкурентной стратегии строительной организации при подготовке к тендерингу является актуальным и своевременным.

Для реализации данной цели могут быть поставлены и решены следующие задачи:

- изучение отечественного и зарубежного опыта функционирования тендеринга;
- выявление проблем и путей обеспечения конкурентоспособности строительной организации;
- определение этапов процесса формирования конкурентной стратегии строительной организации при подготовке к тендерингу;
- изучение предпосылок формирования конкурентной стратегии строительной организации;
- исследования экономических составляющих формирования конкурентной стратегии;
- определение методических направлений формирования стратегии конкурентного состояния строительной организации;
- исследование и моделирование «стратегии поведения» строительной организации на рынке;
- разработка предложений по формированию в строительной организации специализированной структуры по подготовке к тендерингу.

При этом объектом исследования можно выделить систему подрядных торгов в строительстве; предметом исследования – процесс подготовки строительных организаций к подрядным торгам, в частности процесс формирования конкурентной стратегии.

Стратегию можно определить как комплекс мер, вытекающих из оценки рыночной ситуации и собственных возможностей, направленных на достижение генеральной цели строительной организации – в нашем случае – это обеспечение конкурентного состояния организации и возможности победы в тендере, получение заказа на строительство, что означает жизнеобеспечение организации в современных условиях хозяйствования[1].

Поиск путей обеспечения конкурентной системы подготовки к тендеру – задача сложная и многоплановая. Основные условия ее решения – это наличие у строительной организации собственной конкурентной стратегии при подготовке к тендеру.

Формирование конкурентной стратегии процесс, включающий в себя множество этапов, и на наш взгляд, считаем необходимым организации целесообразно сконцентрировать усилия на таких как:

1. Аналитический {анализ внешней среды} – это состояние строительного рынка, кредитно-денежная политика, бюджетная и налоговая политика, уровень цен на рынке, уровень конкуренции, устойчивость поставщиков и субподрядчиков и др.;

Выявление внутренних возможностей строительной организации – каковы объемы производства и потенциальные возможности, какие затраты соответствуют этим объемам производства – действующие и планируемые, каково соотношение между прибылью и затратами и др.

2. Организационный этап – установление конкретных исполнителей по подготовке к тендеру и разработка основных функциональных задач.

Для этого создается новое специальное подразделение (служба подрядных торгов), возглавить которое должен «профессиональный управляющий» по подрядным торам (институт профессиональных управляющих применяется в США и др. странах).

При этом, для создания и организации деятельности подобного подразделения необходимо определить:

- перечень функций, составляющих содержание процесса подготовки к тендеру и участия в нем;

- формы реализации каждой функции, ее продолжительность и процедура реализации.

Именно служба подрядных торгов разрабатывает стратегию подготовки к торгам на основе исследования состояния строительного рынка, анализа собственных возможностей и возможностей конкурентов, определения степени риска - финансовой надежности заказчика, моделирование стратегии поведения на рынке.

Как показывают исследования, конкурентная стратегия может включать в себя рассмотрение многих функциональных аспектов: экономический, экологический, маркетинговый, социальный, производственный и др.

Остановимся на главном из них – экономическом. Определив при этом основные его составляющие в области:

- финансов;
- производства;
- техники и технологий;
- кадров и др.

3. Методологический этап – на котором определяются методические аспекты формирования конкурентной стратегии – выбор показателей определения конкурентного состояния строительной организации.

Как в научных рекомендациях, так и в практике существуют разные варианты оценки претендентов на стадии предквалификации, и все они изобилуют множеством показателей.

Предлагаемое интегрирование этих показателей, на наш взгляд, мало приемлемо. Во-первых, потому что в силу разнородности этих показателей они сводятся, как правило, к балльной оценке, что не всегда дает объективную картину. Кроме того, на расчеты и подготовку тендерной документации требуется потратить значительные усилия и временные и финансовые затраты со стороны будущего претендента.

В связи с этим предлагается иная технология данного процесса. Она заключается в том, что:

1. В направляемом тендерным комитетом приглашении потенциальным участникам тендера указываются основные показатели (первого класса) – стоимость строительства объекта по оценке заказчика и определенные (нормативные, проектные) сроки строительства.

При этом предлагается обязательно указывать метод расчета сметной стоимости проекта, чтобы обеспечить идентичность подхода и требуемые заказчиком ограничения по каждому показателю.

2. Строительная организация, получив указанное приглашение на основании собственных данных, производит расчет двух показателей.

3. Затем строительная организация устанавливает коэффициент собственного конкурентного состояния, взвешенный на требования организатора торгов, и принимает решение – принимать ли участие в борьбе за подряд.

С этой целью и предлагается показатель – его рабочее название «Критерий конкурентного состояния строительной организации (ККССО)» как по цене – ККССО<sub>Ц</sub>, так и по срокам ККССОср.

В основу расчета ККССО принимается отношение величины соответствующего показателя {цена, срок и т.п.) определенного на предприятии к его величине, установленной заказчиком:

$$KKCSO_y = \frac{\text{Цена подрядчика}}{\text{Цена заказчика}}$$

К примеру, по показателю критерия конкурентного состояния строительной организации по срокам основными ограничениями могут быть:

- объект однозначно не может быть построен в 2 раза быстрее норматива, т.е. предложение такого сокращения срока строительства не реально.

- увеличение продолжительности строительства более чем в 1,5 раза по сравнению с нормативной также не приемлемо для заказчика.

Сокращение нормативной продолжительности строительства на 20% представляется наиболее приемлемым.

4. Если строительной организации по ее расчетам вписывается в конкурентные требования заказчика, она направляет ответ о согласии участия в тендере с указанием своих ККССО, в противном случае она не тратит ни свои силы, ни заказчика.

5. В соответствии с предлагаемым алгоритмом тендерный комитет рассматривает претендентов только по ограниченному числу показателей, выбирает 2-3 (на его усмотрение) будущих подрядчиков и направляет им всю тендерную документацию.

6. Далее действие развивается по принятому порядку, в частности строительная организация заполняет тендерную документацию, осуществляет все другие требования организаторов торгов и направляет в тендерный комитет для окончательного конкурсного решения[2].

Рассматриваемый в работе механизм обеспечения конкурентного состояния строительной организации при подготовке к подрядным торгам – формиро-

вание конкурентной стратегии строительной организации – становится основной базой функционирования и развития организации.

Именно стратегия определяет, по какой стоимости и в какие сроки строить.

Предлагаемый способ критериального определения конкурентного состояния позволит обеспечить:

- сокращение финансовых и временных затрат как строительной организации на подготовку к тендеру, так и тендерного комитета;
- прозрачность в оценке конкурирующих претендентов;
- их ориентированность на требуемый уровень конкурентоспособности;
- упрощается сам процесс квалифицированной оценки (вместо десятков показателей 2-3).

Необходимо также рассмотреть «стратегию поведения» на рынке в каждом конкретном случае. Она включает в себя формирование сценариев поведения;

- наступления (борьба, победа на рынке, увеличение своей доли на рынке и т.д.);
- обороны (сохранение занятых позиций на рынке);
- отступления (сокращение операций, уход с рынка).

Для разработки соответствующей модели «поведения» нами рекомендуется использовать стратегическую матрицу – пространственную модель выбора организаций стратегии, которая строится с помощью системы координат (предложена в 50-х гг. И.Ансофом).

Предлагаемые критерии конкурентного состояния (ККССО) по основным показателям конкурентоспособности – стоимости и срокам строительства нацелены на уменьшение субъективизма в предквалификационной оценке претендентов, т.е. повышение объективности в оценке.

