

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК BULLETIN

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series**

№2(48), 2016

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
Abai Kazakh national pedagogical university



ХАБАРШЫ

ВЕСТНИК

BULLETIN

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№2(48)

Алматы, 2016
Almaty, 2016

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. - 2016. - № 2(48). – 118 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им. Абая. - 2016. - № 2(48). – 118 с.

Bulletin. «Economic» series. - Almaty: Abay KazNPU. - 2016. - № 2(48). – 118 pp.

Бас редактор

экон.ғыл.д., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакция алқасы:

экон.ғыл.д., профессор **А.С. Смагулов** (бас ред. орынбасары),

ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор **К.Н. Нармбаев,**

экон.ғыл.д., профессор **С.К. Қасымов,**

экон.ғыл.д., доцент **Е.К. Калдыбаев,**

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – **Victor Pou Serradell**

(Испания),

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

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

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

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

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

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

магистр – оқытушы **А.К. Адельбаева** (*жауапты 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. Нармбаев,**

д.э.н., профессор **С.К. Касымов,**

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, 2016

Editor in chief

B.D. Imanberdiev, Doctor of economic Sciences Professor

Editorial staff:

A.S. Smagulov (deputy editor), Doctor of economic sciences, professor

K.N. Naribaev, Doctor of economic sciences, professor,
Academician of the National Academy of Science of the Republic of Kazakhstan

S.K. Kasymov, Doctor of economic sciences, professor

E.K. Kaldybaev, Doctor of economic sciences, Associate Professor

Victor Pou, *Ph.D* Doctor International University of Catalonia (Spain)

B.A. Toksabaeva, Doctor of economic sciences, professor (Kyrgyzstan)

V.Rudzkene, *ScD, Assoc. Professor* (Lithuania)

M.M. Perez, *Ph.D. professor* (Spain)

K.D. Dzhumabaev, Doctor of economic sciences, professor (Kyrgyzstan)

A.V. Cherep, Doctor of economic sciences, professor (Ukraine)

E.V. Voznyuk, Doctor of economic sciences, professor (Latvia)

A.K. Adelbaeva, Master of science, teacher (Executive Secretary)

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 339.187.62

ОСНОВНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

Смагулов А.С. – д.э.н., профессор

Казахский Национальный педагогический университет им. Абая

В статье дана характеристика государственных и с государственным участием лизинговых компаний в Казахстане, занимающих почти 70% отечественного лизингового рынка. К ним относятся АО “КазАгроФинанс”, лизинговая компания “Астана-Финанс”, АО “БРК-Лизинг”, АО “Казахстанская транспортная лизинговая компания” (ранее АО “КазАвиаЛизинг”) и АО “Казмедтех”. Здесь указаны основные направления специализации этих компаний. Основываясь на исследованиях “РА Эксперт Казахстан”, были представлены рейтинги ведущих лизинговых компаний Казахстана по текущему портфелю и по объему нового бизнеса за пятилетний период.

Говоря о перспективах дальнейшего развития отечественного рынка лизинга, отмечается необходимость создания привлекательного механизма развития рынка вторичного лизинга и рынка оборота изъятых предметов лизинга, а также растущая потребность в обновлении и увеличении основных фондов ключевых отраслей экономики.

Ключевые слова: Лизинговый рынок Казахстана, государственные лизинговые компании, рейтинг лизинговых компаний, текущая портфель, объем нового бизнеса, перспективы развития бизнеса.

Ситуация на отечественном лизинговом рынке такова, что основные его игроки принадлежат государству и занимают практически 70% рынка.

Характеристика государственных /с государственным участием лизинговых компаний РК:

1. АО «КазАгроФинанс» является лидером лизингового рынка и специализированным финансовым институтом по поддержке сельского хозяйства, в т.ч. предоставление сельхозтехники в лизинг по льготной ставке. В соответствии с планами компании предполагается реализовать комплекс мероприятий по созданию и развитию в стране сети птицефабрик, тепличных хозяйств, овощехранилищ, крупно-товарных молочных ферм, производству плодово-овощных культур с применением технологий капельного орошения и организации производств по сборке сельскохозяйственной техники.

Расширение деятельности в другие отрасли не предусмотрено в долгосрочных планах компании. Так, компания «КазАгроФинанс» в 2011 г. инвестировала в аграрный сектор страны порядка 40 млрд. тенге. Хозяйствам и агрофор-

мированиям компанией выделены кредиты на сумму более 7,7 млрд. тенге. Более 11 тыс. наименований техники и оборудования на сумму около 32 млрд. тенге предоставлено в лизинг.

2. **Лизинговая компания «Астана-Финанс»** также специализируется на сельском хозяйстве и строительной технике. До кризиса компания показывала хорошие показатели рентабельности деятельности, но на сегодняшний день группа «Астана-Финанс» находится на стадии реструктуризации долгов. Около 90% лизингового портфеля сосредоточено в проектах, реализуемых в сельском хозяйстве. В краткосрочных планах компании – открытие филиала в г. Кокшетау. С созданием филиала Общество планирует внедрить проект «Создание машинно-технологических станций» по оказанию сервисных услуг сельхозтоваропроизводителям. МТС создается на базе представительств компании с привлечением партнеров – поставщиков техники, которые функционально будут обеспечивать сервис всего оборудования и обучение персонала. В свою очередь, лизинговая компания будет оказывать сервисные услуги всем сельхозтоваропроизводителям и в приоритетном порядке своим клиентам. В 2013-2014 годах компания начала реструктуризацию лизингового портфеля, не заключая новых сделок, но при этом до сих пор имеет один из самых крупных портфелей.

3. **АО «БРК-Лизинг»** финансирует проекты в приоритетных отраслях согласно ГПФИИР на 2010-2014 гг. Компания с 2011 года выступает оператором в рамках программы «Производительность-2020» по предоставлению долгосрочного лизингового финансирования по льготной ставке [1]. Она имеет опыт работы с крупными инвестиционными и инфраструктурными проектами по различным инструментам финансирования (возвратный лизинг, BLT).

Кроме того, АО «БРК-Лизинг» проводит значительную методологическую работу по совершенствованию лизинга в Казахстане. В частности, Методологическим Советом компании была утверждена продуктовая линейка «Индустриальный лизинг» (9 моделей), а также новые для отечественного рынка лизинговых услуг корпоративные концепции АО «БРК-Лизинг» (10 моделей), которые могут быть взяты на вооружение другими лизинговыми компаниями.

В целях реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, создания и развития предприятий, производящих высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью, и привлечения инвестиций в экономику Казахстана, АО «БРК-Лизинг» разработало концепцию «Индустриальный Лизинг». Она направлена на создание максимально благоприятных условий для развития производства посредством использования различных моделей лизинговых сделок. Суть предлагаемых моделей заключается в комплексном обслуживании лизингополучателя в сотрудничестве с другими институтами развития, коммерческими организациями, ТНК, индустриальными зонами и технопарками, что во много раз повышает качество лизинговых отношений.

Внедрение концепции «Индустриальный Лизинг» будет осуществляться по следующим 9 моделям: «кредит + лизинг»; «equity + лизинг»; «консалтинг + лизинг»; «венчурный лизинг»; «территориальный лизинг»; «привлечение ТНК»; «лизинг промышленных зданий «под ключ»; «пакет лизинга» для корпораций»; «импорт высокотехнологичного оборудования по схеме «технологии + оборудование» [2].

Текущий лизинговый портфель компании на 2014 год снизился на 8%, что было обусловлено крупными погашениями от лизингополучателей, в том числе и долгосрочными. Однако АО «БРК-Лизинг» намерено активно наращивать объемы новых лизинговых сделок при реализации программы «Производительность-2020», стимулом для этого выступает снижение процентных ставок вознаграждения с 7,5% до 5%.

4. **АО «Казахстанская транспортная лизинговая компания»** (ранее АО «КазАвиаЛизинг») было создано Министерством транспорта и коммуникаций РК в 2007 году, стратегическими направлениями деятельности которого являются лизинг транспортных средств (наземных, воздушных и водных). По лизингу наземной техники и воздушных средств компанией за счет бюджетных средств приобретена спецтехника для аэропортов, заключены договора финансового лизинга с семью аэропортами. За 2007-2009 годы АО "КазАвиаЛизинг" в целях реализации программы обновления базы воздушных судов закуплено 32 единицы техники, 20 из которых передано по договорам финансового лизинга отечественным аэропортам. В 2010 году уже обновленной компанией были закуплены в рассрочку два воздушных суда CRJ-100LR компании Bombardier, а также заключен договор финансового лизинга с авиакомпанией «Сапсан». Но в 2011 г. акционерному обществу «Казахстанская транспортная лизинговая компания» отказано в продолжении дальнейшей деятельности с государственным участием на очередном заседании Методического совета в Агентстве РК по защите конкуренции. В Казахстане с 2010 года заработал второй автосборочный завод, который успешно выпускает внедорожники южнокорейской марки SsangYong. Промышленная сборка организована на базе АО «Агромашхолдинг Казахстан» (Костанай) совместно с южнокорейским автопроизводителем SsangYong Motors Corporation и дилерской группой Allur Auto. Объем инвестиций в проект превысил 16 млн. долларов, из которых 10 млн вложили Allur Auto и Агромашхолдинг, а 6,5 млн. – АО «Казахстанская транспортная лизинговая компания». Средства были направлены на покупку спецоборудования для производственной линии. Мощность завода планируется к 2015 году довести до 7,5 тыс. автомобилей в год.

5. **АО «Казмедтех»** создано Министерством здравоохранения РК и занимается лизингом медицинского оборудования. Фондирование деятельности происходит через пополнение уставного капитала компании. С 2013 г. медицинские учреждения приобретают оборудование стоимостью от 5 млн. тенге до 50 млн. тенге только через лизинговую компанию АО «КазМедТех». Государственная лизинговая компания АО «КазМедТех» планировала до конца 2012 г. заклю-

чить около 200 договоров и обеспечить поставку медицинского оборудования государственным и частным клиникам на сумму свыше 3 млрд. тенге. В общем уставной капитал компании составляет 3,6 млрд. тенге, т.е. большая его часть уже освоена и до конца 2012 года он был выбран полностью. В 2013 году АО «КазМедТех» заключил 112 новых сделок на сумму 1,901 млн. тенге. Объем текущего портфеля в первой половине 2014 года составлял 2,404 млн. тенге. Вообще, компания в трехлетней перспективе планирует развивать вторичный лизинг, а также готовит запуск финансового лизинга на приобретение медицинского оборудования для частных организаций здравоохранения.

Согласно исследованиям «РА Эксперт Казахстан» рейтинг ведущих лизинговых компаний Казахстана по текущему портфелю представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг лизинговых компаний по текущему портфелю,
в млн. тенге

Компания	2010		2011		2012		2013		1 пол. 2014	
	млн. тенге	дол. я, %	млн. тенге	дол. я, %	млн. тенге	дол. я, %	млн. тенге	дол. я, %	млн. тенге	дол. я, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
КазАгро-Финанс	60505	44,8	74815	52,1	96150	56,3	121536	63,1	137212	69,1
БРК-Лизинг	26616	19,7	23862	16,6	32530	19,0	29891	15,5	29686	15,0
ЛК «Астана-Финанс»	31024	23,0	27349	19,1	23283	13,6	18966	9,8	13194	6,6
Райффайзен Лизинг Казахстан	12080	8,9	10765	7,5	8660	5,1	7159	3,7	7326	3,7
Евразийский лизинг	-	-	-	-	2386	1,4	4080	2,1	3182	1,6
Сбербанк Лизинг Казахстан	-	-	2025	1,4	1158	0,7	2849	1,5	-	-
КазМедТех	-	-	-	-	1632	0,9	2404	1,3	4204	2,1
Astana Motors Leasing	649	0,5	1355	0,9	1418	0,8	1866	0,9	-	-
СК Лизинг	2153	1,6	1442	1,0	1623	0,9	1816	0,9	2559	1,3
Лизинг Групп	1798	1,3	1854	1,3	2084	1,2	1557	0,8	1150	0,6
ДБ «Альфа-Банк»	-	-	-	-	-	-	413	0,2	-	-
Всего:	134825	100	143466	100	170925	100	192537	100	198513	100
<i>Примечание – составлена по источнику [3, 4]</i>										

При исключении из расчета АО «КазАгроФинанс» и АО «БРК-Лизинг» как компаний, показывающих максимальные результаты, объем нового бизнеса в 2013 году вырос более чем, в полтора раза. По количеству новых сделок следом за АО «КазАгроФинанс» оказались ТОО «AstanaMotorsLeasing» и ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан», которые в последние годы обычно находятся в числе лидеров. Один из новичков рынка АО «Сбербанк Лизинг Казахстан», созданный в 2011 году, достаточно стремительно завоевывает позиции. В 2013 году «Сбербанк Лизинг Казахстан» заключил сделку по приобретению с последующей передачей в лизинг 40 грузовых автомобилей «Камаз» с автоцистернами. Сумма сделки оценивалась в 1 млрд. тенге.

После ударного 2012 года в 2013 году, в первом полугодии 2014 года стал несколько терять динамику АО "БРК-Лизинг", который расположился на втором месте по объемам текущего портфеля. Снижение объема текущего портфеля за год составило 5%. Лизинговая компания "Астана-финанс" не заключает новых сделок и продолжает сокращать набранный ранее портфель. Снижение за год – 40%. В то же время ряд компаний смогли продемонстрировать существенный рост. В первую очередь это относится к "КазМедТех" (рост за год – 109% на 01.07.2014) и "СК Лизинг" (45%), что стало следствием роста их активности в текущем году. Хороший прирост портфеля – 32% - показала и компания ТОО "Райффайзен Лизинг Казахстан". Однако в данном случае прирост обеспечен в большей степени вторым полугодием 2013 года.

Ренкинг ведущих лизинговых компаний Казахстана по объему нового бизнеса показан в таблице 2.

Таблица 2 – Ренкинг ведущих лизинговых компаний по объему нового бизнеса за год, в млн. тенге

Компания	2010		2011		2012		2013		1 пол. 2014	
	млн. тенге	доля, %	млн. тенге	доля, %	млн. тенге	доля, %	млн. тенге	доля, %	млн. тенге	доля, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
КазАгро-Финанс	26278	61,9	40115	72,4	48539	71,6	76849	82,4	27367	84,1
Райффайзен Лизинг Казахстан	3554	8,4	1371	2,5	958	1,4	3033	3,3	33	0,1
Сбербанк Лизинг Казахстан	-	-	2323	4,2	-	-	2859	3,1	-	
БРК-Лизинг	7294	17,2	1443	2,6	11310	16,7	2574	2,8	938	2,9
Евразийский лизинг	-	-	-	-	1896	2,8	2220	2,4	391	1,2

КазМед Тех	-	-	730	1,3	1823	2,7	1901	2,0	2382	7,3
Astana Motors Leasing	515	1,2	1294	2,3	1222	1,8	1598	1,7	-	
СК Лизинг	352	0,8	476	0,9	961	1,4	950	1,0	1099	3,4
ДБ «Альфа- Банк»	-	-	-	-	-	-	696	0,7	-	
Лизинг Групп	895	2,1	1487	2,7	1072	1,6	595	0,6	336	1,0
ЛК «Астана- Финанс»	3570	8,4	6145	11,1	-	-	-	-	-	
Всего:	42459	100	55383	100	67782	100	93276	100	32546	100
<i>Примечание – составлена по источнику [3, 4]</i>										

Объем новых сделок казахстанских лизинговых компаний увеличился в первом полугодии 2014 года на 27,1% по сравнению с аналогичный периодом прошлого года. Однако в основном этот рост был обеспечен лизинговыми операциями в рамках поддержки государством сельскохозяйственной отрасли. Лизинговые компании, работающие с другими секторами экономики, демонстрировали разнонаправленную динамику.

Если говорить о перспективах дальнейшего развития отечественного рынка лизинга, то необходим привлекательный механизм развития рынка вторичного лизинга и рынка оборота изъятых предметов лизинга. Важно предоставить субъектам малого и среднего бизнеса возможность приобретать с существенным дисконтом на вторичном рынке необходимое оборудование, в том числе посредством финансового лизинга, что является наиболее оптимальным вариантом обновления основных средств, при этом значительным обстоятельством является сохранение льготного налогового и таможенного режимов.

Принимая во внимание растущую потребность в обновлении и увеличении основных фондов в ряде ключевых отраслей - в энергетическом оборудовании, пищевой отрасли, машиностроении, автотранспорте, железнодорожном транспорте, а также возможном увеличении числа потенциально-реализуемых лизинговых проектов в секторе промышленного производства и спроса на инвестиционные ресурсы, казахстанский рынок лизинга имеет существенные перспективы роста. В ближайшие годы сохранится значительный неудовлетворенный спрос на кредитные ресурсы, особенно для финансирования инвестиционных потребностей несырьевых секторов экономики.

1. Об утверждении Программы “Производительность-2020”, Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 марта 2011 года №254.

2. Смагулов А.С. *Лизинг на новых формирующихся рынках: Монография.* – Алматы: Экономика, 2009. – с. 251-252.

3. Мамажанов А., Аманбаев Е. *Рынок лизинга: крутое пике.* - “Эксперт Казахстан”, №42, 22-26 октября 2012. - с. 33-38.

4. Калабин В. *Двигатели казахстанского лизинга.* - “Эксперт Казахстан”, №20 (464), 12-18 мая 2014 года, с. 47-56.

Түйіндеме

**Смағұлов Ә.С. – э.ғ.д., профессор, Абай атындағы ҚазҰПУ
Қазақстанның лизингтік нарығының негізгі операторлары**

Мақалада отандық лизингтік нарықтың 70%-ын қамтитын Қазақстанның мемлекеттік және мемлекеттің қатысуымен құрылған лизингтік компанияларының сипаттамасы берілген. Оларға “ҚазАгроҚаржы”АҚ, “Астана-Қаржы” лизингтік компаниясы, “ҚДБ-Лизинг”АҚ, “Қазақстандық көліктік лизингтік компания” АҚ (бұрынғы “ҚазАвиаЛизинг”АҚ) және “Қазмедтех”АҚ жатады. Бұнда аталған лизингтік компаниялардың мамандануының негізгі бағыттары көрсетілген. “Эксперт Қазақстан” рейтингтік агенттігінің зерттеулеріне сүйене отырып, Қазақстанның жетекші лизингтік компанияларының бес жыл ішіндегі ағымдық портфель бойынша және жаңа бизнестің көлемі бойынша ренкингтері көрсетілген.

Отандық лизингтік нарықтың ары қарай даму болашағына орай, екінші ретті лизинг нарығының және қайтарылып алынған лизинг заттарының айналымы нарығының дамуына тартымды механизм қалыптастыру қажеттілігі, сонымен қатар, экономиканың өзекті салаларының негізгі қорларын жаңарту мен арттырудың өсіп отырған мұқтаждығының әсері атап өтіледі.

Түйін сөздер: Қазақстанның лизингтік нарығы, мемлекеттік лизингтік компаниялар, лизингтік компаниялар ренкингі, ағымдық портфель, жаңа бизнестің көлемі, лизингтің даму болашағы.

Summary

Smagulov A. – Doctor of Economic Sciences, Professor, KazNPU named by Abay

Main operators at the leasing market of Kazakhstan

In the article the characteristics of the Kazakhstani state leasing companies and leasing companies with state participation, which occupy almost 70% of the domestic leasing market. There are JSC “KazAgroFinance”, leasing company “Astana-Finance”, JSC “BRK-Leasing”, JSC “Kazakhstan Transportation Leasing Company” (former JSC “KazAviaLeasing”) and JSC “MedTech”. Main trends of specialization of these companies are noted in the article. Based on the researches of RA “Expert Kazakhstan”, the ranking of leading leasing companies in Kazakhstan by the current portfolio and the volumes of new business for five years period were represented.

Speaking about prospective of the following development of the national market of leasing, the necessity of establishing attractive mechanism of development of trading leasing market and the market of forfeited subjects of leasing, as well growing demand in modernization and increase of the capital funds in the key sectors of the economy are remarked.

Key words: leasing market of Kazakhstan, state leasing companies, ranking of leasing companies, current portfolio, volume of new business, prospective of leasing development

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ САЛАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТТЫҢ РӨЛІ

Жазылбек Л.И. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің доценті, lhazylbek@mail.ru

Мақалада Республиканың қазіргі экономикасының инновациялық-индустриалды дамуының негізгі бағыттары және міндеттері қарастырылады, инновациялық технологияларды пайдалану мәселесіне айрықша назар аударылған. Мемлекеттік инвестициялық саясат арқылы инновациялық саланы қаржыландыру тетіктері қарастырылған. Мемлекеттік инновациялық саясаттың маңызды қағидаларына айрықша көңіл бөлінген. Бүгінгі күні кәсіпкерлердің инновациялық қызметтерін шектейтін бірнеше негізгі факторларды атап көрсетілген. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйеніп өнеркәсіп өндірісінде инновацияларды қолдану арқасында өсімге жетуге боладығы айқындалған.

Автор ғылыми және инновациялық қызметке мемлекеттік ықпал етудің тікелей және жанама реттеу әдістерінің мәні мен маңыздылығына тоқтай келіп, олардың қолайлы инвестициялық климатты қалыптастыруға, инновациялық қызметке бағытталған мекемелерді ынталандыруға, қоғамдық пікірде білім мен ғылымның жоғары әлеуметтік статусын қалыптастыруға бағытталғандығына ерекше назар аударған.

Түйін сөздер: инновациялық саясат, инновациялық қор, инвестициялық саясат, индустриалды-инновациялық бағдарлама, мемлекеттік реттеу.

Бүгінгі таңда нарықтық қатынастарға бейімделген Қазақстанның тәуелсіз мемлекет ретінде дамуы үшін мемлекеттік инвестициялық саясатты қалыптастыру мен дамыту экономикалық реформалардың негізі болуы тиіс. Инвестициялық саясат ең біріншіден экономиканың тиімділігін өсіру және жоғарылату қарқынын қамтамасыз етуге бағытталуы тиіс.

Қазақстанда экономиканы дамытудың бірден бір дұрыс та тиімді жолы экономиканың инновациялық түріне өту екендігін жұрттың бәрі түсініп отыр. Бірақ, сөз жүзінде өте дұрыс осы ұран-ұстанымның іс жүзіне асуы бүгінгі күннің талабына сай емес. Инновациялық қызметті мемлекеттік реттеу тетігі барлық мүдделі құрылымдардың пікірлерін ескеруі керек және сонымен қатар инновацияларды ынталандыру бойынша шараларды қабылдауға мүмкіндік беруі керек. Өзінің моралдық әрі материалдық әсеріне сәйкес жаңа идеялардың тууы мен олардың іске асуын, нақты тауарға айналуын марапаттап, алға жылжытып отыратын, жалпыұлттық деңгейде де, өңірлік деңгейде де бірдей рөл ойнайтын ынталандыру жүйесін қалыптастыру инновациялық қызметті дамытудың ең бір өзекті мәселесі болып табылады. Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдардағы индустриалды-инновациялық дамуының мемлекет-

тік Бағдарламасының басты ерекшелігі, оның негізіне мемлекет пен жеке сектордың «диктатсыз әріптестік» принципі алынғандығында.

Әлемдік тәжірибе индустриалды-инновациялық бағдарламаларды іске асырудың ең кемінде екі жолы бар екенін көрсетеді. *Бірінші* жолдың мәні экономикалық даму мен құрылымдық өзгерістердің локомотиві бола алатын стратегиялық маңызды салаларды мемлекеттік қолдауға саяды. Өндірушілерге өндірісті жетілдіруге және жаңа өндіріс салаларының пайда болуына ықпал жасайтын өнімді игеру және өндіруді ұлғайту міндеті жүктеледі. Ал мемлекеттің, шаруашылық субъектілердің іскерлік белсенділігіне тікелей ықпал жасайтын, ақша-несиелік, кедендік және тарифтік, сонымен қатар инвестициялық саясаты таңдалған экономика салаларын қолдау елдің ұлттық мүддесіне бағындырылады. *Екінші* жолға сәйкес, барлық өндірушілер үшін, өнеркәсіпті инновациялық технологияларға ауыстыруға бағытталған, бірыңғай мемлекеттік қолдау шаралар жүйесі құрастырылады. Онда экономиканың құрылымын жақсартудағы жетекші роль жеке компаниялардың үлесіне тиеді, ал мемлекет нарықтағы кәсіпорындардың әрекетіне ешқандай қысым көрсетпей, қолда бар құралдардың көмегімен бұл процесске қажетті бағыт беріп отырады. Қалыптасқан жағдайда Қазақстан Республикасында жаңа индустриалдық саясат – ғылыми жетістіктер негізінде, бәсекелестік қабілеті жоғары өнім өндіруді ынталандыру арқылы өндірістің салалық құрылымындағы өзгерістерді жеделдетуге бағытталған шаралар кешенін құру қажеттілігі туды. Осы анықтамаға сәйкес, индустриалдық саясатқа дайындық бәсекелестіктің дамуы жағдайында өндірістік секторды мемлекеттік басқарудың негізгі жолдары мен принциптерін анықтаудан басталуы керек.

Мемлекеттік инновациялық саясаттың маңызды қағидалары:

- отандық ғылыми әлеуетке және әлемдік прогрессивті тәжірибе мен технологияға сүйену;
- ғылыми шығармашылықтағы еркіндік, ғылыми саланы демократизациялау, ғылыми саясатты қалыптастыру мен жүзеге асырудағы ашықтық пен жариялылық;
- іргелі ғылыми зерттеулерді дамытуды ынталандыру;
- ғылым мен техника саласында бәсекелестік пен кәсіпкерліктің дамуына жағдай жасау, инновациялық қызметті ынталандыру және қолдау;
- ғылым мен білімнің интеграциясы, барлық деңгейдегі білікті ғылыми мамандарды дайындаудың біртұтас жүйесін қалыптастыру;
- зерттеушілердің, ұйымдардың және мемлекеттің интеллектуалдық меншік құқықтарын қорғау;
- әртүрлі меншік формасындағы ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық мекемелерді дамыту, шағын инновациялық кәсіпкерлікті қолдау;
- ғылыми еңбектің беделін көтеру, ғалымдар мен мамандардың өмір сүру және жұмыс жағдайларын жақсарту.

Ғылыми және инновациялық қызметке мемлекеттік ықпал ету сипатына қарай тікелей және жанама реттеу әдістерін ажыратады (салықтық, несие-қаржылық, амортизациялық және сыртқы экономикалық саясат шеңберінде жүргізілетін). Тікелей реттеу, бірінші кезекте, ғылыми саланы бюджеттік қаржыландыруды, сонымен қатар инновациялық қызметтің мазмұндық жағын қамтиды (басымдылықтарды таңдау, үкіметтік келісімшарттарды түзу, мемлекеттік тапсырысты қалыптастыру, жеке банктерді субсидиялау және кепілдік беру). Жанама әдістер нарық механизміне енгізілген, ол өзі зерттеулер мен құрастырымдарға деген қажеттіліктерді анықтауға және қанағаттандыруға қабілетті. Жанама реттеудің мәні жалпы қолайлы инвестициялық климат қалыптастыру, инновациялық қызметке бағытталған мекемелерді ынталандыру, қоғамдық пікірде білім мен ғылымның жоғары әлеуметтік статусын қалыптастыру.

Инновациялық саланы мемлекеттік басқару жүйесін реформалаудың негізгі элементі қаржыландыру тетіктерін, ғылыми зерттеулерді ұйымдастыру және салық саясатын жетілдіру болып табылады, соның ішінде:

- республикалық бюджеттен және басқа да көздерден ғылыми-зерттеу және тәжірибе-конструкторлық жұмыстарды қаржыландыруға, дамыған елдерге тән мөлшерде қаржы бөлу;

- іргелі ғылымды, ғылым мен техниканың басымдылық бағыттары бойынша жұмыс істейтін мемлекеттік ғылыми орталықтар мен мекемелерді, мемлекеттік және басқа жоғары оқу орындарын, ғылыми кітапханалар мен ақпараттық орталықтарды тұрақты мемлекеттік қаржыландыруды қамтамасыз ету;

- мақсатты мемлекеттік қорларды белсенді қолдау есебінен ғылыми-зерттеу және тәжірибе-конструкторлық жұмыстарды қаржыландыру көздерінің көптігін қамтамасыз ету;

- өндірістік кәсіпорындардың, банктердің, халықаралық ұйымдар мен жеке тұлғалардың ғылым саласына инвестиция салуына қолайлы жағдай жасау;

- ғылыми қызметті ынталандыру және қолдау үшін салықтық және кедендік жеңілдіктер енгізу;

- отандық ғалымдардың халықаралық жобаларға қатысуына жағдай жасау және қажетті ресурстарды беру.

Қазіргі кезеңдегі әлемдік экономика индустриалдық дәуірден ақпараттық дәуірге қадам басты, ал ақпарат саны мен жаңа білім саны әр сегіз ай сайын екі есеге өседі. Бағдарламаның мәні қосылған құны жоғары өнімдерді өндіру және экспорттау есебінен мемлекеттің ұзақ мерзімді тұрақты экономикалық дамуға белсенді ықпал етуге, бәсекеге қабілетті диверсификацияланған өнеркәсіп құру және болашақта сервистік-технологиялық экономикаға өтуге жағдай жасау болып табылады. Бағдарламаны жүзеге асыруды қамтамасыз ету міндеттерінің ішінде мыналар бар: елдің өңдеуші өнеркәсібіндегі орта жылдық өсу кем дегенде 8,4 процент, ал еңбек өнімділігінің соңғы кезеңінде – кем дегенде 3 есе, ЖІӨ-нің энергия сиымдылығын 2 есеге төмендету. Бұл үшін қаржы институттарында, жеке секторда ішкі және сыртқы нарықтарды сұранысқа ие, бәсекеге

кабілетті өнім өндіруге ынталандыратын қолайлы «кәсіпкерлік» климат жасау қарастырылған. Бұдан басқа, ғылымға негізделген және жоғары технологиялық экспортқа бағытталған өндірістер қажет, елдің экспорттық әлеуетін қосылған құны жоғары тауарлар мен қызметтер пайдасына диверсификациялау, әлемдік сапа стандарттарына өту, әлемдік ғылыми-техникалық және инновациялық процесстерге қатысу арқылы аймақтық экономика мен әлемдік шаруашылық жүйесіне үйлесу. Осы аталған шаралардың барлығы орындалған жағдайда Қазақстан экономикасының жылдық өсуі 9-9,5 пайыз, өңдеуші өнеркәсіптің өсуі – ең кемінде 8,4 пайыз, ЖІӨ көлемі 2016, жылы 2000 жылмен салыстырғанда 3,5-3,9 есе өседі деп күтілуде [1].

Алдын-ала есептеулер бойынша, қойылған міндеттерді шешу үшін аталған салаларға, жеке инвестицияларды қосқанда, жылына ең кемінде 1,2 млрд. доллар инвестициялар салынуы керек. Мемлекет тарапынан инвестициялар көлемі ең кемінде 260 млн. доллар болуы керек. Бұл үшін Даму банкінің қаржыларын, оның кредиттік әлеуетін ұлғайтып, тарту жоспарланған, олар өндірісті қайта жабдықтау және жетілдіруді қамтамасыз ететін инвестициялық жобаларға бағытталады. Бұдан басқа, Инновациялық қордың, Ғылым қоры мен Шағын кәсіпкерлікті қолдау қорының, Инвестициялық қордың және экспортты сақтандыру корпорациясының қаржыларын тарту жоспарланған. Бірақ, бұл Бағдарламаны жүзеге асыру оңай іс емес. Әлемдік тәжірибе экономиканы құрылымдық қайта құру 30 жылға созылатынын көрсетеді, және бұл мәселені шешуді бүгін қолға алмаса, болашақта оны шешу әрі қиынға, әрі қымбатқа түседі. Капитал шығындарының тауар бірлігіне шаққанда жоғары деңгейі әлі де ғылыми және инновациялық құрастырылымдарға толық көлемде қаржыларды тартуға мүмкіндік бермейді. Мысалы, ЖІӨ бір долларына электроэнергия шығындарының деңгейі бойынша Қазақстан Республикасы индустриалды дамыған елдерден 10 еседен артық артта қалып келеді.

Менеджмент деңгейін көтеру, еңбек өнімділігін өсіру және өндірістің материал және энергия шығындарын азайту – бәсекелестік қабілетті жоғарылатудың негізгі мәселелері. Ал шикізат конъюнктурасына тәуелділік үрдісіне қарсы тұру үшін, ғылыми және өндірістік әлеуетін толық іске қосу үшін бейшикізаттық бағыттағы салаларға ғылыми-инновациялық құрастырылымдардың ағылуын ынталандыратын мемлекеттік саясат жүргізу керек.

Мемлекет басшысы Нұрсұлтан Назарбаев «Қазақстан-2050» Стратегиясын жариялағаннан бері елімізді әлемдегі дамыған отыздықтың құрамына енгізу барша қазақстандықтардың ортақ мақсатына, ұлттық идеясына айналды. Осы мақсатқа жету үшін 5 салада жасалатын 100 нақты қадамды Елбасы айқындап берді. Осы Ұлт жоспарында қоғамның барлық саласын одан әрі жетілдіру бойынша нақты іс-шаралар қамтылған. Бағдарламаны орындау арқылы Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігі артады. Нұрсұлтан Назарбаев, Қазақстан Республикасының Президенті – «Біз халықтың, биліктің психологиясын өзгертейік деп отырмыз. Жұмыс оңай емес. Бұрын-соңды жасалмаған жұмыс». Қазақстандықтар кеңестік санадан арылып, бизнес ашып, дәулетін арттырып,

мемлекетті дамытуға үлес қосулары қажет. Ескінің етегіне жармаса бермей, жаңа менталитетпен жұмыс істеу – Қазақстанды кризистен алып шығуы тиіс. Халықаралық институттардың өзі бейбіт күнге кепілдік бере алмай отыр. Әлем елдері 2008 жылдағы күйзеліс шенгелінен толық босап үлгермей жатып, заңсыз санкциялар шыға келді. Таяу Шығыс елдері – Сирия, Ауғанстан, Ливандағы жағдай да осының салдары. Дәл осы батыс пен шығыстың арасындағы текетірес АҚШ пен НАТО-ның Ресей мен Қытайға нарызылығын өсіре түседі. Осы жолғы дағдарыс гиперкризиске айналып кетуі мүмкін. Пандемияның белең алуы мен климаттың өзгеруі, азық-түлік тапшылығы және бар. Осыған байланысты Елбасы: «Климат тым күрт өзгеруде. Апаттық жағдайлар бұған дәлел. Жақында Непалда болған апат кезінде ешкім ештеңе істей алмады. Азық-түлік тапшылығы өсіп отыр. 30 жылдан кейін халық саны көбейіп, табысы өсіп, урбанизация болғанда азық-түлік өндірісін екі есеге көбейту қажеттілігі туындайды. Ал шикізат болса қазірдің өзінде азайып келеді».

Қазақстан 5 реформаны жасап, "100 нақты қадам" жоспарын орындауға кірісті. Алайда осынша істі атқару үшін қазақстандықтардың санасын өзгерту керек. Еліміз тәуелсіз болған соң халық бизнес ашып бақуатты болудың жолын жаңғыртса құба-құп болар еді. Осыған орай, басты назар және ең көп жаңалықтар индустрия және экономика салаларының үлесінде екендігін ерекше айта кеткеніміз абзал. Жиын саны 50 жаңалық осы бағытқа тиесілі [2].

Ғылымды коммерцияландыру экономиканың басым секторларында халықаралық стратегиялық серіктестермен бірлескен кәсіпорындар құру міндеттері де осы бағыттың ішінде. Мемлекет басшысы Астанада өткен экономикалық форумда қатысушылар назарын әлемдік қоғамдастық алдында тұрғаны мәселелер мен қауіп-қатерлерге аударды: Бұларға әлемдік жүйе тәртібіндегі дағдарыс пен елдер арасындағы сенімнің жоғалуы, жаһандық экономиканың турбуленттілігі, климаттың өзгеруі, ара-жік ажыратудың жаңа, соның ішінде Орталық Азия өңіріндегі көрінісі, сондай-ақ әлемдік қоғамдастықтың бейбітшілікті сақтау қабілетінің әлсіреуі жатады. Егер біз осы қатерлермен күресудің жолдарын ұсынатын болсақ, ол ілгерілеу мен экономиканы дамытудың жаңа көкжиегін ашуға, демек адамдардың тұрмысын жақсартуға мүмкіндік береді, – деді Нұрсұлтан Назарбаев [3]7

Нобель сыйлығының лауреаты Ф.-Э.Кидланд Қазақстан Президентіне форумға шақырылғаны үшін алғыс айтып, Қазақстан әлемдегі мейлінше жедел дамып келе жатқан елдің бірі екеніне тоқталып өтті. Ол: – Қазақстан бетпе-бет келген сын-қатердің бірі орнықты өсімді сақтау үшін қажет білікті мамандар іздестіру болды. Осыған байланысты елдің мүддесіне толық сай келетін білім беру жүйесін дамыту мен жетілдіруге көңіл бөліккендігін ерекше атап өтті [5].