Применение критериев конкурентного состояния строительной организации обеспечивает возможность самому претенденту еще на этапе приглашения к участию в торгах определиться в целесообразности своего участия в них, что позволит не допустить лишних финансовых и временных затрат на подготовку к торгам. Наличие данных показателей также обеспечит сокращение указанных затрат заказчика на рассмотрение явно не конкурентоспособных претендентов.

### **Список литературы**

1. Дикман Л.Г. *Организация, планирование и управление строительным производством: Дело и Сервис*, 2006.
2. Наносов П.С. *Управление проектно-строительным процессом (теория, правила, практика)*: АСВ-М, 2005.

### **РЕЗЮМЕ**

**Турлыбекова Р.К., Кожагулова С.Т.**, КазНПУ имени Абая, Институт «Права и экономики», кафедра «Маркетинг и менеджмент».

### **RESUME**

**Turlybekova R.K., Kozhagulova S.T.**, KazNPU Abaya, Institute of "law and economics", the department " Marketing and management".

## КӨШБАСШЫЛЫҚ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІКТІ ТҮРАҚТЫ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ МЕХАНИЗМІ РЕТИНДЕ

**Құрмантаева А.Ж.** – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы*

### **Андрата**

Мақалада ұйымның сәтті және тиімді қызмет етуін қамтамасыз ететін бизнестің негізгі элементтерінің бірі ретінде көшбасшылық қарастырылған.

### **Түйін сөздер**

Сапа, көшбасшылық, көшбасшы-басқарушы, көшбасшы-менеджерлер, көшбасшы-активистер, корпорацияның ақырғы табысы.

Ұйымдағы көшбасшылық мәселесі қазіргі кезде өте өзекті мәселе десек те болады. Өйткені, кез келген ұйымда көшбасшының болуын қажет ететін жағдайлар болады, яғни өз артынан адамдарды жетелейтін, оларды дұрыс ынталандыратын, іс-әрекетке қызығушылық тудыртып, шабыттандыратын, керекті бағытқа бағыттайтын адам керек.

Қазіргі кезде барлық ұйымдар сапа менеджменті жүйесіне көшуде. Сапа – бұл бәсекеге қабілеттілікке жеткізетін құрал. Бұл жердегі маңызды сөз – бәсекегеқабілеттілік. Болашақта сапа концепциясы қандайда роль атқармасын, ол көшбасшылықсыз мүмкін еместігі айқын нәрсе.

Нарықтық қатынастарға өтуімізге байланысты біздің сөздік қорымызға «менеджер», «менеджмент» ұғымдары тез енді. Менеджмент сөзін қазақша дәл аударатын болсақ, онда «*басқа біреу арқылы өз мақсатына жету*» болып табылады. Ал *көшбасшының негізгі қызметі* топтың мақсатына жетуге жәрдемдесу, әрі оны нығайта түсу. Көшбасшы бұл қызметті жүзеге асыру үшін топтық мақсаттарды белгілеп, соның орындалуын бақылап, адамдарға жәрдемдеседі. Мысалы индия қайраткері – Махатма Ганди – индия халқының мұддесін, қажетін, мақсатын анықтап, яғни тәуелсіздікке қол жеткізуі – мақсат тұтып, оған жету жолдарын анықтаған. Өз халқын *бағынбау арқылы қарсылық көрсетуге* шақырып, халқына тәуелсіздік алып берген көшбасшы болып саналады.

Көшбасшы немесе көшбасшылық сөздері айтылған кезде, біздің ойымызға өз істерінің дұрыстығына табанды сенім танытатын және шабыттандырып, адамдарды өзімен бірге жетелейтін қасиеттеріне байланысты шытырман қыын жағдайларда тарихи өзгерістерге алып келген саяси көшбасшылар, ұлт көшбасшылары немесе діни көшбасшылар келеді. Олар туралы өте көп кітаптар жазылған. Оларды не үлгі тұтады немесе олармен балаларды қорқытады. Адамдар олардың мінез-құлыштарын және әрекеттерінің мотивтерін зерттейді. Ондай деңгейдегі көшбасшылар үлкен билікке ие болады. Билік табиғатын зерттеу *H.Макиавеллимен* байланысты. Ол «Государь» (патша) деген еңбегінде

биліктің әсіресе өтпелі кезенде өте қажет екендігін атап өткен. Өйткені бір үйреншікті жағдайдан келесі жағдайға өту сана өзгерісін талап етеді. Бұл үрдістер қарсыласу немесе қарсылықты тудыртады. Ал қарсылықты жеңу үшін билік керек. Ескі тәртіпті жаңамен ауыстыру кезінде міндепті турде ескі тәртіпті қолдайтындардың қарсылығы болады. Сонымен бізге билік пен құш не үшін қажет? *Макиавеллиге* сүйенсек билік *сөзсіз пайды болатын қарсылықты* басу үшін қажет. Бірақ бүгінгі күнде біз басқаша ойлаймыз: біріншіден, қандай түрдегі қарсылық болмасын ол – басқарудағы өткен кемшіліктер мен қателер нәтижесі; екіншіден, зорлық-зомбылық пен құш көрсету бастапқы мензеген мақсатқа алып келмейді, алып келсе де өте қымбат және тиімсіз жолмен алып келеді. Көп жағдайларда басқа да көптеген тұзу және орынды жолдар бар. Соның бірі – көшбасшылық.

Көшбасшылық – құштеуді қажет етпейтін билік. Идеология бар жерде құштің қажеті бар ма? Атап айтқанда көшбасшы ғана *сенім арттыратын идеяны немесе идеялар жүйесін құруы* қажет. Әрине, ол идеяның бағышталған адамдарға жетуі маңызды. Бірақ билік бұнымен ғана шектелмейді. Билік – біздің құқықтарымыз ден міндептеріміздің, қарастырып отырған жүйе аясындағы қызмет регламенттерінің табиғи көзі. Әрине, сонымен бірге билік – қол жеткен келісімдердің сақталу кепілі.

Қарсылық белгісіз болашақ алдындағы қорқыныштан да туындаиды. Яғни болашақтағы белгісіздік жағдайда көпжылдық еңбектену арқасында қол жеткізген позицияны оңай жоғалтуға болады. Әрине бұл әлсіздіктің көрінісі. Индияның ұлы ойшысы *C. Вивекананда* айтқан: «әлсіздік қарсылық идеясын тудыртады» («Слабость порождает саму идею сопротивления»). Сенім мен ақыл-парасатқа негізделген көшбасшы идеясын қабылдау адамдарға құшқайрат береді, өйткені ондай жағдай барлық күмәнді сейілтеді. Соңдықтан да көшбасшы – шешуші тұлға. Енді бизнестегі көшбасшылыққа келейік.

Көшбасшылардың қайdan шығатынын ешкім білмейді. Бірақ ұйымда көшбасшы пайда болса, ол ұйым қызметі алға басатыны көзге анық көрінеді. Ұжымның әлеуметтік-психологиялық құрылымы шағын топтарда немесе ұжымда көшбасшыларын ұсынумен аяқталады. *Көшбасшылық* – адамның жеке беделінің топ мүшелерінің мінез-құлығына ықпал етуіне негізделген топтағы әлеуметтік-психологиялық үрдіс. Көптеген ғалымдардың көз қарасы бойынша «көшбасшылық» дегеніміз – ортақ мақсатқа жету үшін адамдар тобына әсер ету болып табылады. Әсер ету – бұл мақсатты түрде бір адамның екінші адамға ықпал етуі, соның арқасында екінші адамның мінез-құлығы, қарым-қатынасы өзгереді. Бұл үрдістердің негізін құрайтын нәрсе - көшбасшының адамдарды өзіне тартатын, қызықтыратын және олардың бойындағы таңғалу, қызығу, жақсы көру сезімдерін оятатын қабілеттері.