Бүгінде біз көптеген дамушы елдер экономикалық өсімнің іркілуі мен инвестициялардың сыртқа кетуі мәселесіне кезіккенін көріп отырмыз. Дамыған елдерде де бірқатар түйткілдер бар. Қазақстан жаһандық экономиканың бір бөлшегі бола отырып, өңірімізде тұрақтылықты қамтамасыз етуге және орнықты даму үлгісін көрсетуге тырысып келеді. Біздің басты міндеттеріміздің бірі

адами капиталды дамытуға инвестиция тарту болып саналады. Қазақстан Республикасының Президенті-Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» атты жолдауында былай атап өтті: «Қазір еліміз дамудың жаңа кезеңіне қадам басты. Біз бүгінде бәсекеге қабілетті, әлеуеті зор, экономикасы қуатты ел құрудамыз. Біз бұдан бұрын да биік белестерді бағындырдық. Ол үшін қажетті ресурстар бүгін мемлекетте жеткілікті» [2].

Инновациялық стратегияның маңызды бөлігін жарнама мен банк өнімдерін ілгері дамыту құрайды. Бұл әрекетке банктің негізгі кеңсесі мен басқа құрылымдық бөлімшелері қатысады. Жарнаманың мақсаты қаржылық – несие институты ретінде банктің атауы мен кейпін халықтың санасына қалыптастырып банктің ісіндегі негізгі деген нарықтарымен байланыстыру. Банк қызметтерінің кешенін жарнамалау халықты банкпен ұсынылатын операцияларының бүкіл жиынымен таныстыруға бағытталған, бірақ кейбір қызметтердің қырсыры ашыла бермейді. Бұл жарнама ықтимал тұтынушылардың банктермен көп қатынаса бермейтіндіктен банктің базалық операциялармен таныстыруды қажет ететін түрлеріне бағытталған. Өнімнің жарнамасы банктік операция жайында түбегейлі сипаттама береді. Жарнаманың негізгі мақсаты тұтынушыларға олардың банкке сенім білдірген жағдайда алатын пайдасын көрсетіп беру. Одан басқа тағы да жарнама банктер арасындағы тұтынушыларға қызмет көрсету ерекшеліктеріне назар аударуға тырысады. Бұл ерекшеліктер тек қана қызметтердің кейбір бөліктерінің орындалуында ғана, шын мәнісінде үлкен банктердегі сервистің деңгейі бірдей болып келеді. Инновациялық бағдарламаларда банк бөлімшелерінің орны маңызды. Ертеректе бөлімшелерді басқарушылар өздерін банк өнімдерінің сатушысы деп есептемейтін. Ал қазір уақыт өзгерді. Қазіргі кезде банктердің көбісі банк өнімдерін дамытып банктің ықпалын белгілі бір аумақта күшейту үшін бөлімшенің бастығы ретінде маркетинг бойынша маманды әдейі тағайындайды [4].

Осы орайда жаңа банктік өнімдерді әзірлеп енгізу – банктің кешендік қызметтерін жоспарлаудың бір бағыты. Жаңа өнімдер туралы ойларды іздестіру нәтижесінде банк өзіне сәйкес келетінін таңдап алып, оны әзірлеуді ойластырады, яғни қызмет түрін тұтынушыға ұсыну үшін нақты шаралар өткізеді. Банктің жаңа өндірісін жасаудың келесі кезеңі банктің жаңа өндірісті енгізуге мүмкіншілігін талдау, сатылатын қызмет көлемін, шығыстары мен болжамды пайдасын анықтау мақсатында осы қызметтің нарықтық ұсыныстарын зерттеу. Өз мүмкіншіліктерін анықтап болып банк жаңа өнімді жасауды бастайды, атап айтқанда тұтынушыларға осы өнімді ұсыну үшін нақты істерді (нормативтік құжаттарды дайындау, қызметкерлерді оқыту, банктік операцияларды ресімдеу, осы өнімді ұсыну тәсілдері мен коммуникациялық стратегия, қажеттілігінше компьютерлік бағдарламаларды дайындау) атқарады. Жаңа өнімнің сапасын сынау шектеулі тұтынушылардың аясында олардың өнім әсеріне жауапты әрекетін білу үшін ұсынуды болжайды. Егер жаңа өнім шын мәнінде тұтынушылардың барлық талаптарына және банктің мүмкіншіліктеріне

жауап беретін болса, онда банк ықтимал және нақты қызметтерді тұтынушыларға кеңінен ұсынады.

Әлемдік тәжірибеге байланысты кейбір шикізат ресурстары мол дамушы елдер қалыпты экономикалық дамуға жете алмай дүниежүзілік тауар нарығының конъюнктура өзгерістеріне тәуелді болып қалады. Бұл елдерде ертелі-кеш табиғи байлықтары сарқылып, экономиканың қалыпты дамуында белгілі қайшылықтар туады. Керісінше табиғи қазба байлықтары кем болғанымен кейбір елдер әрдайым экономиканың жаңа ҒТП талаптарына сәйкес салаларын дамытуға ұмтылып, керемет жағдайларға жетіп жатқандарын көріп жүрміз. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйенетін болсақ өнеркәсіп өндірісінің 75-100% өсімшесіне инновацияларды қолдану арқасында жетуге болады.

Бүгінгі күні кәсіпкерлердің инновациялық қызметтерін шектейтін бірнеше негізгі факторларды атап көрсетуге болады: өмірдің талаптарына сәйкес туындайтын мәселелер – өндірісті қайта жарақтандыру, ғылыми-техникалық мәліметтерді іздеп табу, сатып алу, мамандарды қайта оқыту, нарықтың конъюнктурасын алдын-ала сараптау, жаңа өнім бойынша экспертиза, патенттеу, сертификаттау т.с.с. жұмыстарын жүргізу үшін шығындар қажет, ал кәсіпкерлер қолдарында бар қаржыларын аталған мәселелерді шешу емес, қазіргі өндіріс процестерінде кездесетін ұсақ ақауларды жөндеу үшін жұмсауға мәжбүр; жаңа техника мен технологияның құны өте қымбат болып келгендіктен, бұл техниканы, технологияны қолданып, шығарылған өнімнің немесе қызметтің бағасы тым жоғары болып жалпы тұтынушылар оны сатып ала алмайды және кеңінен қолдана алмайды.

1. *«Қазақстанның 2003-2015 жылдарда индустриалды-инновациялық даму және оны ғылыми-техникалық қамтамасыз ету мемлекеттік Бағдарламасы» 2003 жыл.*
2. *Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. 2014 жылғы 11 қараша*
3. *Экономикалық форум. 21-22 мамыр 2015 ж., Астана.*
4. *Қазақстан Республикасының Президенті-Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» атты жолдауы. 27.01.2012 ж.*
5. www.group-global.org/storage_manage/download_file/17284

Резюме

Жазылбек Л.И. – доцент КазНПУ имени Абая, lzhazylbek@mail.ru

Роль инвестиционной политики в государственном управлении инновационной сферы в Республике Казахстан

В статье рассматриваются основные направления и задачи инновационно-индустриального развития экономики республики в настоящее время, особое внимание уделено вопросам использования инновационных технологий. Рассмотрены рычаги финансирования инновационной сферы через государственную инвестиционную политику. Основное внимание уделено принципам государственной инновационной политики. Внимание акцентировано на сдерживающих факторах инновационной деятельности предпринимателей. Отмечено о необходимости использования зарубеж-

ного опыта и использования инноваций в промышленном производстве для увеличения роста.

Автор рассматривая сущность и важность прямого и косвенного государственного регулирования научной и инновационной деятельности, особое внимание акцентировал на влиянии этих факторов на формирование привлекательного инвестиционного климата, стимулирование организаций нацеленных на инновационную деятельность, создание общественного мнения о высоком социальном статусе науки и образования.

Ключевые слова: инновационная политика, инновационный фонд, инновационная политика, индустриально-инновационная программа, государственное регулирование.

Summary

Zhazylbek L.I. - Associate Professor of Kazakh National Pedagogical University named after Abai. lzhazylbek@mail.ru

The role of investment policy in the state of upravlenie of the innovation sphere in the Republic of Kazakhstan

In the article basic directions and tasks of innovative-industrial development of economy of republic are examined presently, the special attention is spared TO questions of the use of innovative technologies . Considered levers of financing of innovative spheres through the public investment policy. Basic attention is spared to principles of state innovative politiks. Attention is accented on the retentive factors of innovative activity of businessmen. It is marked about the necessity of the usage of foreign experience and usege of innovations for industrial production growth.

By considering the nature and the importance of direct and indirect state regulation of science and innovation, attention focused on the impact of these factors on the formation of an attractive investment climate, encouraging organizations focused on innovation, the creation of public opinion about the high social status of science and education .

Keywords: innovative policy, innovative fund, innovative policy, industrial'no-innovative program, government regulation.

УДК 338.24

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Файзуллина С.А. – *э.ғ.к., аға оқытушы, Абай атындағы ҚазҰПУ.*
svetlanafai@bk.ru

Инновациялық менеджменттің негізгі міндеті – ғылым, техника, өндіріс және тұты- нудың бірлігін, яғни инновациялық өнімге деген қоғамдық қажеттілікті, қамтамасыз ететін, ұйымдастыру және басқару әдістерін қолдану нәтижесінде сандық және сапа- лық өзгерту арқылы, инновациялық процесстерді басқару.

Мақалада инновациялық менеджменттің пайда болуының теориялық және әдісте- мелік негіздері және оны компаниялар мен кәсіпорындардың қызметіне енгізу қажет- тілігі зерттелді.

Сондай-ақ қазіргі жоспарлау және басқару жүйесінің жақсы және теріс жақтары анықталды. Автордың өз концепциясы және зерттелуші компания үшін инновациялық

менеджменттің әдістемесі және инновациялық менеджменттің механизмдерін қолдану негізінде зерттелуші объекті басқаруды жетілдіру шаралары құрастырылған.

Түйін сөздер: инновация, капитал, инвестиция, стратегия, менеджмент

Кәсіпкерлік, экономикалық әрекет формасы ретінде, екі негізгі түрде жүзеге асырылу мүмкін (немесе олардың комбинациясы):

1) тікелей өндіргіш функцияларын жүзеге асыру жолымен, яғни тауар, өнім, қызмет өндіру арқылы (өндірістік кәсіпкерлік);

2) делдалдық функцияларды жүзеге асыру жолымен, яғни тауарды тікелей өндірушіден, оны тұтынушыға жеткізуге байланысты қызметтер көрсету (делдалдық кәсіпкерлік).

Өндірістік кәсіпкерлік – бұл нарықтық экономика субъектілерінің, болашақта тұтынушыларға сатуға арналған тауар өндіру, жұмыстарды атқару және қызмет көрсетуге бағытталған экономикалық белсенді әрекеті. Бұл кезде өндіру функциясы анықтаушы болып табылады. Жалпы қоғамдық тұрғыдан өндірістік кәсіпкерлік басымдылық маңызға ие, өйткені қоғамдық байлық материалдық, ғылыми-техникалық және сервистік өндіріс саларындағы жағдайға тәуелді.

Бұдан бөлек, тауар өндіру саласындағы кәсіпкерлік әрекет негізгі және қосалқы сипатта болуы мүмкін. Негізгілерге, нәтижесі тұтынуға дайын тауар өндіру болатын кәсіпкерлік әрекет түрлері жатады. Қосалқыларға, мақсаты тікелей тауар шығарушыларға, өндіру процесі барысында өндірілетін тауардың сандық және сапалық көрсеткіштерін жақсартуға ықпал ететін, әдістер мен амалдарды құрастыру және беру болып табылатын кәсіпкерлік әрекет түрлері жатады. Бұған әрекеттерінің нәтижесі тікелей тауар өндірушілерге жаңа техника, технология немесе ғылыми-техникалық жаңалықтарды, өндірістік сипаттағы қызмет көрсету (құрылыс жұмыстары, транспорттық қызмет және т.б.) болып табылатын кәсіпкерлік фирмалар да жатады [1, 56 б.].

Осыған байланысты экономикалық әдебиетте кәсіпкерліктің екі моделі бөліп қарастырылады: классикалық және инновациялық. Кәсіпкерліктің классикалық моделі (дәстүрлі, репродуктивті кәсіпкерлік) кәсіпкер жұмысты ресурстардан ең жоғары қайтарым алуға ұмтылып ұйымдастырады деген болжамға сүйенеді. Нақты осы модель шеңберінде өндірістің өсуін басқару концепциясы қалыптасады деп есептеледі, оны жүзеге асыру кәсіпкер үшін сыртқы факторлар – субсидиялау, үкімет тарапынан протекционизм – есебінен бірқатар шараларды жүргізуді талап етеді. Рентабельділікті жоғарылату, өндірісті жетілдіру және өнім ассортиментін жаңарту үшін ішкі мүмкіндіктер де жұмылдырылады.

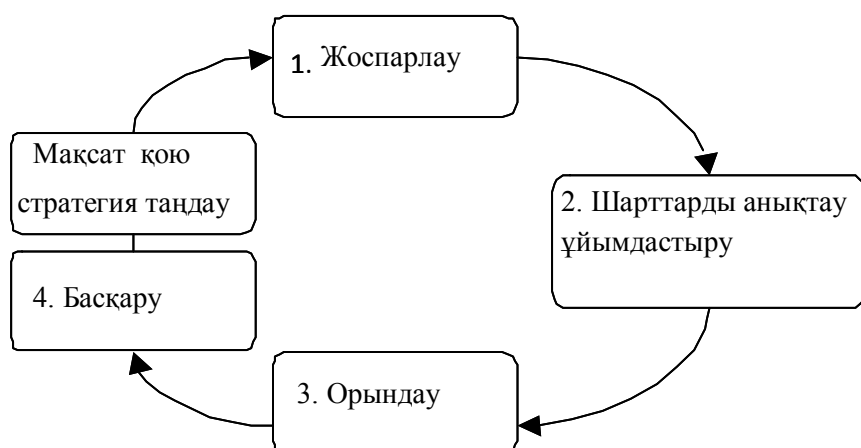
Екінші модель – инновациялық кәсіпкерлік (продуктивті) кәсіпорынның дамуының жаңа жолдарын іздеуді қарастырады, бұл өсуді, немесе инновацияны басқару концепциясы туралы айтуға мүмкіндік береді. Кәсіпкерлік әрекет тәжірибесінің құрамына, оның кез-келген формасында, әдетте инновациялық процесс кіреді. Өндіріс толық инновацияларға негізделген жағдайда, оның мұндай ұйымдастырылуының нәтижесі жаңа тауар немесе жаңа сипаты, қасиеттері бар тауар болады. Бірақ, нарыққа дәстүрлі тауарларды шығару да, өндірісті ұйымдастыруға, өндірістің техникалық элементтері немесе өндірілетін тауардың сапалық көрсеткіштерін өзгертуге байланысты қандай да бір жаңа элемент-

тер мен әдістерді қолданып жүзеге асырылуы мүмкін. Бұл жағдайда дәстүрлі тауарларды жартылай инновация енгізу арқылы өндіру туралы айтуға болады.

Инновациялық кәсіпкерлік Қазақстан Республикасы ғылыми қауымдастығы мен кәсіпкерлер үшін салыстырмалы жаңа ұғым. Дәл қазіргі уақытта ҚР жаңашылдықтың шарықтау кезеңін басынан өткізуде. Шарықтау – бұл жаңа мүмкіндіктерге ұмтылған кәсіпкерлердің әрекеттерінен туындаған құбылыс. Шарықтау шектен тыс оптимистік үміттер есебінен күшеюі мүмкін. Шарықтаудың мәнін өндірістік жүйеге алғы технология, басқару әдістерін және жаңалықтарды енгізу деп түсіндіруге болады.

Экономиканы басқарудың бір формалары мен әдістерінің орнына басқалары келеді. Бұл жағдайда инновациялық қызметпен, басқарудың мемлекеттік деңгейінен бастап, шағын бизнесте жаңадан құрылған жауапкершілігі шектелген серіктестікке дейінгі, барлық шаруашылық субъектілері айналысуға мәжбүр [2, 98 б.].

Теориялық, фундаменталды зерттеу (ФЗ) тікелей нақты қолданбалы есептерді шығарумен байланысты емес. Бірақ, ол инновациялық процесстің негізі болып табылады. Сонымен қатар, теориялық зерттеулердің қажеттілігі тәжірибенің қажеттіліктерінен және зат туралы бұрынғы білімдерді синтездеу қажеттіліктерінен туындауы мүмкін. Фундаменталды зерттеулер, әдетте, қолданбалы зерттеулерде көрініс табады, бірақ бұл бірден болмайды: көбінесе бір зерттеу келесі тармақталған құрастырылымдардың тізбегінің негізі болады, олардың бір бөлігі ары қарай дамытылмай тұйыққа тіреледі, басқалары, керісінше, қолданбалы зерттеулер кезеңіне дейін жетеді және нарыққа енгізуге арналған тауар өндіруде көрінісін табады. Мысалы, жаңа дәрілерді өндіру кезінде жүз мыңдаған заттар фармакологиялық скринингтен өткізіледі, бірақ олардың жүздегені ғана қолданбалы құрастырылымдарға енгізіледі, және тек бірнешеуі ғана фармацевтикалық өнім шығаруға негіз болады.



1-ші сурет. Инновациялық процессті басқару

Сонымен, инновациялық процесстің әртүрлі кезеңдерімен байланысты және осыны есепке ала отырып өзінің басқарушылық әрекетін құрастырады.

Инновациялық менеджментке, менеджменттің басқа облыстары сияқты, келесілер тән:

- ◆ мақсат қою және стратегия таңдау;
- ◆ төрт кезең.

Айтылған 1-ші суретте көрнекіленген.

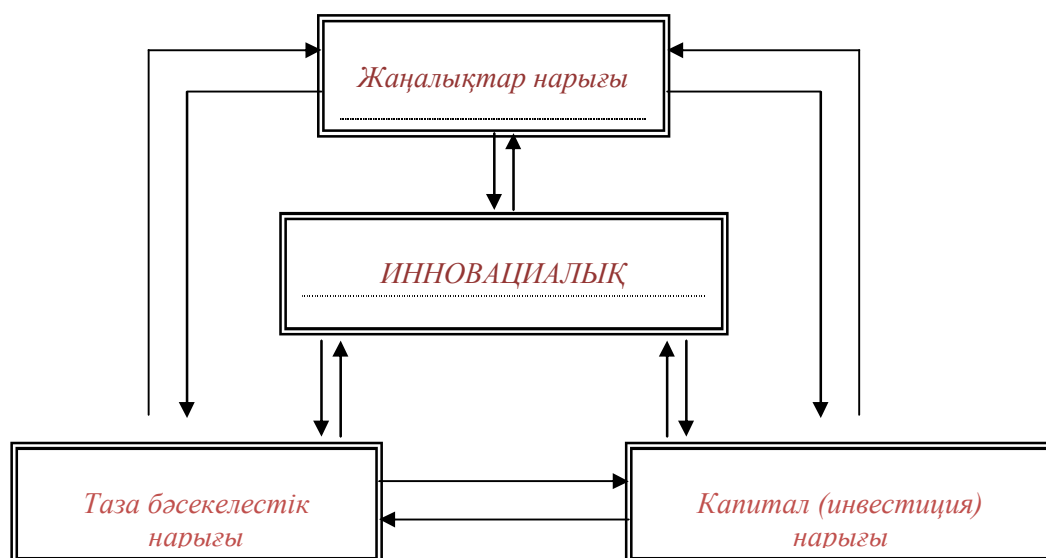
Суреттен басқару процесінің 4 кезеңнен тұратынын көруге болады:

1. Жоспарлау: стратегияны жүзеге асыру жоспарын түзу;
2. Шарттарды анықтау және ұйымдастыру: инновациялық кезеңнің әртүрлі фазаларын жүзеге асыру үшін ресурсқа деген қажеттілікті анықтау, қызметкерлер алдына міндеттерді қою, жұмысты ұйымдастыру;
3. Орындау: зерттеулер мен құрастырылымдарды, жоспарды жүзеге асыру;
4. Басқару: бақылау және талдау, әрекеттерді түзету, тәжірибе жинақтау; инновациялық жобалардың тиімділігін бағалау; инновациялық шешімдердің тиімділігін бағалау; жаңалықтарды қолдану.

Келтірілген суреттен, басқарушылық тұрғыдан инновациялық менеджмент – бұл жаңалық енгізуді, инновациялық әрекетті, осы әрекетпен айналысатын ұйымдастырушылық құрылымдар мен олардың персоналын басқарудың принциптері, әдістері мен формаларының жиынтығы деген қорытынды жасауға болады.

Өз кезегінде жаңалықтар, тек оларды таратуға қабылданаған кезден ғана бастап жаңа сапаға ие болады – инновация болады. Жаңалықты нарыққа енгізу процесін коммерциализация процесі деп атау қалыптасқан. Жаңалықтың пайда болуымен, оның инновацияға айналуы аралығындағы уақыт кезеңі инновациялық лаг деп аталады.

Бір сападан екінші сапаға өту ресурстарды шығындауды қажет ететіні (еңбек, капитал, қаржы, уақыт, және т.б.) жалпыға белгілі. Жаңалықтарды инновацияға айналдыру да әртүрлі ресурстарды шығындауды қажет етеді, олардың негізгілері инвестициялар мен уақыт болып табылады. Нарық жағдайында инновациялық әрекеттің негізгі компоненттері жаңалық, инвестициялар және жаңалық енгізу болып табылады. Жаңалықтар жаңалықтар нарығын, инвестициялар капитал (инвестиция) нарығын, жаңалық енгізулер (инновациялар) жаңалық енгізулер нарығын қалыптастырады. Осы үш компонент инновациялық әрекет саласын құрайды (2-ші сурет).



2-ші сурет. **Инновациялық әрекет сызбасы**

Суреттен инновациялық процесстердің сыныптамасын келесі критерийлер бойынша жүргізуге болатынын көруге болады: мазмұны, жаңалық деңгейі, инновациялық потенциалы, бойынша; ұйымдастырушылық ерекшеліктері, жаңалық енгізудің өмірлік кезеңінің мерзімі және т.б. осыған сәйкес инновациялардың келесі түрлерін ажыратады:

1. Радикалдық (жаңалық) деңгейі бойынша:

- базистік инновациялар, ірі жаңалықтарды жүзеге асырады және техниканың дамуының жаңа бағыттарын қалыптастыруға негіз болады;
- жақсартатын инновациялар, әдетте ұсақ және орташа жаңалықтарды жүзеге асырады және ғылыми-техникалық кезеңнің таратылу және тұрақты даму кезеңдерінде басым болады;
- псевдоинновациялар, ескірген техника мен технологияларды жартылай жақсартуға бағытталады.

2. Қолдану сипаты бойынша, яғни жаңашылдық потенциалы бойынша:

- өнімдік инновациялар, жаңа өнімдерді өндіру мен пайдалануға бағытталған;
- технологиялық инновациялар, жаңа технологияны құру және қолдануға бағытталған;
- әлеуметтік, жаңа құрылымдарды құру мен жүзеге асыруға бағытталған;
- кешендік, өзгерістердің бірнеше түрінен құралады;
- нарықтық, жаңа нарықтарда өнімдерге, қызметтерге деген қажеттілікті өтеуге мүмкіндік береді.

3. Пайда болуының ынтасы (көзі) бойынша: ғылым мен техниканың дамуынан туындаған инновациялар; өндірістің қажеттілігінен туындаған инновациялар; нарық қажеттілігінен туындаған инновациялар.

4. Ұдайы өндіру процесіндегі ролі бойынша:

- тұтынушы инновациялар;
- инвестициялық инновациялар.

5. Көлемі бойынша:

- күрделі инновациялар (синтетикалық);
- қарапайым инновациялар.

Инновация саласына капитал салуға байланысты шаралардың жиынтығын инновациялық-инвестициялық әрекетдеп атауға болады.

Инновациялық-инвестициялық әрекеттің түрлері келесідей болуы мүмкін: а) өндірістік жабдық пен құралдарды сатып алуды, олардағы, сонымен қатар жаңа технологиялық процессті құруға қажетті өндіріс пен сапаны бақылаудағы әдістер мен стандарттардағы өзгерістерді қамтитын, өндірісті дайындау және ұйымдастыру; б) өнім мен технологиялық процессті жетілдіруді, жаңа технологиялар мен жабдықтарды қолдануға персоналды дайындауды қамтитын алдынала өндірістік құрастырылымдар; в) нарыққа жаңа өнім шығаруға байланысты әрекет түрлерін қарастыратын, жаңа өнім маркетингі; г) сырттан патент, лицензия, ноу-хау ашу, сауда маркалары, конструкциялар, модельдер және технологиялық мағынадағы қызметтер формасындағы заттық емес технологияларды сатып алу; д) заттық технологияларды сатып алу - өзінің технологиялық мазмұны бойынша инновациялық жобаларда өнімдік немесе процесстік инновацияларды енгізумен байланысты, машиналар мен жабдықтар; е) өндірістік процедураларды, техникалық арналымдарды анықтау үшін жоспарлар мен сызбаларды дайындауды қарастыратын, өндірістік жобалау [3, 48 б.].

Инновациялық-инвестициялық әрекеттің объектілері - ұйымдастырушылық-құқықтық формасы мен меншік формасына қарамастан заңды тұлғалар, жеке тұлғалар, шетелдік мекемелер мен азаматтар, сонымен қатар инновациялық әрекетке қатысушы азаматығы жоқ тұлғалар. Субъекттердің құқығына ҚР Конституциясы кепілдік береді. Инновациялық әрекет субъекттерін келесі топтарға бөлуге болады: жаңашылдар; ерте реципиенттер; ерте көпшілік және артта қалушылар. Біріншіден басқа топтардың барлығы имитаторларға жатады. Жаңашыл – инновацияның авторы.

Жаңалықтар нарығын, таза бәсекелестік нарығын және капитал (инвестициялар) нарығын қарастырғаннан кейін «инновациялық сала» ұғымына анықтама берейік. Ол, инноваторлар, инвесторлар, бәсекеге қабілетті тауар өндірушілер мен жалпы ұйымның өзара қатынастар жүйесі түріндегі, қоғамдық еңбек бөлінісінің формасы.

Сонымен, инновациялық менеджмент, жиынтығы инновацияларға әкеліп жеткізетін, ғылыми, технологиялық, ұйымдастырушылық, қаржылық және коммерциялық шаралардың кешенін қарастырады деген қорытынды жасауға болады.

1. Основы инновационного менеджмента: Учеб. пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. - М.: Экономика, 2014.

2. Репина, Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие / Е.А. Репина. - М.:

Академцентр, 2013. - 240 б.

3. Шилков, В.И. *Стратегический менеджмент: учебник* / В.И. Шилков. - М.: Форум, 2013. - 304 б.

Резюме

Файзуллина С.А. – к.э.н., старший преподаватель КазНПУ имени Абая, svetlanafai@bk.ru

Государственное регулирование инновационной деятельности в Республике Казахстан

Основная задача инновационного менеджмента – науки, техники, производства и потребления единицы, то есть потребности в инновационной продукции, обеспечивающей, в результате применения путем изменения количественных и качественных методов организации и управления, инновационных процессов.

В статье рассматривается необходимость внедрения инновационного менеджмента, исследованы его теоретические и методологические основы возникновения и деятельности компаний и предприятий, а также системы управления и планирования в хорошие и отрицательные стороны.

Исследуемое на основе применения механизмов инновационного менеджмента и инновационного менеджмента концепция и методика автора для своей компании, подготовленная обследуемого объекта, мероприятия по совершенствованию управления.

Ключевые слова: инновация, капитал, инвестиция, стратегия, менеджмент

Summary

Fayzullina S.A. – candidate of economic Sciences, senior lecturer
at KazNPU named after Abai. svetlanafai@bk.ru

State regulation of innovative activity in the Republic of Kazakhstan

A basic task of innovative management is sciences, techniques, productions and consumptions of unit, id est requirements in innovative products providing, as a result of application by the change of quantitative and quality methods of organization and management, innovative processes.

The necessity of introduction of innovative management is examined in the article, his theoretical and methodological bases of origin and activity of companies and enterprises, and also control system and planning, are investigational in good and negative parties.

Investigated on the basis of application of mechanisms of innovative management and innovative management conception and methodology of author for the company, prepared the inspected object, event on perfection of management.

Keywords: innovation, capital, investment, strategy, management

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

УДК 339.187.62 (574)

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Смагулов А.С. - д.э.н., профессор

Казахский Национальный педагогический университет им. Абая

В статье проанализированы состояние развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Казахстане, его отраслевая структура, а также улучшение условий ведения бизнеса в стране.

В настоящее время Фондом развития предпринимательства “Даму” реализуется 19 программ непосредственной финансовой поддержки частного предпринимательства и 11 консультативных программ, направленных на обучение и подготовку бизнесменов. Из них две программы связаны с финансированием лизинговых сделок для малого и среднего бизнеса. Это-Программа финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности через Банки второго уровня и Лизинговые компании и Программа финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства. Дополнительно в рамках программы “Дорожная карта бизнеса-2020” предусмотрено субсидирование ставки вознаграждения до 7% по договорам финансового лизинга.

Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство, Фонд развития предпринимательства “Даму”, программы финансовой поддержки частного предпринимательства, консультативные программы по обучению, лизинговые операции, программы финансирования лизинговых сделок для малого и среднего бизнеса.

Развитие малого предпринимательства законодательно признано приоритетной сферой государственной политики Республики Казахстан. С 1997 г. Казахстан предпринимает последовательные меры по развитию данной отрасли. Тем не менее, несмотря на значительную государственную поддержку, показатели развития МСБ в Казахстане остаются относительно низкими в сравнении с другими странами, хотя прогресс очевиден. Согласно данным Агентства РК по статистике, в Казахстане в целом и в регионах в частности, доля занятого населения в сфере малого и среднего предпринимательства (МСП) в общей численности занятого населения страны составляла в 2011 г. 32%, увеличившись с 2005 г. на 6%. Доля продукции МСП в ВВП в 2011 г. составляла 30%. Тем временем, доля ежегодных объемов выпуска продукции субъектами МСП в США, странах Европейского союза и Азии составляет от

52% до 67%. В зарубежных странах малый и средний бизнес представляет собой главную сферу занятости населения, способствуя развитию инновационного потенциала экономики.

Отраслевая структура сектора МСП РК также значительно отличается от развитых зарубежных стран. В Казахстане малый и средний бизнес в основном сосредоточен в секторе торговли (41%) и в сельском хозяйстве (26%). В США и ЕС значительная доля МСП сосредоточена в сфере услуг, строительства и торговли. Таким образом, перед государством стоит задача диверсифицировать отечественный сектор МСП с упором на развитие инноваций в производственном и сервисном секторах. В то же время, направленность МСП Казахстана в торгово-посредническую деятельность объясняется объективными факторами. Так, банки РК предоставляют кредиты малому и среднему бизнесу с высокой процентной ставкой в связи с низкой залогоспособностью малого предпринимательства. В результате, чтобы иметь возможность расплатиться по дорогим кредитам, предприниматели более ориентированы на получение «быстрых» денег в отраслях с высокой нормой прибыли – доход субъектов МСБ от реализации товаров и услуг в сфере торговли составляет более 60% от общего объема полученного ими дохода. В то же время, положительной тенденцией в данной ситуации является увеличение конкуренции среди банков, что приводит к снижению процентных ставок по кредитам в течение последних нескольких лет.

В мировой экономике на долю малых предприятий приходится свыше 60 процентов занятых, доля выпускаемой ими продукции в ВВП достигает 50 процентов. В международной практике развитию малого предпринимательства придается большое значение, исходя из приоритетности создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста.

Всемирный банк проводит ежегодное исследование (Doing Business Report) в котором на основе 10 индикаторов оценивается простота ведения бизнеса в 183 странах. В число индикаторов входят: сложность создания предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе энергоснабжения, регистрация собственности, налогообложение и т.д. На основе полученных данных каждой стране присваивается определенный рейтинг. В 2013 году Казахстан занял 49-е место по сравнению с 56-м местом в 2012 году, то есть буквально за один год наша страна поднялась сразу на 7 позиций. Для сравнения, в 2007 году мы занимали 80-е место, в 2010 году – 63. Анализ показывает, что по 7 из 10 основных индикаторов условий для ведения и создания предприятий малого и среднего бизнеса, Казахстан опережает средний показатель по региону Восточной Европы и Центральной Азии.

Прогресс идет быстрыми темпами, и условия ведения бизнеса в Казахстане улучшаются с каждым годом. Понятно, что многим хотелось бы более быстрых перемен и улучшений, но развитие и эволюция имеют свои законы. Довольно важным аспектом развития малого бизнеса является благоприятный налоговый

климат Казахстана (13-е место), на фоне других постсоветских странах он является гораздо более мягким и щадящим.

В качестве примера, ставка НДС в России составляет 18%, в Белоруссии – 20%, в Казахстане НДС составляет всего 12%. Благоприятный налоговый климат имеет огромное значение в условиях вхождения в Таможенный союз и создания Единого экономического пространства. Ещё один показательный пример относительно низкая процентная ставка на прибыль предприятий среднего бизнеса, у нас она составляет 28,6%, в тоже время во многих странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), этот показатель равняется 42,7%.

В целях усиления государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства Президентом Республики Казахстан в марте 1997 года был издан указ, который стал основой для создания АО «Фонд развития малого предпринимательства» [1]. В настоящее время Фонд развития предпринимательства «Даму» имеет более чем 17-летний опыт поддержки МСБ в Казахстане. За этот период участниками программ Фонда «Даму» по финансовой поддержке предпринимательства стало более 20 тыс. предпринимателей, еще более 130 тыс. предпринимателей и представителей населения с предпринимательской инициативой приняли участие в программах по обучению и консультированию предпринимателей.

В настоящее время Фондом развития предпринимательства «Даму» реализуется 19 программ непосредственной финансовой поддержки частного предпринимательства и 11 консультативных программ, направленных на обучение и подготовку бизнесменов. Из них две программы связаны с финансированием лизинговых сделок для малого и среднего бизнеса. Дополнительно в рамках программы «Дорожная карта бизнеса - 2020» предусмотрено субсидирование ставки вознаграждения до 7% по договорам финансового лизинга [2].

Льготное финансирование лизинговых сделок в рамках программ Фонда «Даму» предоставляло возможность МСБ расширять и модернизировать основные средства. На финансирование лизинга за счет кредитных средств АО «Фонд стрессовых активов» Фонду было выделено 2 млрд. тенге (согласно постановлению Правительства РК) и еще 4 млрд. тенге составили собственные средства Фонда.

Механизм реализации был таков:

1. Фонд определяет требования к лизинговым компаниям, а также условия финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) и требования к предмету лизинга.

2. Фонд определяет перечень банков второго уровня (БВУ) и лизинговых компаний для участия в программе и лимиты размещения по ним.

3. Фонд размещает средства в БВУ и лизинговых компаниях для дальнейшего финансирования лизинговых сделок под гарантию материнских компаний (банки, финансово-промышленные холдинги) и/или под иные виды обеспечения исполнения обязательств, предусмотренные законодательством РК.

4. БВУ и лизинговые компании отчитываются перед Фондом об освоении средств.

5. Фонд осуществляет мониторинг освоения, целевого использования и соблюдения лизинговыми компаниями условий финансирования МСБ по лизинговым сделкам.

Источниками средств Программы были как собственные средства, так и привлечённые средства, в том числе средства международных финансовых организаций. С учетом сложившегося тренда финансирования рынка лизинга в Казахстане, Фонд планировал размещать средства в БВУ / лизинговых компаниях на сумму порядка 1,5-2,0 млрд. тенге ежегодно. Данная мера стала оказывать положительное влияние на обновление основных фондов субъектов МСБ.

Программа финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности через Банки второго уровня и Лизинговые компании

Программа реализуется согласно постановлению Правительства РК №1553 от 9.10.2009 г., на реализацию Программы АО «Фонд стрессовых активов» выделил Фонду кредитные средства в сумме 2,0 млрд. тенге. Фонд является оператором по реализации Программы [3].

На текущий момент реализация программы выглядит следующим образом:

Лизинговые сделки субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в обрабатывающей промышленности, финансируются через банки второго уровня и лизинговые компании.

Сейчас в Программе участвуют следующие лизинговые компании:

- АО «СК Лизинг»;
- АО «Leasing group»;
- АО «Темірлизинг»;
- ТОО «Евразийский лизинг»;
- АО «Цесна Банк».

Основные условия финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП), занятых в сфере обрабатывающей промышленности:

- осуществляется финансирование только новых проектов (лизинговых сделок) СМСП;

- финансирование лизинговых сделок СМСП, направленных на деятельность в следующих подотраслях обрабатывающей промышленности:

- Производство продуктов питания;
- Производство напитков;
- Производство текстильных изделий;
- Производство одежды;
- Производство кожаной и относящейся к ней продукции;
- Производство деревянных и пробковых изделий, кроме мебели; производство изделий из соломки и материалов для плетения;
- Производство бумаги и бумажной продукции;

- Печать и воспроизведение записанных материалов;
- Производство продуктов химической промышленности;
- Производство основных фармацевтических продуктов и препаратов;
- Производство резиновых и пластмассовых изделий;
- Производство прочей неметаллической минеральной продукции;
- Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования;
- Производство компьютеров, электронной и оптической продукции;
- Производство электрического оборудования;
- Производство машин и оборудования, не включенных в другие категории;
- Производство автотранспортных средств, трейлеров и полуприцепов;
- Производство прочих транспортных средств;
- Производство мебели;
- Производство прочих готовых изделий.
- срок лизинга – до 84 месяцев;
- конечная ставка вознаграждения - не более 8,0% годовых;
- валюта сделки – тенге;
- льготный период по погашению основного долга (стоимости предмета лизинга) – до 24 месяцев;
- допускается внесение авансового платежа субъектами МСП за счет собственных средств по договорам финансового лизинга;
- максимальный лимит финансирования за счет средств Программы на одного субъекта МСП не должен превышать 60 000 – кратный размер месячного расчетного показателя (МРП). При этом за счет авансового платежа субъекта МСП общая сумма договора финансового лизинга может превышать 60 000 – кратный размер МРП;
- прочие условия лизинговых сделок устанавливаются Банком-партнером / Лизинговой компанией самостоятельно.

По Программе запрещается финансирование лизинговых сделок субъектов МСП:

- с наличием задолженности по налогам и другим обязательным платежам в государственный бюджет, превышающей на момент принятия заявки на финансирование проекта, 10-ти кратный размер МРП;
- по возвратному лизингу;
- по вторичному лизингу;
- по сублизингу.

Программа финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства

Программа разработана в целях стимулирования экономической активности субъектов МСП (СМСП) путем применения финансового лизинга как финансового инструмента для дальнейшего осуществления лизинговых сделок субъектов МСП на льготных условиях. Программа реализуется за счет собственных средств Фонда. В рамках Программы лизинговые сделки СМСП финанси-

руются через лизинговые компании и банки второго уровня. Общая сумма средств Программы составляет 4,0 млрд. тенге.

В Программе участвуют следующие Банки второго уровня и Лизинговые компании: АО «Темірлізинг», АО «LeasingGroup», ТОО «ТехноЛизинг», АО «AsiaCreditBank» и ТОО «Евразийский Лизинг».

Условия финансирования лизинговых сделок СМСП в рамках Программы:

- осуществляется финансирование только новых лизинговых сделок СМСП;
- срок лизинговой сделки – до 84 месяцев;
- конечная ставка вознаграждения - не более 14,0% годовых;
- валюта сделки – тенге;
- льготный период по погашению основного долга (стоимости предмета лизинга) – до 12 месяцев;
- Размер авансового платежа СМСП за счет собственных средств по договорам финансового лизинга - не менее 20% от стоимости Предмета лизинга;
- максимальный лимит финансирования за счет средств Программы на одного субъекта МСП не должен превышать 150 000 000 тенге. При этом за счет авансового платежа СМСП общая сумма договора финансового лизинга может превышать 150 000 000 тенге;
- прочие условия лизинговых сделок устанавливаются БВУ/ лизинговыми компаниями самостоятельно.

По Программе запрещается финансирование лизинговых сделок СМСП:

- на цели рефинансирования лизинговых сделок СМСП;
- с наличием задолженности по налогам и другим обязательным платежам в государственный бюджет, превышающей на момент принятия заявки на финансирование проекта, 10-ти кратный размер МРП;
- по возвратному лизингу;
- по вторичному лизингу;
- по сублизингу.

Данные Фонда «Даму» по лизинговым программам по состоянию на 1 ноября 2014 г. представлены в таблице 1.

Субсидирование ставки вознаграждения по кредитам субъектов МСБ и лизинговым сделкам

Правила субсидирования ставки вознаграждения по договорам финансового лизинга субъектам частного предпринимательства в рамках первого направления «Поддержка новых бизнес-инициатив» и третьего направления «Снижение валютных рисков предпринимателей» Программы «Дорожная карта бизнеса - 2020» были разработаны в соответствии с Законом Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» и в соответствии со статьей 17 Закона Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». Они определяют условия и механизм Субсидирования части ставки вознаграждения по Договорам финансового лизинга субъектам частного предпринимательства, выданным Лизинговыми компаниями/Банками/Банком Развития.

Таблица 1 – Реализация лизинговых проектов через АО «Фонд Даму»

Показатели	Программа финансирования лизинговых сделок СМСП (за счет собственных средств)		Программа финансирования лизинговых сделок СМСП через банки 2-го уровня и лизинговые компании	
	01.11.2013	01.11.2014	01.11.2013	01.11.2014
Сумма, млн. тенге	3572.09	5499.53	1944.05	2107.78
Количество заемщиков	122	212	60	63
Количество займов	353	613	235	257
Средняя сумма сделки, млн. тенге	29.28	25.94	32.4	33.46
Средний срок лизинга, месяцы	41.3	40.9	54.4	53.84
Средневзвешенная ставка	13.61%	13.75%	8%	8%
Эффективная ставка	14.15%	14.38%	8.04%	8.06%
Создано рабочих мест	744	988	1344	1382

Субсидирование части ставки вознаграждения по Договорам финансового лизинга предпринимателям осуществляется в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса - 2020», утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301, которая является одним из механизмов реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы.

Субсидирование используется для возмещения части расходов, уплачиваемых предпринимателями в качестве вознаграждения по Договорам финансового лизинга, и осуществляется через эффективные механизмы взаимодействия государства с бизнесом.

Участниками Программы могут быть предприниматели, работающие в приоритетных секторах экономики в соответствии с общим классификатором видов экономической деятельности.

Предприниматель вправе получить государственную поддержку в форме Субсидирования в пределах 4,5 млрд. тенге по каждому отдельному проекту предпринимателя. Срок субсидирования – от 3 до 5 лет.

Субсидированию подлежат следующие формы и виды лизинга: внутренний лизинг, банковский лизинг, полный лизинг и чистый лизинг.

Субсидирование не может осуществляться по Договорам возвратного лизинга, вторичного лизинга или сублизинга.

Субсидирование осуществляется по Договорам финансового лизинга Лизинговых Компаний/Банка/Банка Развития с номинальной ставкой вознаграждения

не более 14% годовых, из которых не более 7% оплачивает предприниматель, а 7% – компенсирует государство. При этом, Лизинговая компания/Банк/Банк Развития не взимает какие-либо комиссии, сборы и/или иные платежи, связанные с заключением Договора финансового лизинга, за исключением комиссий, сборов и/или иных платежей:

1) связанных с изменениями условий Договора финансового лизинга, инициируемыми предпринимателем;

2) связанных с проведением независимой оценки предмета лизинга, страхования предмета лизинга, регистрацией договора залога и снятием обременения;

3) связанных с исполнением Договора финансового лизинга (возмещение услуг сторонних организаций, такие как таможенная очистка, услуги регистрации предмета лизинга специальными органами, услуги банков и т.п.);

4) взимаемых по причине нарушения предпринимателем обязательств по Договору финансового лизинга.

Субсидирование лизинговых сделок по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» становится популярным среди представителей малого и среднего бизнеса. В список банков второго уровня, присоединившихся к Соглашению о сотрудничестве по субсидированию ставки вознаграждения по Договорам финансового лизинга входят: АО «КазКоммерцбанк», АО «Цесна Банк», ДО АО «Банк ВТБ (Казахстан)», АО «AsiaCredit Bank», АО ДБ «Альфа Банк», АО «БТА Банк» и АО «Банк «Астана-финанс». В список лизинговых компаний, присоединившихся к Соглашению о сотрудничестве по субсидированию ставки вознаграждения по Договорам финансового лизинга входят: АО «БРК-Лизинг», ТОО «ТехноЛизинг», АО «Leasing Group», АО «СК Лизинг», АО «Темірлизинг», ТОО «Евразийский Лизинг», ТОО «Astana Motors Leasing», ТОО «Нур Лизинг», ТОО «Credit Systems», ТОО «ЗАМАН-ЛИЗИНГ», ТОО «Сбербанк Лизинг Казахстан», АО «Лизинговая компания «Астана Финанс».

Участниками государственной поддержки уже стали ТОО «Hyundai Auto Trans», ТОО «Сауда», ТОО «Юнион Перлит» и ТОО «JLC Trading». В лизинг компании приобрели автоцистерны для молока, микроавтобусы, погрузчики, КамАЗы, крановые эстакады, гидравлические краны, испытательные стенды и многое другое. Такая форма государственной поддержки предпринимателей может стать очень эффективной и востребованной. Наиболее активными стали лизинговые компании «Leasing Group» и «Astana Motors Leasing». Лизинг стал хорошей альтернативой кредиту, в определенных случаях он более интересен для предпринимателей, особенно когда речь идет о приобретении техники и оборудования.

На 1 ноября 2014 года Региональным координационным советом было одобрено 188 проектов, объем портфеля составил 10 283,58 млн. тенге. Наиболее активные регионы: г. Алматы, г. Астана и Костанайская область.

Использование субсидирования ставки вознаграждения продемонстрировало эффективность при поддержке предприятий приоритетных секторов экономики. В этой связи, Правительство РК планирует продолжить субсидирование в

рамках второй пятилетки индустриализации. Прогнозная сумма выделения средств из республиканского бюджета на 5 лет для поддержки предприятий обрабатывающей промышленности, которая вошла в проект Плана мероприятий по реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2015-2019 гг. [4] , составляет 75 млрд. тенге.

1. О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства. Указ Президента Республики Казахстан от 6 марта 1997 года №3398.

2. Об утверждении Программы “Дорожная карта бизнеса-2020”. Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 марта 2011 года №254.

3. Программа Финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности через Банки второго уровня и лизинговые компании. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 9 октября 2009 года №1553.

4. Об утверждении Государственной программы индустриального развития Республики Казахстан на 2015-2019годы и о внесении дополнения в указ Президента Республики Казахстан от 19марта 2010 года №957. Указ Президента Республики Казахстан от 1августа 2014 года №874.

Түйіндеме

Смағұлов Ә.С. – э.ғ.д., профессор, Абай атындағы ҚазҰПУ Қазақстандағы шағын және орта бизнесті қолдауға бағытталған лизингтік операцияларды қаржыландыру

Мақалада Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің даму жағдайы, оның салалық құрылымы, сонымен қатар елдегі бизнес жүргізуді жақсарту шаралары талданған.

Қазіргі кезде “Даму” кәсіпкерлікті дамыту қоры жеке кәсіпкерлікті тікелей қаржылық қолдаудың 19 бағдарламасын және бизнесмендерді оқыту мен дайындауға бағытталған 11 консультативтік бағдарламаларды іске асырып жатыр. Олардың ішінде екі бағдарлама шағын және орта бизнеске арналған лизингтік мәмілелерді қаржыландырумен байланысты. Олар - өңдеу өнеркәсібі саласындағы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің лизингтік мәмілелерін екінші дәрежелі банктер мен лизингтік компаниялар арқылы қаржыландыру Бағдарламасы. Сонымен қоса “Бизнестің жол картасы-2020” бағдарламасы аясында қаржылық лизинг келісімдер бойынша табыстық ставканың 7%-на дейін субсидиялау көзделген.

Түйін сөздер: Шағын және орта кәсіпкерлік, “Даму” кәсіпкерлікті дамыту қоры, жеке кәсіпкерлікті қаржылық қолдау бағдарламалары, оқыту бойынша консультативтік бағдарламалар, лизингтік операциялар, шағын және орта бизнеске арналған лизингтік мәмілелерді қаржыландыру бағдарламалары.

Summary

Smagulov A. – Doctor of Economic Sciences, Professor, KazNPU named by Abay

Financing the leasing operations for the support of SMEs in Kazakhstan

In the article conditions of the development of the subjects of small and medium entrepreneurship in Kazakhstan; its sectoral structure, as well improving of business doing conditions in the country are analyzed.

At the present time 19 programs of direct financial support to a private entrepreneurship and 11 consultative programs, oriented at the education and preparation of businessmen, are realized by the Fund of Entrepreneurship Development “Damu”. Among them, two programs connected with the financing of leasing deals for SMEs. There are Program of financing of leasing deals for SMEs, working in manufacturing industry, via the second level’s banks and leasing companies; and Program of financing of leasing deals for SMEs. In addition, in the frames of the Program “Roadmap of business-2020” the subsidizing of interest rate up to 7% under the agreements of financial leasing is stipulated.

Keywords: small and medium entrepreneurship, Fund of Entrepreneurship Development “Damu”, programs of financial support to a private entrepreneurship, consultative programs on education, leasing deals, programs of financing of leasing deals for SMEs.

УДК 338.24.021.8(574)

ОСОБЕННОСТИ КАЗАХСТАНСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Азбергенова Р.Б. – к.э.н., доцент КазНПУ им. Абая, azbergenova@bk.ru

Для казахстанской экономики характерна модель экономического роста, в основе которой лежит доминирующее развитие сырьевого сектора экономики. В условиях высоких ценах на нефть такая модель обеспечивает быстрый рост производства, позволяет получать сверхдоходы, сохранять макроэкономическую стабильность и увеличение внутреннего спроса. Однако в условиях волатильности мирового нефтяного рынка проявляется высокая уязвимость существующей модели экономического роста. Неустойчивость развития экономики Казахстана перед внешними факторами вызывает необходимость создания новой модели экономического роста.

Краткосрочные меры, предпринимаемые в настоящее время, лишь частично могут решить системные проблемы экономики. Практически все меры направлены на расширение внутреннего спроса, что позволит лишь на время продлить действие старой модели роста, но не может способствовать формированию новой модели роста.

Основой новой модели экономического роста должно стать создание сильной мотивации к повышению эффективности как для бизнеса, так и для системы государственного управления.

Ключевые слова: модель экономического роста, макроэкономическая стабильность, внутренний спрос, природная рента, внешние факторы, темпы роста экономики

К настоящему времени в Казахстане сформировалась модель экономического роста, в основе которой лежит доминирующее развитие сырьевого сектора экономики. Эта модель при высоких ценах на нефть обеспечивала быстрый рост производства, позволяла получать сверхдоходы, сохранять макроэкономическую стабильность и увеличение внутреннего спроса. По расчетам Института экономических исследований, увеличение цены на нефть марки Brent на 1% влечет за собой: реальный рост экономики на 0,08%; реальный рост внутреннего спроса на 0,1%; рост чистого притока капитала на 0,83%. В период с 2002 по 2013 год в Казахстане сверхдоходы от экспорта нефти (т.е., только за счет прироста цены на нефть) суммарно составили 253 млрд. долларов США. Корреляция между сверхдоходами от экспорта нефти и реальным ростом экономики до кризиса 2008-2009 гг. составляла почти 0,93, а в посткризисный период выросла до 0,97. Это свидетельствует о возрастающем вкладе ценового фактора нефтяных доходов страны в реальный рост экономики и о снижении эффективности ненефтяного сектора после 2009 года [1]. Таким образом, в казахстанской экономике сложилась системная зависимость от нефтяных цен.

Недостатком существующей модели экономического роста является высокая уязвимость к волатильности мирового нефтяного рынка. В 2014 году произошло ухудшение внешних факторов для развития экономики Казахстана. Произошло общее замедление экономического роста в мире. На фоне резкого падения цен на нефть международное рейтинговое агентство «Standard & Poor's» существенно понизило свой прогноз относительно темпов экономического роста Казахстана. Согласно прогнозам агентства, в 2016 году рост ВВП будет нулевым либо незначительно отрицательным. «Динамика ВВП, скорее всего, будет обусловлена сокращением объемов экспорта и практически нулевым, по нашим прогнозам, ростом нефтедобычи (если крупное шельфовое нефтяное месторождение Кашаган не будет введено в эксплуатацию на полную мощность ранее 2018 года). Кроме того, наш прогноз экономического роста исходит из спада потребления в результате девальвации тенге, высокой инфляции и сокращения объемов потребительского кредитования», - пишут аналитики [2].

В 2017-2019 годы, как ожидают в S&P, экономические показатели Казахстана несколько восстановятся по мере роста потребительского спроса и увеличения объема инвестиций. «Наш долгосрочный прогноз в отношении роста экономики страны будет зависеть от динамики цен на нефть, реализации Кашаганского проекта и проведения недавно объявленных структурных реформ», - говорят аналитики. Они полагают, что переход к «плавающему» курсу тенге в целом завершен, учитывая, что в условиях значительного обесценения национальной валюты с августа 2015 года Национальный банк РК (НБРК) практически не осуществлял валютных интервенций.

Согласно прогнозам ING Bank, более оптимистических по сравнению с прогнозами международного рейтингового агентства «Standard & Poor's», в 2016 году рост ВВП в Казахстане составит 1,9% с увеличением до 3% в 2017

году [3]. Ожидания роста в 2016 году основаны на предположении, что анонсированное в 2015 году повышение зарплат в госсекторе поддержит потребительский спрос, а девальвация тенге и плавающий курс позволят исправить ситуацию с платежным балансом, снизить девальвационные ожидания и улучшить ситуацию в банковском секторе за счет нормализации ситуации с тенговой ликвидностью и дальнейшим улучшением условий для перехода к инфляционному таргетированию. Ускорение роста в 2017 году связывается с ожиданием начала добычи на Кашагане и общем улучшении ситуации в мировой экономике. Однако, дальнейшее снижение цен на нефть может означать, что улучшения внешних условий не будет, а рост инфляции и сохранение девальвационных ожиданий усложнят Нацбанку нормализацию ситуации на валютном рынке и в банковской системе.

По прогнозам заместителя директора, главного регионального экономиста Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) Агриса Прейманиса, рост ВВП в 2016 году в Казахстане составит 1,5%. «Ожидается, что давление факторов внутри страны и трудности внешней среды будут продолжаться, негативно влияя на экономику Казахстана в 2016 году. Предполагается, что экономический рост будет оставаться пониженным, достигнув только 1,5% в 2016 году», - считает экономист. Причиной замедления роста, по словам А.Прейманиса, является менее оптимистичный настрой инвесторов на фоне российско-украинского кризиса.

«Также, в результате падения цен на нефть, обесценивания рубля – что, в частности, в конце 2014 года и I-ом полугодии 2015 года способствовало притоку дешевого импорта из России, оказывая давление на отечественные отрасли, и повлекло за собой сокращение объемов экспорта», - говорит А.Прейманис [4].

По мнению начальника отдела странового анализа Евразийского банка развития (ЕАБР) А.Ахунбаева, рост экономики Казахстана в 2016 году может составить 0,9-1,2%. «В 2016 году рост глобальной экономики может оказаться менее динамичным, чем ожидалось многими аналитиками в 2015 году, и дисбалансы на рынке нефти, по всей видимости, не исчезнут. Соответственно, можно ожидать слабых темпов роста экономики основных торговых партнеров Казахстана (Китай, Россия, Европа) и сохранения цен на нефть и другое экспортируемое сырье на низком уровне. К внешним негативным факторам добавится ожидаемое сокращение объемов добычи нефти и газового конденсата, что усиливает вероятность негативных перспектив для горнодобывающей промышленности», - говорит А.Ахунбаев.

Тем не менее, по его мнению, следует ожидать некоторого стимула для обрабатывающей промышленности, строительства и различных отраслей сферы услуг со стороны улучшающейся внешней конкурентоспособности в результате перехода на гибкий режим обменного курса, вступления в ВТО, реализации структурных реформ (в том числе по развитию частного сектора), фискального стимулирования, способного поддержать доходы населения и инвестиционную

активность. «В результате комбинации разнонаправленных факторов рост ВВП сложится невысоким в пределах 0,9-1,2%. Если же снижение цен на нефть будет более существенным, то, естественно, это негативно скажется на всей экономике в целом», - считает А.Ахунбаев [5].

Из инфляционных рисков эксперты выделяют существенную долю импорта в потреблении вкупе с переходом на свободный валютный режим и более свободное ценообразование в экономике. Уровень инфляции, по прогнозам ING Bank, составит 12,9% в 2016 году и 5% в 2017 году. «Рост инфляции с сентября заметно превысил наши исходные ожидания, и сохранение повышенной средней инфляции в 2016 году связано с тем, что цены будут еще какое-то время корректироваться вслед за обесценившимся тенге. Однако уже к 4 кварталу 2016 года инфляция может опуститься до 8-9%, и эта тенденция продолжится и в 2017 году в связи с отсутствием ожиданий дальнейшего резкого ослабления тенге, лишь умеренным ростом потребительского спроса и низкими темпами роста денежного предложения/кредитования», - отмечают эксперты.

Главный региональный экономист ЕБРР А.Прейманс считает, что, признавая важную роль импорта в потребительской корзине домохозяйств в Казахстане, значительное ослабление тенге с конца августа 2015 года неизбежно приведет к росту инфляции в 2016 году. «Однако большая часть влияния на цены товаров материализовалась уже в 2015 году, с увеличением в ценах только в октябре на 5,2% и в ноябре на 3,7%, и поэтому я бы ожидал постепенного возвращения к нормализации цен в 2016 году, со средней инфляцией, которая может достичь 10%», - говорит А.Прейманс.

А.Ахунбаев считает, что важным последствием масштабной девальвации будет ускорение инфляции до 16-17% (12,8% уже в ноябре 2015 года в годовом выражении) и ее стабилизация на высоком уровне в течение всего I полугодия 2016 года. «Ожидаемый скачок инфляции объясняется значительной долей импорта в потреблении, переходом на свободный валютный режим и более свободное ценообразование в экономике (на топливо и некоторые другие продукты). Во второй половине 2016 года инфляция должна снизиться до 8-9% под воздействием принимаемых мер в рамках ужесточения денежно-кредитной политики, слабого внутреннего спроса и сохраняющихся внешних дефляционных факторов», - полагает А.Ахунбаев.

Рост ВВП Казахстана в 2015 году составил 1,2% по сравнению с 4,3% в 2014 году. Инфляция в Казахстане в 2015 году составила 13,6%, в 2014 году – 7,4%. Национальный банк Казахстана ожидает в 2016 году рост инфляции на уровне 8%.

Изменились внешние условия (снижение цен на нефть), ожидается изменение внутренних условий (снижение объемов добычи нефти), которые сократят потоки доходов и замедлят рост: придется меньше потреблять и больше работать. Это реакция на снижение дохода государства от природной ренты. Кризис второго десятилетия 2000-х дает шанс использовать потенциальные возможности управлять изменениями, а не пытаться справиться с ними старым

инструментарием. Высокая уязвимость экономики Казахстана перед внешними факторами, неустойчивость ее развития ставит задачу создания новой модели экономического роста.

Краткосрочные меры, которые предпринимаются на сегодняшний день, по масштабам только частично могут решить системные проблемы экономики. Практически все меры направлены на расширение внутреннего спроса, что позволит лишь на время продлить действие старой модели роста, но не может способствовать формированию новой модели роста. Причины вышеуказанных проблем заключаются в слабости рыночной среды, вызванной доминированием после кризиса 2008-2009 гг. государственного регулирования рыночной среды («ручное управление») и разрастанием квазигосударственного сектора и институтов развития.

Основой новой модели экономического роста должно стать создание сильной мотивации к повышению эффективности как для бизнеса, так и для системы государственного управления. Необходимо ослабить бремя госрегулирования и обеспечить абсолютную защиту прав собственности. Необходимо гарантировать жесткую и равную рыночную ответственность всех компаний за результаты своей деятельности независимо от их принадлежности, к какому либо сектору экономики. По расчетам Института экономических исследований, для достижения приемлемых темпов роста в ближайшие годы доля валового накопления основного капитала к ВВП должна существенно вырасти: до 22% – к 2016 г. и до 27% – к 2020 г. Пятилетка 2015-2020 гг. будет определяющей для долгосрочных перспектив развития экономики. Если в этот период будут найдены ресурсы для поддержания высокого уровня инвестиций в основной капитал, несмотря на рост удельной капиталоемкости, то появится шанс выйти за пределы 2020 г. на устойчивую траекторию развития до 2050 г. со средне-годовыми темпами, 4% в год. Иначе диапазон среднегодовых темпов роста снизится. Надо проводить целый комплекс реформ, а не ограничиваться набором отдельных мер. Проблемы экономики носят хронический и фундаментальный характер и не могут быть решены точечными мерами, такими как смягчение денежно-кредитной политики или корректировка бюджетных расходов. Эти меры могут принести краткосрочный успех.

Основным направлением в области денежно-кредитной политики в среднесрочной перспективе должно стать поэтапное внедрение нового трансмиссионного механизма. Это потребует усовершенствования существующих и внедрения новых инструментов денежно-кредитной политики, изменения подходов к постоянным механизмам по предоставлению/изъятию ликвидности, операциям на открытом рынке.

Поведение тенге как «сырьевой валюты» напрямую зависит от цен на экспортируемое сырье. Целью нововведений является активизация кредитного канала трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и снижения значимости его валютного канала. Новый механизм будет создавать здоровую реакцию на снижение цены основного экспортного товара, способствовать

снижению долларизации экономики, волатильности процентных ставок, спекулятивной составляющей на денежном рынке и, как следствие – повышению гибкости и эффективности регулирования ликвидности и проведению денежно-кредитной политики в целом. Это потребует изменения коридора процентных ставок Национального Банка Республики Казахстан. Его пределы будут соответствовать ставкам по операциям постоянного механизма (нижняя граница – депозиты Национального Банка Республики Казахстан, верхняя граница – займы постоянного доступа). Внедрение новых операций и инструментов в рамках трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики позволит повысить эффективность управления и регулирования ликвидности.

Сложившаяся тенденция повышенной зависимости бюджета от нефтяных доходов потребует проведения институциональных реформ в бюджетной сфере, повышения прозрачности его расходов. В среднесрочной перспективе потребуются консолидирование Национального Фонда в бюджетных счетах в соответствии с международными стандартами и сокращение внебюджетных расходов в контексте повышения степени прозрачности бюджетного сектора. В этой связи, первоочередной задачей становится увеличение несырьевых доходов и расширение налогооблагаемой базы совместно с улучшением налогового администрирования в целях поддержания расходов бюджета на стабильном уровне. В среднесрочной перспективе потребуются совершенствование налоговой политики в отношении налогообложения доходов, прогрессивного налогообложения и налогообложения ресурсной ренты. Применение, в условиях роста инфляции административного регулирования цен, в качестве инструмента защиты социально уязвимых групп, необходимо заменить целенаправленными адресными социальными трансфертами. Достижение прозрачности государственных расходов на программы развития и диверсификации в соответствии с высокими стандартами эффективности, потребует постепенного перехода к направлению государственных средств на Программы по индустриализации и диверсификации через бюджет. Программы кредитования через квазибюджетные организации и коммерческие банки потребуют тщательного планирования и контроля реализации. Пассивы и обязательства, вытекающие из кредитования, а также его условия должны стать рыночными и четко раскрытыми.

Реализация политики индустриально-инновационного развития в Казахстане пока не принесла значимых эффектов: доля обрабатывающей промышленности неуклонно сокращается, часто поддерживаются неконкурентоспособные проекты, не обеспеченные сырьевой базой, не имеющие рынков сбыта. Потраченные государственные средства и усилия не дают ощутимого результата. Новые реалии дают шанс Казахстану использовать интеграционный потенциал ЕАЭС, и придать новый импульс казахстанской промышленной политике с учетом спроса российского рынка на замещаемую технологичную продукцию.

Осуществление второй пятилетки ГПФИИР проходит в условиях воздействия на Казахстан ряда вышеуказанных внешних факторов, с одной стороны

осложняющих достижение поставленных целей, с другой стороны диктующих необходимость еще большей интенсификации усилий по решению накопленных в казахстанской экономике и инновационной системе проблем.

Неспособность Казахстана ответить на действие внешних факторов будет означать утрату возможностей для перехода к новой модели экономического роста, сокращение научного потенциала, переход в категорию стран с инновационной системой имитационного типа, долговременное закрепление сырьевого характера экономики, низкие темпы экономического развития.

1. Аналитический интернет портал // Электронный ресурс. - http://www.ratel.kz/news/2015/02/10/newsid_14613

2. Электронный ресурс. <http://www.kazpravda.kz/news/gp-fir/industrializatsiya-stavka-na-innovatsii2>

3. Электронный ресурс. - <http://inform.kz/rus/article/2628364>

4. Электронный ресурс. - <http://www.mint.gov.kz/?id=199>

5. Электронный ресурс. - <http://interfax.com.ua/news/economic/244435.html>

Түйіндеме

Азбергенова Р.Б. – э.ғ.қ., Абай атындағы ҚазҰПУ доценті. azbergenova@bk.ru

Қазақстандық экономикалық өсу үлгінің ерекшеліктері

Қазақстан экономикасы үшін экономикалық өсудің шикізат секторының басымырақ дамуына негізделген үлгісі тән. Мұндай үлгі мұнайға деген қымбат бағаның арқасында өндірістің тез өсуін қамтамасыз етеді, үстеме пайда алуға мүмкіндік береді, макроэкономикалық тұрақтылықты сақтап, ішкі сұранысты арттырады. Алайда, әлемдік мұнай нарығының құбылмалылығы экономикалық дамудың бұл үлгісінің осалдығымен сипатталады.

Қазақстан экономикасының дамуының сыртқы факторлардың алдындағы тұрақсыздығы экономикалық дамудың жаңа үлгісін қалыптастыру қажеттілігін тудырып отыр. Бүгінгі таңда жүзеге асырылып отырған қысқа мерзімді шаралар экономиканың жүйелік мәселелерін жартылай ғана шеше алады.

Іс жүзінде шаралардың көп бөлігі ішкі сұранысты кеңейтуге бағытталған. Ол өсудің жаңа үлгісін қалыптастыруға еш жағдай жасамайды, тек ескі үлгісінің қызметін уақытша соза тұруға мүмкіндік береді.

Экономикалық өсудің жаңа үлгісінің негізінде кәсіпкерліктің де, мемлекеттік басқару жүйесінің де тиімділігін арттыруға деген күшті ынталандыру жасауда жатыр.

Түйін сөздер: экономикалық дамудың үлгісі, макроэкономикалық тұрақтылық, ішкі сұраныс, табиғи рента, сыртқы факторлар, экономиканың даму қарқыны.

Summary

R.B. Azbergenova, Candidate of Economic Sciences, Docent
of KazNPU named after Abay, azbergenova@bk.ru

Features of economic growth model of Kazakhstan

Kazakhstan economy is characterized by economic growth model, which is based on the dominant development of the commodity sector. In the context of high oil prices, this model provides with a rapid increase in production, allows to obtain additional income, to preserve macroeconomic stability and an increase in domestic demand. However, in the context of the

global oil market volatility high vulnerability of the current model of economic growth appears. The instability of development of Kazakhstan economy to external factors necessitates the creation of a new model of economic growth.

Short-term measures currently taken only partially can solve systemic problems of the economy. Almost all measures are aimed at expanding domestic demand, which will only temporarily extend the effect of the old growth model, but cannot promote the formation of a new growth model.

The basis for a new model of economic growth should be the creation of a strong incentive to improve the efficiency of both the business and the public administration.

Keywords: economic growth model, macroeconomic stability, domestic demand, natural rent, external factors, economic growth

УДК 658

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Кушербаева А.Е. – к.э.н., старший преподаватель КазНПУ имени Абая
kusherbaevakbota@mail.ru

В статье рассмотрены основные подходы к понятию «конкурентоспособность», дано определение конкурентоспособности персонала. Формулируются особенности, характеризующие сущность данной экономической категории. Приводятся факторы конкурентоспособности персонала с позиции возможности управления ими. В современных условиях наибольшим экономическим риском для предприятия становится непрофессионализм персонала, который не позволяет реализовать все потенциальные возможности достижения успеха. Обобщая позиции, представляющие современное понимание сущности конкурентоспособности персонала предприятия можно сделать следующий вывод. Во-первых, она выполняет стабилизирующую функцию. Во-вторых, выступает важным ресурсом в деятельности предприятия, рассматривается как дополнительный источник повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: персонал, конкурентоспособность, управление человеческими ресурсами, конкурентоспособность персонала.

Формирование и поддержание высокой конкурентоспособности персонала является одним из основных условий успешной деятельности любого предприятия. С одной стороны, текущая конкурентоспособность персонала должна обеспечивать качественное решение оперативных задач, с другой, накопленный потенциал сотрудников должен способствовать достижению стратегических целей предприятия в долгосрочной перспективе. Для этого необходимо организовать постоянный процесс управления конкурентоспособностью персонала на предприятии.

Как считает определяющее большинство исследователей, первые труды, в которых рассматривались теоретические основы конкуренции, появились в экономической науке лишь к середине XVIII в. Существенную роль в этой связи сыграли исследования основоположников классической политэкономии

[1]. Они утверждали, что конкуренция – это нечто объективно данное, пронизывающее всю производственную и торговую деятельность, а субъективные причины могут только ограничивать или видоизменять ее. При всем многообразии видов конкуренции наибольшее внимание классики уделяли ценовой конкуренции. Например, А.Смит, исследуя взаимоотношение цены товара, спроса и предложения, указывал на роль конкуренции, которая должна выступать в роли весов, уравнивающих эти три элемента. Так, «когда предложение слишком велико, цена будет падать тем ниже, чем больше конкуренция между продавцами, или, смотря по тому, насколько важным окажется для них быстрее сбыть этот товар» [2].

Заслуживает внимание мнение известного исследователя конкуренции Ф. Хайека, который отмечал, что «конкуренция – это средство координации, распространения и освоения знания» [3]. В таком случае конкурентная борьба предстает не разрушительной силой экономики, а фактором, определяющим прогресс, повышающим эффективность производства.

Зачастую детальное изучение вопросов конкурентоспособности компаний дифференцируется на два направления:

- 1) анализ технологии и методов организации производства;
- 2) анализ качества человеческого капитала.

Бесспорно, что на сегодняшний день достижение конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности как на отечественном, так и на международном рынке, невозможно без использования современного технико-технологического оборудования производства, а также без применения высокоэффективных методов организации производственных процессов. Еще одним фактором, требующим внимания, является обеспечение безопасности персонала и экологичности производства. Важно отметить, что технологии, используемые в процессе производства, стали одним из факторов, определяющих конкурентоспособность субъектов предпринимательства. Однако положительный результат новаций в бизнесе, будь то внедрение новых технологий или современные организационно-экономические реформы, как правило, достигается благодаря человеческим ресурсам. Именно поэтому необходимо согласиться с мнением тех авторов, которые считают, что реализация концепции экономического развития возможна только при условии адекватного наращивания материально-технического и трудового потенциала [4].

Человек представляет собой конкурентное богатство предприятия, которое необходимо развивать вместе с другими ресурсами. В настоящее время во всем мире конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности совместно с технологиями и способами организации труда определяют обеспеченность квалифицированным персоналом, а также организационные структуры и формы работы, степень мотивации, которые позволяют сотрудникам достичь высокого уровня конкурентоспособности, эффективнее использовать трудовой потенциал. Таким образом, конкурентоспособность организации может быть достигнута только совокупностью трех элементов: конкуренто-

способный персонал, конкурентоспособные технологии, конкурентоспособные способы менеджмента.

Высокий уровень конкурентоспособности персонала, как уже было отмечено, является одним из важных условий эффективной работы субъектов предпринимательской деятельности, однако, в то же время он обеспечивает его обладателям определенный уровень личной экономической безопасности и социальной устойчивости.

Анализ научных источников по проблеме управления человеческими ресурсами показывает, что использование термина «конкурентоспособность» относительно человека как субъекта экономической жизни является достаточно распространенным явлением. Однако авторы останавливаются на понятии конкурентоспособности на рынке труда, но при этом далеко не однозначны в своих формулировках.

Отдельные ученые под конкурентоспособностью работника понимают «...способность конкретного работника к индивидуальным достижениям в труде, представляющим вклад в достижение организационных целей» [4]. Однако предлагаемая концепция сложно согласуется с родовым понятием конкуренции, под которой в самом общем виде выступает соперничество нескольких субъектов в достижении схожей цели [5].

В этой связи более разработанной является позиция А.К. Семенова и В.В. Улитиной, которые под рассматриваемым термином понимают «свойство работника успешно выдерживать конкуренцию на рынке труда в сравнении с работниками аналогичных профессий, специальностей, уровня квалификации» [6]. Схожую дефиницию предлагает М.В. Федяева, считающая, что конкурентоспособность работника есть степень развития комплекса применяемых в процессе трудовой деятельности способностей индивида и его квалификации – свойство индивида, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности в его рабочей силе по сравнению с другими индивидами [7].