Қазіргі кезде көшбасшылық бизнестің негізгі элементі екендігінде ешкімнің де күмәні жок. Сонымен бірге жоғарғы басшылықтың көшбасшылық ролі маңызды, өйткені оларсыз конструктивті қайта жаңғырту қыншылық тудыртады. Атап айтқанда, көшбасшылық – инновациялық үрдістің және ұйымдағы

сапа мәдениетін қолдаудың шешуші элементі. Көшбасшылық – бизнестегі табысқа алып келетін құрал. *Д.М. Джуран* өз еңбектерінде әсіресе жоғары менеджмент көшбасшылығына аса назар аударған. Себебі, жоғары менеджмент көшбасшылығы – сапа саласындағы *Малколма Болдридж* ұлттық премиясының жеңімпаз компанияларының менгеретін 8 сабактарының бірі болып табылады. ИСО 9000 халықаралық стандарттардың жаңа версиясының негізін қалайтын 8 принциптердің бірі – көшбасшылық болып табылады. *Эдженмен* атап өткендей сапаға мақсатталған жаңа ұйымның табысы көшбасшылыққа байланысты. *Корпорацияның ақыргы табысы* – ондағы барлық қызметкерлердің ортақ мақсатқа жетудегі бірге шығармашылық жұмыс істеуіне байланысты. Мұнда да керекті білгілік пен қажетті қарым-қатынасты қолдайтын көшбасшылықсыз мүмкін емес. Бұгінде көшбасшылық – ол көтерілуге тиісті биіктікті анықтау. Басқа адамдардың іс-әрекетін басқаратын менеджердің көшбасшылық касиеттерін иелену керектігінде ешкімнің де күмәні жок. Будапеште болған сапа жөніндегі конференцияда *профессор Кондо* былай атап өтті: «жоғары менеджерлер мен орта звено менеджерлеріне көшбасшылықтың маңыздылығын елемеуге болмайды». *А.Питер Сенге* өзінің интервьюінде көшбасшылардың 3 типін атап көрсетті: *көшбасшы-басқарушы* – ұйым немесе компания басқарушысы; компания саясатын жүргізетін *көшбасшы-менеджерлер*; *көшбасшы-активисттер* – ұйымның қоғамшыл қызметкерлері. Сонымен, көшбасшылық – сапа жүйесінің ажыратылмайтын элементі, ал көшбасшы – сол жүйені іске қосу механизмі, соның арқасында барлық техникалық элементтер, концепциялар және принциптер өмір сүре бастайды.

Көшбасшылық – сапа жүйесінің ажыратылмайтын компоненті ғана емес, сонымен бірге ауыстыруға да болмайтын компоненті болып табылады. Оның жоқ болуы қаржылық шығындар мен басқа да шығындарға алып келеді. Кейде айтады, көшбасшылықты бақылаудың қатаң жүйесімен ауыстыруға болады деп. Соңда не болды? Көшбасшылық жоқ жерде қатаң бақылау болса, онда міндеттерді қайта қарауға көп уақыт кетеді, ұжымдағы климат нашарлап – ресурстық шығындар орын алады. Қосымша бақылаушыларды жалдау үшін және бақылау қызметін ұйымдастыру үшін қосымша қаражат керек, бұл дегеніміз қосымша шығын. Ұжымдағы климаттың нашарлауына байланысты қызметкерлердің жұмыстан шығып кетуі де ұйымның қаржылық жағдайына әсер етеді. Мұның бері тиімділік пен сапаға кері әсерін тигізеді. Өнім сапасының төмендеуі оның бағасының төмендеуіне алып келеді. Сонымен, көшбасшылық – бақылауға жұмсалатын қаражат пен уақытты үнемдеу жолы. Іс-әрекетіміздің дұрыстығына сенім - ең мүкият бақылаудан да дұрыс нәрсе. Көшбасшылық жоқ жерде сапа да жоқ, ондай болса бәсекеге қабілеттілік те жоқ деген сөз.

*У.Эдвардс Деминг* көшбасшылықты сапа философиясының 14 бөлімінің бірінде қарастырады. Жетінші бөлімінде: «Көшбасшылық – қызметкерлердің өз жұмыстарын жақсы орындауға көмектесетін жұмыс әдісі» делінген. *М.Мескон* басқа да авторлармен бірігіп, көшбасшылықты ұйымның ішкі факторларына

жатқыздырады. Сонымен, көшбасшылықты философияда да, психологияда да, жоғарғы менеджментте де және үйымның ішкі үрдістерінен де табуға болады. Көшбасшылық барлық жерде қажет. Көшбасшылықтың орнын қалай анықтаймыз? Егер жапондықтармен келіссек, онда ең мәнді көшбасшылық – ол жоғарғы басшылықтағы көшбасшылық. Жұмыс орындарындағы көшбасшылық қаншалықты дамығанымен жоғарғы басшылық жігерсіздік танытса, онда сапа туралы сөз қозғаудың қажеті жоқ.

Егер көшбасшылық жоғарғы басшылықпен байланысты болса және алдынғы орынға көшбасшы тұлғасы – басшы шығарылса, онда бірден бірнеше сұрақтар туындаиды: көшбасшылық туралы қазіргі заманғы басшы не білуі керек; бүгінгі күнде көшбасшы-басшыға қандай талаптар қойылады және ондай көшбасшы қалай қалыптасады. *Ең бастысы көшбасшылық туралы түсінік болу керек және көшбасшылық теориясының негізгі түйіндерін білу керек.*

Көшбасшылық – көпжақты әлеуметтік құбылыс. Көшбасшылық феномені ортақ мақсатқа ұмтылған кез келген үйимдастырылған топтарда болады. Топ алдында бір шешуші міндет тұрған кезде немесе бір жағдайдан басқа жағдайға ету мәселесі тұрған кезде көшбасшылық айқын білінеді.

Көптеген авторлар келесідей келісімге келеді, яғни көшбасшылық – көшбасшы мен ізбасарлары немесе топ мүшелері арасындағы қарым-қатынасты сипаттайтын теория немесе концепция. Егер көшбасшы болса, онда оның ізбасарлары да болуы тиіс, яғни шәкіртсіз ұстаз болмайды дегендей. Бұл түсінікті нәрсе.

Көшбасшы өзінің тиімді қызметінің нәтижелігімен, не болмаса топ мүшелеріне ықпал ету қабілетіне байланысты, жеке тұлғалық қасиеттерінің арқасында немесе орын алған ситуацияларға байланысты анықталады. Көшбасшы мен топ мүшелері арасындағы қатынас ортақ мәселелерді шешу үшін және ортақ мақсатқа қол жеткізу үшін пайда болады. Кейбір зерттеушілер мұндай қызмет әлеуметтік өзгерістерге, ақырында қоғамның дамуына алып келетінін атап көрсетеді. Сонымен, көшбасшылық – ортақ топтық мақсатқа қол жеткізуге бағытталған топ ішіндегі қарым-қатынас жүйесінің іске асырылуы.