Персонал как ключевая подсистема предприятия находится в тесной взаимосвязи с внутренней организационной средой, факторы которой оказывают большое влияние на конкурентоспособность персонала. А потому конкурентоспособность персонала нельзя рассматривать в отрыве от конкретных организационно-экономических условий.

В научных работах по экономике труда выделяют достаточно много факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность субъектов рынка труда, поэтому для удобства проведения анализа целесообразно их классифицировать. Пример одной из наиболее популярных (ввиду своей очевидности) классификаций приводит Хохлова И.И. [8].

Критерием классификации Хохловой И.И. является среда возникновения факторов. Таким образом, по отношению к сотруднику все факторы делятся на 3 большие группы: внешние факторы, факторы, создаваемые на предприятии и факторы личной конкурентоспособности. При выделении факторов для целей данной работы необходимо добавить критерий управляемости, то есть возмож-

ности воздействия на эти факторы с помощью инструментария, доступного руководству предприятия. Таким образом, в выборку не попадут, возможно очевидные, но слабо поддающиеся управлению факторы. Кроме того, с точки зрения управляемости представляется наиболее проблемным выделение факторов внешней среды, так как возможности предприятия повлиять на эти факторы крайне ограничены. Однако, когда рассматриваются факторы внешней среды, нужно говорить не о инструментах воздействия, а инструментах использования предоставляемых средой возможностей. Классификация факторов конкурентоспособности персонала и соответствующие им инструменты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Факторы конкурентоспособности персонала и инструменты управления ими

Факторы по группам	Инструменты
Факторы внешней среды	
Экономические факторы: доходность ниши, занимаемой предприятием; высокий и стабильный спрос на продукцию предприятия; уровень конкуренции на рынке, где работает предприятие; экономическая политика государства;	Продуманная <i>маркетинговая политика предприятия</i> для управления спросом и ценообразованием, что поможет стабилизировать спрос и максимизировать доходность ниши. Любое государство имеет программы поддержки приоритетных направлений развития, и предприятия должны периодически проводить <i>мониторинг государственных программ</i>
Правовые факторы: стабильность законодательства; законодательно установленные льготы для регионов или отраслей; правовая защищенность субъектов предпринимательской деятельности;	Профессиональное юридическое сопровождение фирмы позволит вовремя распознать как угрозы, так и возможности для бизнеса со стороны законодательства.
Социальные факторы: доступность и качество образования и здравоохранения; развитость культурно-развлекательной инфраструктуры; жилищные условия региона (ЖКХ, жилищный фонд)	Инструментами здесь может выступать реализация предприятием своих социальных проектов, а также участие в социальных проектах региона. Более дорогостоящими инструментами могут быть участие в проектах жилищного строительства и поддержка детских садов и общеобразовательных учреждений.
<i>Демографические факторы:</i> структура рабочей силы в регионе; регулирование миграционных процессов; качество профессионального образования.	<i>Мониторинг рынка труда.</i> Работа с образовательными учреждениями по проведению практик и стажировок, а также трудоустройству выпускников. Получение квот на использование труда мигрантов

Внутриорганизационные факторы	
Факторы оплаты труда: обоснованность уровня оплаты труда в коллективе; открытость и понятность расчета заработной платы; применение методов коллективного материального поощрения.	Рациональная система оплаты труда, с элементами коллективного поощрения и понятной структурой расчета; Использование дополнительных материальных стимулов: дополнительный отпуск, оплата спортивно-оздоровительных услуг, оплата детских садов, выплаты за выслугу лет.
Факторы условий и организации труда: нормирование труда на предприятии; техническая оснащенность рабочих мест; безопасные и санитарно-гигиенические условия труда	Введение гибкого режима рабочего времени для некоторых категорий сотрудников; Проведение аудитов условий труда и опросов мнений сотрудников.
Факторы социальных взаимодействий: наличие неформальных групп; наличие организационной культуры на предприятии; социально-психологический климат.	Проведение корпоративных мероприятий: корпоративных праздников, субботники, коллективный выезд на природу, праздничные поздравления (23 февраля, 8 марта), корпоративное обучение, выпуск корпоративной газеты и др.
Факторы организационного управления: требования работодателя; стиль руководства; уважение администрации к подчиненным; участие сотрудников в управлении.	Создание рабочих групп для решения сложных задач, стоящих перед компанией, проведение регулярных планерок, организация «кружков качества» для совершенствования бизнес-процессов организации
Факторы, возникающие на личностном уровне	
Факторы личности работника: желание работать в коллективе; отношение с окружающими; ответственность за качество своей работы; индивидуальные качества (целеустремленность, самообладание, интеллект, организованность и др.)	Проведение тренингов по тимбилдингу, разработка индивидуальных планов развития сотрудника, выявление и развитие лидеров.
Факторы профессиональной квалификации работника: уровень образования; стаж работы; профессиональная компетентность; профессиональная мобильность.	Поощрение получения дополнительного профильного образования, повышения квалификации, ротация сотрудников, проведение и участие в мероприятиях по обмену опытом с компаниями-партнерами, продвижение по результатам работы, мероприятий по планированию карьеры.

Конкурентоспособность персонала формируется как интегральный показатель тех качеств и особенностей, за счет которых конкретный работник является лучше других на определенной должности с точки зрения организации, и за счет которых организация оказывает ему предпочтение. Каждая организация, занимающаяся оценкой конкурентоспособности работников, должна сформировать четкую шкалу критериев, предъявляемых к каждой должности (профессии).

Для оценки конкурентоспособности персонала в целом следует применять показатели эффективности работы предприятия, которые можно сравнить с аналогичными показателями других предприятий. В наиболее общем виде конкурентоспособность персонала предприятия характеризуют следующие показатели: количественные (финансовые результаты деятельности предприятия, доля предприятия на рынке, прирост прибыли предприятия за счет интенсивных факторов, показатели использования трудовых ресурсов) и качественные (координация действий персонала, психологический климат в коллективе, наличие разработок и методов оригинальных для данного предприятия, корпоративная культура, история и перспективы развития предприятия). Для повышения конкурентоспособности в долгосрочном периоде необходимо в первую очередь сосредоточить внимание на качестве персонала, а не на ценовых характеристиках конкурентоспособности.

В итоге человеческий капитал, подобно физическому капиталу, обеспечивает своему обладателю более сложную профессию, больший доход, т.е. более высокое качество жизни. Конкурентоспособность персонала определяется не мерой потребности компании в персонале, а соотношением объема и структуры человеческого капитала персонала количеству и качеству выполняемой им работы, тем самым обеспечивая конкурентоспособность субъекту предпринимательской деятельности.

1. Зейналова М.Л. Особенности неоклассической теории совершенной конкуренции. Комментарий // Вестник Финансовой академии при Правительстве РФ. 2001. №4 (20). - С. 59
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1-3. - М., 1993. - С. 175-176
3. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия II Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. - С. 73
4. Абрамов В.Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем / Моск. междунар. высш. шк. бизнеса МИРБИС. - М.; Пермь: Пермский УНТИ, 2004. - С. 40-41
5. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. - С. 49-53
6. Андреева Л., Миргородская Е. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики // Экономист. 2004. №1. - С. 81-88.
7. Сотникова С.И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания II Маркетинг в России и за рубежом. 2006. №2. - С. 95-108.

8. Хохлова И.И. Классификация факторов конкурентоспособности работника/ И.И. Хохлова // Российское предпринимательство. – 2013. – No11. – С. 52-56.

Түйіндеме

Кушербаева А.Е. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы.
kusherbaevakbota@mail.ru

Ұйымдағы персоналдың бәсекеге қабілеттілігі

Мақалада «бәсекеге қабілеттілік» түсінігіне қатысты негізгі көзқарастар мен персоналдың бәсекеге қабілеттілігіне анықтама беріледі. Бұл экономикалық категорияның мәні мен мазмұнын сипаттайтын ерекшеліктер тұжырымдалады. Бәсекеге қабілеттілікке әсер ететін факторлары мен оларды басқару жолдары келтірілген. Қазіргі жағдайда табысқа қол жеткізудің әлеуетті мүмкіншіліктерін барынша қолдануға кедергі келтіретін ол персоналдың кәсіпқойлығының немесе біліктілігінің төмендігі. Негізгі қаралған ұстанымдар негізінде келесідей қорытынды жасауға болады. Біріншіден, персоналдың бәсекеге қабілеттілігі тұрақтандырушы қызмет атқарады. Екіншіден, кәсіпорынның атқаратын қызметіндегі негізгі ресурс болып табылады және кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыратын қосымша тетік ретінде қарастырылады.

Түйін сөздер: персонал, бәсекеге қабілеттілік, адами ресурстарды басқару, персоналдың бәсекеге қабілеттілігі.

Summary

Kusherbayeva A. E. – candidate of economic Sciences, senior lecturer
at KazNPU named after Abai, kusherbaevakbota@mail.ru

The competitiveness of the organization's staff

The article describes the main approaches to the concept of "competitiveness", the definition of competitiveness of personnel. Formulates the peculiarities that characterize the essence of this economic category. The factors of competitiveness of the personnel of management. In modern conditions the greatest economic risk for enterprises is the lack of professionalism of the staff, which does not allow to realize all the potential of success. Summarizing the position, representing modern understanding of the essence of competitiveness of enterprise personnel can make the following conclusion. First, it performs a stabilizing function. Second, is an important resource in the enterprise, is considered as an additional source of increase of efficiency of activity of the enterprise.

Keywords: personnel, competitiveness, human resources management, personnel competitiveness.

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 368

ӨМІРДІ САҚТАНДЫРУ

Адельбаева А.К. – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы*
adelbaeva_83@mail.ru

Өмірді сақтандыру – сақтанушының ұзақ мерзімді мүдделерін қорғауды қарастыратын жеке сақтандыру түрі.

Бұл мақалада өмірді сақтандыру туралы жалпы түсінік бере кету көзделіп отыр, себебі, «өмірді сақтандыру» термині адамдармен көбінесе, тек өлім жағдайымен ғана байланысты жағдай сияқты қабылданып отырғандай. Алайда, бұл олай емес. Өмірді сақтандырудың негізгі міндеті – зейнетақыға шығу, кәмелеттік жасқа жету, той жасау және тағы сол сияқты сақтандырылған тұлғаның өміріндегі елеулі жағдайға ақша қаражаттарын жинақтау болып келеді.

Өмірді сақтандыруда сақтандыру объектісі ретінде өмір табылады. Мақалада өмірді сақтандыру, оның түрлері, сондай-ақ аталған нарықтың дамуы қысқаша сарапталған.

Түйін сөздер: сақтандыру, өмірді сақтандыру, сақтандыру жағдайы, сақтандыру нарығы, сақтандыру компаниялары.

Адамның әлеуметтік және қаржылық мәселелері бүкіл әлемде капитал жинақтау бағдарламалары арқылы шешіледі. Оның ішінде ерекше орынды өмірді сақтандыру бойынша компаниялармен ұсынылатын бағдарламалар алады. Өмір өзгеріссіз болмайды. Бүгінгі таңда ертеңгі күнге деген толық сенім жоқ десек те болады. Өмірді жинақтаушы сақтандыру бүкіл әлемде қалыпты жағдайға айналып Қазақстанда да жайлап өз орнын тауып келеді. Өмірді сақтандыру ұзақ мерзімді жинақтаушы бағдарлама бола отырып, тек инвестиция ғана болмай болашақта тұрақты жағдайды қамтамасыз етудің нақты қажеттілігіне айналып отыр.

Сақтандырудың бұл түрі банктік салым, инвестициялық компания және сақтандырудың өзін қоспағандағы қызмет түрлерін біріктіреді. Клиент сақтандыру компаниясындағы шотына мезгілімен ақша аударып отырады, біраз уақыттан кейін пайызымен қосып салған сомасын қайтара алады. Алайда банктерге қарағанда сақтандыру компаниялары ұзақ мерзімді жұмыс істейді (10-20 жыл) [1].

Енді өмірді сақтандырудың мәніне толығымен түсінік бере кетейік. Өмірді сақтандыру дегеніміз – сақтандырылған тұлғаның өмірі мен өліміне қатысты мүліктік мүдделерін қорғауды қарастыратын сақтандыру түрі. Мұнда сақтандыру мерзімі ұзақ уақытқа есептеледі. Тарихқа үңілетін болсақ, өмірді сақтандыру Европада XVII-XVIII ғасырларда теңіздік сақтандыруға қосымша ретінде

пайда болды. Кемелер мен жүктерді сақтандыруда кеме капитанының өмірін қосып сақтандыра бастаған. 1663 жылы Джеймс Додсон деген ағылшын кәсіпкері әр түрлі Лондондық бейіттерден мәліметтер жинап, өлген кісінің орташа жасын, оның жыл ішіндегі санын есептеп, бұл статистиканы сақтандыру сыйақыларын есептеуде қолданған.

Сақтандыру тарихында өмірді сақтандыру ісін ұйымдастыруда ғылыми тәсілді алғаш пайдаланған Джеймс Додсон деп есептеледі.

Өмірді сақтандыру бойынша маманданған алғашқы сақтандыру компаниясы 1740 жылы «Общество достойной жизни» деген атпен құрылды.

Өмірді сақтандыру екі тәуекелді біріктіреді: белгіленен уақытқа дейін өмір сүру және өлім жағдайы. Кейде сонымен қатар дене жарақаты, мүгедектік, жазатайым жағдайдан болған өлім сияқты басқа да тәуекелдерді қамтиды. Жарналар тұрақты түрде жинақтау мерзімі аяқталғанша төленіп отырады. Сондықтан басқа түрлеріне қарағанда бұл сақтандыру бағдарламасы сақтандыру мерзімі аяқталғаннан кейін сақтандыру жарналары жоғалып кетпейді, керісінше салынған сома еселеніп қайтады. Өмірді сақтандыру шарттарының түрлері бірнешеге бөлінеді. Оны төменгі кестеден көреміз [2].

№	Негізгі критерийлері	Өмірді сақтандыру шарттарының түрлері
1	Объектісіне байланысты	1. өз өміріне қатысты келісім-шарттар, мұнда сақтандырушы мен сақтандырылған тұлға бір адам 2. басқа тұлғалардың өмірін сақтандыру шарттары, мұнда сақтанушы мен сақтандырылған тұлға екі бөлек адам 3. бірлесіп сақтандыру келісі
2	Сақтандыру түрі бойынша	1. өлім жағдайында сақтандыру 2. белгілі бір мерзімге дейін сақтандыру
3	Сақтандыру жарналарын төлеу тәртібіне байланысты	1. бір реттік сыйақы шарттары 2. мезгіл-мезгілімен төленіп отыратын сыйақы шарттары
4	Сақтандыру сомасын жабу мезгіліне байланысты	1. бөлшек бағалар индексінің өсуіне сәйкес сақтандыру сомаларының өсуі 2. сақтандырушының пайдасының бір бөлігіне үлес етуге байланысты сақтандыру сомасының өсуі 3. арнайы инвестициялық қорларға сақтандыру сомаларын тікелей инвестициялау есебінен сақтандыру сомасының өсуі
5	Сақтандыру төлемдерінің түрлеріне байланысты	1. сақтандыру сомасын бір реттік төлеу 2. рентаны төлеумен байланысты сақтандыру 3. зейнетақыны төлеумен байланысты сақтандыру

6	Келісімге отыру түріне қарай	1. жеке 2. ұжымдық
Дерек көзі [2]		

Қазақстанда 33 сақтандыру компаниясы өз қызметін атқаруда, оның ішінде 7 өмірді сақтандырумен айналысады, атап айтсақ, Standart life, Азия life, Nomad life, Казкоммерц life, Мемлекеттік аннуитеттік компания, Еуропалық сақтандыру компаниясы, Халық life.

Өмірді сақтандыру саласы соңғы уақытта дамып келе жатқаны жалпыға мәлім, алайда Ranning.kz. мәліметтеріне сүйенсек, сақтандырудың бұл саласының табыстылығы соңғы уақытта кеміп келе жатқанын байқаймыз. Сақтандыру төлемдерінің тұрақты түрде өсуіне байланысты жиналған сақтандыру сыйақылары 2 жыл қатарынан азайып отыр. 2016 жылдың қаңтарында сыйақылар 15% кеміп, төлемдер 4,3 есеге артқан. 2013 жылы өмірді сақтандыру бойынша сыйақылар 2 есеге артқанмен 2 жыл қатарынан бұл нарық сегментінің қысқаруы байқалып отыр. 2014 жылы 24,1%, 2015 жылы тағы да 3,4%-ға. Алдыңғы жылы өмірді сақтандыру бойынша компаниялар 23,8 млрд. теңге сыйақы жинады. Осымен қатар төлемдер көлемінің өсу қарқыны 2014 жылы – 46% және 2015 жылы 44% құрап отыр.

2016 жылдың қаңтарында алдыңғы жыолдың қаңтарына қарағанда сыйақыны 15,4% аз жинаған, төлемдер 4 еседен артқан. Сәйкесінше сыйақылардың төлемдерге деген қатынасы кемиді. 2013 жылы сыйақы мөлшері төлемдерден 50 есе артық болса, 2015 жылы бұл көрсеткіш 20-ға дейін кеміген.

Өмірді сақтандыру компанияларының ішінен Еуропалық сақтандыру компаниясы көш бастап келеді, оның 2016 жылғы қаңтарындағы нарықтағы үлесі – 70% (2015 жыл бойынша 62%).

Алдыңғы жылы жиналған сақтандыру сыйақылары 2% және осы жылдың қаңтарында 19% кеміген.

Екінші орында Халық life, оның үлесі – 15% (2015 жылы – 25%). Алдыңғы жылы 22% өскенімен биылға жылдың қаңтарында 2015 жылға қарағанда 38% кеміген.

Көшбасшыларға жататын үштікте Номад life компаниясы орын алған. Нарықтағы үлесі 8%.

Standart life өмірді сақтандыру компаниясы жақсы көрсеткіштер көрсетуде. 2015 жылы сыйақыларын төменгі старттан 45 есеге көбейткен – 808 млн. теңге және нарықтағы 3% үлесінің бар екенін көрсетті. Қаңтар айында сақтандыру сыйақылары 7% артқан.

Төлемдердің ең үлкен сомасы Казкоммерц life компаниясына тиесілі (2015 жылдың қыркүйегінде БТА Жизнь компаниясы қосылғаннан кейін).

2016 жылдың қаңтарында өмірді сақтандыру бойынша барлық төлемдердің 63%, 2015 жылы 50% жуық. Еуропалық сақтандыру компаниясы, қаңтарда нарықтағы барлық төлемдердің 23%, ал 2015 жылы – 42% өзіне алған. 2015 жылдың нәтижесі бойынша Standart life компаниясының сыйақылары төлемдерден 9 мың есеге көп болған [3].

Өмірді сақтандыру ұлттық санамызға енді ғана сіңіп келеді деуген болады, себебі бұл сақтандыру түрі инвестицияның бір түрі, әрі ертеңгі күнге деген сенімділіктің кепілі.

1. *О страховании жизни* // *finance-invest.kz*
2. *wikipedia.org*
3. *finance.nur.kz*

Резюме

Адельбаева А.К. - старший преподаватель КазНПУ имени Абая adelbaeva_83@mail.ru

Страхование жизни

Страхование жизни – это личное страхование, которое предусматривает защиту долгосрочных интересов страхователя.

В этой статье, делается попытка немногословно рассказать о страховании жизни. Зачастую термин «страхование жизни» воспринимается людьми как нечто, нужное на случай смерти. Однако, это не совсем так. Основная цель страхования жизни – накопление денежных средств, например, к выходу на пенсию, совершеннолетию, свадьбе или к другим событиям в жизни застрахованного.

К страхованию жизни относят все виды страхования, где в качестве объекта страхования выступает жизнь человека.

В статье рассматривается страхование жизни его виды, а также краткий анализ развития данного рынка.

Ключевые слова: страхование, страхование жизни, страховой случай, риск, страховой рынок, страховые компании.

Summary

Adelbaeva A.K. - senior teacher of KazNPU named after Abai. adelbaeva_83@mail.ru

Life insurance

Life insurance is personal insurance that provides for the protection of the long-term interests of the policyholder.

In this article, we will attempt reticent to talk about life insurance. Often the term "life insurance" is perceived by people as something needed in case of death. However, it is not so. The main purpose of life insurance – the accumulation of funds, such as retirement, adulthood, wedding or other events in the life of the insured.

Life insurance includes all types of insurance where as object of insurance acts a person's life.

The article discusses life insurance types, as well as a brief analysis of the development of this market.

Keywords: insurance, life insurance, insured event, risk, insurance market, insurance company.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПкерлік пен оның болашағы

Маткаримова Л.К. – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы*
matkarimova85@mail.ru

Қазақстан еркін экономика трансформациясы кезеңін бастан кешіп жатыр. Республика үшін трансформация процесі – экономикалық қарым-қатынастардың бүкіл жүйесін түбегейлі өзгерту мәселесі ғана емес, сонымен қатар елдің тұтастығы мен экономикалық тәуелсіздігін қамтамасыз ету.

Шағын және орта бизнесті дамыту табысты экономикалық реформалар шарттарының бірі болып табылады. Шағын және орта бизнес субъектілерін құру және дамыту, халықтың және нарықтық экономикаға бүкіл экономиканың көшу даярлауды көздейтін қоғамның әлеуметтік қайта құрылымдау үшін негіз болып табылады.

Қазақстанда кәсіпкерлікті құру мен дамыту қолайсыз әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдайдың өтпелі кезеңімен сипатталды. Елеулі макроэкономикалық дағдарыс пен халықтың өмір деңгейінің төмендеуімен ерекшелінде. Бұл процесс қазіргі таңда да объективті және субъективті сипаттағы бірқатар қиындықтарға тіреледі және оның динамикалық дамуына кедергі келтіреді.

Осыған байланысты, шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын әлеуметтік-экономикалық аспектілері, оның проблемалары мен перспективаларын терең теориялық зерттеу қажеттілігі туындайды. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту, экономиканың нақты секторын кеңейту мен дамытудың өзін-өзі қолдайтын процесс болып табылады. Сондай-ақ, халықтың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз ету саласында, оның белсенді іскерлігін көтеруде және халықтың әлеуметтік мәселелерін кеңейтуге жәрдем жасайды.

Түйін сөздер: шағын бизнес, кәсіпкерлік, инвестиция, индустриаландыру, бизнес, лизинг.

Шағын бизнес кәсіпорынының дамуы Қазақстан экономикасындағы жүзеге асырылған реформаларының бірі болып табылады. Үлкен мөлшерлемедегі инвестицияны қажет етпейтін осы кәсіпорындар ғана әлеуметтік тұрақтылық кепілі, нарықтық кеңейту шаралары және елдегі бәсекеге қабілеттілікті жоғарылату қайнар көзі болып саналады.

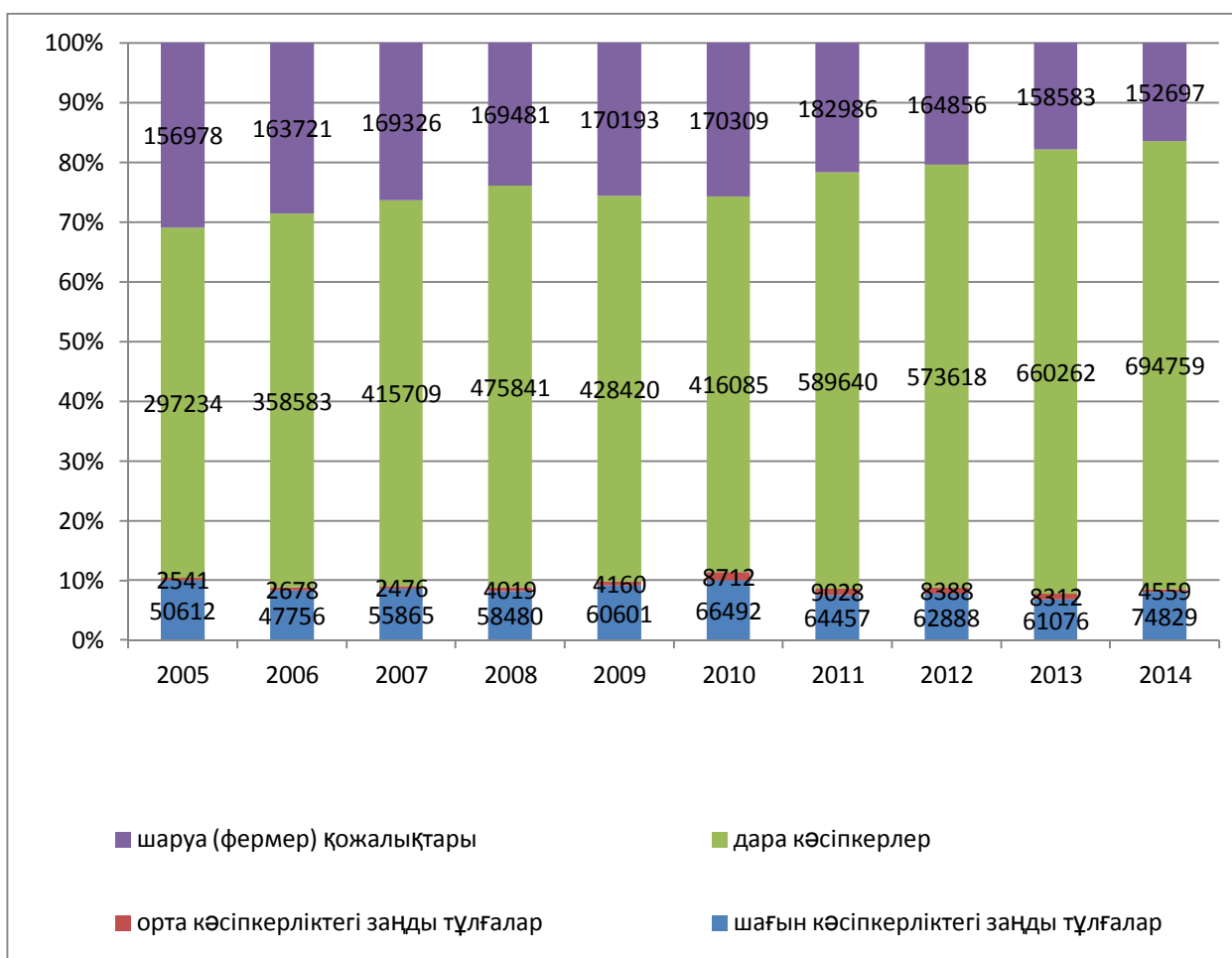
Қазіргі кезде бұл кәсіпорындарды дамыту, алдымен қаржылық қамтамасыз ету және қаржылық-несиелік талдауды іздеу мәселелерімен байланыстырылады. Жаңашыл шарттарға сәйкес шағын кәсіпорын капиталының негізгі қайнар көзі болып бұрынғысынша жеткілісіз меншік ресурстары қалады. Бұл шағын бизнес кәсіпорнының несие нарығына және жоғарғы пайыз мөлшерлемесі жағынан бағалы қағаздар нарығына қатысуындағы, әр түрлі мемлекеттік емес бағдарламалардың, қорлардың және үкіметтік ұйымдардың қаржылық ресурстарға шектеулер қоюының нәтижесі болып табылады.

Нарықтық қатынастар көптеген адамдардың «өз ісіне» деген табиғи ұмтылуды тудырып, өздерінің меншіктерін арттыра түседі. Ең соңында бұл қызметтің ерекше түрі – кәсіпкерлік қайраткерлікке әкеп соғады. Оның көмегімен адамдар тәуекелге бел буып, мүліктік жауапкершілікті сақтай отырып, пайда табу жолын көздейді. Кәсіпкерлікті шығармашылық күш-жігерді жүзеге асыруға, экономикалық және ұйымдастыру ісінде тапқырлыққа, жаңашылдыққа байланысты. Кәсіпкерлікті жаңа тұрғыдан түсіндіргенде мынадай екі жағдайға: біріншіден, коммерциялық бағыт-бағдарға, тәуекелдік бел буушылық пен дербестікке, бастаған ісін аяғына дейін жеткізуге, кездескен кедергілерді жеңе білуге; екіншіден экономикада, ұйымдастыру ісінде тапқырлық пен жаңашылдық танытуға, ғылыми-техникалық прогреске жетуге тікелей қатысты. Кәсіпкер қабылданған заңға қайшы келмейтін қызметтің қандай да болмасын түрімен айналыса алады. Олар: шаруашылық-өндірістік, көтерме саудада сату, жаңашыл, көрсетілетін кеңес беру қызметтері және басқа да коммерциялық, делдалдық, сол сияқты құнды қағаздар операциялары [1].

Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерліктің даму көрсеткіштерін қарастыратын болсақ, республиканың экономикалық даму жағдайы айқындалады.

Табысты индустриаландыру факторларының бірі ретінде, шағын және орта бизнес ерекше орын алады. Шағын және орта кәсіпкерлікте (одан әрі ШОК) тіркелген субъектілердің саны 2013 жылы 10,6% ұлғайды (52,0 мың бірлік). Тіркелген ШОК субъектілерінің ішінен 33,8 мың бірлігі (65,0%) белсенді болып табылады, бұл республикалық орташа көрсеткіштен (55,0%) 10,0 пайызға жоғары [1].

1-сурет. Белсенді ШОК субъектілернің жалпы санының үлесі



2014 жылға деректер 2014 жылғы 1 қаңтардан бастап ШОК субъектілеріне жатқызу критерііне тек қана жұмыспен қамтылғандар саны бойынша статистика мақсаттары үшін қолдануды көздейтін «Жеке кәсіпкерлік туралы» ҚРЗ нормасының күшіне енгендігін есепке ала отырып берілген (ҚРЗ 2012 жылғы 10 шілдедегі №36-V Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне рұқсат беру құжаттарын қысқарту және мемлекеттік органдардың бақылау мен қадағалау функцияларын оңтайландыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы)».

2014 жылғы шағын кәсіпкерліктің барлық субъектілерінің өнім шығарылымы

млн. теңге				
	Барлығы	соның ішінде		
		шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	дара кәсіпкерлер	шаруа (фермер) қожалықтары
Қазақстан Республикасы	9 766 096	8 007 342	972 670	786 084
Ақмола	256 303	179 733	39 334	37 236
Ақтөбе	372 512	293 857	45 395	33 260
Алматы	540 864	330 982	47 449	162 433
Атырау	350 332	280 220	57 547	12 565

Батыс Қазақстан	1 012 851	928 183	51 617	33 051
Жамбыл	205 117	112 064	24 350	68 703
Қарағанды	449 170	329 511	67 151	52 508
Қостанай	318 500	207 762	56 597	54 141
Қызылорда	128 887	97 386	21 358	10 143
Маңғыстау	404 492	358 422	43 437	2 633
Оңтүстік Қазақстан	551 311	353 431	63 958	133 922
Павлодар	406 458	320 316	46 496	39 646
Солтүстік Қазақстан	192 875	109 157	36 549	47 169
Шығыс Қазақстан	372 614	204 400	69 722	98 492
Астана қаласы	2 371 870	2 263 708	108 134	28
Алматы қаласы	1 831 940	1 638 210	193 576	154

Өндірілген өнім көлемі 2,4% өсіп, 380,7 млрд.теңгеге жетті. ҚР Тұңғыш Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты халыққа Жолдауында «Кәсіпкерлікті жан-жақты қолдау – ұлттық экономиканың бастапқы қуаты» екендігін атап өтті. Ауыл аймақтарындағы, сондай-ақ жалпы кәсіпкерлікті дамыту үшін қаржылық қолдау көлемдерінің жыл сайынғы өсуімен зор мүмкіндіктер ашылып отыр. Барлық қаржыландыру көздерінен 2012 жылы 48,5 млрд. теңге сомасына қаржы-несиелік қолдау көрсетілді.

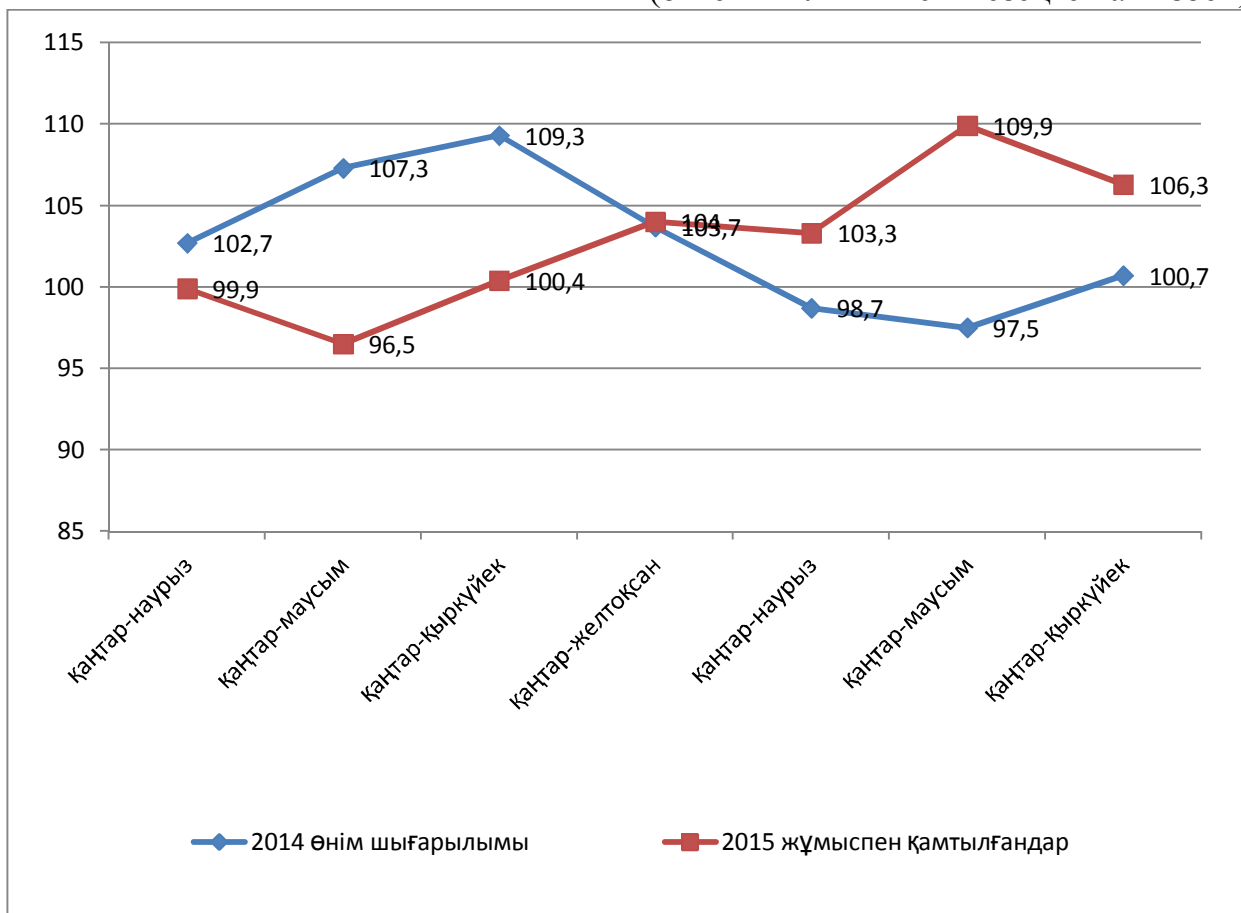
«Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы нәтижесінде аймақтағы кәсіпкерлердің жұмыс істеп тұрған өндірістерін жаңғыртуға және жаңа өндірістерді ашуға, сервис кәсіпорындарын құруға, жобаларға инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылым өткізуге 1,8 млрд. теңге көлемінде қолдау көрсетілді.

Аталмыш бағдарлама бойынша 2012 жылы 154 жоба бекітіліп, соның ішінде 116 қарыз алушыға жалпы сомасы 10,8 млрд. теңге несие берілді, 16 кәсіпорынға жалпы сомасы 370,8 млн. теңгелік несиеге кепілдеме берілді, жетіспейтін өндірістік инфрақұрылымның құрылысына 1 млрд. теңгеге 22 жоба қаржыландырылды.

Қабылданған шаралар нәтижесінде облыста 2,4 мың жаңа жұмыс орыны ашылды, бағдарлама қатысушыларынан түскен салық түсімдерінің көлемі 3,2 млрд. теңгені құрады.