Егер көшбасшыға оның арманы және өз ісінің дұрыстығына сенімділігі жетекшілік етсе, онда көшбасшылық топқа не береді? Профессор Кондо топ үшін 11 жағымды жағдайларды атап өтеді:

- жұмысқа деген жауапкершіліктің мәні артады және үздіксіз өзін-өзі дамыту циклы іске қосылады;
- топ ішіндегі қатынас жақсарып, сонымен бірге тұлғааралық қатынастарда жасқарады;
- топ мүшелерінің жасырын таланттары сыртқа шығарылады және олардың адамгершілік қасиеттері де ашылады;
- команда құрылымы жәй жүйеден күрделі жүйеге трансформацияланады. Бұл бейімделуге қабілетті емес құрылым икемді құрылымға айналады. Ал мұндай әрекет өз кезегінде командалық қызметті берік және сенімді етеді, яғни команда мүшелері кез келген дағдарыстарға тез әрекет ете алады;

- топ мүшелері өздігінше жұмыстарды атқаруға ынта ықылас танытады;
- көмескі мақсаттар айқындалады және нақты ортақ мақсаттарға айналады;
- топ мүшелері ортақ мақсатты қабылдағаннан кейін, мақсаттарға қол жеткізудегі рольдерді үйлестіру мәселелері оңай шешіледі;
- мақсаттарға жетудің мүмкін болатын жолдары көбейіп, ол өз кезегінде топ мүшелері қабілеттерінің айқындалуына көмектеседі;
- көшбасшы мүмкіншіліктері топ мүшелерінің мүмкіншіліктерін күшейтеді және қолдай түседі;
- топ мүшелерінің барлық қуаты кеңейіп, күшейеді;
- топ мүшелерінің даралық қасиеттері толық ашылады. Топ мүшелерінің арасында әріптестіктің маңызды түрі пайда болады.

Қандай адамдар көшбасшы болады? Тәжірибесі бар, жасы келген, білімі бар адамдар ма әлде шынайы көшбасшы болып туулу керек пе? Бұл сұраққа бірауызды жауап жоқ. Бірақ көптеген зерттеушілердің пікірлеріне тоқталуға болады. *Антонио Менегетти*, белгілі ғалым және онтопсихологияның негізін қалаушы, «Көшбасшы психологиясы» кітабының авторы, көшбасшылық неден құралатынын атап өтті. Біріншісі, ол – мәдениет пен білім алу. Қурамына кіретіндер жалпы мәдениет (өз елің мен ортаңың мәдениетін білу маңызды, өнер мен музықадан да хабардар болған жақсы), кәсіби мәдениет (өз ісінің кәсіпқойы болу) және дипломатиялық қатынастың дағдысы (мақсаттарды жүзеге асыратын адамдарды тарту, табу, үйрету, өйткені дайын адамдарды көшбасшыға ешкім бермейді). Көшбасшылыққа апаратын екінші жол – стереотиптерді жену. Көшбасшы дәстүрлі құндылықтардан да жоғары көтеріле алуы керек. Эрине ол үшін іштей жетілу керек, толығып, кемеліне келу керек. Екінші аспект біріншісімен үйлесімді болу керек. Өйткені, адамдардың гуманистик, идеологиялық және басқа да құндылықтарын бұза отырып, оларды ренжітуге болмайды, яғни одан жоғары болу керек. Көшбасшы қалыптасуының екінші деңгейіне университетте немесе академияда жетуге болмайды, оған тек тәжірибе мен өмір ұстаздары қол жеткізідіреді. Үшінші деңгей - өзінің ақыл-ой мүмкіншілігін толығымен қолдану. Психологтардың пайымдауынша, адамдар ақыл-ой потенциалының 10-20% ғана қолданады екен. Ал қалғаны астарлы сана (бейсанған) зонасына кіреді. Адамзат өз тарихында осы потенциалды іске асырудың көптеген тәсілдерін ойлап тапты, әсіресе олардың арасында шығыс елдерінің медитация тахникасы аса танымал. Сонымен, шынайы көшбасшылық – бұл үлкен жұмыс. Әсіресе өзінмен жұмыс істеу үрдісі. Ал туыла біткен қасиеттер – ол ішкі потенциал, оны өзінде бағындыру керек және дұрыс бағытта дамыту керек. Әйтпесе, ауладағы футбол командасының көшбасшылығынан әрі асып кету қын болады.

Ал енді командалар мен ондағы көшбасшылар туралы әнгіме қозғайық. *Питер Шолтес* «Команды в век систем» деген мақаласында командалардың 7 түрін анықтайды. Егер әр түрлі командалар әр түрлі көшбасшыларды талап ететін болса, өйткені олардың мақсаттары мен құралу себептері де әр түрлі, онда олардағы көшбасшылық қасиеттер де әр түрлі болу керек. Тәжірибе пен

зерттеулер көрсетіп отырғандай, өте онды көшбасшы болу міндettі емес. Бастысы орын алған жағдайды анықтау керек. Ұйымда бір адам ғана көшбасшы болу керек. Егер ол жалғыз болса, онда ол онды көшбасшы болуы керек. Егер басқаруда команда қызмет етсе, онда ондай команданы қайdan алу керек. Яғни ондай команданы айналып келгенде сол бір адам немесе көшбасшы құру керек. Сонымен, көшбасшы дегеніміз – жауапкершілікті бірінші болып өз мойнына алатын адамды айтамыз.

Көшбасшылар қалай түзіледі деген сұраққа *P. Сенге* «Пятая дисциплина: основа самообучающейся организации» деген еңбегінде *Корасон Акиноның* сөзімен жауап береді: «Ондай адамдарды жарату мүмкін емес, ондай адамдар өзін-өздері жаратады. Оларды ерекше ететін нәрселер – идеяларының айқындығы мен дәлелділігі, көңілге сыярлығы, сенімдерінің терендігі мен үйренуге, білім алуға үздіксіз талпынысы. Олардың барлық нәрсеге дайын жауаптары жоқ, бірақ олар адамдарды ортақ мақсатқа жету үшін бірге іс-эрекет ету керектігін наньыра алады. Сонымен, көшбасшы міндettі – арман ету, армандар. Сол армандарын іске асыра отырып селқос, енжар, парықсыз адамдардың көңіліне ынта, құлшыныс ұялатуы керек. Басқа адамдарға армандарын жүзеге асыру жолындағы барлық кедергілер мен қызыншылықтарды жеңуге көмектесуі керек. Яғни олардың жетекшісі немесе тренері болу керек. Көшбасшылық – үлестіруге келмейтін өкілеттілік. Оны шын көңілмен толық қабылдау керек немесе одан шегіну керек.

### Әдебиеттер тізімі

1. Молдабеков Ж., Маханбетова А., Оралбекова А. *Қасіби этика: Оқулық*. - Астана: Фолиант, 2008.
2. Столяренко А.М., Амоглобели Н.Д. *Психология менеджмента: Учебное пособие*. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
3. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. *Психология управления: Учебное пособие*.- Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 1997.
4. Мананикова Е.Н. *Психология личности: Учебное пособие*.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.
5. Бап-Баба С.Б. *Жалпы психология. Жөгары оқу орындары студенттеріне арналған дәрісбаяндар жинағы*. – Алматы, Зан әдебиеті. – 2009.