ШОК субъектілері қызметінің негізгі көрсеткіштерінің өзгеруі

(өткен жылғы тиісті кезеңге пайызбен)



Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті қаржыландыру мәселелері: шағын бизнестің негізгі мақсаты – халықты жұмыспен қамтамасыз ету, оның әлеуметтік проблемаларын шешу және еңбекке деген ынталығын дамыту, тұтыну нарығын мол ассортиментті товарлармен және қызмет етумен толтыру. Шағын кәсіпкерлікті қаржыландыру мәселелері: Қазақстан азаматтарының кәсіпкерлікпен айналысуына қолайлы құқықтық және экономикалық жағдайлар жасау мақсатымен мынадай шаралар көзделген:

- жеке адамның және семьялық кәсіпкерліктерін, шаруашылық қожалықтарының істеріне мемлекет ұйымдарының заңсыз араласпауына кепілдік беретін заңдармен қамтамасыз ету;

- шағын бизнес субъекттерін мемлекеттік тіркеудің жеңіл тәртібін енгізу. Бұл тіркеудің мерзімін және ақысын қысқарту, қажетті жоғарғы қорының көлемін азайту, шағын кәсіпкерлер меншігіне мемлекеттік меншікті ақысыз беру;

- мемлекеттік бақылау ұйымдарының шағын бизнес субъекттерінен қосымша ақы алуға мүмкіндік беретін қазіргі күші бар заңдылық нормативтер мен жағдайларды жою. Бұған тек заңда бекітілген айыптар, өсімдер және басқа санкциялар жатпайды;

- материалдық өнімдер өндірісімен шұғылдалатын шағын бизнес субъектілеріне салық және кеден ақысын төлеуге жеңілдіктер беруді өрістетуге.

Кәсіпкерлік қызмет субъектілері заңды тұлға құрмай тұрып, азаматтық-құқықтық қатынастардың, әсіресе шетелдік заңды тұлғалармен қатынаста белсенді қатысушысы болуы белгілі дәрежеде қиын екендігін мойындау қажет. Сондықтан да соңғы жылдары еліміздің кейбір аймақтарында, әсіресе солтүстікте, шаруа қожалықтарының заңдық тұлға құра отырып, шаруашылық жүргізудің ірірек ұйымдық-құқықтық түрлеріне бірігу фактілері елеулі құбылыс болып отырғаны кездейсоқ емес. Мұндай шешім кәсіпкерліктің осынау жаңа субъектілерінің еңбек, материал және басқа ресурстарын біріктіруге, сондай-ақ оңтайлырақ еңбек бөлінісін және өндірістің мамандандырылуын жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Бүгінде аймақтарда кәсіпкерліктің бәрінен көп кездесетін субъектілері әзірге азаматтардың заңдық тұлға құрмай-ақ, дербес яғни біріккен кәсіпкерлік болып отырғаны белгілі. Жоғарыда айтқанымыздай мұндай азаматтар өздері барып мемлекеттік тіркеуден өтуге, сондай-ақ, тұрғылықты жеріндегі аумақтық салық органында жеке кәсіпкер ретінде есепке тұруға тиіс.

Шағын кәсіпкерлікті республикалық деңгейдегі қолдау құрылымдары құқықтық-нормативтік және әдістемелік көмек көрсетіп қана қоймай, аймақтық және жергілікті деңгейдегі қолдау құрылымдарына тікелей қаржылар аудару арқылы да жәрдемдесуге тиіс. Республикамызда шағын кәсіпкерлік пен кәсіпорындарды дамыту үшін мынадай шараларды жүргізу керек:

- салық салу базасын жетілдіру;
- салықтың түрлерін анықтауға қатысты салық заңдарына өзгерістер енгізу;
- қаржы операцияларын жүргізуге мұрындық болатын салық мөлшерлемелерін азайту және соған сәйкес тиісті салықты төлеуді жетілдіру;
- несиені беру мерзімдерін ұзарту және аймақтық мәні зор шағын өндірістік кәсіпорындар үшін пайыздық мөлшерлемелерді төмендету арқылы отандық өндірістерді ынталандыру және сапасы төмен арзан қолды тауарларды тасып әкелуге тосқауыл қою;
- шағын кәсіпорындарды несиелендіру механизмдерін жетілдіру үшін лизингтік несиелерді, венчурлық қаржыландыру, факторинг, сонымен бірге, кепілдік қорларды құру және өзара несиелендіруді.

Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың негізгі мақсаты – олардың әлеуметтік-экономикалық қызметін тиімді атқаруына мүмкіндіктер жасап, өмір сүру мерзімінің неғұрлым ұзаруына ықпал ету. Біздің пікірімізше, мемлекеттік қолдаудың бағыттары бойынша бірнеше нақты шараларды іске асыру қажет.

Бірінші шара – шағын кәсіпкерлік пен кәсіпорындардың мүдделерін қорғайтын салық реформасын жасау керек, атап айтқанда, біріншіден экономиканың бұл секторына мемлекет тарапынан таза фискальдық көзқарасты өзгерту; екіншіден, тиімді инвестициялар тарту үшін салық жеңілдіктерін енгізу.

Мемлекет кәсіпкерлерді қылмыстық құрылымдардан қорғауы тиіс.

Сонымен қатар, кәсіпкерлер өздерінің қоғамдық ұйымдарын мемлекеттік, аймақтық, жергілікті деңгейлерде құрып, өз-өздерін кәсіби жүйе арқылы қорғай алса кұба-кұп. Құқық қорғау органдары мен кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктерінің арасындағы тығыз қарым-қатынасты жан-жақты қолдап-қорғаған жөн. Шағын кәсіпкерлік пен кәсіпорындарды құқықтық қолдауда қолданыстағы заң құжаттары талаптарының сөзсіз орындалуын және олардың мазмұнының ведомстволық ережелермен бұрмаланбауын қамтамасыз ету қажет.

Кәсіпкерлердің тауар өткізу нарығын кеңейту үшін мемлекет мұқтаж өнімдерді шығаруға оларды тікелей қатыстыру керек. Мемлекет мұқтаж өнімдерді шығаруға шағын бизнес нысандары үшін міндетті түрдегі кіші квота енгізу – тауар өткізу нарығындағы шағын кәсіпорындардың тұрақтылығын нығайта түседі.

Екінші шара – шағын кәсіпкерлікке қаржылық жәрдем беретін арнайы қаржылық қорларды құру, қалыптастыру жолдарын ұсынамыз. Мемлекеттік қолдаудың бүгінгі күнге дейінгі жүйесіз іс-әрекеті шағын бизнес нысандарының жабылуын жылдамдатты.

Үшінші шара – монополияға қарсы күрес, әділетті бәсекелестік орнату, тұтынушылар құқығын қорғау, осыларды іс-жүзінде жетілдіру үшін республика бойынша шағын кәсіпкерлік пен бизнесті қолдаудың жүйесін жасау.

Шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың қажетті инфрақұрылымдарын құру-мағынасы терең мәселе. Айталық, шағын кәсіпкерлікті дамыту қорының тікелей міндеттерінің бірі – осындай құрылымдар қалыптастыру болатын.

Өкінішке орай, бұл дамыту қоры халықаралық ұйымдардың қаржыларын тартумен ғана айналысуда. Ол ол ма, бұл дамыту қоры кәсіпкерлердің қолы жетпейтін құрылымға айналды. Аймақтық және жергілікті кәсіпкерлерді былай қойғанда, ірі қалалардағы шағын кәсіпкерлік пен кәсіпорындардың нысандары дамыту қорынан консалтингтік көмек те ала алмауда. Біздің ойымызша, дамыту қоры өзінің тікелей міндеттерінен алшақтамай, мынадай мәселелерді толық шешуі керек:

- жергілікті билік органдарымен қарым-қатынас орнату арқылы жылжымайтын мүліктер мен ғимараттар алу. Сол аймақтардан бизнес орталықтарын ашып, кәсіпкерлерге нақты ақылы кеңестер көрсету, бизнес-жоспарлар әзірлеуге жәрдемдесу және несиелер бөлу;

- шағын кәсіпорындар басқа қаржы институттарынан несиелер алғанда, оларға кепілдік беруді тәжірибеге енгізу;

- дамыту қорынан несие алуға қажетті құжаттардың тізімін барынша ықшамдау [2].

Сонымен шетелдік нарық экономикасының тәжірибелері шағын кәсіпкерлік пен кәсіпорындарды дамытуды қолдауда лизингтік және франчайзингтік қарым-қатынастардың қолайлылығын да дәлелдеді.

Біздіңше, шағын кәсіпорынның ірі орталық және шетелдік компаниялардың құрал-жабдықтарын, қаржы-қаражаттарын, технологияларын пайдалану арқылы дамуы да тығырықтан шығудың бір жолы іспетті.

Республикада шағын бизнесті дамыту жолындағы көптеген кедергілер бүгінгі күні жойылып жатқандығы айқын. Алайда, шағын бизнестің дамуына тежеу болатын күрделі проблемалар әлі де баршылық. Бүгінгі негізгі проблемалар:

- шағын бизнесті қолдау, қорғау жөніндегі заңдық базаның шынжаулығы;
- шағын кәсіпкерлікті қолдау және қорғау инфрақұрылымының әлсіздігі;
- несие беру құжаттарын толтырудың тым қиындығы;
- білімді кадрлардың жетіспеуі.

Ал шағын бизнестің басты проблемасы – ол несие беру саясаты. Несие тек қана кепілдеме ретінде мүлікке беріледі. Ал кепілдікке беруге жарайтын мүлік шағын кәсіпорындардың керектігі несиесіне кепілдік бере алмайды. Сондықтан шағын кәсіпорындардың керектігі банк, несие банктің бір бөлімі болуы керек шағын кәсіпорындар кадр даярлау, банктік кредит алу информациялық қызметтерге мұқтаж. Шағын кәсіпорынның артықшылықтары: бәсекелі нарықтық өрісін кеңейтеді; айрықша қажеттіліктерді (пәтерлерді жөндеу, ксерокөшірме, көлік жөндеу, ұсақ сауда т.б.) қанағаттандыру мүмкіншілігі, өзгерістерге тез икемделу қабілеттілігі; жаңа тауарларды, жұмыстардың жаңа тәсілдеріне тез Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кешенді шаралар белгіленген.

Шағын кәсіпорын дүниежүзінде маңызды орын алады. Ол тек қана тұтыну сферасында емес, сол сияқты кейбір бөлек үзелдер мен механизмдерді шығару жағдайында немесе полуфабрикаттар өндіріп негізгі басты өндірісті қамтамасыз етуде маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері жеке адамдар болуы да мүмкін. Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді. Ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кешенді шаралар белгіленген. Бағдарламада шағын кәсіпкерлікті тұрақты дамытуды қамтамасыз ету, экономикада оның үлесін ұлғайту, жаңа жұмыс орнының санын арттыру, айқын бәсекелестік ортаны құру, қоғамның орташа табы ретінде меншік иелерінің бұқаралық тобын қалыптастыру көзделген.

Шағын кәсіпорындардың дамуы нарықты тауар және қызметтермен толықтырады, экспорттың потенциалын арттырады және жергілікті шикізат ресурстарын тиімді пайдалануға мүмкіндік жасайды. Шағын кәсіпорын дүниежүзінде маңызды орын алады. Ол тек қана тұтыну сферасында емес, сол сияқты кейбір бөлек үзелдер мен механизмдерді шығару жағдайында немесе полуфабрикаттар өндіріп негізгі басты өндірісті қамтамасыз етуде маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері жеке адамдар болуы да мүмкін. Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді. Ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Шағын кәсіпорындардың дамуы нарықты тауар және қызметтермен толықтырады, экспорттың потенциалын арттырады

және жергілікті шикізат ресурстарын тиімді пайдалануға мүмкіндік жасайды. Шағын кәсіпорын дүниежүзінде маңызды орын алады. Ол тек қана тұтыну сферасында емес, сол сияқты кейбір бөлек үзелдер мен механизмдерді шығару жағдайында немесе полуфабрикаттар өндіріп негізгі басты өндірісті қамтамасыз етуде маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері жеке адамдар болуы да мүмкін. Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді. Ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін.

Шағын кәсіпкерліктегі көлеңкелі экономиканы азайту – ұйымдаспаған сауда түрлерін біршама өркениетті түрге айналдыруға, сауданың жалпы қабылданған нормалары мен ережелерін, базар саудасын сауда орталықтарына айналдыру бойынша қызмет көрсету стандарттарын енгізуге жағдай жасау.

Шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын дамыту – проблемалық мәселелерді уақытында шешу, әлеуметтік кернеулікті болдырмау, мемлекеттік құрылымдар мен кәсіпкерлер арасында диалог орнату.

Шағын кәсіпкерлік субъектілерін нығайту үшін жағдай жасау – проблемалық мәселелерді уақытында шешу, әлеуметтік кернеулікті болдырмау, мемлекеттік құрылымдар мен кәсіпкерлер арасында диалог орнату.

Кәсіпкерлік белсенділіктің қарқынды дамуын қамтамасыз ету – кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту инфрақұрылымының дамуының қалдықсыз болуы, маманданбаған кадрларды қайта даярлау, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің несие ресурстарына қол жетімдігін арттыру.

Шағын кәсіпкерлік субъектілерін нығайту – несиелеу, лизинг, франчайзинг салаларында қаржы институттарының қызметін пайдалану.

Экономикалық өсуді қамтамасыз ету – шағын кәсіпкерлік есебінен жалпы ішкі өнім көлемін арттыру.

Шағын кәсіпкерлікті жетілдіру – шағын кәсіпкерлік есебінен толық жұмыс-бастылықты қамтамасыз ету.

Бәсекені жетілдіру – тауарлар мен қызметтер сапасын арттыру.

Шағын кәсіпкерлікті ресми жағынан жетілдіру – мемлекет белгілейтін әлеуметтік шектеулерді азайту [3].

1. *«Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2015 жыл 30 қараша.*

2. *«Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 11 қараша.*

3. *Google.kz сайтының арнайы мәліметтері.*

Резюме

Маткаримова Л.К. – старший преподаватель КазНПУ имени Абая
matkarimova85@mail.ru

Малый и средний бизнес в Республике Казахстан и его перспективы

Казахстан переживает период трансформации свободной экономики. Для республики процесс трансформации – это не только коренное преобразование всей системы экономических отношений, но и решение задач интеграции в систему мирохозяйственных связей, обеспечение целостности и экономической независимости страны.

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из условий успешного реформирования экономики. Создание и развитие сектора малого и среднего предпринимательства является основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в неблагоприятных социально-экономических и политических условиях переходного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Данный процесс и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

В связи с этим назрела потребность в углубленном теоретическом исследовании социально-экономических аспектов малого и среднего предпринимательства, его проблем и перспектив. Мировая практика подтверждает, что развитие малого и среднего предпринимательства порождает самоподдерживающийся процесс развития и расширения реального сектора экономики и сферы услуг обеспечения роста занятости населения, способствует росту его деловой активности и решению социальных проблем населения.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, инвестиция, индустриализация, бизнес, лизинг.

Summary

Matkarimova L.K. – senior lecturer at KazNPU named after Abay
matkarimova85@mail.ru

Small and midsize businesses in Republic of Kazakhstan and his prospects

Kazakhstan is experiencing a period of transformation of a free economy. For the process of transformation of the republic - is not only a radical transformation of the entire system of economic relations, but also the challenges of integration into the global economic system, ensuring the integrity and economic independence of the country.

Development of small and medium-sized enterprises is one of the conditions for successful economic reform. The creation and development of small and medium-sized businesses is the basis for the social restructuring of society, providing training of the population and the transition of the entire economy to a market economy. Formation and development of entrepreneurship in Kazakhstan took place in unfavorable socio-economic and political conditions of the transition period, against the background of a serious macroeconomic crisis and the decline in the living standards of people. This process is now facing a number of problems both objective and subjective, hindering its dynamic development.

In this regard, there is a need for in-depth theoretical study of the socio - economic aspects of small and medium-sized business, its problems and prospects. World experience shows

that the development of small and medium business creates self-sustaining process of development and expansion of the real economy and services to ensure employment growth, promotes the growth of its business activity and solving social problems of the population.

Keywords: small business, enterprise, investment, industrialization, business, leasing.

УДК 336 (574)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Құрманәлі Қ. – *магистрантка I курса специальности
«Финансы», КазНПУ имени Абая, k.k.kurmanali@mail.ru*

В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития финансового рынка Республики Казахстан. Были определены внутренние и внешние причины стагнации финансового рынка на протяжении последних лет. В статье проанализированы основные проблемы развития и контроля финансовых институтов, а именно: банковского сектора, страхового рынка, рынка ценных бумаг, пенсионной системы, исламского финансирования. Рассмотрены особенности повышения устойчивости отечественных финансовых институтов, необходимые для снижения уязвимости к рискам, связанных с цикличным характером развития экономики. Определены основные задачи развития финансового рынка на данном этапе, снижение издержек общества и государства на поддержание устойчивости финансовой системы в случае возникновения потенциальных шоков. В ходе анализа деятельности финансового сектора и проблем его развития были определены перспективы дальнейшего развития финансового рынка Республики Казахстан.

Ключевые слова: финансовый рынок, проблемы развития, перспективы развития, регулирующие органы, банковский сектор, страховой рынок.

Развитие финансовой системы Республики Казахстан носит неустойчивый характер и обуславливается наличием ряда ключевых проблем, многие из которых носят затяжной характер, что также подтверждается межстрановыми оценками ведущих международных организаций. Стагнация финансового рынка на протяжении последних лет вызвана как внутренними причинами, так и ограничениями со стороны реального сектора, в частности:

1) приоритеты кредитования банками отражают диспропорции в структуре экономического роста, базирующегося на потребительском спросе, а не на инвестициях;

2) ограниченный набор услуг, оказываемых крупным предприятиям, и неспособность банков аккумулировать самостоятельно существенный объем ресурсов, необходимых для финансирования масштабных инвестиционных проектов, определяют зависимость финансирования приоритетных направлений развития экономики, в том числе малого и среднего предпринимательства, во многом от ресурсов, выделяемых государством;

3) перекося в сторону розничного фондирования банковской системы при фактическом отсутствии рынка перераспределения ликвидности и неразвитости механизмов рефинансирования делает систему подверженной рискам «смены настроений» вкладчиков;

4) высокий объем неработающих займов снижает возможности банковского сектора гибко реагировать на изменения макроэкономической среды, ситуации на отдельных рынках;

5) несоответствие структуры активов и пассивов банковской системы по видам валют, поскольку кредиторы банков увеличивают предпочтения к иностранной валюте, а заемщики – к национальной валюте;

6) отсутствие внутренних точек роста других сегментов, в частности страхования, когда развитие обеспечивается благодаря обязательным видам страхования либо сопутствующему страхованию, как кросс-продажи при кредитовании банками, пенсионные аннуитеты за счет переводов пенсионных накоплений из накопительных пенсионных фондов в страховые организации;

7) системный риск, связанный с высокой убыточностью отдельных видов страхования в результате законодательного ограничения размера страховых тарифов и дерегулирования государственных функций с передачей их коммерческим страховым организациям без должного селектирования рисков;

8) низкий потенциал небанковских институциональных инвесторов на рынке частных инвестиций, когда возможности страховых организаций ограничены передачей существенного объема страховых премий перестраховщикам – нерезидентам Республики Казахстан, а в управлении пенсионными деньгами при создании Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) на первый план выходит вопрос обеспечения сохранности средств за счет снижения рисков инвестирования;

9) дефицит предложения и непривлекательность инструментов рынка ценных бумаг относительно депозитов банков и рынка недвижимости для розничных инвесторов;

10) как следствие, отсутствие альтернативности рынку банковских услуг со стороны рынка ценных бумаг [1].

В банковском секторе после нескольких лет стагнации, вызванной финансовым кризисом, отмечалась определенная динамика роста. Однако показатели уровня финансового посредничества свидетельствуют о недостаточной эффективности банков по перераспределению ресурсов в экономике и удовлетворению спроса на кредиты со стороны экономических агентов и также отражают усиление регулирования в свете международных инициатив по решению проблем, приведших к возникновению мирового финансового кризиса.

Низкий уровень финансового посредничества в большей степени связан с несбалансированным кредитованием и низкой диверсификацией ссудного портфеля, а также преимущественно краткосрочным фондированием. В его структуре преобладают займы, предоставленные сектору услуг, в частности торговли (то есть кредиты с высокой долей оборачиваемости), строительства и

операций с недвижимым имуществом (займы, выданные во многом в докризисный период). Недостаточная вовлеченность банковского сектора в процесс финансирования малого и среднего бизнеса отражает высокий уровень закредитованности и неустойчивое финансовое положение последних, в том числе в силу их низкой способности генерировать капитал, что приводит к концентрации кредитного риска в данных направлениях.

В этих условиях одним из вопросов дальнейшего развития банковского сектора является решение существующих проблем высокого уровня неработающих займов и дефицита долгосрочных источников фондирования, которые оказывают дестимулирующее воздействие на кредитную активность банков [2].

По состоянию на 31 декабря 2015 года доля неработающих займов составила 31,2% от совокупного кредитного портфеля банков, значительная доля которых приходится на банки, которые провели реструктуризацию обязательств. На протяжении последних двух лет данный показатель находится на относительно стабильном уровне в пределах достаточно узкого диапазона (от 30% до 32%). Это свидетельствует о том, что потенциал использования банками «классических» инструментов улучшения качества активов, таких как проведение реструктуризации задолженности, практически исчерпан.

В отношении страхового сектора в общей сумме страховых премий, переданных на перестрахование нерезидентам Республики Казахстан, доля перестраховочных организаций с рейтингом не ниже «А-» составляет 85,8%, от «В-» до «BBB+» – 14%, без рейтинга – 0,2% [3].

Основной причиной высокой доли страховых премий, передаваемых перестраховщикам – нерезидентам Республики Казахстан, являются низкий уровень капитализации страховых организаций и их недостаточная квалификация в специальных и отраслевых страховых продуктах. Кроме того, помимо традиционного трансграничного перестрахования крупных и специализированных отраслевых рисков, отмечаются факты передачи рисков на перестрахование, связанные с изъятием средств и выводом капитала.

На рынке ценных бумаг на уменьшение ликвидности отечественного фондового рынка негативно повлияло сокращение инвестиционной активности основного класса институциональных инвесторов в лице накопительных пенсионных фондов и управляющих пенсионными активами, в том числе в результате законодательных изменений, которые создавали и поддерживали спрос на корпоративные ценные бумаги казахстанских эмитентов. Помимо этого сузились возможности привлечения эмитентами акционерного и (или) заемного капитала через рынок ценных бумаг и инвестиционные горизонты для других инвесторов, как следствие сократился объем внутреннего организованного рынка, представленного акционерным обществом «Казахстанская фондовая биржа».

Исламские финансовые системы проявили поразительную устойчивость к кризисам, воздействию глобальных экономических дисбалансов.

Устойчивость к кризису объясняется самой сутью системы исламского финансирования. Основным правилом в исламской экономике является то, что деньги не являются товаром – они лишь средство обмена и не могут возрастать только потому, что были выданы на время в виде ссуды. Доход может быть заработан справедливо только путем торговли, работы либо принятия части рисков и ответственности [4].

На данном этапе проявляется затягивание решения текущих проблем финансового сектора. Динамика развития финансовой системы является заложником проблемы низкого качества кредитного портфеля, определяется неразвитостью сектора страховых услуг, а также противоречием между дефицитом долгосрочных ресурсов для обеспечения кредитной активности банков и ограниченными возможностями на внутреннем рынке для институциональных инвесторов. Консервация проблем или затягивание вопроса их решения повышают риск вытеснения казахстанских участников с отечественного финансового рынка иностранными финансовыми институтами в силу их конкурентных финансовых и организационно-технических преимуществ, а также ограничивают возможности казахстанских банков по поддержанию и расширению бизнеса и на рынках сопредельных стран.

Повышение устойчивости отечественных финансовых институтов необходимо для снижения уязвимости к высоким индивидуальным рискам, а также к структурным рискам, связанным с цикличным характером развития экономики Казахстана. Для соответствия новым требованиям финансовым институтам потребуется повысить эффективность затрат, консолидировать получаемые доходы на формирование дополнительных резервов, повышение кредитных возможностей и обеспечение конкурентоспособности.

Одна из основных задач развития финансового рынка, на данном этапе, снижение издержек общества и государства на поддержание устойчивости финансовой системы в случае возникновения потенциальных шоков.

Для повышения устойчивости банковской системы необходимо при формировании системы эффективного поглощения шоков посредством внедрения международных стандартов Базель II и III, поэтапно внедрять рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору в части достаточности капитала, показателей ликвидности и финансового левереджа, а также управления рисками. Внедрение должно осуществляться сквозь призму национальных интересов и особенностей, а также в соответствии со следующими принципами:

- адекватность достаточности капитала банковской системы и каждого банка уровню риска;
- оптимальное распределение во времени нагрузки по созданию дополнительного капитала до требуемого уровня с учетом возможностей банков выполнять новые требования;
- установление целевых минимальных нормативов достаточности капитала на уровнях, обеспечивающих конкурентоспособность банков Республики Казахстан относительно других систем и регуляторных режимов;

Национальным Банком Республики Казахстан в рамках внедрения новых стандартов Базель III должны быть определены оптимальные минимальные значения достаточности капитала и его буферов (консервационный, контрциклический, отдельный для системообразующих банков). При этом минимальные значения, соответствующие специфике рисков казахстанских банков, ожидаются на уровне несколько выше существующих минимальных нормативов.

В перспективе должны быть внедрены новые коэффициенты ликвидности банков (LiquidityCoverageRatio, NetStableFundingRatio) для достижения:

- надежного уровня ликвидности банков в краткосрочном периоде посредством создания запаса высоколиквидных ресурсов, позволяющего продолжать деятельность в условиях стресса;
- устойчивости в долгосрочном периоде посредством создания дополнительных стимулов для банков по привлечению финансирования из более надежных источников на постоянной основе.

В основу задач развития страхового сектора должны быть внедрены меры по повышению капитализации страховых организаций.

Развитие страхового сектора должно способствовать надежному и устойчивому развитию экономики страны и созданию дополнительной основы для повышения социальной защиты населения, страхования имущества граждан и субъектов предпринимательства.

Важным направлением развития страхового рынка должен стать рост капитализации страховых организаций. Накопление капитала позволит локальным страховщикам удерживать большую часть страховых рисков, в настоящее время неэффективно передающихся на перестрахование.

В целях обеспечения устойчивости и конкурентоспособности страховых организаций, согласно «Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года» будут поэтапно вводиться требования Solvency II. Данная система предполагает расчет капитала для покрытия каждого вида риска с учетом качественных параметров деятельности страховщиков и надзорной оценки.

Одним из основных направлений совершенствования рынка ценных бумаг должно стать формирование системы эффективного поглощения шоков и определение мер по сокращению и предотвращению рисков на рынке ценных бумаг. Дальнейшее развитие организованного рынка ценных бумаг невозможно без создания эффективной системы управления рисками [5].

Система торговли с ценными бумагами с отсроченной датой расчетов (система расчетов «T+n»), система прямого доступа к торгам и удаленное членство (для иностранных брокерских и (или) дилерских организаций) помимо возможностей создают новые вызовы для рынка ценных бумаг.

При системе расчетов «T+n» с частичным обеспечением возникают риски неисполнения одним или несколькими участниками расчетов по сделкам. В случае неспособности клиринговой организации к завершению расчетов,

различные эффекты «цепной реакции» могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на рынок ценных бумаг и экономику в целом.

В этой связи для формирования системы эффективного поглощения шоков и управления рисками, при внедрении системы отложенных расчетов, необходимо установить несколько уровней защиты, таких как:

1) маржевые взносы, которые депонируются участниками торгов в целях покрытия кредитного риска и риска ликвидности, где размеры маржевых взносов зависят от волатильности ценных бумаг, являющихся предметами сделок;

2) системы лимитов, которые включают в себя лимит изменения цены и лимит на открытую позицию и т.д.

Основным приоритетом повышения эффективности финансового сектора в условиях экономической интеграции и глобализации должно быть повышение финансовой грамотности и уровня защиты прав населения в сфере финансовых услуг и услуг микрофинансовых организаций.

Для повышения грамотности потребителей финансовых услуг и услуг микрофинансовых организаций нужны не разовые мероприятия, а постоянная и комплексная работа. Многие развитые и большинство развивающихся стран имеют постоянно действующие государственные программы повышения финансовой грамотности населения, которые успешно реализуются. Низкий уровень финансовой грамотности населения негативно отражается на потреблении финансовых услуг и значительно замедляет темпы роста финансового рынка.

1. Жугунисова Ж.В. Стратегия повышения конкурентоспособности страхового рынка РК. - *Транзитная экономика*. 2015, № 5, С. 89.

2. Нурмуханбетов Е. О состоянии финансового рынка - // *Рынок ценных бумаг Казахстана, август-сентябрь 2014, №7-8, С. 40-43.*

3. Frankel J.A., Rose A. Currency crises in emerging markets: An empirical treatment// *Journal of International Economics*. 1996. No. 41

4. Жуков Е.Ф. Ценные бумаги и фондовые рынки. – М.:ЮНИТИ, 2015

5. Кассенов К. Из выступления Президента РК Н.А. Назарбаева на 6 Конгрессе финансистов, - *Мир финансов*. 2014, № 12

Түйіндеме

Құрманәлі Қ.Қ., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Қаржы» мамандығының

1 курс студенті. k.kurmanali@mail.ru

ҚР қаржы нарығының мәселелері мен даму болашағы

Мақалада ҚР қаржы нарығының мәселелері мен даму болашағы қарастырылған. Соңғы жылдарда қаржы нарығының өзгеріссіз тұрып қалуының ішкі және сыртқы себептері анықталған. Мақалада қаржылық институттарды бақылау мен ондағы негізгі мәселелер талданған, нақты айтсақ: банк секторы, сақтандыру нарығы, құнды қағаздар нарығы, зейнетақы жүйесі, исламдық қаржыландыру. Экономика дамуының жүйелілік сипатымен байланысты тәуекелдерге деген осалдықты азайтуға қажет отандық қаржылық институттардың тұрақтылығын арттырудың ерекшеліктері қарастырылған. Әлеуетті шоктардың пайда болуы жағдайында қаржылық жүйенің тұрақты-

лығын демеу үшін қоғам мен мемлекеттің шығындарын азайту мен ағымдағы кезеңде қаржы нарығы дамуының негізгі міндеттері анықталған. Қаржы секторының қызметі мен оның дамыту мәселелерін талдау барысында ҚР қаржы нарығын одан әрі жетілдірудің перспективалары анықталған.

Түйін сөздер: қаржы нарығы, мәселелер, даму, болашақ даму, реттеуші органдар, банктік сектор, сақтандыру нарығы.

Summary

Kurmanali K.K. - I course master speciality of «Finance»,

Kazakh National Pedagogical University named after Abay. k.kurmanali@mail.ru

Problems and prospects of development of the financial market of the Republic of Kazakhstan.

In this article the author examines the problems and prospects of the financial market in the Republic of Kazakhstan. It was identified internal and external reasons for the stagnation of the financial market in recent years. The article analyzes the main problems of the development and control of financial institutions, namely the banking sector, the insurance market, securities market, pension system and Islamic finance. The features increase the stability of domestic financial institutions, needed to reduce the vulnerability to the risks associated with the cyclical nature of economic development. The main objectives of the financial market at this stage, reducing costs society and the state to maintain the stability of the financial system in the event of potential shocks. The analysis of the financial sector and the problems of its development prospects have been identified for further development of the financial market in the Republic of Kazakhstan.

Keywords: financial market, problems of development, development prospects, regulatory agencies, the banking sector, the insurance market.

УДК 330.102.514

ТАБЫСТАР МЕН ШЫҒЫНДАРДЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Муралимова А.Е. – *Абай атындағы ҚазҰПУ, 6М050008 «Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты* muralimova1991@mail.ru

Нарықтық экономика шарты бойынша кәсіпорынның экономикалық мақсаты табыс табумен анықталады. Кәсіпорынның табыстылығы нақты және салыстырмалы көрсеткіштер арқылы сипатталады. Нақты табыс көрсеткіші – бұл табыспен пайданың жиынтығы. Табыстың көлемі кәсіпорынның шаруашылық қызметінің сәтті болуына, өз өзін қаржыландыруына әсерін тигізеді. Әр кәсіпорын ағымдағы және қаржылық шығындарын өздерінің меншікті көздері арқылы жабады. Уақытша жетіспеушілік кезінде қысқа мерзімдік банк қарызы және коммерциялық несие бойынша қамтамасыз етеді.

Әрбір ұйымның жиынтық көрсеткіші табыс түсімі болып табылады. Ұйымның қызметінің нәтижесі ретінде қалыптасатын табыстар және шығыстар есебі теориялық тұрғыдан зерттеліп, маңызды сұрақтары зерделенген.

Түйін сөздер: табыс, шығын, актив, аудит, ҚЕХС, жарғылық капитал, акционер

Еліміздің жағдайын жақсарту, экономикамызды одан ары көтеру мемлекеттік тұрғыдан бақылауға алынған мәселер күн тәртібінбе бірінші кезекке қойылып отыр.

Қоғамымыздың даму кезеңдерінің қай сатыларында болмасын дамудың объективті экономикалық заңдылықтарын анықтау және ол заңдылықтарды пайдалану шараларын дұрыс белгілеу үшін есеп жұмыстарын, әсіресе бухгалтерлік есеп жұмыстарын дұрыс ұйымдастырудың маңызы зор.

Шығындарды ескермей, тек табыстар туралы айтуға болмайды. Себебі, шығындар да табыстар сияқты ұйымның шаруашылық қызметін жүргізуінде үлкен рөл атқарады. Шығын шықпай, табыс келмейді. Кәсіпорын үшін тиімді вариантты таңдау осы арақатынасты талдау процесінде жүргізілетін есептеулерді қажет етеді. Шығындарды өнім көлемімен және табыспен өзара байланыссыз қарастыру мүмкін емес, себебі бұл жағдайда қойылған сұраққа жауап алынбайды. Сондықтан “шығындар-өндіріс-табыс” арақатынасын талдау басқа салалармен қатар маркетингтік талдауда да қолданылады.

Табыстардың шығындарға қарағанда ұлғаюы ұйымның қойған мақсаттарына жетудегі және қызметінің тиімділігін арттырудағы талпынысын көрсетеді. Ұйымдар құрылған кезде өздерінің алдарына максималды табыс табу сияқты мақсатын қояды. Бұл кәсіпорынның негізгі өндірістік және әлеуметтік дамуының көзі болып табылады. Бұл принцип өнімді өндірудегі шығындардың ақталуын және кәсіпорынның өндірістік-техникалық базасының кеңеюіне негізделеді. Бұл әр кәсіпорын өзінің ағымдағы және күрделі шығындарын өзінің меншікті қаржы көздерінен жабатындығын білдіреді. Табыс есебінен, сондай-ақ кәсіпорынның бюджет алдындағы, банктер мен басқа да кәсіпорындар, ұйымдар алдындағы міндеттемелері орындалады.

Сонымен табыс кәсіпорынның өндірістік және қаржылық қызметін бағалаудағы негізгі көрсеткіші болып табылады. Ол оның іскерлік белсенділігі мен қаржылық тұрақтылығын сипаттайды [1,14 б.]. Табыс бойынша авансталған қаржылардың қайтарымдылық деңгейі мен осы кәсіпорынның активтеріне салынған салымдардың табыстылығы анықталынады.

Нарықтық экономиканың дамуы және есептің жүргізілуіне қазақстандық принциптерінің енуі әлі де өз шыңына жеткен жоқ. Халықаралық стандарттарға көшу түрлі түсініктерге дәл анықтамаларын беруді қажет етеді. Мысалы, қазақстандық стандарттарда маңызды түсініктердің бірі қарастырылмаған, ол – пайда. Бірақ, өнімді (жұмыс, қызмет) өткізуден түсетін табыс; жалпы табыс; салық салынғанға дейінгі негізгі қызметтен түсетін табыс; салық салынғаннан кейінгі негізгі қызметтен түсетін табыс; төтенше жағдайлардан түсетін табыс; таза табыс сияқты түсініктер орын алған.

ХҚЕС № 18-на сәйкес табыс – бұл активтердің көбеюі немесе ұйым міндеттемелердің азаюы. Ұйым көрсеткен қызмет немесе тауарларды жіберген үшін ақша алады немесе ақша төлейтіндігі туралы уәде алады. Ақшалардың түсуі ақша қаражаттарының шоттарында, ал уәде дебиторлар шотында көрініс алады.

Активтердің ұлғаюна әкелетін, бірақ табыс болып табылмайтын операциялар бар. Мысалы, банктен алынған қарыз. Осы жағдайда қарыз капиталының ұлғаюы, яғни міндеттемелердің ұлғаюы көрінеді. Капиталдың ұлғаюы табыстың көбеюінің нәтижесінде болмауы мүмкін [1, 27 б.].

Сонымен жоғарыда келтірілген ұғымдарды ескере отырып, нақты анықтамаларды енгізіу керек екені көрініп тұр.

Кәсіпорын активінің көлемі – табыс қызметі. Актив табыс кіргізеді және пайда келтіреді. Сондықтан активтердің өсу қарқынын арттыру кәсіпорынның экономикалық мақсаты болып табылады. Ал басқарушылардың мақсаты активтерді пайдалануды оңтайлындыруға қол жеткізу. Мұндай жағдайда қорлардың шығыны мен алынған табыс арасындағы нақты ара-қатысты анықтауға әрі ашуға болады. Сатылған өнімнің құны – табыстың (сату көлемінің) немесе дайын өнімді сатудан, материалдық қорлардан, басы артық негізгі құралдардан, және кәсіпорынның басқа да активтерінен жинақталатын бірлескен түсімнің құрамдас бөлігі. Кәсіпорын үшін сату сомасы сатылған тауарлардың өзіндік құнын төлеуге, операциялық шығындарды жабуға және табысты қалыптастыруға жеткілікті болуы керек. Сату көлемінің сатылған өнімнің өзіндік құнынан асып кетуі жалпы табыс, немесе жалпы пайда деп аталады. Кәсіпорынның жалпы табысы жеткілікті болмайынша, ол пайда да келтіре алмайды, алдағы шығындарды қаржыландыруға керек қаражаттың қажетті қалдығы да болмайды.

Нарықтық экономикаға көшу, қазақстан есебінің халықаралық стандарттарға бейімделуі «табыс» ұғымын – аса маңызды есептік категорияны күн тәртібіне шығарды. Табыстың көлемі ақырғы нәтижелік көрсеткіш ретінде пайда табудың алғашқы және маңызды қадамы болып табылады. Шаруашылық етуші субъектілердің қай саласында болса да табыс пен шығынның арасында қисынды байланыс болады.

Есепке алынған табыстың жалпы сомасының белгілі бір соманы құрайтыны бізге белгілі. Табыс белгілі бір кезеңдерде мойындалады және табыстың қай сомасының есепке алынатыны жөніндегі сұраққа жауап береді. Бұл ыңғай консерватизм принципімен белгілі болған. «Есептеу принципі» әдістемелігіне сәйкес тауарды меншіктену құқығы сатып алушыға өткен есептік кезеңде сатудан түскен табыс алынған деп саналады. Егер де сатылған тауар, өнім, жұмыстар мен қызметтер үшін ақша есептік және одан кейінгі кезеңдерде алынбай қалса, онда табыстарды шығындармен (табыстарды теңестіру) үйлестіру ережесіне сәйкес олар тауарды сатқан, яғни соларды берген (сатып алушыға жеткізіп берген) сәтте алынған сияқты үйлестіріледі (теңестіріледі). Осындай себептер бойынша сатудан түскен табыс пен осы есептік кезең ішіндегі сатудан алынған ақшалай қаражаттың арасында айырмашылықтың болуы әбден мүмкін. Табыс – кәсіпорынның белгілі бір уақыт ішінде тауарлар мен қызметтерді құрауының қарқынды процесі. Сату процесі осыдан туындайды [2, 56 б.].

Осылайша, сату – бұл ақшалай емес қорлар мен құқықтарды ақшаға аудару процесі. «Сатылған» және «сатылмаған» терминдері сатылған және сатылмай

қалған активтерден түскен түсімдерді (немесе пайданы) немесе шығындарды анықтайды. Негізі табысты анықтау болып табылатын сатудың мақсаты – шығындар мен пайданы солардың алынған кезеңдеріне жатқызу болып табылады.

Сатудың екі аспектісі бар. 1) табыс пайданың артқанын көрсетеді; 2) шығындар пайданың азайғанын білдіреді, өйткені тауар кәсіпорыннан шығып кеткен.

Жоғарыда келтірілген ережелер негізінде сату жүзеге асты деп саналған кезде табыс та ескеріледі деп айтуға болады. Сондықтан «сату» термині көбінесе «табыс» терминімен бірге қолданылады.

Табыс кәсіпорынның жұмыс істеу көзі болып табылады. Табыссыз пайда жоқ, пайдасыз кәсіпорын бомайды. Іс жүзінде табыстың анықтамасын келесі сұрақтарға жауап бере отырып ашуға болады:

- Табыстың мәні қандай?
- Табыстың құрамына не енуі керек?
- Табысты қалай өлшеуге болады?
- Табыстар қалай пайда болады және олар есепте қай кезде көрсетілуі тиіс?

Табыстардың мәні оның меншікті капиталға әсеріне қарай анықталады. Табыс дегеніміз «өзінің меншікті капиталын өзгерте алатын кәсіпорын қызметінің табыс алуға бағытталған түрлері мен жұмысы негізінде орын алған жалпыға бірдей есептік принципке сәйкес мойындалған және өлшенген активтердің артуы немесе кредиторлық берешектің азаюы» болып табылады. Табыстың құрамы туралы. Өнімді сатудан, жұмыс пен қызметтен басқа табыстың құрамына басқа да активтерді сату енеді. Сатудан тыс пайдалар табыстар мен шығындар туралы есепте көрсетіледі де жиынтық пайданы көбейтеді.

Табыстарды өлшеу дегеніміз ақшалай эквивалентті немесе операциялар нәтижесінде алынып болуы тиіс ақшаға құқықтың ағымды дисконтталған құнын білдіреді. Көп жағдайларда ақшалай эквивалент келісім-шартпен бекітіледі. Қолданыстағы ережелер барлық қайтарымдар, сауда жеңілдіктері мен сатып алушылар берген басқа да кемітулер шаруашылық операциялары арқылы құралған табыстан шығарылып тасталуы тиіс деп тұжырымдайды. Олар тікелей жалпы табыстан шығындар ретінде емес, табыстың кемуі ретінде қарастырылуы тиіс.

Табыстарды мойындау, немесе тану (табыс пайда болған кезде) дегеніміз табыс табылып, жүзеге асырылғанға дейін табыс мойындалмауы керек екенін білдіреді. Табыстың көлемі пайданың көлемін айқындайтындықтан, табысты мойындау ережесі пайданы мойындау ережесінің бір бөлігі болып табылады. Демек, пайда да табыс табылып, жүзеге асырылған кезде ғана мойындалуы тиіс [3, 41 б.].

Табылған табыс экономикалық тұрғыдан үздіксіз процесс болып табылады. Табыстар өнімді өндірудің толық циклі бойында үздіксіз мойындалуы тиіс.

Қаржылық есептің халықаралық стандарты негізінде:

- 1) табыс ақша алумен бір мезгілде есепке алынады;

2) табыс ақшаны алғанға дейін есепке алынады;

3) табысты ақшаны алғаннан кейін есепке алу керек.

Кәсіпорын қызмет көрсеткен кезде немесе тауарды сатып алушыға жеткізіп берген кезде, ол осы үшін не ақша алады, не оны жақын арада төлейміз деген уәдены алады. Түскен ақша мен уәде кәсіпорынның табысын құрайды, оның активтерін көбейтеді. Сатудың шетелдік ережелері (халықаралық стандарттар) әдетте пайданы сатуға дейін анықтауға рұқсат етпейтінін айта кету керек. Мысалы, осындай жер, негізгі құралдар мен жабдықтар, құнды қағаздар сияқты мүліктің нарықтық құнының көбеюі, көп жылдық егістер, өсіп жатқан орман құнының көбеюі немесе қор құнының көбеюі бухгалтерлік есептің шоттарында анықталмайды. Ереже бойынша негізгі құралдарды сатудан түскен пайда ақша келтірмейтін болғандықтан табыстан шығарылып тасталмайды, керісінше негізгі құралдардың сатудан түскен сомасы (пайдамен бірге), акционерлік немесе жарғылық капиталды құру кезіндегі инвестициялық қызметтің бір бөлігі болып саналады. Табыстарды есепке алған кезде табыстың қандай көздерден құралатынын білу керек. Кәсіпорынның шаруашылық қызметінің тәжірибесінде активтің сомасын көбейткенімен табыстарға еш қатысы болмайтын операциялар да орын алады. Мысалы, алынған банктік кредиттер есеп-шоттағы ақшалай қаражаттың және міндеттемелердің (пассивтердің) көбеюіне алып келеді, бірақ табысқа ешқандай даа әсерін тигізбейді. Егер инвесторлар немесе меншік иесі қосымша қаражаттар енгізетін болса, онда кәсіпорынның капиталы көбееді, бірақ бұның да табысқа ешқандай қатысы болмайды.

Табыс табу шығын шығарыла отырып қалыптасады, яғни бұл өнімді өндіруге, тауарға және қызмет көрсетуге кететін шығындар. Демек, шығындар табысқа қарама-қарсы. Шығындар активтерді азайтады да пассивтерді көбейтеді. Ақша төлеу бойынша кейбір операциялардың шығын болып табылмайтынын ескеру керек. Мысалы, меншік иесінің өзіне тиесілі қаражатын алып кетуі. Капиталды азайта отырып, кәсіпорын оның шығындарын көбейтпейді.

Бухгалтерлік есептің күрделі мәселелерінің бірі табыс табу жолымен капиталды өзгерту себептері болып табылады. Осы мақсатпен кәсіпорын қорытынды мәндерді есептеп шығару мақсатында табыс пен шығынның әрбір түрі үшін талдамалық шоттар ашады. Батыста талдамалық шоттар басқа мәнге ие екенін айта кету керек, оларды кейде уақытша немесе номиналдық шоттар деп атайды.

Уақытша шоттар белгілі бір кезеңдегі табыс пен шығынның қалпын көрсетеді. Сонан соң, табыс пен шығынның есебі бойынша уақытша шоттардың айырымы пайда мен шығынның есебіне көшіріледі. Номиналдық шоттарда осы кезеңдегі табысы мен шығындары туралы деректер жинақталады. Сонымен қатар айырымы Баланста көрсетілетін активтердің, пассивтердің, капиталдың шоттары тұрақты немесе нақты шоттар деп аталады.

Осылайша, табыстар мен шығындардың бухгалтерлік есебі есептеу әдісі үшін де, жүзеге асыру принципін көрсету үшін де қажет. Жүзеге асыру принципінің мәні пайда табу болып табылады.

Мекеменің табысы мен шығынын ашып көрсету табыстың қалай келгенін және бұл үшін қандай шығындар қажет болғанын жақсырақ түсінуге мүмкіндік береді.

Мекеменің табысы туралы көрсеткіштер соның қызметінің ауқымы мен сипатынан айқын көрініс береді.

Жалпы табыс және содан шығарылатын шегерімдердің (берілген сауда жеңілдіктері, тауарды қайтару, тапсырысшылар мойындамаған жұмыстар мен қызметтер және т.б.) жиынтығы туралы ақпаратты ашу мекеменің кредиттік саясатын бағалауға мүмкіндік береді.

Қаржылық есеп тұтынушылар сыртқы ақпараттың басты көзі ретінде сүйенуге мәжбүр болатын жалпы ақпарат болып табылады. Қаржылық есепті жасаудағы және соны тұтынушыларға ұсынуудағы мақсат төмендегілер туралы пайдалы ақпаратты ашу болып табылады:

- мекеменің қаржылық жағдайы, қаржылық қорлары, мекеменің меншікті және қарызға алған капиталын айналысқа салу көлемі мен түрлері;

- есептік кезеңдегі мекеменің қаржылық нәтижесі, қызметі, мекеменің қаржылық қорларын беретін негізгі топтардан алынған экономикалық пайдасының мөлшері мен түрлері;

- мекеменің қаржылық жағдайының өзгеруі, мекемедегі қаржыландыру көздерінің және оларды пайдалану бағытының өзгеруі, есептік кезеңдегі мекеменің қор ағымдарының қозғалысы.

Сонымен табыс дегеніміз өнім сатудан және қызмет көрсетуден түскен ақшалай кіріс, ал оның өндіруге және сатуға жұмсалған шығындардың айырмасы таза табысты білдіреді.

Кәсіпорынның нарықтық экономика жағдайында қызмет етуінің экономикалық пайдалалығы табыс табумен анықталады. Экономикалық категория ретінде табыстылық ұйымның тек қана ағымдағы өндірістік шығындарды өнімдіер сатумен қызметі үшін ақшалай өндіріп алынған қаржымен өтеу қабілеттілігін ғана емес, сонымен қатар өндірісті ұлғайтуға және дамытуға, жұмысшылардың мәдени-тұрмыстық дәрежесін арттыруға қажетті пайда алатындығын да көрсетеді.

1 Лобков А.Х. *Главный бухгалтер: права, обязанности и ответственность: практическое пособие* / А.Х. Лобков. - Алматы: LEM, 2010. - 92 с.

2 Бюллетень бухгалтера №24, 2016;

3 Помощник бухгалтера № 1, 2016

Резюме

Муралимова А.Е. – магистрантка 1 курса по специальности

6М050008 «Учет и аудит» muralimova1991@mail.ru

Теоретические вопросы формирования доходов и расходов

В статье рассмотрены ряд проблем современного финансового менеджмента, охватывающий такой важный вопрос, как управления формированием доходов и расходов и их влияние на финансовое состояние предприятия. Данные проблемы всегда

были центральными в решении задач регулирования финансово-хозяйственной деятельностью компании. Данное исследование находится на стыке знаний в области бухгалтерского учета, аудита. Элементами хозяйственного процесса, непосредственно связанными с результативностью деятельности предприятия, являются доходы и расходы.

Доход как экономическая категория выражает финансовые результаты деятельности предприятия. По структуре выполненного исследования мы видим, что работа достаточно полно охватывает основные вопросы исследования в этой области, в который входят вопросы учета и аудита доходов и расходов предприятия.

Ключевые слова: доход, расход, актив, аудит, МСФО, уставный капитал, акционер

Summary

Muralimova A.E. – 1course master specialty of 6M050008 "Accounting and audit".
muralimova1991@mail.ru

Theoretical questions of formation of revenues and expenses

The row of problems of modern financial management, wrap-round such important question, as managements forming of acuestss and charges and their influence on the financial state of enterprise, is considered in the article. These problems always were central in the decision of adjusting tasks financially-economic activity of company. This research is on the joint of knowledge in area of record-keeping, audit. The elements of economic process, direct-coupled with effectiveness of activity of enterprise, are acuestss and charges. Acuests as an economic category expresses the financial results of activity of enterprise. On the structure of the executed research we see that work full enough embraces the basic questions of research in this area, the questions of account and audit of acuestss and charges of enterprise are included in that.

Keywords: Acuests, expense, asset, audit, МСФО, charter capital, shareholder

УДК 005.51

ЗАМАНАУИ ФИРМАЛАРДЫҢ ҚЫЗМЕТІН ЖОСПАРЛАУДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ДАМУЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Абдиров А.Б. – *Абай атындағы ҚазҰПУ,*
Менеджмент мамандығының 1 курс магистранты, abibylla-92@mail.ru

Қазіргі заман шарттарында фирмалардың стратегиялық жоспарын жасау олардың тиімді дамуының бірден бір маңызды шарты болып табылады. Бірақ көп жағдайда менеджерлер жоспар жасауды жалпы түрде ғана ұсынып, олардың нақты түлерін есепке алмайды. Нәтижесінде стратегиялық жоспар кедейлене түседі, себебі әр түрлі жоспарларды біртұтасқа біріктіру мүмкін болмайды. Өзіміз білетіндей, стратегиялар стратегиялық менеджмент үдерісінің негізгі өнімі болып табылады. Фирманың жоспарын ерекшелеуде әр түрлі талдау олардың негізгі кемшіліктерін айқындап, стратегияны ерекшелеуде маңызды екі белгіге сүйеніп: стратегия түрлері және фирманың нарықтағы қызметінің өміршеңдік қызметі циклына өзіндік көзқарас ұсынуға ықпал

етті. Стратегия ерекшеліктерін дайындауды кешенді қарастыру фирманың стратегиялық әлеуетін толық ұсынуға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: жоспар, стратегиялық жоспарлаудың ерекшеліктері, стратегия түрлері, фирма, бәсекелестік артықшылықтар, жоспарды әзірлеу, жоспарды басқару.

Қазақстан Республикасының Президенті, Ұлт көшбасшысы Нұрсұлтан Назарбаевтың Қазақстан халқына арнаған «Қазақстан-2050» стратегиясы» қалыптасқан мемлекеттің саяси бағыты атты Жолдауында біздің елдің экономикалық саясаты отандық кәсіпорындардың бәсекелестікке қабілеттілігі мен табыстылығы қағидаттарына, экономикалық прагматизмге негізделуі тиіс екендігі атап көрсетілген [1].

Ғылыми негізделген және тиімді жоспарларды қалыптастыру және жүзеге асыру өндірістің жоғары экономикалық тиімділігі мен фирманың ұйымдық дамуына қол жеткізудің маңызды факторы болып табылады. Сонымен қатар тиімді стратегиялық жоспарды дамыту бәсекеге қабілеттілік пен инновациялық дамуды арттыру мәселелерін шешудің алғышарттары болады, бұл Қазақстан Республикасының инновациялық экономикаға өтуінің негізгі жолына сәйкес келеді.

Фирманың стратегиялық жоспары фирма құрылымының кешендерін және әрекет етудің келешекті бағдарламаларын қамтитын күрделі құрылым болып табылады және олардың шеңберінде көптеген экономикалық, әлеуметтік, ұйымдастырушылық-басқарушылық және басқа да мақсаттарға қол жеткізу жоспарланады. Қазіргі таңда отандық экономикалық ғылым және іскерлік тәжірибе стратегиялық басқару жүйесінің орталық буыны ретінде фирманың стратегиялық жоспарын қалыптастыру мен жүзеге асыруға көп көңіл бөледі.

Менеджмент стратегиясын ең алдымен басқару деңгейлері бойынша жалпы корпоративтік стратегиялар, бизнес-стратегиялар және функционалдық стратегиялар деп бөледі. Замнауи кәсіпорындарда орталықсыздандыру және өзін өзі ұйымдастыру үдерістерінің қарқынды дамуын есепке ала отырып, сонымен бірге стратегиялық жоспарларды әзірлеу мен олардың жүзеге асырылуы тәуелді болып табылатын командалардың, топтардың және жұмыскерлердің даму стратегияларын да ескеру қажет. Стратегиялық жоспарлау стратегиялық басқарудың негізгі буыны, стратегияны әзірлеу мен оны айқындау қызметін атқарады [2].

Фирманың иерархиялық құрылымының деңгейлері бойынша барлық стратегиялар 1 кестеде көрсетілгендей төрт топқа бөлінеді:

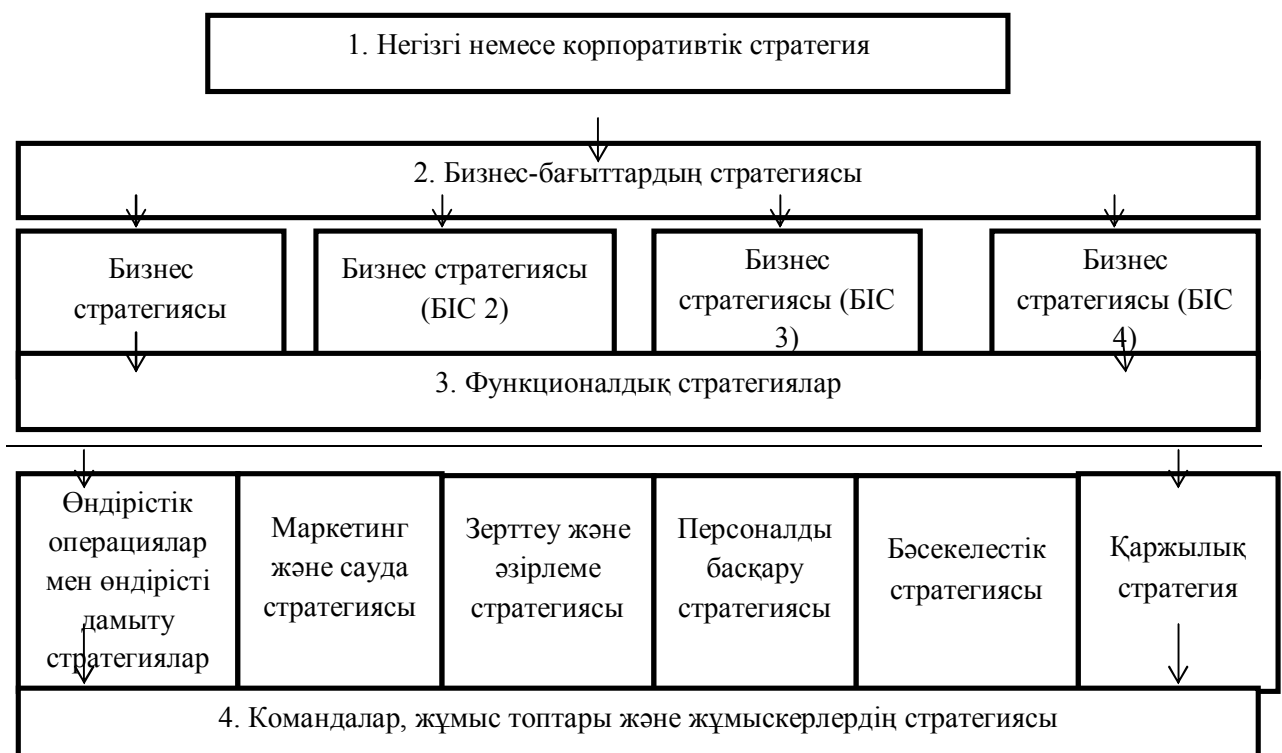
- 1) негізгі стратегия, яғни жалпы фирманың стратегиясы;
- 2) бизнес-бірліктердің стратегиялары немесе бизнес деңгейіндегі стратегиялар;
- 3) функционалдық стратегиялар, оларды басқаша қамтамасыз етуші стратегиялар деп те атайды;
- 4) командалар, жұмыс топтары мен жұмыскерлер стратегиясы.

1 кестеге сәйкес корпоративтік стратегия кәсіпорын дамуын біртұтас жүйе ретінде сипаттайды. Ол жоғары деңгейде қалыптастырылып, ұйым бөлімшеле-

рінің барлығы үшін олардың автономиясы мен орталықсыздандырылуына тәуелсіз міндетті болып табылады. Тиімді негізгі стратегия болған жағдайда ғана фирма өзінің тұтастығын сақтай алатыны және тиімді дами алатындығы түсінікті. Бұл стратегияда фирмалар жоспар бойынша дамуының жалпы мәліметтері сипатталады, мысалы барлық бөлімшелер бойынша қосылатын жалпы табыс, жалпы сауда көлемі және т.б. Тек бизнестің және стратегиялық бизнес-бірліктер бойынша ғана қызмет нәтижелерінің негізгі сипаттамалары өндірілуі мүмкін, олар негізінен, сауда көлемі, рентабельділік, фирманың жалпы нәтижелеріне бизнес-бірліктердің салымы.

Корпоративтік стратегия дәл солай синергия әсерін қамтамасыз етуі тиіс. Ескере кететін жайт, синергия күрделі жүйелердің маңызды сипаттамасы болып табылады және фирмалардың әр түрлі бөлімшелері мен бизнес-бірліктерінің өзара әрекеттестігі жағдайында жалпы нәтиже олардың жеке қызметтерінің қосындысынан артып түсетіндігін білдіреді.

Осыған байланысты, корпоративтік стратегия оның бөлімшелерінің стратегияларының қосындысын емес, керісінше негізге ала отырып дамудың жаңа деңгейіне қол жеткізілетін бөлімшелердің даму стратегияларының синтезін білдіреді деп тұжырымдауға болады. Сондықтан аталмыш стратегиялық жоспарлауды әзірлеу менеджментің күрделі мәселелерінің бірі болып табылады [4].



Ескерту – [4] ақпарат көзі негізінде құрастырылған

Бизнес-бағыттар немесе бизнес-бірліктер стратегиясы фирмада бизнестің дербес түрлері, сонымен қатар автономды немесе жартылай автономды

стратегиялық бизнес-бірліктер болған жағдайда әзірленеді. Бұл жерде бизнес-бірлік ретінде маркетинг, өндіріс, өткізуді, сонымен қатар бірқатар жағдайларды – зерттеу және әзірлеу кіретін толық циклді жүзеге асыратын фирманың бөлімшелері айтылып отыр. Бизнес-бірліктер дербестікке ие. Мысал ретінде, олар өндіріс, баға қалыптастыру және өткізу стратегияларын, персоналды таңдау мен ынталандыру стратегияларын, өндірісті дамыту стратегияларын өздігімен анықтайды. Әрине, әрбір бизнес-бірліктің стратегиясы фирманың негізгі стратегиясын ескере отырып, әзірленеді.

Функционалдық стратегиялардың міндеті бизнес-бірліктер мен жалпы фирма стратегиясының жоспарының орындалуын қамтамасыз ету болып табылады. Яғни әзірлеу барысында жалпы корпоративтік міндеттер және барлық бөлімшелерді дамыту міндеттері қатар есептелінеді. Әрине, көптеген фирмалар осындай стратегияны қолданбауға да болады деп қате пікір ұстанады. Бірақ мұндай жағдайда алға қойылған мақсаттар мен міндеттер «далада қалады», себебі кімнің не үшін жауапты екендігі, ең алдымен нені шешу қажеттігі, міндеттерді атқаруды қалай координациялау қажеттігі түсініксіз болып қалады.

Аталмыш жоспардағы стратегияларды көбінесе фирманың функционалдық бөлімшелері бойынша классификациялап ерекшелейді.

Фирма қызметінің даму жоспарына байланысты сала жетекшілері стратегияларды келесі топтарға бөліп қолдануы мүмкін:

- 1) ұдайы шабуыл стратегиясы ;
- 2) нығайту және қорғану стратегиясы;
- 3) жетекші артынан келе жатқан фирмалар стратегиясы
- 4) екінші рөлдегі фирмалардың стратегиясы[2].

Қазіргі таңда аталмыш фирма қызметінің стратегиялық типтері стратегиялық менеджментті оқыту жүйесінде кеңінен қолданылады. Бірақ заманауи жағдайлар басқа тәсілдің болуын талап етеді, себебі базалық стратегиялардың көп мақсатты сипатын ескере отырып, стратегияның құрамын кеңейту қажет. Сонымен қатар бір түрдің стратегияларын пайдалану мүмкіндігін де ескеру керек. Мысалы, фирманың өсуі үшін ғана емес, сонымен бірге оны тұрақтандыру мен қорғау үшін қажетті әртараптандыру және реинжиниринг стратегиялары. Мұндай тәсілдеме жеке стратегиялардың осы не басқа да мүмкіндіктерін қолдануға мүмкіндік береді.

Фирма стратегиялары		
Өсу	Тұрақтандыру, қорғау, өмір сүру	Қысқарту
Шоғырландыру	Өнімдерді қайта позициялау	Өнімдерді қайта позициялау
Интеграция	Реинженеринг	Реинженеринг
Әртараптандыру	Инвестицияны тоқтату	Қайта құрылымдау
TQM	Бірігу	Инвестицияны тоқтату
Өнімдерді қайта позициялау	Интеграция	Бірігі
Кастомизация	Әртараптандыру	Банкроттық

1 кесте – Даму сипатына байланысты фирмастратегияларының ерекшелігі
Ескерту – [4] ақпарат көзі негізінде құрылған

1-кестеге сәйкес өсу стратегиялары нарықтың қызметті кеңейту, фирма активтерін арттыру үшін, сонымен қатар инвестициялау көлемінің өсуі барысында қажет. Көптеген жағдайларда фирма басшылығы, тәуекелдің үлкен деңгейіне карамастан, өсу стратегиясын таңдайды. Себебі тауарлар мен қызметтердің жылдам өсуі өткір бәсекелестік жағдайында болжамды табыс әкелетініне ешкім кепіл бола алмайды.

Фирманыңның өсу қарқынына байланысты стратегияның келесі түрлері жүзеге асырылуы мүмкін:

- супер өсу (гипер өсу) стратегиясы. Мұндай стратегияны 10 жыл ішінде жылдам өсу қарқынына ие болатын, 1 млрд. АҚШ долларына сауда жасауға қол жеткізетін немесе нарықтағы үстем жағдай алатын кәсіпорындар жүзеге асыра алады;

- динамикалық өсім стратегиясы. Бұл стратегияны нарықта үстем жағдайды алмайтын, бірақ өсу қарқыны бойынша жетекші кәсіпорындар қатарына кіретін кәсіпорындар жүзеге асыра алады;

- секірмелі өсу стратегиясы қысқа уақыт ішінде өсу қарқынын аяқ астынан арттыратын кәсіпорындарға тән;

- бірқалыпты өсу стратегиясы компанияның нарықтың орташа өсу қарқынына бейімделуін білдіреді;

- баяу өсу стратегиясы кәсіпорынның экономикалық әлеуетін арттыруға бағытталған, бірақ оның даму қарқыны нарықтық мүмкіндіктер мен нарықтың орташа өсу қарқынынан төмен болады;

- баяулатылған өсу стратегиясы, экономикалық көрсеткіштер абсолюттік мағынада өсетін жағдай, бірақ дегенмен бұл көрсеткіштердің арту қарқындары өткен кезеңдермен салыстырғанда төмендейді.

Стратегиялар сонымен қатар кәсіпорынның функционалдық қызметінің түрлері бойынша да ерекшеленеді, ол 2 кестеде көрсетілген.

Фирма қызметінің бағыттары бойынша стратегия түрлері	
Өнімдік стратегия	Технологияны таңдау және дамыту стратегиясы
Ресурстық стратегия	Инновациялық стратегия
Логистикалық стратегия	Маркетингтік стратегия
Сауда стратегиясы	Зерттеу және әзірлемелер стратегиясы
Қаржылық стратегия	Инвестициялық стратегия
Компанияның әлеуметтік жауапкершілік стратегиясы	Кәсіпорынның мәртебесін қалыптастыру және қолдау PR стратегиясы

2 кесте – Фирма қызметінің функционалдық түрлері бойынша стратегияның ерекшеліктері

Ескерту – [5] ақпарат көзі негізінде құрастырылған.

2 кестеге сәйкес өнімдік стратегия қандай өнімдер және қандай көлемде қандай нарық үшін өндірілетінін анықтайды. Өнімдік стратегияны тағы тауарлы-нарықтық немесе өндірістік стратегия деп те атайды.

Осылайша, жоғарыда аталған стратегиялар компанияның ішкі әлеуетін дамытуға, оның нарықтық табыстылығын қамтамасыз ететін факторларды нығайтуға бағытталған.

Сонымен қатар М.Портер түрлендірушілік, яғни түрлік, типтік деп бөлу арқылы стратегиялар классификациясын әзірлеген. Барлық стратегияларды олардың нарықты толығымен немесе жеке тар сегментін (тігінен бөлу) қамтуына қарай үш түрге бөлуге болады. Оның тұжырымдамасына сәйкес, үш түрлену түріне жататын стратегияның төрт типі қалыптасады.

Бірінші түрлену түрі – бұл шығындар бойынша жетекшілік. Аталмыш стратегия компанияның барлық күші бәсекелестермен салыстырғанда арзан өнімді өндіруге және сатуға бағытталғанын білдіреді. Екінші түрлену түрі – дифференциация стратегиясы – нарықтың көптеген сегменттерінде де немесе жеке тар сегментте де жүргізіле алады. Үшінші түрлену түрі – бұл назар аудару стратегиясы – ол компанияның назары тар сегментке шоғырланғанын білдіреді. Дифференциация және төмен шығындар стратегиясын қатар өткізу арқылы табысқа жету мүмкін емес. Мұндай стратегияларды М.Портер «ортада қалып қойғандар» деп атаған [6].

Түрленушілік стратегияларының үлгісі кеңінен қолданысқа ие болғанын ескере отыра кетейік. Бірақ дегенмен оның тәжірибемен ауқымды қарама-қайшылығы байқалуда. Мысал ретінде XX ғ. 70-ші жылдарындағы американдық автокөлік нарығында американдық корпорациялар артқа ығыстырылып, орнына Жапония компанияларының енуін айтуға болады. Жапондық корпорациялардың табысы олардың өнім сапасын арттыру, шығындар мен бағаларды максималды төмендету негізінде тұрақты бәсекелестік артықшылықтарға жету стратегиясын пайдалануымен байланысты.

Стратегиялардың экономикалық әдебиеттерде кездесін жеке даму ерекшеліктерін талдау стратегияның барлық спектрін толық қамтымау, стратегиялық

жоспардың маңызды белігісі ретінде кәсіпорынның өмірлік циклінің кезеңдерін назарға алмау, бір стратегияның бірнеше топқа жатқызылуына алып келетін стратегияларды шамадан артық жалпылау, толықтырулар мен түсіндіруді талап ететін кейбір стратегиялардың мазмұнын дұрыс талдамау сияқты оларға тән кемшіліктерді анықтауға мүмкіндік берді. Сондықтан, біздің көзқарасымыз бойынша, стратегиялардың екі белгіге негізделген кешенді жоспарлы дамудың ерекшеліктері қрастырып өтеміз. Бірінші белгі стратегия түрлерін анықтайды және өндірістік, техника-технологиялық, тауарлы-нарықтық, кадрлық, ақпарат-тық, қаржылық, инновациялық-инвестициялық, корпоративтік мәдениет, когнитивті, реинженеринг, әлеуметтік даму стратегиялары сияқты стратегияларды қамтиды. Екінші белгі кәсіпорынның нарықта әрекет етуінің өмірлік циклінің кезеңін білдіреді: нарыққа ену, сандық өсу, сапалық даму, шабуыл-қорғану сатысы, жою. Екі белгі бойынша стратегиялық дамуды ерекшелеудің негізінде құрылған кәсіпорын стратегиясының концептуалдық үлгісі матрица түрінде берілуі мүмкін.

Әрине, стратегияны әзірлеу және таңдау дайын шаблондар мен ұсыныстар шеңберінде жүзеге асырылуы мүмкін емес күрделі, шығармашылық үдеріс болып табылады. Оны стандарттау мүмкін емес, себебі тек шығармашылық стратегия ғана нарықта жетекшілікке қол жетізуге мүмкіндік береді. Нарықтық орта факторлары мен фирманың ұйымдық факторларының әр түрлі комбинациялары стратегиялық дамудың көптеген нұсқаларын қалыптастыруда. Осыған байланысты фирма менеджментінің басты мақсаты фирмаға тұрақты өсу мен дамуды қамтамасыз ететін, инновация негізінде өнімдердің даму стратегиясын әзірлеу, тұрақты бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыру болып табылады. Сондықтан стратегияның мәнін, оның ерекшеліктерін түсіну жалпы фирма менеджменті туралы базалық білімнің маңызды компонентін қалыптастырады.

1. *Қазақстан Республикасының Президенті-Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты* атты Қазақстан халқына Жолдауы.

2. Бердалиев К. Б. *Стратегиялық менеджмент.* – Алматы, 2011 – 42 б. -57 б.

3. Никитин С.А., Корнеева Т.Ю. *Цели и стратегии развития предприятия, их классификация и системный подход к их формированию// Экономические и юридические науки. -2010. - №1. - 40 б.*

4. Маленков Ю.А. *О классификациях стратегий компаний//Корпоративный менеджмент. - 2006. - №42. – 32 б.*

5. *Инновационная и конкурентная стратегия корпораций: научно- аналит. обзор //РАН ИНИОН. - М., 2011. – 16 б.*

6. Портер М. *Конкурентное преимущество, Альпина Бизнес букс стратегия как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость.* - М.: Букс, 2005. – 156 б.

Резюме

Абдиров А.Б. - магистрант 1 курса по специальности Менеджмент,
abibylla-92@mail.ru

Современные особенности стратегического плана развития для фирм

При нынешних условиях стратегии развития компаний являются одним из главных условий их эффективной работы. Это приводит к недостаточности стратегического планирования вследствие невозможности связать воедино различные стратегии. Стратегия, как известно, является основным продуктом процесса стратегического управления. Однако, если продукт стратегического управления неопределённый и фрагментарный, то такая стратегия не может дать каких-либо результатов, что только ухудшит положение фирм на рынке. Анализ различных подходов к классификации стратегий основан на двух основных компонентах: виды стратегий и этапы жизненного цикла предприятия на рынке. Комплексный подход к классификации стратегий позволяет предприятию в полной мере представить свою разнородность и стратегический потенциал.

Ключевые слова: стратегия, особенность стратегического планирования, типы стратегий, предприятие, конкурентное преимущество, стратегия развития, стратегическое управление.

Summary

Abdиров A.B. - 1 course master speciality of Management, abibylla-92@mail.ru

Modern features strategic development plan for firms

Under present conditions the development strategies of companies is one of the most important conditions for their effective function. As a result, strategic plan depleted because it is impossible to link together different strategies. Strategy, as we know, are the main products of the process of strategic management. Despite the presence of a large number of scientific publications, many theoretical and methodological issues of organization, plan and regulation of the formation of enterprise development strategies were carried out proper scientific and methodological studies, which significantly reduces the efficiency of the developed strategies. The analysis of different approaches to the classification of strategies, based on two important features: types of strategies and stages of the life cycle of the enterprise in the market. An integrated approach to the classification of strategies allows to fully represent its heterogeneity and strategic potential of the enterprise.