### ТҮЙИН

**Құрмантаева А.Ж.** КазНПУ имени Абая, Институт «Права и экономики», кафедра «Маркетинг и менеджмент». Көшбасшылық бәсекеге қабілеттілікті тұрақты қамтамасыз етудің механизмі ретінде

### RESUME

**Kurmantaeva A. G**, KazNPU Abaya, Institute of "law and economics", the department "Marketing and management". Leadership as a mechanism of sustainable development of competitiveness

## **КОЛЛЕКТОРСКИЕ АГЕНТСТВА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ**

**Асанова А.Ж.** – ст. преподаватель КазНПУ имени Абая  
**Кадырова К.Ж.** – ст. преподаватель КазАТиСО

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрены вопросы разработки эффективных способов, взаимодействия коллекторских компаний с кредитными организациями; исследования проблем, сопутствующих деятельности коллекторских агентств. В связи с активным процессом развития потребительского кредитования в РК и ростом объемов просроченной задолженности, возникает необходимости рассмотрения вопросов коллекторской деятельности в научных исследованиях.

### **Ключевые слова**

Кредитная деятельность, коллекторские агентства, возвратность, PR-сопровождения коллекторской деятельности.

Одним из принципов кредита является возвратность. При его нарушении создаются предпосылки потери денежных средств, возникновения убытков, утраты мотивов кредитной деятельности. В связи с этим изучение методов возврата просроченной задолженности всегда представляло интерес для кредиторов. И если механизм взыскания задолженности с юридических лиц развивался в течение долгого времени и, несмотря на свою сложность и многогранность, хорошо изучен, то проблема взыскания большого количества однотипных и относительно небольших долгов с физических лиц возникла лишь с развитием массового предоставления товарного и денежного кредита населению.

Актуальность обусловлена бурным развитием в РК рынка потребительского кредитования. Как известно, потребительский кредит имеет важное социально-экономическое значение. Он способствует росту уровня жизни населения, повышает спрос на товары народного потребления, стимулируя тем самым их производство и торговлю. Однако этому процессу неизбежно сопутствует рост просроченной задолженности по потребительским кредитам. Решением проблемы взыскания данной задолженности может стать эффективное сотрудничество кредитных организаций с коллекторскими агентствами.

Вопросы деятельности коллекторских агентств пока еще достаточно слабо освещены в отечественной экономической литературе. Несмотря на тщательные поиски, на момент написания данной статьи не удалось обнаружить какого-либо русскоязычного обобщающего труда по данной проблеме. Вся информация, доступная в прессе и в сети Интернет, представляла собой набор отрывочных сведений либо же затрагивала лишь отдельные вопросы коллек-

торской деятельности. В статьях, опубликованных в экономических изданиях, освещаются проблемы становления коллекторского бизнеса в РК, его будущее, отношение к агентствам со стороны банков и иные общие вопросы.

В связи с активным процессом развития потребительского кредитования в РК и ростом объемов просроченной задолженности, следует уделить особое внимание вопросам коллекторской деятельности в научных исследованиях. Поэтому приобретают особую важность вопросы разработки эффективных способов, взаимодействия данных компаний с кредитными организациями; исследования специфических рисков, сопутствующих деятельности коллекторских агентств.

Бурное развитие розничного предоставления банковских услуг в последние годы проходит с запоздалым созданием инфраструктуры, которая должна обеспечить эффективное функционирование системы в целом. Задержка в создании обеспечивающих механизмов выливается в такую важнейшую проблему, как рост объема просроченной задолженности, и рынок банковской розницы начинает напоминать колосс на глиняных ногах. Эту проблему решают организации, которые работают с просроченной задолженностью, неизбежно появляющейся при развитии розничного кредитования. Для успешного развития финансовой системы эти организации должны быть взаимосвязаны, можно сказать, они образуют подсистему.

Подсистема, связанная с управлением задолженностью включает такие элементы как коллекторские организации (независимые или связанные с банками), которые занимаются взысканием просроченной задолженности;

Анализ коллекторской деятельности в Казахстане показывает, что пока не развита практика трансформации задолженности (большинство сделок по секьюритизации проходит за рубежом, фондовый рынок недостаточно развит и т.д.).

Одной из наиболее актуальных является проблема регионов. В настоящее время ни одно коллекторское агентство в Казахстане не имеет региональной сети, адекватной банковской. Соответственно коллекторская инфраструктура банковского ритейла пока не покрывает все регионы. Ведущие коллекторские агентства выбирают один из нескольких вариантов регионального развития: создание собственных филиалов и региональных компаний, в том числе с помощью франчайзинга (этот путь выбрали Секвойя КК, Долговое агентство Пристав, ФАСП и др.), синтез создания региональных компаний и заключения партнерских соглашений (по этому пути развивается сеть Коллекторских агентств Центр ЮСБ).

Еще одной перспективной проблемой является разработка механизма участия коллекторских организаций в сборе задолженности, переданной в результате секьюритизации. Эта новая для Казахстана и очень перспективная форма трансформации задолженности требует эффективного обеспечения возврата выданных однотипных кредитов.

Стоит отметить, что в ситуации неразвитости казахстанской инфраструктуры многие кредитные организации используют те возможности, которые есть за рубежом. В условиях глобализации кредитные организации, и отечественные, и иностранные, активно проводят секьюритизацию активов вне Казахстана, а, значит, за рубежом остается и прибыль от таких сделок. Соответственно, отечественная инфраструктура банковской розницы должна быть еще и конкурентоспособной во всемирном масштабе.

Правовое обеспечение, во многом, связано с принятием необходимых нормативно-правовых актов (закона о потребительском кредитовании, изменений, связанных с доступом коллекторов к банковской тайне и статусом организаций, используемых при секьюритизации) и формированием соответствующей практики их применения.

Научно-консультационное, точнее, методологическое обеспечение инфраструктуры банковского ритейла во многом связано с осмыслением сложившейся практики и формированием новых синтетических технологий (синтезом психологических, юридических и менеджерских подходов в коллекторстве и т.д.). Важность адекватного образования для новых направлений деятельности очевидна и эта проблема может быть решена как в рамках корпоративных, так и государственных программ, но, как мне кажется, корпоративные университеты и консультационные организации могут реагировать на современные тенденции более оперативно.

И, наконец, все эти направления должны иметь адекватное PR-сопровождение, т.к. розница предполагает особое внимание к работе с общественным сознанием. Например, в рамках PR-сопровождения можно формировать и транслировать образцы поведения потребителя в различных ситуациях, связанных с кредитованием: внезапное изменение имущественного положения, необходимость перекредитования и т.д.

В условиях современного информационного общества все большее значение приобретает распространение информации о деятельности организации. Если о вас не знают, то вас и нет. Для коллекторских организаций информационное (PR) обеспечение деятельности особо важно, т.к. все процессы - от поиска клиентов до убеждения вернуть долг – связаны с сознанием людей.

Рассмотрим основные цели и способы эффективного PR-сопровождения коллекторской деятельности.

Емкое и короткое определение: Public Relations (PR) – это сознательная организация коммуникаций, предполагает важность четкого представления целей этой деятельности, ведь сознательная организация подразумевает постановку и достижение целей. Другое краткое и полезное определение PR сформировалось в рамках исследования гуманитарных технологий, одной из которых и может быть назван PR, и выглядит оно так: PR – это развитие общественной связности.

От определения перейдем к целям PR-сопровождения коллекторской деятельности, а они следующие:

- формирование благоприятного представления о надежности и эффективности организации у потенциальных клиентов;
- выстраивание эффективного сбалансированного (помощь/угрозы) общения с государственными органами, с которыми связано взыскание задолженности (суды, служба приставов-исполнителей, МВД и т.д.);
- создание для должников образа жесткой, но справедливой и способной помочь организации;
- положительное позиционирование в профессиональном сообществе.

Отдельно можно выделить цель собственно возврата денежных средств, которая присутствует при организации PR-сопровождения взыскания задолженности в рамках корпоративного коллекторства.

PR-политика в отношении существующих и потенциальных клиентов должна отражать следующие основные идеи, связанные с коллекторским агентством:

- надежность (включая в определенной мере законность);
- эффективность;
- технологичность.

Во взаимодействии с государственными органами важны:

- баланс учета объективных условий государственной службы (большая загруженность, небольшая оплата труда и т.д.) и готовности обжаловать незаконные действия;
- приоритет законности деятельности;
- готовность к сотрудничеству.

По отношению к должникам (уже имеющимся и потенциальным) важны следующие идеи:

- жесткость и последовательность взыскания;
- готовность полно проконсультировать и помочь при выполнении необходимых обещаний;
- негативная неопределенность последствий при отказе взаимодействовать с агентством («следующие взыскатели могут быть менее цивилизованы», использование мифов).

Для выражения этих идей могут использоваться тексты статей, комментариев в СМИ, выступления на публичных мероприятиях. Можно отметить возможность отражения таких различных направлений в фирменного стиле. Например, для документов, которые направляются должнику, может использоваться логотип, ассоциирующийся с государственными правоохранительными органами. Документы, направляемые в государственные правоохранительные органы (заявления, объяснения и т.д.), обычно обезличены, но, чтобы Вашу организацию узнавали, стоит использовать, где можно, элементы фирменного стиля (наклейки на файлы, фирменные конверты, папки и т.д.).

По всем направлениям PR-деятельности, с нашей точки зрения, важно учитывать следующие моменты:

- информационная политика должна сочетать постоянный информационный фон (регулярные новости, статьи, комментарии и т.д.) и спецпроекты (необычные мероприятия, запуск новых продуктов, семинары и т.д.);

- важно позиционирование, которое проявляется в определении места компании на рынке, выделении отличительных особенностей, подготовке специальных предложений (коллекторских продуктов);

- необходимо помнить о общезначимости, системности и оригинальности, т.е. основные сообщения, связанные с важными не только для коллекtorского агентства проблемами, появляются в нескольких взаимосвязанных вариантах (новость, комментарий, статья в рассылке, корпоративном издании и т.д.) и являются интересными, отличными от сообщений конкурентов.

### **Список литературы**

1. *Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан: [www.minfin.kz](http://www.minfin.kz)*
2. Семенова О. *Доходное банкротство//Казахстанская правда – 06.08.2009 г.*
3. Евсеев А. *Стратегии реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации // Межд. журнал «Проблемы теории и практики управления». -2009, №3. - [http://www.ptpu.ru/issues/3\\_99/21\\_J\\_99.htm](http://www.ptpu.ru/issues/3_99/21_J_99.htm).*

### **РЕЗЮМЕ**

**Асанова А.Ж.** КазНПУ имени Абая, Институт «Права и экономики», кафедра «Маркетинг и менеджмент». **Кадырова Корлан Жарылқасымовна**, КазАТиСО, Экономический факультет, кафедра «Экономики и бизнеса». Коллекtorские агентства на рынке банковских услуг в Казахстане.

### **RESUME**

**Assanova A.Z.**, KazNPU of a name of Abay, Law and Economy Institute, the department Marketing and Management. **Kadyrova Korlan Zharylkasymovna**, KazAWSR, Economics department, the department "Economy and business". Collection agencies in the market of banking services in Kazakhstan.

**УДК 336.7**

## **РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Картабай А.А.** – магистр Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева

**Курманкожаева А.С.** – магистр Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева

### **Аннотация**

В статье автор рассматривает история и этапы развития казахстанских банков в условиях их коммерциализации и научно обосновывает стратегию развития по созданию устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры в нашем государстве.

### **Ключевые слова**

Екіденгейлі банктер жүйесі, ақша-несие саясаты, банк жүйесін дамыту концепциясы.

В результате реорганизации государственных отраслевых банков и наделением республиканских отделений Госбанка СССР функциями центральных банков суверенных государств, а также создания первых коммерческих банков в 1991 году в республике была сформирована двухуровневая банковская система. Первый уровень новой банковской системы представлен Национальным банком РК и его филиалами в областных центрах республики. Второй уровень банковской системы представлен банками, созданными как на основе ранее существовавших специализированных банков, так и вновь организованных по инициативе физических и юридических лиц.

Начало 90-х годов прошлого столетия в Республике Казахстан характеризовалось бурным ростом численности различных финансовых организаций: коммерческих банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций [1. С. 25-38]7

В частности, тогда только коммерческих банков насчитывалось более 200. Впоследствии, многие, из которых оказались финансово несостоятельными (табл. 1-2).

*Таблица 1*  
**Количество банков второго уровня в Республике Казахстан на 01.01.2013 г.**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2012
Количество банков второго уровня	204	184	130	101	85	67	55	48	44	38
Кол-во созданных банков	63	13	2	2	6		2	1	1	1
Кол-во филиалов банков	724	1042	1036	949	83	59	426	418	400	368
Кол-во банков, у которых отозвана лицензия на проведение банк-х операций, в т ч.:	14	33	54	31	5	4	18	8	-	3
за недостатки в работе	7	16	42	28	6	-	7	5	-	3
в связи со слиянием (присоединением) с другим банком				1	3	6		7	1	
В связи с преобразованием	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-
В связи с добровольной ликвидацией	-		-	-	1	-	3	1	-	-

\* Источник: Годовые отчеты Национального банка РК за 2001-2012 гг.

Табличный материал наглядно показывает динамику сокращения общего количества банков второго уровня в республике, так если в 1993 году количество банков составляло 204 единицы, то 2012 году их количество сократилось до 38 единиц.

Таблица 2

**Организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2012
Кол-во орг-ций, осуществл-х отдельные виды банковских операции, в т.ч :	5	6	27	36	51	7	97	109	97	117
Кол-во кредитных товариществ	-	-	-	-	2	-	7	8	19	29
Кол-во ломбардов	5	6	27	36	35	6	42	46	45	52
Кол-во других организаций	-	-	-	-	14	9	48	55	33	36

\* Источник: Годовые отчеты Национального банка РК за 2001-2012 гг.

Наблюдаемая тенденция напрямую связана с проводимой Национальным Банком Казахстана политикой последовательного ужесточения требований к банкам второго уровня, и как следствие улучшение их финансовой устойчивости и надежности. Одновременно с уменьшением общего количества банков второго уровня отмечается увеличение числа организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, так если в 1993 году их количество составляло всего 5 единиц, то 2012 году их общее число выросло до 117 единиц. К моменту введения тенге в ноябре 1993 года банковская система Казахстана претерпела существенную реформу: функционировала двухуровневая банковская система, все специализированные банки были преобразованы в акционерные банки, а центральный банк был наделен рядом функций Национального банка. Все это в значительной мере облегчило переход к собственной национальной валюте и проведению Казахстаном собственной денежно-кредитной политики. На дальнейшее укрепление банковской системы была направлена Программа перехода банков второго уровня на международные стандарты финансовой отчетности, которая была принята в декабре 1996 года. Согласно, данной Программы все действующие банки Казахстана должны были до конца 2000 года достичь международных стандартов в части достаточности капитала ликвидности, качества активов, уровня менеджмента, бухгалтерского учета, введения и передачи информации [2. С.115-135].