Key words: strategy, peculiarity plan of strategies, types of strategies, a firm, a competitive advantage, strategy of development, strategic management

ИЗМЕРЯЕМОСТЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Аманкосов А.А. – магистрант Казахского Национального исследовательского
технического университета имени К.И. Сатпаева,
abu_kz@list.ru

Выбор инструмента измерения эффективности и результативности является одной из важных задач командного управления проектом. Успешность реализации любого проекта во многом зависит от профессионализма и компетентности специалистов, которые его осуществляют. Чтобы быть профессионалом в области Управления проектами необходимо обладать определенными профессиональными знаниями, умениями, навыками и практическим опытом работы.

Руководители проектов должны давать членам команды задания, требующие серьезных усилий, находить рычаги активизации командной работы, обеспечивать поощрение за достижение высокой эффективности и результативности. В свою очередь, данные процессы требуют определения мер измерений.

В данной работе предложены три возможных критерия измерения эффективности и результативности командного управления проектом, подробнее описывается метод бенчмаркинга применительно к рассматриваемому классу задач.

Ключевые слова: эффективность и результативность командного управления проектом, бенчмаркинг.

Возможностям применения методов и инструментов проектного управления в различных сферах деятельности выделяется особое внимание, например, в строительной индустрии [1].

Из перечня разнообразных задач решаемых в рамках управления проектами немаловажную роль играют вопросы управления человеческими ресурсами, решая задачи командообразования и управления командой, проблем активации и мотивации персонала.

Согласно стандартам PMBOK (Project management body of knowledge 5 издание) управление человеческими ресурсами состоит из процессов набора команды, развитие и вопросы управления (графическая иллюстрация приведена на рисунке 1.)

Согласно своду знаний по управлению проектами управление человеческими ресурсами проекта включает в себя процессы организации, управления и руководства командой проекта. Команда проекта состоит из людей, которым определены роли и сферы ответственности за выполнение проекта.

Члены команды проекта могут иметь различные наборы навыков, могут иметь полную или частичную занятость и могут быть добавлены или удалены из команды по мере выполнения проекта. Членов команды проекта также можно назвать персоналом проекта.

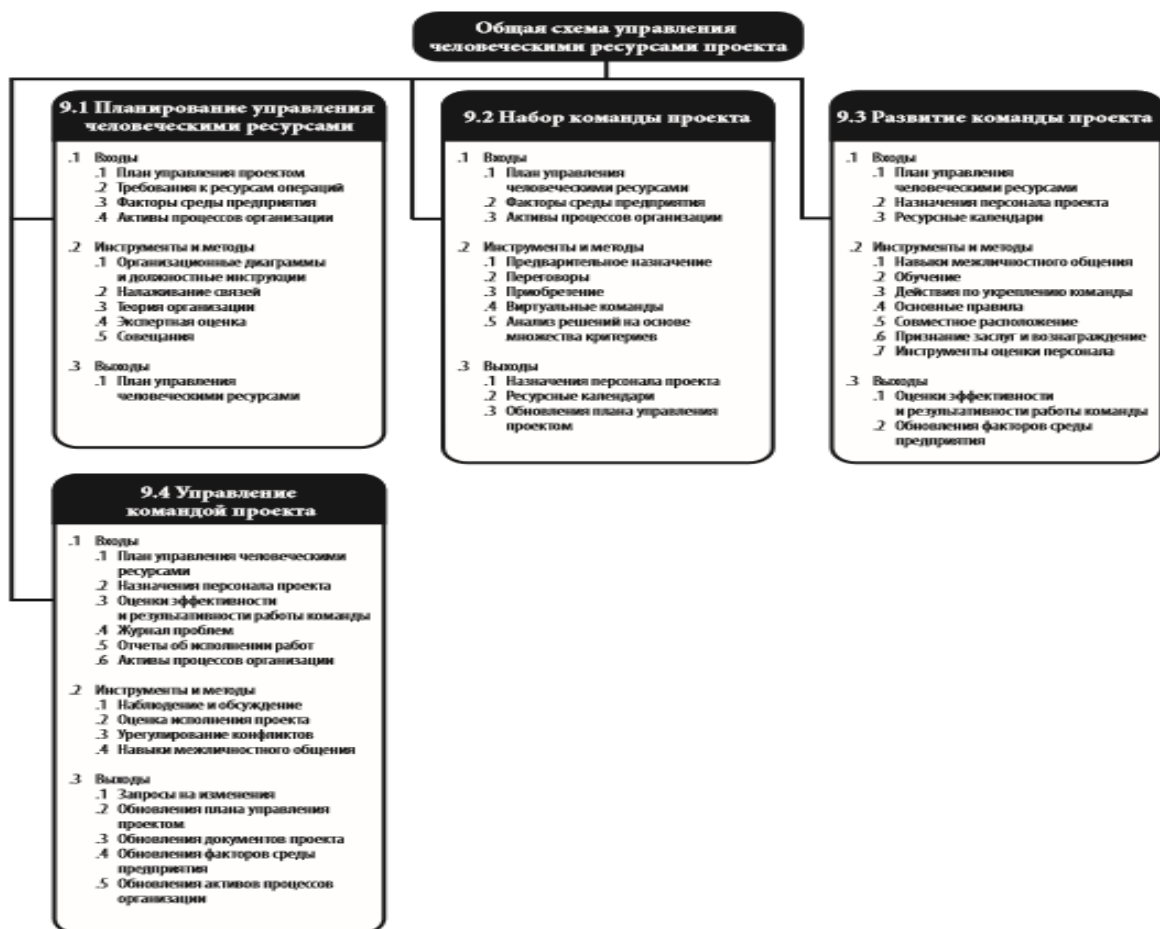


Рисунок 1 – Структура процессов по управлению человеческими ресурсами

Одним из этапов развития команды является – функционирование (результативность). Команда представляет собой единое целое, работает как хорошо организованный и целостный коллектив. Раскрываются потенциальные возможности каждого, но результат работы зависит не столько от усилий отдельных людей, сколько от функционирования команды в целом. Привлечение членов команды к участию в работе на ранних стадиях проекта позволяет использовать имеющийся у них опыт при планировании проекта и укрепляет нацеленность команды на достижение результатов проекта [2].

Основные вопросы отбора, подготовки и командообразования рассмотрены на рисунке 2, где учитываются вопросы качественных требований к руководителю и рядовому исполнителю проекта.



Рисунок 2 – Системы и методики отбора, подготовки и обеспечения Руководителя и Команды проекта

Поэтому одной из важных категорий управления командой проекта является предоставление входов для оценки эффективности и результативности. Руководители проектов должны давать членам команды задания, требующие серьезных усилий, и обеспечивать поощрение за достижение высокой эффективности и результативности [3]. Эффективность и результативность работы команды измеряются в единицах благоприятного результата в соответствии с согласованными целями проекта (включая уровень качества), исполнением расписания проекта (выполнено вовремя) и исполнением бюджета (выполнено в рамках финансовых ограничений). То есть можно сформулировать такие локальные факторы для использования при измерении

- стоимость – она должна стремиться к минимальной величине;
- длительность – она стремится к максимальной скорости реализации процесса;
- степень удовлетворённости клиента (качество продукта).

Для формирования инструмента измеряемости результативности командной работы при управления проектами могут быть различные многофакторные способы как, например, метод бенчмаркинга, рейтинговый метод, один из критериев концепции эффективности группы Дж. Хэкмана [4] – услуги (продукция), которые должны превосходить существующие стандарты.

Команда управления проектом дает формальную или неформальную оценку эффективности и результативности команды проекта. На основании этих оценок могут выполняться необходимые действия по решению проблем.

В данном случае рассматривается один из названных типов инструментов – метод бенчмаркинга.

Под бенчмаркингом понимают процесс сравнительного анализа и оценки методов и результатов работы компании, команды, процессов, функций,

товаров и услуг путём их сопоставления с выбранными для сопоставления успешными аналогами. В наиболее общем смысле benchmark – это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как стандарт или эталон при сравнении с другими предметами [5].

Цель бенчмаркинга в данном случае заключается в том, чтобы на основе сравнительного исследования установить вероятность успеха команды при управлении проектом.

Бенчмаркинг начинают с оценки текущего состояния проекта в тех областях, которые выбраны для исследования. Затем определяют, как в будущем должна выглядеть организация в этой области, т.е. устанавливают ориентиры для повышения эффективности и оценивают, насколько расходятся текущие и предполагаемые показатели команды. Далее необходимо выработать план преодоления таких расхождений и последующего подъема уровня собственной эффективности до уровня, превышающего выбранные ориентиры. Этот план может предусматривать проведение внутреннего и внешнего бенчмаркинга, внедрение передового опыта и усовершенствований и т.д.

Ориентиры, используемые при бенчмаркинге, постоянно меняются, поскольку бы установление постоянных целей означало бы отрыв от реальности. Необходимо заметить, что величина отставания от выбранных ориентиров указывает, насколько критичными для неё являются те или иные области. Чем больше отставание, тем важнее его устранить. Это имеет большое значение для определения, какие сферы деятельности команды следует включать в процессы внешнего и внутреннего бенчмаркинга. Возможны варианты, когда текущее состояние организации опережает выбранный ориентир. Это означает, что в данной области она обладает конкурентными преимуществами.

В числе основных этапов процесса бенчмаркинга рассматриваются также:

- измерение показателей команды;
- измерение показателей других команд;
- анализ и интерпретация полученной информации;
- активизация работы команды путем внедрения передового опыта.

Измерение показателей команды (детальное изучение производственного цикла и его этапов).

Оценивается необходимость каждого процесса и определяется – возможно ли выполнение его более эффективно и продуктивно. Если в ходе анализа обнаруживается невысокая эффективность или бесполезность отдельных работ, изучают возможность исключения такого процесса или исправления такого положения. Подобный анализ может служить отправной точкой для выявления примеров передового опыта как внутри проекта, так и за её пределами.

На этом этапе команды могут сравнить себя с другими подобными командам. Некоторые процессы легко определить количественно: выработка продукции на одного занятого, число ошибок на одно изделие, количество операций на одного человека. Другие процессы не так легко поддаются количественному определению, и их придется оценивать самостоятельно.

Измерение показателей других команд.

На этом этапе проекта накапливается и анализируется информация для бенчмаркинга, что требует хорошей подготовки. Вопросы в ходе бенчмаркинга должны быть конкретными и предметными, однако следует оценить параметры каждой операции, получив ответы на следующие вопросы:

- как часто выполняется данный процесс?
- как долго он длится?
- сколько стоит его выполнение?
- каков объём транзакций, связанных с данной операцией?
- сколько стоит одна такая транзакция?
- из каких действий или шагов состоит каждая такая транзакция?
- какие подразделения или сотрудники вовлечены в данный бизнес-процесс, и в какой степени?
- каков уровень качества данного процесса, оцениваемый количеством принятых, забракованных, исправленных или переработанных транзакций?
- насколько своевременно выполняются данный процесс или транзакция, сколько из них совершается досрочно, в срок или с опозданием?

На данном этапе следует собрать максимальную информацию из внешних источников (газеты, журналы и годовые отчеты), узнать всю доступную информацию об интересующей вас команде управления аналогичным проектом. После этого приступить к непосредственному диалогу с изучаемыми командами.

Для проведения сравнительных оценок могут применяться бенчмаркинговые анкеты и вопросники, позволяющие сопоставить работу деятельности команды в целом по сравнению с другими, в смежных предметных областях, внутри отрасли или по отдельным функциям или процессам.

Общая ошибка в бенчмаркинге – не заметить истинной причины того, почему какая-то команда действует лучше. Возможно, это связано с тем, что она использует неизвестные вам административные ресурсы, она провела бенчмаркинг с лучшей компанией или полезную экспертизу в связи со слиянием или совместной работой с лучшей компанией. Методы конкурентной разведки помогут найти истинный источник «блеска» команды, с которой проводится бенчмаркинг.

Анализ и интерпретация полученной информации.

После того как собранные данные проанализированы и изучены, можно приступить к интерпретации полученной информации. Например, следует определить:

- какие этапы производственного процесса могут быть оставлены без изменений, поскольку в этой части компанию можно считать носителем передового опыта;
- какие этапы следует исключить, в связи с тем, что они не создают добавленной стоимости и дублируют друг друга.

После того как выявлены области, требующие совершенствования, полезно определить величину отставания текущих параметров работы компании от того уровня, который требуется, чтобы она догнала конкурентов, а затем и превзошла их.

В связи с этим появляется потребность в поиске примеров передового опыта для включения заданий по его внедрению в программу непрерывного совершенствования организации.

Активизация работы команды путем внедрения передового опыта.

Примеры передового опыта, подлежащие внедрению, должны быть четко установлены руководством компании вместе с ориентирами для бенчмаркинга [5]. После того как эти примеры определены и согласованы менеджерами и сотрудниками, составляют план их внедрения. Как правило, его разрабатывает группа по внедрению усовершенствований, а руководители только утверждают. При этом обеим сторонам должно быть хорошо известно текущее положение дел в команде, и то к чему она стремится, т.е. следует выбрать ориентиры для её развития.

Цель бенчмаркинга не в том, чтобы узнать, как вы выглядите на фоне конкурентов или же насколько лучше вас они что-то делают. Цель бенчмаркинга – улучшить показатели вашей командной работы.

1. Бектаева М., Султанбекова Ж.Ж. *Возможности применения методов и инструментов проектного управления в строительных компаниях / Труды международных Сатпаевских чтений «Роль и место молодых ученых в реализации и новой экономической политики Казахстана».* КазНТУ, Алматы, 2015.

2. Цеховой А.Ф., Кармазина Л.И., Некрасова Н.А., Алтаева А.А. *Управление проектами как инструмент развития компании. Курс предпринимательства для действующих предпринимателей: Учебно-методическое пособие / Авт. кол. под ред. Л.И. Кармазиной.* – Алматы, 2014. – 70 с.

3. *Руководство к своду знаний по управлению проектами. (Руководство PMBOK®) - Пятое издание. Project Management Institute, Inc., 2013.*

4. Интернет-ресурсы. <http://www.zarabotu.ru/business/napisanie-razrabotka-i-sostavlenie-biznes-plana/otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-komandyi.html>.

5. Интернет-ресурсы. <http://works.doklad.ru/view/FHAXXGUWEaA.html>.

Түйіндеме

Аманқосов А.А. - Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ Ұлттық Техникалық зерттеу университетінің магистранты abu_kz@list.ru

Ғылыми жетекші: **Султанбекова Ж.Ж.** – т.ғ.к.,

«Жобаларды басқару» кафедрасының доценті.

Жобаларды басқаруда топтық жұмыстың құралы ретінде нәтижелілікті өлшеу

Тиімділік пен нәтижелілікті бағалау құралын таңдау жобаны топтық басқарудың маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Кез келген жобаның табыстылығы көбінесе оны жүзеге асырып отырған мамандардың кәсіби біліктілігі мен құзыреттілігіне байланысты. Жобаларды басқару саласында кәсіби маман болу үшін кәсіби білім мен меңгерімдердің болуы тиіс, сонымен қатар тәжірибелік жұмыстарды атқара алуы шарт.

Жоба жетекшілері топ мүшелеріне елеулі күш-жігерді талап ететін міндеттер жүктеуге, топтық жұмысты белсендетіп жандандыратын тетіктер табуға, жоғары табыстылық пен нәтижелерге жеткендігі үшін мадақтауды қамтамасыз ету жұмыстарын жүзеге асыруы тиіс. Өз кезегінде аталған процестер өлшеу шараларын анықтауды талап етеді.

Аталған жұмыста жобаны топтық басқарудың тиімділігі мен нәтижелілігін өлшеудің мүмкін болатын үш критерийі ұсынылған, қарастырылып отырған міндеттер сыныбына қатысты бенчмаркинг әдісі тереңірек сипатталған..

Түйін сөздер: жобаны топтық басқаруды нәтижелілігі мен тиімділігі, бенчмаркинг.

Summary

Amankosov A.A. – graduate student. Kazakh National research technical University after K.I. Satpayev, abu_kz@list.ru

Scientific supervisor: **Sultanbekova Zh.Zh.** – candidate of technical Sciences, professor of chair Project management,

Kazakh National research technical University after K.I. Satpayev

The measurability of performance as a tool of teamwork in project management

The choice of tool for measuring efficiency and effectiveness is one of the important tasks of command and control project. The success of any project depends largely on the professionalism and competence of experts which carry out it. To be a professional in the field of project Management is necessary to possess the certain professional knowledge, abilities, skills and practical experience.

Project managers should give team members tasks that require serious effort, find the leverage of enhancing team work, and promote achievement of high efficiency and effectiveness. In turn, these processes require the determination of measures measurement. In this paper, we propose three possible criterion for measuring the efficiency and effectiveness of command and control project, described in detail the benchmark method for this class of problems.

Key words: efficiency and effectiveness of team project management, benchmarking.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ҒЫЛЫМИ ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ МЕТОДИКАЛЫҚ ӘДІСТЕРІ

УДК 378.147

ОҚЫТУДЫҢ ИНТЕРАКТИВТІ ӘДІСТЕРІ

Адельбаева А.К. – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы*
adelbaeva_83@mail.ru

Соңғы уақытта ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктері әр түрлі салалардың, оның ішінде білім беру саласының да түбегейлі өзгерістерімен бірге жүреді. Жоғары білім елімізде, бір жағынан тұжырымдамалық негіздерді қайта ойластыру, қайта қарастыру және жетілдірумен, басқа жағынан - білім беру нарығындағы бәсекелестік күрестің күшеюі, педагогтардың инновациялық әлеуетіне деген талаптардың артуы, білім беру процесінің сапасына деген талаптарды арттырумен сипатталады.

Білім берудің халықаралық стандарттарын жетілдіру және оларды елімізде кеңінен қолдану отандық білім берудің жоғары мектебі үшін инновациялар мен білім беру технологияларының жаңа түрлерін пайдалану негізінде жоғары маманданған кәсіби кадрларды дайындау мәселесі маңызды екенін көрсетіп отыр.

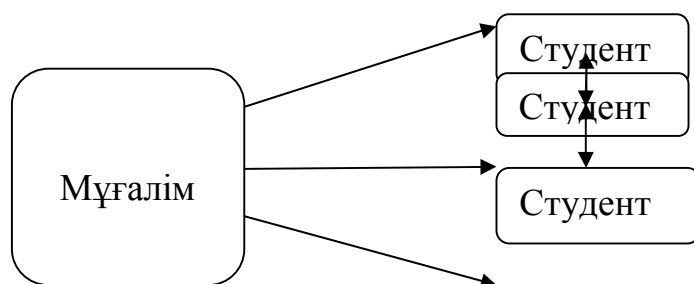
Мақалада сабақ жүргізудің интерактивті түрлері мен әдістері қарастырылған. Оқытудың интерактивті әдістеріне шолу жасалған.

Түйін сөздер: оқытудың интерактивті әдістері, интерактивті технологиялар, білім беру, жоғары оқу орны.

Жоғары білім жүйесінде болып жатқан өзгерістер инновациялық даму бағытына бет алып келеді. Оқытудың интерактивті әдістерін енгізу бүгінгі таңда жоғары оқу орындарында студенттерді дайындауды жетілдірудің маңызды бағыттардың бірі. Заманауи білім беру технологияларын оқытудың белсенді және интерактивті әдістерін таңдау студенттердің таңдаған мамандықтарына максималды түрде сәйкестендіру керек.

«Инновация» түсінігі ағылшын тілінен аударғанда interaction – өзара қатынас дегенді білдіреді. Ол алғаш рет әлеуметтану мен әлеуметтік психологияда пайда бола бастады. Психологияда интеракция өзара қатынас процесі, яғни әлде немен немес әлде кіммен диалогты білдіреді. Интерактивті әдістерді студенттердің өзара қатынасына мүмкіндік беретін әдістері деп атауға болады.

«Интерактивті білім беру» білім алушының бірігіп еңбек ету формасында жүзеге асырылатын таным түрі ретінде қарастырылады. Бұл әдістің мәні мұғалім мен студенттердің барлығын дерлік қарастыра отырып оқыту. Оны төменгі суреттен көрсек болады.



Басқа әдістерге қарағанда интерактивті әдістер студенттердің тек оқытушымен ғана емес бір-бірімен белсенді түрде ақпарат алмасуына, білім алуына жол ашады.

Мұғалімнің белсенділігі мұнда студенттер тарапынан белсенділік сатысына ауысып, білім алушыларға бастама беруге барлық жағдайлар жасайды. Оқытушы оқу-тәрбиелік процесін реттейді, жалпы бағытты анықтай отырып ұйымдастыру жұмысын жүргізеді (талқылауға түсетін тапсырма, тақырыптар мен мәселелерді құрастыру және т.с.с.), жоспарланған жұмыстың орындалу тәртібі мен уақытын бақылайды, кеңес береді, түсініксіз жағдайларда көмек береді.

Интерактивті әдіске негізделген сабақты ұйымдастыру топтағы әрбір студенттердің тікелей белсене қатысуымен жүзеге асырылады, яғни сабақ барысында әрқайсысы білім, пікір алмасу, хабарландыру жасау сияқты өзінің жеке үлесін қосу арқылы өтеді. Жеке, жұптық және топтық жұмыстар ұйымдастырылады, жобалық жұмыс, рөлдік ойындар, сондай-ақ құжаттар мен және басқа да ақпараттармен жұмыс жасау көзделеді. Интерактивті әдістер өзара қатынас, білім алушының белсенділігі, топтық тәжірибеге сүйену, міндетті кері байланыс сияқты принциптерге негізделген. Яғни қатысушының өзара қатынасы, ашықтығы аргументтердің теңдігі, бірлесіп білім алу, бір – бірін өзара бағалау мен бақылауға зор мүмкіндіктер тудырады.

Интерактивті әдіске негізделген сабақты ұйымдастыру топтағы әрбір студенттің тікелей белсене қатысуымен жүзеге асырылады, яғни сабақ барысында әрқайсысы білім, пікір алмасу, хабарландыру жасау сияқты өзінің жеке үлесін қосу арқылы өтеді. Жеке, жұптық және топтық жұмыстар ұйымдастырылады, жобалық жұмыс, рөлдік ойындар, сондай-ақ құжаттармен және басқа да ақпараттармен жұмыс жасау көзделеді. Интерактивті әдістер өзара қатынас, білім алушылардың белсенділігі, топтық тәжірибеге сүйену, міндетті кері байланыс сияқты принциптерге негізделген. Қатысушылардың өзара қатынасы, ашықтығы, аргументтерінің теңдігі, бірлесіп білім алу, бір-бірін өзара бағалау мен бақылауға зор мүмкіндіктер туғызады.

Оқытудың интерактивті әдістерін ойын түріндегі және ойын түріне жатпайтын деп екіге бөлуге болады. Ойын түріндегі интерактивті әдістерге іскерлік ойындар, рөлдік ойындар, психологиялық тренинг кіреді.

Ойын түріне жатпайтын әдістеріне нақты жағдайды талдау (case-study) топтық пікірталас, кооперативті оқыту әдістері жатады.

Интерактивті оқытуда семинар сабақтарын да дәріс сабақтарын өткізсе болады. Оның бірі ретінде интерактивті дәрісті жатқызамыз. Ол дәстүрлі дәріс пен тренингтік ойын аспектілерінен құралған (проблемалық дәріс, кеңес-дәріс, пресс-конференция – дәріс, сұхбат-дәріс, пікірталас-дәріс, зерттеу-дәріс, жоспарланған қателері бар дәріс). [1]

Енді қысқаша тоқтала кетсек:

- **Проблемалық дәріс.** Мұғалім дәрісті бастамас бұрын мәселелер туында-тып, студенттерді соларды талдауға итартады.

- **Жоспарланған қателері бар дәріс.** Дәріс тақырыбы жарияланғаннан кейін дәрістер онда әр түрлі сипаттағы қателіктердің бар екендігін айтады және дәріс аяқталған соң студенттер оларды анықтауы тиіс.

- **Көрнекі дәріс.** Мұнда студенттерге берілетін ақпараттар мен мағлұматтар әр түрлі сурет, схема, тірек конспект, диаграмма тағы сол сияқты техникалық құралдарда пайдалану арқылы слайд, видео-жазба, дисплей, интерактивті тақта және т.б. қолдану арқылы жүзеге асады.

- **Пресс-конференция – дәріс.** Оқытушы білім алушыларға 2-3 минут шегінде оларды тақырып бойынша қызықтырған сұрақтарды жазбаша түрде қоюға рұқсат береді. Кейін 3-5 минут ішінде жауаптарды жүйелендіре отырып дәріс оқиды.

- **Диалог-дәріс.** Дәріс мазмұны сұрақтар қойылып, сол сұрақтарға студенттердің дәріс кезінде жауап берулері тиіс.

Дискусия латын тілінен аударғанда зерттеу, қарастыру деген мағына береді. Бұл пікірталас тудыратын немесе проблемалық сұрақтар бойынша еркін пікірталас арқылы білімімен, ойымен бөлісу, мәселені талқылау. Ерекшелігіне өзара толықтырушы диалог, ой таластыру, талқылау, әр түрлі пікірлердің тоғысуын жатқызамыз.

Кейс-технологиялар. Кейс сөзінің мағынасы ағылшынша case – оқиға дегенді білдіреді. Латынның casus – «cadere» деген етістігінің түрінен бастау алған құлау дегенді білдіреді. Оқиға дегеніміз біздің басымызға түскен деп түсіндіріледі.

Кейс – технологияларға жататындар:

- Жағдайды талқылау әдісі;
- Тақырыптық тапсырмалар мен жаттығулар;
- Нақты жағдайды талқылау (кейс - стади);
- Ойындық жобалау;
- Рөлдік ойындар әдісі.

Ойын – білім беру жүйесінде оқу процесін белсенді түрде өткізудің бір түрі. Оқыту әдісі ретінде ойын келесідей мүмкіндіктерге жол ашады:

- Оқуға деген ынтаны қалыптастырады;
- Студенттердің дайындық деңгейін бағалауға;
- Меңгерілген материалдар дәрежесін бағалап , пассивті оқыту түрін белсенді түрге айналдырады.

Ойынның 3 категориясы бар: іскерлік ойын, рөлдік ойын және ұйымдастырушылық – қызмет ойындар.

Тренинг – тұлғаның әлеуметтік-психологиялық дамуы мен оқытудың интерактивті түрі. Тренингтер кішігірім теориялық модульдер жүйесіне біріккен (5-15 минут)

Әр түрлі жаттығулар мен ойындардың жиынтығынан тұрады. Олар мақсатына қарай, мазмұны мен жүргізу формаларына, өткізу техникасына қарай әр түрлі.

Жобалар әдісі – біртіндеп күрделене түсетін жоба – тапсырманы өз бетінше жоспарлау мен орындау процесі барысында білім алуға әкелетін оқыту жүйесі.

Жоба – берілген тақырып мәселелерін шешу үшін студентпен өз бетінше, бірақ оқытушының жетекшілігімен орындалатын зерттеу, есептеу, графикалық және тағы басқа жұмыс түрлерінің жиынтығы.

Портфолио француз тілінен аударғанда porter – тасымал, in folio – қағаз өлшемі дегеннен шыққан. Демонстрация, талдау мен білім беру нәтижелерін бағалау үшін қолданылатын оқу-танымдылық қызмет нәтижелерімен байланысты жұмыс технологиясы.

Портфолио – белгілі бір уақыт аралығындағы жұмыстар топтамасын білдіреді. Оқу процесінде бұл әдісті қолдану студенттерге кәсіби ақпараттардың түрлерімен жұмыс істеуді, кәсіби және мәдени біліктілікті қалыптастыруда көрініс табады. Портфолионың құжаттық, көрнекі, жұмыс портфолиосы, бағалау және тақырыптық сияқты түрлері бар [2].

Міне, оқытудың интерактивті әдістерінің бірнешеуіне тоқталып кеттік. Енді интерактивті оқыту әдістерінің келесідей маңызды тұстарын атап өтсек:

1. Білім алушылардың қызығушылығын арттырады.
2. Белсенділік танытқаны үшін студенттері жігерлендіреді.
3. Оқу материалдарын меңгеруге оңтайлы ықпал етеді.
4. Кері байланысты жүзеге асырады.
5. Білім алушылар арасында пікір мен қарым-қатынасты қалыптастырады.

Бүгінгі таңда интерактивті технологиялардың көптеген түрлері жасалды әлі жасалады да. Бұл технологиялар ақпараттық технология, дистанционды білім беру, интернет-ресурстарды пайдалану, электронды оқулықтар мен онлайн режиміндегі жұмыстармен тікелей байланысты. Соңғы уақытта видеоконференциялар дамып келеді. Ол білім беру процесінің субъектілерінің бір-бірін естіп, көріп, ақпарат алмасып, интерактивті режимде бірігіп жұмыс істеуге мүмкіндік береді [3].

Осылайша, оқытудың интерактивті әдістерін енгізу заманауи жоғары оқу орындарында студенттерге білім беруді жетілдірудің маңызды әрі ажырамас бөлігі ғана болып қоймай біліктілік тәсілін жүзеге асырудың міндетті шарты болып табылады.

1. Реутова Е.А. *Применение активных и интерактивных методов обучения в образовательном процессе вуза.* - Изд-во НГАУ, 2012

2. Гуцин Ю.В. Интерактивные методы обучения в высшей школе. // Психологический журнал Международного университета природы, общества и человека «Дубна». – 2012. - № 2.

3. Гулакова М.А., Харченко Г.И. Интерактивные методы обучения в вузе как педагогическая инновация. // Концепт. - 2013. - № 11 (ноябрь)

Резюме

Адельбаева А.К. – старший преподаватель КазНПУ имени Абая

adelbaeva_83@mail.ru

Интерактивные методы обучения

В последнее время достижения научно-технического прогресса сопровождаются коренными изменениями в самых различных областях, в том числе и в образовании. Высшее образование в нашей стране на данный момент характеризуется, с одной стороны, продолжающимся совершенствованием, переосмыслением и пересмотром концептуальных основ, а с другой – обострением конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг, повышенными требованиями к инновационному потенциалу педагогов, повышенными требованиями к качеству образовательного процесса. Совершенствование международных стандартов обучения и все более широкое их использование в нашей стране, показывает, насколько важным для отечественной высшей школы образования является вопрос подготовки высококвалифицированных кадров на основе использования новейших образовательных технологий и инноваций.

В статье рассмотрены интерактивные формы и методы проведения занятий. Представлен обзор интерактивных методов обучения.

Ключевые слова: интерактивные методы обучения, интерактивные технологии, образование, высшее учебное заведение.

Summary

Adelbaeva A.K. – senior teacher of KazNPU named after Abai, adelbaeva_83@mail.ru

Interactive teaching methods

The recent achievements of scientific progress are accompanied by radical changes in various fields, including in education. Higher education in our country at the moment is characterised, on the one hand, continuous improvement, rethinking and revision of conceptual frameworks, and on the other by stiffening competition on the market of educational services, higher requirements to the innovative potential of teachers, higher requirements to the quality of the educational process. The improvement of international standards of learning and increasing their use in our country, demonstrates the importance of the national higher school of education is the question of training highly qualified personnel through the use of new educational technologies and innovation.

The article considers interactive forms and methods of training. Presents an overview of interactive teaching methods.

Keywords: interactive teaching methods, interactive technologies, education, higher education.

**TRANSFORMATION POSTSOCIALISTE ET EMERGENCE DU
CAPITALISME DEPENDANT EN EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE**

Eric Magnin – *Ladyss, Université Paris Diderot*

Au cours des années 1990 et des années 2000, les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) ont connu deux grandes vagues successives de changement institutionnel, la transformation systémique puis le processus d'adhésion à l'Union européenne (UE). Au paradigme dominant de la «transition vers l'économie de marché», soutenu par les organisations financières internationales et l'UE, s'oppose initialement la conception d'une transformation évolutionnaire, dont l'issue dépend du chemin parcouru (*path dependence*), c'est-à-dire à la fois des conditions historiques initiales et des réformes mises en œuvre. Au fur et à mesure de l'avancée du processus, des blocages ou des modifications de trajectoire sont susceptibles de se produire. Dès lors, on ne peut plus évoquer une transition unique mais des trajectoires nationales de transformation diversifiées. Si la première approche a inspiré la plupart des programmes économiques de «transition» au début des années 1990, les enseignements tirés des conséquences de ces mesures au milieu des années 2000 ont contribué à la reconnaissance de la pertinence de la seconde approche.

L'héritage institutionnel et organisationnel de l'ancien système socialiste, bien que sous-estimé dans le paradigme dominant, a joué un rôle décisif dans la détermination des trajectoires nationales postsocialistes. Mais cet héritage, dont la perception positive ou négative, varie selon les pays, doit être pensé en interaction avec les stratégies des élites nationales et l'influence des forces externes (UE, organisations internationales et firmes multinationales). Surprise de la transition, des processus de changement institutionnel variés ont conduit à l'émergence d'un modèle de capitalisme «dépendant» (King, 2007; Nölke et Vligenthart, 2009; Drahokoupil et Myant, 2011), centré sur l'afflux de capitaux étrangers, qui prend des formes différentes dans les pays du groupe de Visegrád, dans les pays baltes ou dans les pays d'Europe du Sud-Est. Après avoir rappelé, dans un premier temps, les termes du débat entre les deux principales conceptions du changement de système en Europe centrale et orientale, nous confronterons ces approches aux résultats du processus au cours des années 2000.

1. Deux approches du changement de système en Europe centrale et orientale

Au début des années 1990, des débats importants se font jour, à l'Est comme à l'Ouest, sur les stratégies à suivre pour sortir du système de type socialiste et adopter le modèle économique des pays développés. Schématiquement, ils font apparaître un clivage entre deux conceptions de la «transition», qui diffèrent à la fois sur le

diagnostic de l'ancien système, sur le modèle cible visé et sur le processus de changement. Leurs fondements théoriques et méthodologiques sont radicalement différents.

1.1. La paradigme de la « transition vers l'économie de marché »

Le diagnostic communément établi par les experts sur la situation économique de ces pays en 1989 suppose une analyse du système socialiste qui prévalait jusque-là. Si ce diagnostic n'est pas unanimement approuvé par l'ensemble des spécialistes, il rencontre toutefois une large adhésion dans la communauté des «experts officiels» (Aslund, 1991; Hinds, 1990; Fischer & Gelb, 1991; Lindbeck, 1990; Lipton & Sachs, 1990 a,b). Quel est-il?

Les économies socialistes sont des économies marquées par des pénuries chroniques sur tous les marchés, pénuries qui traduisent un déséquilibre entre l'offre et la demande, dont les causes résident à la fois dans les défaillances de la planification et dans les sources de l'excès de demande. Du côté de l'offre, F.Hayek [1945] a montré que, dans une économie centralement planifiée, les ressources ne pouvaient être allouées efficacement compte tenu des problèmes d'information engendrés (informations insuffisantes et/ou erronées pour élaborer le plan, problème de traitement des données, etc.). Du côté de la demande, la pénurie est associée à l'excès de demande caractéristique des économies socialistes dont les causes sont multiples: déficit budgétaire, politique accommodante de la banque centrale, pression à la hausse sur les salaires et surtout contrainte budgétaire lâche des firmes alimentant une faim insatiable d'investissement (Kornai, 1984; Lipton & Sachs, 1990a). Le mécanisme des prix étant bloqué (les prix sont fixés administrativement), il ne peut pas jouer son rôle régulateur. En outre, ce blocage conduit à une mauvaise allocation des ressources puisque les prix n'ont plus aucune signification économique. Prix fixes et excès de demande sur le marché des biens (et du travail) conduisent alors de nombreux auteurs à schématiser cette situation économique comme un régime d'inflation réprimée (Lipton & Sachs, 1990a).

Du diagnostic précédent découlent plusieurs mesures de politique économique prioritaires. Il faut en premier lieu rétablir l'équilibre macroéconomique entre l'offre et la demande. La libération des prix est donc primordiale. Suite à cette libération, une poussée brutale d'inflation est inévitable. Elle doit donc s'accompagner d'une politique d'austérité énergique, à la fois monétaire et budgétaire, pour endiguer l'inflation, casser l'excès de demande et assécher le «surplomb monétaire» ou la surliquidité des économies postsocialistes, contrepartie sous formes d'encaisses oisives de la situation de pénurie réelle caractéristique de l'économie planifiée (Kolodko & alii, 1992).

Des prix rationnels et connectés aux prix mondiaux via le rétablissement de la convertibilité permettront la restructuration spontanée de l'offre, à condition que les entreprises retrouvent la liberté d'échanger à l'intérieur comme à l'extérieur du pays et soient donc soumises aux forces de la concurrence. Outre la libéralisation des échanges, rétablir la concurrence signifie également casser les monopoles et privatiser

rapidement l'ensemble des firmes industrielles et financières entre les mains de l'État. Ce dernier devra se contenter de veiller au respect des règles du marché pour que le mécanisme décrit ci-dessus puisse fonctionner correctement et prévoir un «filet» de sécurité sociale pour les plus démunis.