Например, количество банков за годы реализации Программы (1996-2001 годы) значительно сократилось за счет тех, финансовое состояние которых было неустойчивым (табл.3).

Таблица 3

**Структура банковского сектора и сведения о переходе банков второго уровня к международным стандартам в 2011 году.**

	на 01.01.01г.	На 01.01.02г.
Количество банков (БВУ), в т.ч.:	48	44
Банки, выполнившие требования уровня к международным стандартам	1	12
Банки, отнесенные к I группе	11	4
Банки, отнесенные к II группе	24	17
Банки, не выполнившие требования Программы	7	4
Банки, не включенные в Программу	1	2
Дочерние банки, чьи родительские байки-нерезиденты имеют рейтинг категории «А»	3	3
Банки, на которых требования Программы не распространяются	1	21

\* Источник Годовой отчет Национального банка РК за 2012 год

По данным таблицы в 2001 году процесс перехода банков второго уровня на международные стандарты деятельности резко активизировался, что было обусловлено главным образом целенаправленной работой, проводимой Национальным банком Казахстана и продолжающимся развитием банковского бизнеса в республике [3].

В начале 2000 года 16 банков стали и участниками системы коллективного гарантирования (страхования) срочных вкладов физических лиц. Активное привлечение сбережений населения в банки привело в конечном итоге к росту объемов проводимых банками активных операций, повышению их конкурентоспособности, снижению себестоимости банковских услуг и в конечном итоге доступности их для широких слоев населения республики. В течение 2000 года число банков-участников данной системы увеличилось до 18, а к настоящему времени – до 50.

Также совершенствовалась система защиты вкладов населения – в апреле 2000 года были внесены изменения и дополнения в банковское законодательство, но банковской тайне применительно к депозитным счетам физических лиц.

Комплекс мер по защите вкладов граждан в банках привел к повышению доверия населения к банковской системе, а в сознании людей произошел своего рода «перелом», когда они перестали хранить деньги в «чулках» и предпочтуют для своих сбережений отечественные банки[4].

Третий этап развития банковской системы Казахстана начался в 2003 году с разработкой и принятием Концепции развития финансового сектора на 2003-2006 годы. Здесь главная цель Концепции – определение стратегических задач, стоящих перед финансовой системой, основных направлений деятельности па

перспективу. В настоящее время финансовый сектор находится на таком уровне, когда основные реформы уже проведены законодательно, нормативная база в целом построена. Задачи, которые ставились в начале процесса реформирования, уже выполнены. В связи с полной передачей Национальному банку Казахстана функций по регулированию всего финансового рынка встало задача комплексного определения путей развития финансового сектора. В этом контексте переход финансового сектора Казахстана на стандарты Европейского союза позволит создать рынок, где будут существовать «правила игры», понятные любому инвестору или участнику. Национальный Банк Казахстана использует такой же механизм регулирования денежного рынка, как и Европейский центральный банк. Выбор стандартов Евросоюза предопределен и тем, что до 80% товарооборота Казахстана осуществляется либо со странами, входящими в ЕС, либо со странами, которые в будущем могут в него вступить (Россия, Турция, Украина). В дальнейшем влияние Еврозоны на экономику страны будет постепенно превалировать. В этих условиях, несомненно, углубление взаимоотношений финансовых систем Казахстана и Европейского союза. Согласно данной Концепции к 2007 г. тенге стало полностью конвертируемой валютой, а финансовые рынки было в соответствии со стандартами Евросоюза. В 2004 году планировалась создание самостоятельного единого регулирующего органа по надзору финансового рынка на консолидированной основе, внедрение систем управления рисками в финансовых институтах. Будет активно развиваться трехуровневая система кредитования. Она будет состоять из банков, организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, и микрокредитных организаций. Планируется продолжить совершенствование нормативной правовой базы, развитие систем ипотечного кредитования и стройсбережений.

В сентябре 2003 года планируется начало работы таких институтов, как Компания по страхованию рисков ипотечных кредитов и Жилищный строительный сберегательный банк[5].

К числу важных задач относится дальнейшее развитие страхового рынка, в частности его инфраструктуры, и повышение капитализации страховых организаций. Должное развитие получит страхование рисков в деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг. Будет расширен перечень обязательных видов страхования [1. С.47-74].

В целях защиты интересов клиентов предполагается создать Фонд, гарантирующий осуществление страховых выплат страхователям.

Будут принятые меры по стимулированию развития таких финансовых инструментов, как ипотечные облигации, ценные агентские бумаги, краткосрочные коммерческие ценные бумаги. Намечается создание инвестиционного фонда, основной задачей которого будет участие в реализации индустриальной политики и инвестирование в высокие технологии.

Анализ основных показателей развития банковского сектора Казахстана за последние годы показывает следующее:

Капитал банков. На 01.01.03 г. совокупный собственный капитал банков второго уровня увеличился на 32,0% до 161,2 млрд. тенге (валютный эквивалент – 1 036 млн. долл. США).

Капитал первого уровня увеличился на 21,4% до 110,6 млрд. тенге, в том числе за счет прироста оплаченного уставного капитала банков на 0,2 млрд. тенге, нераспределенного чистого дохода прошлых лет – на 6,3 млрд. тенге и дополнительного капитала – на 2,5 млрд. тенге.

Капитал второго уровня увеличился на 54,7% до 55,7 млрд. тенге, в том числе за счет роста текущего чистого дохода банков на 13,2 млрд. тенге – прироста субординированных обязательств на 14,8 млрд. тенге.

Показатели адекватности собственного капитала банковского сектора сохраняются на высоком уровне. В частности, совокупный коэффициент к 1 за 2012 год уменьшился с 0,11 до 0,09 (при нормативе – 0,06), к 2 снизился с 0,19 до 0,17 (при нормативе – 0,12), что обусловлено сильным превышением темпов роста совокупных активов банковской системы над темпами роста ее капитализации.

В структуре активов банков большую долю занимают займы, за исключением межбанковских (60,2%), портфель ценных бумаг (17%), межбанковские депозиты (12,5%). Соответственно, в течение 2012 года прирост активов в основном обеспечивался приростом займов, за исключением межбанковских, – на 40%. портфеля ценных бумаг – на 43,5%. межбанковских депозитов – на 60,9%.

По итогам 2012 года банками второго уровня был получен совокупный чистый доход после уплаты подоходного налога в размере 20,6 млрд. тенге, он увеличился на 42,1% и по состоянию на 01.01.03г. составил 20,6 млрд. тенге. Увеличение совокупного чистого дохода с 8,2 млрд. тенге до 22,4 млрд. тенге было связано с ростом доходов по основным банковским операциям.

На 01.01.03 г. по сравнению с данными аналогичного периода предыдущего года произошло двухкратное увеличение коэффициентов доходности банковского сектора. Отношение текущего чистого дохода к совокупным активам (ROA) составило 1,8% [6].

Роль банков в сфере рынка услуг в условиях глобализации финансового сектора республики имеет важное значение в развитии банковской системы.

В связи с этим, создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры является, одна из важнейших задач экономической реформы в Казахстане. Задача усложняется тем, что кроме чисто экономических трудностей добавляются социальные: постоянно меняется законодательная база; разгул преступности в стране, как следствие – желание мафиозных структур прибрать к рукам такое высокодоходное в условиях инфляции дело, как банковское; стремление большинства банкиров получить сиюминутную прибыль, как следствие – развитие только одного направления деятельности, что ведет к угрозам банкротства отдельных банков и кризису банковской системы в целом. Понятно, что недостаточно просто объявить о создании

новых кредитных институтов. Необходимо путем вдумчивого изучения зарубежной практики восстановить утраченные рациональные принципы функционирования кредитных учреждений, принятые в цивилизованном мире и опирающиеся на многовековой опыт рыночных финансовых структур [7. С.45-85].

Кризисные процессы в сегодняшней казахстанской экономике существенно осложняют положение в банковском секторе Казахстана. Возможности получения надежной прибыли относительно сокращаются. Финансовые затруднения банковских партнеров и клиентов, кризис неплатежей осложняет положение банков, а наименее устойчивых из них приводят к банкротству. Аферы со средствами населения подрывают доверие к финансовым институтам. Инфляционные всплески, прогнозы роста нестабильности, слабая предсказуемость государственной экономической политики повышают риск не только производственных инвестиций, но и любых долгосрочных процессов.

Крупнейшие банки накапливают определенный потенциал для финансирования проектов в приоритетных отраслях, создания стратегических финансово-промышленных альянсов как "локомотивов" казахстанской экономики. Повысился интерес крупных банков к вложениям в экономически необходимые либо оригинальные и конкурентоспособные на мировом уровне производства.

Важнейшими направлениями развития банковского сектора стали расширение сети филиалов по всей стране, установление связей с банковскими учреждениями ближнего зарубежья, стремление выйти на финансовые рынки Азии. Нарастает динамизм изменений в банковской сфере, что связано с нестабильностью конъюнктуры кредитного рынка, усилением межбанковской конкуренции, расслоением среди банковских учреждений.

Банковское дело затрагивает, в конечном счете, ожидания, чувства и планы конкретных людей. Банки, стремящиеся выжить в современной конкуренции должны стремиться к тому, чтобы чаяния его клиентов становились реальностью. Надежность банка – главная из составляющих той основы, на которой сохраняются и приумножаются средства Акционеров и Клиентов.

Работа по совершенствованию банковской системы Казахстана только начата, и только в том случае, если за нее возьмется все общество: и банкиры, и государство, и пресса, и население – мы получим быстрые и положительные результаты.

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось[3]. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

В условиях развитых товарных и финансовых рынков структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Идет поиск оптимальных форм устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Создание устойчивой гибкой и эффективной банковской системы – одна из важнейших и в то же время чрезвычайных задач экономической реформы в Казахстане.

Банки – это атрибут не отдельно взятого экономического региона или одной страны, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ. Это планетарное явление, обладающее колоссальной финансовой мощью, значительным денежным капиталом.

Банки прочно вошли в нашу жизнь. Они обеспечивают жизнедеятельность экономики, оставаясь при этом не на виду у широких масс. Однако это не повод забывать об их проблемах и потребностях, которые нужно решать и обеспечивать. Только таким путем можно создать благоприятные условия для развития и деятельности банковской системы – необходимого компонента для эффективной деятельности рыночных механизмов /5. С. 44-65/

В развитии банковской системы Казахстана особое место отводится Народному банку, его стратегии развития. Основной задачей Народного банка является укрепление своих позиций в качестве "наилучшего провайдера финансовых услуг на рынке потребительской и корпоративной банковской деятельности в Казахстане". В связи с этим, банку необходимо выполнять свои обязательства перед государственным сектором, обслуживая большое количество населения Казахстана, ставя коммерческие цели в один ряд со своей программой по приватизации. Способность банка поддерживать такой баланс является определяющим моментом его успеха /8. С. 15-25/.

### Список литературы

1. Тинасильев М.Д. *Сақтандыру ісінің қаржылық негіздері. Оқу құралы.* – Алматы:Изд. КазНТУ, 2011.
2. Под.редакцией Е.Ф. Жукова. *Мировой рынок ссудных капиталов. Учебное пособие.* – Москва: Экономическое образование, 1993
- 3 Под ред. В.И. Ковлесникова, А.П. Кроливецкой. *Банковское дело. Учебник.* – Москва: Финансы и статистика, 2000г.
4. Под ред. Лаврушина О.И. *Банковское дело.Учебник.* - Москва: Банк и биржевой научно-консультативный центр, 1992г.
5. Под ред. Лаврушина О.И. *Банковское дело: Учебник.* – Москва: Финансы и статистика, 2000
- 6 Батракова Л.Г. *Экономический анализ деятельности коммерческого банка.* Москва: Логос, 1999.
- 7 Тинасильев М.Д. *Банк менеджментін ұйымдастыру. Оқулық.* - Алматы: «Қазақ университеті», 2009.
- 8 Үркүмбаева Ә.Р. *Ақша және банктер. Оқу құралы.- Алматы: Изд. Каз АТК, 2010*

## **РЕЗЮМЕ**

Картабай А.А. (магистр *Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева*), Курманкожаева А.С. (магистр *Казахского национального технического университета им. К.Сатпаева*). Развития банковской системы Республики Казахстан.

## **RESUME**

Kartabay A.A.(master of the Kazakh national technical University named after K.Satpayev), Kurmangozhaeva S.A.S. (master of the Kazakh national technical University named after K.Satpayev). Development of the banking system of the Republic of Kazakhstan.

## **МАЗМУН - СОДЕРЖАНИЕ**

### **ТЕОРИЯ ЖЭНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

<b>Смагулов А.С., Адилбек Ж.</b> Конкурентоспособность и инновационный потенциал экономики Казахстана.....	<b>3</b>
<b>Жангирова Р.Н.</b> Социально-экономические основы организации малого бизнеса в Республике Казахстан.....	<b>14</b>
<b>Череп А.В.</b> Проблемы управления инвестиционно-инновационной деятельностью промышленных предприятий.....	<b>18</b>
<b>Канабекова М.А.</b> Қазақстанда шағын кәсіпкерліктің даму денгейін талдау.....	<b>33</b>

### **МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

<b>Қалдыбаев Е.К., Маткаримова Л.К.</b> Ауыл шаруашылығы – нарықтық экономиканы дамытудың басты құралы.....	<b>42</b>
<b>Тинасильов М.Д., Уркүмбаева А.Р., Картарай А.А., Курманжакаева А.С.</b> Кредитная политика коммерческих банков в рыночной экономике.....	<b>51</b>
<b>Yakymenko A.V.</b> Methodical approaches to calculation of effect from investments in innovations at enterprises.....	<b>58</b>
<b>Miguel Angel Perez Martin.</b> “Hydrocarbons and geoeconomics in Central Asia” .....	<b>62</b>

### **ЖАС ФАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

<b>Турлыбекова Р.К., Кожагулова С.Т.</b> Конкурентная стратегия как механизм подготовки строительных организаций к подрядным торгам.....	<b>77</b>
<b>Құрмантаева А.Ж.</b> Қөшбасшылық бәсекеге қабілеттілікті тұрақты қамтамасыз етудің механизмі ретінде.....	<b>82</b>
<b>Асанова А.Ж., Кадырова К.Ж.</b> Коллекторские агентства на рынке банковских услуг в Казахстане.....	<b>88</b>
<b>Картарай А.А., Курманжакаева А.С.</b> Развитие банковской системы Республики Казахстан.....	<b>92</b>

**ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК  
«Экономика» сериясы.  
Серия «Экономическая»  
№ 4 (38), 2013 г.**

Басуға 23.12.2013 қол қойылды.  
Пішімі 60x84 1/16. Көлемі 6,3 е.б.т.  
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 314.

---

050010, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 13.  
Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің  
«Ұлағат» баспасының баспаханасында басылды