On ne peut qu'être séduit par la simplicité et la cohérence de cette analyse, de même que par la capacité à livrer un diagnostic clair et des mesures immédiatement opérationnelles, répondant ainsi à la demande formulée par les premiers gouvernements postsocialistes. Le cadre théorique néoclassique sous-jacent est aisément reconnaissable: analyse en termes de déséquilibre et de retour à l'équilibre, rôle central accordé au marché et au mécanisme des prix, accent sur les incitations associées à la liberté économique individuelle, la propriété privée et la concurrence, et enfin intervention de l'État limitée dans l'activité économique.

L'analyse de la transition ne saurait être complète sans référence au modèle-cible visé. La réponse qui s'impose dans les premiers débats est «l'économie de marché» au sens strict, c'est-à-dire la vision d'une économie moderne perçue comme un ensemble de marchés régulés par le mécanisme des prix. Cette vision est bien entendu cohérente avec le cadre théorique précédent.

Enfin, le processus de changement apparaît dans ce cadre comme le passage rapide (voire instantané) d'un équilibre à un autre, une trajectoire déterministe vers un état connu. L'approche de la «transition vers l'économie de marché» est ainsi parachevée.

Cette approche va trouver sa boîte à outils avec le «Consensus de Washington» énoncé au même moment par John Williamson (1990). Il s'agit d'un programme de réformes, conçu à l'origine spécifiquement pour aider l'Amérique Latine à résoudre ses problèmes économiques tels qu'ils apparaissent en 1989.¹ J. Williamson considère que ses propositions sont susceptibles de recevoir l'assentiment le plus large au sein des principales organisations économiques ayant leur siège à Washington, c'est-à-dire la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, le Trésor américain et la Réserve fédérale.

Avec l'appui du FMI et de la Banque mondiale, cet ensemble de mesures, généralement résumé par le triptyque stabilisation, libéralisation, privatisation, va devenir la source d'inspiration principale des programmes de réformes mis en œuvre dans les années 1990 dans de nombreux pays, sur différents continents, notamment en Amérique Latine, en Afrique sub-saharienne et en Europe centrale et orientale.

Les programmes de «transition» adoptés par les dirigeants est-européens au sortir du socialisme constituent toutefois une variante extrême du Consensus de Washington, prévoyant plus de stabilisation, plus de libéralisation et de privatisation que ne l'envisageait son concepteur dans la version originale (Williamson, 2000). Le Consensus de Washington va en effet rencontrer l'enthousiasme libéral des premiers

¹Les dix réformes figurant sur la liste de J. Williamson sont les suivantes : 1. Rétablissement de la discipline budgétaire ; 2. Réorientation des dépenses publiques au profit de la croissance et de la lutte contre la pauvreté ; 3. Réforme du système fiscal dans le sens d'un élargissement de l'assiette et de la réduction des taux d'imposition marginaux ; 4. Libéralisation des taux d'intérêt ; 5. Application d'un taux de change compétitif ; 6. Libéralisation du commerce extérieur ; 7. Libéralisation des investissements directs étrangers ; 8. Privatisation des entreprises publiques ; 9. Déréglementation de l'économie ; 10. Protection des droits de propriété.

gouvernements postsocialistes. Cet enthousiasme reflète la double volonté de se libérer des contraintes du système socialiste et d'envoyer un signal clair en direction des organisations internationales et des gouvernements occidentaux, montrant un engagement sans faille en faveur de l'économie de marché et de la démocratie. Plus de stabilisation signifie la mise en place d'un *policy mix* doublement restrictif, sur le plan budgétaire et monétaire. Plus de libéralisation implique une ouverture plus grande des économies à la concurrence internationale et aux mouvements de capitaux. Enfin, plus de privatisation apparaît dans l'accent porté sur la rapidité du processus pour casser définitivement l'ancien système et mettre en place les incitations nécessaires à la restructuration de l'offre.

Le principe de la « thérapie de choc » illustre cette adaptation du Consensus de Washington aux économies en transition. La thérapie de choc vise à introduire simultanément, en un seul bloc, un ensemble de mesures destinées à provoquer un changement systémique irréversible tout en restaurant les grands équilibres macroéconomiques. De nombreux pays ont choisi cette stratégie : la Pologne en 1990, la Bulgarie et la Tchécoslovaquie en 1991, l'Estonie, la Lettonie et la Russie en 1992. Dans les cas polonais, bulgare et russe, des déséquilibres sévères, notamment une menace d'hyperinflation, ont sans doute influé sur ce choix et incité les pouvoirs politiques à appliquer de manière stricte les recommandations inscrites dans le Consensus de Washington. Mais en Tchécoslovaquie, en Estonie ou en Lettonie, une situation macroéconomique relativement équilibrée, héritée du système socialiste, ne justifiait pas un tel programme. Le facteur politique et « l'enthousiasme libéral » ont ici joué pleinement.

2.2. Une transformation évolutionnaire et dépendante du chemin

Dès le début des années 1990, des voix s'élèvent contre l'approche dominante de la transition, critiquant à la fois le diagnostic des économies socialistes en 1989, le modèle-cible visé et les programmes de réforme inspirés du Consensus de Washington. Elles mettent en garde contre les dangers de la thérapie de choc et proposent une stratégie plus graduelle. Les partisans de cette approche s'inscrivent généralement dans une perspective théorique « hétérodoxe », qu'elle soit post-keynésienne, institutionnaliste et/ou évolutionnaire (Chavance, 1990; Eichler & Zysman, 1990; Ellman, 1994; Kolodko, 1991; Mertlik, 1993; Murrell, 1992ab, 1993; Stark, 1992).

Concernant le diagnostic de l'ancien système, ils restent fidèles à l'analyse de J. Kornai de l'économie de pénurie, insistant sur la différence fondamentale de configuration institutionnelle existant entre les pays d'Europe occidentale et leurs voisins de l'autre côté du rideau de fer. Comme le souligne J. Kornai (1984, p.520), dénonçant la confusion opérée entre l'économie de pénurie socialiste et le régime d'inflation réprimée, « l'économie socialiste a des données institutionnelles différentes et par conséquent ses lois de comportement sont aussi différentes ». Et plus loin (ibid., p.521), « il ne faut pas chercher l'explication de la pénurie chronique, de la succion, du fonctionnement sous contrainte de ressources, dans la sphère monétaire, ni même

dans les particularités de l'information sur les prix, mais dans des zones beaucoup plus profondes : dans les rapports institutionnels et dans les formes de comportement que ces rapports suscitent chez les décideurs économiques».

D'où l'attention portée aux conditions initiales, à l'héritage historique du système socialiste, notamment institutionnel et organisationnel, et au contexte macroéconomique en 1989. Il en découle alors une critique des programmes de transition inspirés du Consensus de Washington, initialement conçus pour les pays d'Amérique Latine aux configurations institutionnelles très différentes de ceux d'Europe de l'Est (Kolodko, 1999; Nuti, 1992; Rosati, 1993). Dans le premier cas, il existe déjà au départ un certain nombre d'institutions caractéristiques d'une économie de marché, qu'il s'agit alors de développer. Dans le second, elles doivent être créées *ex nihilo* dans la plupart des pays. En outre, les réformes du système planifié menées avant 1989 ont considérablement différencié l'héritage institutionnel et macroéconomique de ces pays au sortir du socialisme (Chavance, 1992; Kornai, 1986).

L'importance accordée aux institutions apparaît également, au-delà du modèle de départ, du côté du modèle économique visé, dans le rappel, d'une part, de l'épaisseur institutionnelle du capitalisme et, d'autre part, de la diversité des modèles de capitalisme existants. Le concept abstrait d'économie de marché, en insistant sur la coordination par le marché, sous-estime la complexité des économies modernes.

En outre, les changements institutionnels prennent nécessairement du temps. La question du *sequencing*, de l'ordre des réformes dans le temps et de leur cohérence, est alors fondamentale. Elle est sous-jacente à la stratégie gradualiste et s'oppose à l'accent porté sur la simultanéité et la rapidité inhérentes à la thérapie de choc. Elle signifie également que le changement de système qui s'opère à l'Est est un processus de transformation et non de transition vers l'économie de marché. Il ne s'agit pas du passage d'un équilibre à un autre mais d'un processus ouvert, non téléologique, dont l'issue dépend du chemin parcouru (*path dependence*), c'est-à-dire à la fois des conditions historiques initiales et des réformes mises en œuvre. Au fur et à mesure de l'avancée du processus, des blocages ou des modifications de trajectoire sont susceptibles de se produire. Dès lors, on ne peut plus évoquer une transition mais des trajectoires nationales de transformation diversifiées (Chavance, 1990; Chavance & Magnin, 1995; Eichler et Zysman, 1990; Murrell, 1993; Stark, 1992). En effet, «au lieu d'une transition (qui met l'accent sur la destination) nous analysons des transformations (qui insistent sur les processus en cours) dans lesquelles l'introduction de nouveaux éléments survient le plus souvent en combinaison avec des adaptations, réarrangements, permutations et reconfigurations de formes institutionnelles déjà existantes» (Stark, 1992, p.22).

En définitive, peu de «véritables» stratégies gradualistes ont été réellement mises en œuvre, c'est-à-dire des programmes cohérents s'inscrivant dans la durée et fondés sur une analyse non standard du processus de transformation. La Hongrie est généralement citée comme l'exemple type du gradualisme par opposition au big bang polonais (Andreff, 1993; Bauer, 1991; Hare & Révész, 1992; Kornai, 1996; Nuti,

1992).² Mais s'il est vrai que certaines mesures adoptées par le premier gouvernement hongrois postsocialiste vont dans ce sens, la trajectoire hongroise semble plus marquée par une contrainte de sentier que par l'élaboration d'une stratégie cohérente (Kornai, 1996; Magnin, 2002).

Dans certains pays, le « gradualisme » traduit en réalité une incapacité à mettre en place des réformes structurelles cohérentes. C'est le cas de la Lituanie et de la Roumanie dans la première moitié des années 1990. A sa décharge, cette dernière connaît de graves tensions économiques et politiques au sortir de l'ancien système (Magnin, 1999, 2002). Au fil du temps, le gradualisme sera parfois abandonné sous la pression des difficultés économiques et des organisations internationales, FMI en tête, plaidant pour une application stricte du Consensus de Washington. Dans ce cas, la stratégie gradualiste initiale est remplacée par une thérapie de choc, comprenant un programme de stabilisation plus sévère et une accélération de la libéralisation de l'économie et de la privatisation. Ce retournement se produira en Hongrie en 1995 et en Roumanie en 1997. La voix des partisans, minoritaires sur le plan académique et politique, de l'approche gradualiste sera finalement peu entendue. La Slovénie est sans doute le seul pays à maintenir une stratégie gradualiste dans la durée, optant pour une libéralisation progressive de l'économie, une privatisation graduelle et une ouverture limitée aux capitaux étrangers. La Slovénie sera le premier pays d'Europe postsocialiste à intégrer la zone euro.

Quinze ans après le début de la transition, en 2005, la Banque mondiale publie un rapport intitulé *Economic growth in the 1990s : Learning from a Decade of Reform*, qui dresse un bilan des programmes de réforme et de transition dans les pays émergents, en développement ou en transition au cours des années 1990. Ce rapport développe une critique des mesures composant le Consensus de Washington en insistant sur la sous-estimation systématique de la dimension institutionnelle dans ce paradigme.

Toutefois, ce bilan en forme de *mea culpa*, réalisé par la Banque mondiale, des programmes de réforme et de transition des années 1990 n'est que l'aboutissement d'un processus de remise en question progressive, initié dans la deuxième moitié des années 1990, suite aux « surprises négatives » ou aux résultats décevants des réformes. Mais l'Europe postsocialiste n'a pas l'apanage des « surprises négatives » aux cours des années 1990. D'autres pays sur d'autres continents sont concernés. Ils ont tous en commun d'avoir tenté de mettre en œuvre des programmes de réforme inspirés du Consensus de Washington. Et les résultats au cours de la décennie sont tout aussi insatisfaisants, qu'il s'agisse de l'Afrique Sub-Saharienne ou de l'Amérique Latine (Naim, 1994, 1995; Rodrik, 2006). Les crises financières qui ont frappé la Bulgarie (1996), la Roumanie (1997), la République tchèque (1997), l'Asie du Sud-Est (1997), la Russie (1998) et le Brésil (1998), ont sans doute accéléré ce processus. En Europe

²Pour obscurcir le tableau, il n'y a pas eu en réalité de modèle « pur » de thérapie de choc ou de gradualisme mais généralement un mixte des deux, en raison de l'influence du Consensus de Washington d'un côté et de l'impossibilité pratique de mener à bien simultanément toutes les réformes de l'autre.

centrale et orientale, elles apparaissent comme un retour en arrière par rapport aux «succès» de la transition.

Le rapport de la Banque mondiale de 2005 apparaît ainsi comme une reconnaissance tardive mais réelle de la pertinence de l'approche évolutionnaire de la transformation postsocialiste et plus largement du rôle des institutions dans la dynamique économique et participe au renouveau institutionnaliste en économie (Evans, 2005).

Les deux approches de la «transition»

	Diagnostic du système socialiste	Conception du modèle-cible	Analyse du changement	Stratégie proposée	Références théoriques	Approche méthodologique
Approche dominante	Déséquilibre entre l'offre et la demande (inflation réprimée)	Économie de marché	Transition	Thérapie de choc	Approche néoclassique	Méthode cartésienne classique
Approche évolutionnaire et institutionnelle	Économie de pénurie (configuration institutionnelle spécifique)	Diversité des capitalismes et possibilité d'émergence d'un nouveau modèle	Transformation	Gradualisme	Approches post-keynésienne, institutionnaliste, évolutionnaire	Complexité et pluralisme

2. L'émergence du capitalisme dépendant dans les années 2000

Au-delà de la diversité des trajectoires nationales de transformation postsocialiste, soulignée par l'approche évolutionnaire de la transition, une forme de capitalisme «dépendant» semble émerger au cours des années 2000 dans les nouveaux États membres de l'Union européenne. Si le modèle est unique à un certain niveau d'abstraction, il présente néanmoins des variantes différenciées associées aux formes de dépendances qui le caractérisent.

2.1. Caractéristiques institutionnelles du capitalisme dépendant selon Nölke et Vliegenthart

Nölke et Vliegenthart (2009) considèrent qu'une nouvelle forme de capitalisme a émergé en Europe du Centre-Est (Hongrie, Pologne, République tchèque et Slovaquie) au cours des années 2000, qu'ils appellent «économie de marché dépendante» (EMD). Leur travail s'inscrit dans le cadre théorique de la «variété des

capitalismes» (VoC) de Hall et Soskice (2001). Les EMD viennent élargir la typologie binaire originelle distinguant « économies de marché coordonnées » (EMC) d'un côté, avec l'Allemagne comme modèle phare, et « économies de marché libérales » (EML), de l'autre, illustrées par les Etats-Unis.

Nölke et Vliegenthart estiment que les EMD peuvent être réellement considérées comme une variété de capitalisme distincte des deux autres parce qu'elles témoignent d'une véritable complémentarité entre leurs institutions principales, telles qu'elles sont présentées dans l'approche de Hall et Soskice : les relations industrielles, le système éducatif, la gouvernance d'entreprise, les relations interentreprises et les relations avec les salariés.

La dépendance fondamentale à l'égard des capitaux étrangers apparaît comme la caractéristique centrale des EMD et les investissements directs étrangers (IDE) représentent leur principale source d'investissement. Ainsi, la gouvernance d'entreprise passe par le contrôle hiérarchique au sein des firmes multinationales (FMN), qui devient le mécanisme de coordination principal des EMD, alors que les mécanismes de marché et les contrats dominent dans les EML, les réseaux et associations dans les EMC.

La position des salariés dans les relations industrielles est, quant à elle, moins favorable que dans les EMC car les FMN recherchent une main-d'œuvre bon marché et peuvent jouer de la concurrence entre pays d'accueil des IDE mais le code du travail est moins flexible que dans les EML pour éviter des mouvements sociaux susceptibles de déstabiliser la production. Dans ces conditions, une organisation décentralisée au niveau des firmes de la négociation salariale devrait s'imposer dans les EMD.

La concurrence fiscale entre les pays, pour attirer les IDE, réduit d'autant les dépenses publiques, notamment dans le système éducatif. De plus, les FMN ne souhaitent pas investir dans la formation de la main-d'œuvre, compte tenu de leur stratégie d'innovation et de la spécialisation industrielle des EMD. De même, il ne leur semble pas non plus nécessaire d'investir massivement dans la recherche-développement, qui est réalisée au sein de la maison-mère et les innovations transférées et intégrées dans le processus de production des filiales, le sommet de la hiérarchie gardant ainsi le contrôle de l'innovation. L'ensemble de ces relations de complémentarité permet aux EMD de développer un avantage comparatif particulier en tant que plateforme d'assemblage et de production de biens de consommation durables relativement complexes, par exemple dans l'industrie automobile, les machines, l'électronique et le matériel électrique, qui sont ensuite exportés. Cet avantage repose ainsi sur l'existence d'une main-d'œuvre qualifiée et bon marché, le transfert d'innovations technologiques au sein des firmes multinationales et une alimentation en capitaux grâce aux flux d'IDE.

Nölke et Vliegenthart (2009, p.693) considèrent que le « capitalisme dépendant » postsocialiste est un modèle « plutôt stable et performant – notamment si on le compare avec les autres économies en transition ». La complémentarité institutionnelle au cœur de ce type d'économies est sans doute la raison principale expliquant à la fois

la cohérence et la stabilité du modèle et son avantage comparatif. Jusqu'à l'éclatement de la crise en 2008, les pays de Visegrád comptaient effectivement parmi les nouveaux membres les plus performants en termes de PIB par habitant et de croissance économique soutenue. Parmi les résultats positifs, il faut mentionner également la modernisation de l'industrie, les transferts de technologie et de compétences et le rattrapage vis-à-vis de l'Europe de l'Ouest.

Toutefois, les auteurs ont conscience également des vulnérabilités des économies de marché dépendantes, à commencer par les effets pervers d'une forte dépendance extérieure, qu'elle soit liée aux décisions d'investissement prises par des acteurs étrangers ou à la demande sur les marchés extérieurs. Ils soulignent aussi le risque d'une relocalisation des activités encore plus à l'Est dans des pays où la main-d'œuvre est moins chère. Ils observent également l'augmentation des inégalités de revenu et le dualisme croissant entre les salariés des secteurs exportateurs à capitaux étrangers et ceux qui en sont exclus. Ils s'interrogent enfin sur la capacité des EMD à monter en gamme et à quitter leur position d'économies semi-périphériques, à l'image de l'Irlande, et à rejoindre le club des économies ouest-européennes les plus développées.

2.2. Trois formes de dépendance

Plusieurs facteurs conjoints expliquent l'émergence de ce capitalisme dépendant commun aux nouveaux États membres malgré la diversité des trajectoires nationales de transformation. Le poids de l'héritage de l'ancien système et des effets de sentier (*path-dependence*) doit être souligné, en interaction avec les stratégies des élites nationales et l'influence de forces externes: l'Union européenne en premier lieu, les organisations internationales (FMI, Banque mondiale) et les firmes multinationales.³

Au cours des années 1990, l'héritage perçu et les conditions macroéconomiques initiales ont sans doute joué un rôle important dans la détermination des trajectoires nationales de transformation. Toutefois, les programmes de transition des années 1990, bien que d'inspiration libérale, ne faisaient pas nécessairement la part belle aux investisseurs étrangers dans la plupart des pays, notamment en République Tchèque, en Pologne ou en Slovaquie. Mais, les résultats pour le moins ambigus des réformes ont poussé les gouvernements est-européens à aller plus vite et plus loin sur la voie de la privatisation, de la libéralisation de l'économie et de l'ouverture aux capitaux étrangers. L'incitation est d'autant plus forte que le processus d'adhésion à l'UE est engagé et implique une convergence des pays candidats vers « le » modèle européen. Le manque de capitaux et de compétences et le poids de la dette extérieure, lorsqu'il est conséquent, apparaissent également décisifs dans le choix de l'ouverture. L'horizon de stabilité fixé par l'adhésion valide en retour la stratégie suivie en rassurant les investisseurs étrangers, qui n'hésitent plus à apporter leurs capitaux dans un environnement jugé plus favorable. Sur ce point, les pays de Visegrád (et la

³Bohle et Greskovits (2012) proposent le concept « d'héritage perçu ». Ce n'est pas l'héritage *per se* qui compte mais la manière dont les principaux acteurs économiques et politique perçoivent cet héritage, dont la complexité autorise différentes interprétations. L'impact sur les stratégies de réforme sera différent selon si ce dernier est perçu négativement ou positivement.

Slovénie) sont sans conteste les plus attractifs au milieu des années 1990, compte tenu de leur proximité géographique et institutionnelle héritée de l'ancien système. Ils le sont d'autant plus qu'ils regroupent les pays sélectionnés par l'UE en 1997 pour faire partie de la première vague d'adhésion, avec l'Estonie, dont on peut souligner l'héritage relativement positif (quoique renié), mais à l'exception de la Slovaquie de V. Mečiar. Au cours des années 2000, les pays baltes, la Bulgarie et la Roumanie, rejoindront la première vague et rattraperont leur «retard» institutionnel et connaîtront à leur tour un afflux de capitaux étrangers. L'importance de ces flux dans l'ensemble des nouveaux États membres de l'UE conduit à l'émergence d'un capitalisme dépendant aux formes différenciées.

Il est possible en effet de distinguer : une forme de dépendance aux IDE associée à une forte dépendance aux exportations vers l'Europe de l'Ouest, une forme de dépendance financière liée à l'afflux de crédits extérieurs permettant de soutenir l'économie, une dépendance par rapport à l'envoi de fonds des travailleurs émigrés. Ces différentes formes de dépendance ne permettent pas de tracer une ligne de démarcation claire entre les pays. Au contraire, elles sont susceptibles de se retrouver combinées ensemble, chaque pays présentant une configuration différente selon l'importance de chaque forme de dépendance.

Plusieurs pays présentent **une première forme de dépendance aux capitaux étrangers et aux exportations**, généralement vers le reste de l'UE. Dès les années 1990, ils connaissent un afflux important d'IDE, qui, cumulés, représentent en 2013 une part significative du PIB (Graphique 1). La part des exportations dans le PIB est largement supérieure à la moyenne de l'UE et la part des exportations vers les autres pays de l'UE est également très élevée (Graphiques 2 et 3). Il s'agit principalement des petits pays de l'Europe du Centre-Est, qui fondent leur croissance sur le développement des exportations, lui-même soutenu par les investissements étrangers. La Hongrie, la République tchèque et la Slovaquie illustrent au mieux cette forme de dépendance, à laquelle peuvent se rattacher, avec quelques réserves (présentées ci-dessous), l'Estonie, la Pologne et la Slovénie.

Les pays concernés ont bénéficié d'un avantage initial lié à l'héritage organisationnel et institutionnel (jugé) favorable du système socialiste. Le développement industriel au cours de la période communiste, avec une spécialisation dans certains cas dans le matériel de transport, les machines-outils, le matériel électrique, a pu influencer le choix des investisseurs. Toutefois, les configurations productives étant relativement similaires en Europe de l'Est, la préférence des investisseurs pour l'Europe centrale, au cours de la décennie 1990, s'explique avant tout par les réformes institutionnelles opérées avant la chute du Mur et un rapprochement rapide avec les économies occidentales après. La sélection de ces pays (hormis la Slovaquie) dans la première vague du processus d'adhésion a contribué à renforcer leur stabilité politique et économique et encourager les investisseurs. Au cours des années 2000, l'avantage initial s'est mué en processus cumulatif, l'accumulation de capitaux conduisant à une modernisation de la structure industrielle, une amélioration des compétences et de la compétitivité, attirant encore

plus de capitaux, notamment ceux des concurrents et des fournisseurs désireux de suivre leurs clients, aboutissant à la formation de *clusters* industriels dans la région, notamment dans l'industrie automobile. La concurrence entre pays d'accueil des IDE allant croissant, les gouvernements centre-européens n'ont pas hésité à offrir aux firmes multinationales de généreuses subventions et à proposer une fiscalité attractive, se livrant une concurrence fiscale et sociale désastreuse pour leurs finances publiques (Magnin, 2009).

En Europe du Centre-Est, les capitaux étrangers se sont dirigés vers les secteurs industriels dits «complexes», plus intensifs en technologies et en main-d'œuvre qualifiée, soutenant le développement des exportations dans ces mêmes secteurs (Tableau 1; Graphiques 5 et 6). Si ce type d'intégration dans le commerce international recèle un potentiel de rapprochement des systèmes productifs vers les économies ouest-européennes, le degré de «complexité» du système productif des pays concernés reste dépendant des firmes étrangères et de leurs apports en capitaux, en innovations et en compétences.

Aucun pays ne correspond parfaitement au modèle de dépendance ci-dessus. En tant que grand pays, le poids des exportations de la Pologne apparaît, par exemple, conforme à la moyenne de l'UE (Graphique 2). En revanche, la part des échanges intra-UE est très supérieure à la moyenne de l'UE (Graphique 3). L'entrée des IDE cumulés dans le pays est moins importante que pour les autres membres de la «première vague», la Pologne étant initialement réticente à l'ouverture aux capitaux étrangers, notamment dans les années 1990 (Graphique 1). C'est aussi le cas de la Slovaquie qui, en revanche, présente un profil de petit pays exportateur très ouvert mais reste semblable à la moyenne de l'UE quant à ses échanges intra-zone. Si l'Estonie répond bien au profil de dépendance précédent, compte tenu du poids des exportations et de l'afflux massif de capitaux étrangers, les IDE ne se sont pas concentrés dans les secteurs industriels «complexes» mais plutôt dans les produits de base et les services (Tableau 1, Graphique 6).

Au cours des années 2000, les pays baltes, la Bulgarie et la Roumanie, ont rattrapé leur «retard» institutionnel vis-à-vis du groupe de Visegrád et compensé leur désavantage initial associé à un héritage moins favorable, grâce au processus d'adhésion et à l'adoption des différents chapitres de l'acquis communautaire. Ce processus a facilité la convergence institutionnelle avec le reste de l'UE et stabilisé les anticipations des investisseurs. L'UE a également encouragé la libéralisation des économies est-européennes. Dans ce contexte, les IDE ont afflué dans ces pays initialement négligés par les investisseurs. Mais, là où en Europe centrale l'accumulation d'IDE engendrait un processus cumulatif positif, dans les pays baltes et d'Europe du Sud-Est, le processus cumulatif a joué négativement. Le moindre afflux de capitaux étrangers dans la décennie 1990 n'a pas permis de moderniser la structure industrielle héritée du système socialiste. L'adoption de réformes libérales radicales a également contribué à accroître les difficultés de l'industrie, incapable de faire face à la concurrence internationale. Alors que les *clusters* dans les secteurs industriels «complexes» se renforçaient en Europe centrale, les autres nouveaux États

membres s'en trouvaient de plus en plus éloignés et ces mêmes secteurs en voie de déclin. Les capitaux étrangers se sont alors dirigés vers d'autres secteurs, plus traditionnels, comme l'industrie légère, les secteurs intensifs en ressources naturelles et les services, jugés d'autant plus porteurs par les firmes multinationales qu'il ne leur semblait pas nécessaire, compte tenu de la taille du marché visé, de développer plus avant leurs IDE dans les secteurs « complexes ».

En particulier, les IDE ont afflué dans les secteurs bancaire et immobilier, contribuant à **l'émergence d'une deuxième forme de capitalisme dépendant reposant sur la dépendance financière** et un régime de croissance alimenté par l'abondance du crédit. La pénétration des capitaux étrangers a été particulièrement élevée dans les banques de ces pays (Graphique 4). Ces dernières ont alors facilité le développement du crédit auprès des ménages et des entreprises, notamment en euros à des taux d'intérêt particulièrement attractifs. Parmi les nouveaux produits financiers proposés, les prêts immobiliers aux ménages ont connu un grand succès, stimulant fortement le secteur de la construction, soutenu également par un régime fiscal souvent avantageux, et encourageant la hausse des prix de l'immobilier. L'expansion du crédit immobilier et du crédit à la consommation, dans un contexte de hausse des salaires, a engendré une croissance soutenue au cours des années 2000, jusqu'à la crise de 2008, dans les pays baltes et d'Europe du Sud-Est, tirée par la demande intérieure, à la fois l'investissement (dans le bâtiment) et la consommation. Cette croissance a permis d'améliorer les conditions de vie des citoyens de ces pays et compenser la faiblesse des systèmes de protection sociale, en net déclin depuis le début des années 1990.

Comme les pays baltes, la Hongrie a également développé une forme de dépendance financière, non exclusive de sa dépendance aux IDE et aux exportations vers l'UE. La croissance des crédits s'est traduite par la montée des prêts libellés en devises, proposés par les banques à capitaux étrangers aux agents privés (ménages et entreprises) à des taux d'intérêt avantageux. Quant à la Roumanie, certains auteurs considèrent, qu'au cours des années 2000, elle s'est rapprochée de la variété de capitalisme dépendant du groupe de Visegrád, avec un profil plus proche de la Pologne que de la Slovaquie, un développement des exportations et des IDE dans les secteurs industriels « complexes », notamment dans l'énergie, l'automobile, l'acier et la chimie (Tableau 1; Graphique 5) (Ban, 2013). A grand renfort de subventions et d'exonérations fiscales, la Roumanie a réussi à attirer les firmes multinationales. Le poids du secteur manufacturier dans l'économie (21% du PIB) l'éloigne en effet des pays baltes ou de la Bulgarie moins industrialisés.

Enfin, il existe **une troisième forme de dépendance associée à l'envoi de fonds des travailleurs émigrés (*remittances*)** dans leurs pays d'origine et de l'aide internationale (Drahokoupil et Myant, 2011). Si elle concerne essentiellement les pays à bas revenus de la CEI, au développement institutionnel limité, elle implique également certains nouveaux États membres de l'UE, où l'émigration est importante, comme la Pologne, les pays baltes et la Roumanie (Graphique 7). Elle joue aussi un rôle non négligeable en Slovaquie et en Bulgarie. L'envoi de fonds, d'Europe de

l'Ouest principalement, contribue à stimuler la demande intérieure des pays d'origine et représente une source de liquidités.

Conclusion

Le double processus de changement institutionnel, transformation systémique et intégration dans l'UE, qu'ont connu les pays d'Europe centrale et orientale depuis 1990, a abouti à un résultat différent de celui envisagé initialement par les architectes des programmes de transition, à partir d'une conception très abstraite du fonctionnement réel des systèmes économiques de part et d'autre du rideau de fer. La «transition vers l'économie de marché» a en effet conduit à l'émergence d'un «capitalisme dépendant» aux formes nationales diversifiées, marqué par l'afflux de capitaux étrangers.

La crise économique et financière de 2008 a mis en lumière les fragilités du capitalisme dépendant et de ses différentes variantes institutionnelles. Les pays associés à la première forme de dépendance, les pays de la première vague d'adhésion principalement, à la fois fortement exportateurs et très attractifs pour les investissements directs étrangers dès les années 1990, ont dû faire face à une chute de la demande en provenance d'Europe de l'Ouest et à une contraction brutale des flux de capitaux.

Mais la crise de 2008 est aussi une crise bancaire, qui illustre les dangers de la seconde forme de dépendance (financière cette fois), avec une contraction du crédit au niveau mondial, suivi du retrait des capitaux en-dehors des pays d'Europe centrale et orientale, entraînant une crise de liquidités et une dévaluation des monnaies en régime de change flottant – comme le forint – aggravant la situation des agents emprunteurs en devises. Les pays les plus exposés (Hongrie, Lettonie, Roumanie) ont été contraints de recourir à l'aide financière (conditionnelle) du FMI et de l'UE, en échange de mesures d'austérité, renforçant d'autant le caractère dépendant de leurs modèles de capitalisme.

Enfin, la crise de 2008 a également contribué à tarir le flux des envois de fonds des travailleurs émigrés, en provenance de certains pays européens touchés par le chômage, comme l'Italie, l'Espagne, l'Irlande ou la France.

Toutefois, indépendamment du contexte de la crise, on peut s'interroger avec Nölke et Vliegthart, sur la capacité des économies dépendantes est-européennes à engendrer une dynamique de croissance vertueuse, susceptible de les mener sur le chemin de développement de leurs voisins ouest-européens, ou, au contraire, à rester prisonnières (*lock-in*) de trajectoires d'économies semi-périphériques.

ANDREFF W. (1993), *La crise des économies socialistes : la rupture d'un système*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.

ASLUND A. (1991), « Principles of privatization » in L. Csaba (ed.), *Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe*, Dartmouth, Aldershot.

BAN C. (2013), « From Cocktail to Dependence : Revisiting the Foundations of Dependent Market Economies », Working Paper.

BAUER T. (1991), « *Building Capitalism in Hungary* », Document de travail, IRSES, Novembre, CEMI, EHESS.

BOHLE D., GRESKOVITS B. (2012), *Capitalist diversity on Europe's periphery*, Cornell University Press, Ithaca.

BOYER R. (2004), *Théorie de la régulation. 1. Les fondamentaux*, Repères n°395, La Découverte, Paris.

CHAVANCE B. (1990), « *Quelle transition pour quelle économie de marché dans les pays de l'Est ?* », *Revue Française d'Economie*, vol. 5, n°4, automne.

CHAVANCE B. (1992), *Les réformes économiques à l'Est de 1950 aux années 1990*, Circa, Nathan, Paris.

CHAVANCE B., MAGNIN E. (1995), « *The Emergence of Various Path-Dependent Mixed Economies in Post-Socialist Central Europe* », *Emergo*, vol. 2, n° 4, Autumn 1995.

CHAVANCE B., MAGNIN E. (2006), « *Convergence and diversity in national trajectories of post-socialist transformation* », in B. Coriat, P. Petit et G. Schméder (eds), *The Hardship of Nations. Exploring the Paths of Modern Capitalism*, Edward Elgar, Cheltenham.

DRAHOKOUPIL J., MYANT M., 2011. *Transition Economies : Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. John Wiley & Sons, Hoboken.

EICHLER G., ZYSMAN (1990), « *Une troisième voie ?* », *Le Débat*, n°59, mars-avril.

ELLMAN M. (1994), « *Transformation, Depression and Economics : Some Lessons* », *Journal of Comparative Economics*, Vol. 19, n°1, August, pp.1-21.

EVANS P. (2005), « *The challenges of the 'institutional turn' : new interdisciplinary opportunities in development theory* », in V. Nee & R. Swedberg (eds), *The Economic Sociology of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton.

FISCHER S., GELB A. (1991), « *The Process of Socialist Economic Transformation* », *Journal of Economic Perspectives*, vol.5, n°4, Fall, pp.91-105.

HALL P., SOSKICE D. (eds) (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.

HARE P., RÉVÉSZ T. (1992), « *Hungary's Transition to the Market : The Case against a 'Big-Bang'* », *Economic Policy*, Vol. 7, n°14, April, pp. 227-264

HINDS M. (1990), « *Issues in the Introduction of Market Forces in Eastern European Socialist Economies* », EMENAR Discussion Papers, n°IDP-0057, The World Bank.

KING L., 2007. « *Central European Capitalism in Comparative Perspective* » In B., Hancké, M., Rhodes, M., Thatcher (Eds), pp.307-327.

KOLEVA P., RODET-KROICHVILI N., VERCUEIL J. (eds) (2006), *Nouvelles Europes. Trajectoires et enjeux économiques*, Presses de l'UTBM, Montbéliard.

KOLODKO G. (1991), « *Polish Hyperinflation and Stabilization 1989-1990* », *Moct-Most*, n°1.

KOLODKO G. (1999), « *Transition to a market economy and sustained growth. Implications for the post-Washington consensus* », *Communist and Post-Communist Studies*, vol.32, pp.233-261.

KOLODKO G., GOTZ-KOZIERKIEWICZ, SKRZESZEWSKA-PACZEK E. (1992), *Hyperinflation and Stabilization in Postsocialist Economies*, *International Studies in Economics and Econometrics*, vol.26, Kluwer Academic Publishers, Boston.

KORNAI J. (1984), *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, Paris.

KORNAI J. (1986), « *The Hungarian Reform Process : Visions, Hopes, and Reality* », *Journal of Economic Literature*, vol. 24, décembre.

KORNAI J. (1996), « *Paying the Bill for Goulash-Communism - Hungarian Development and Macro Stabilization in a Political-Economy Perspective* », *Discussion Papers*, n°23, Collegium Budapest/Institute for Advanced Study, Budapest.

LINDBECK A. (1990), « *L'après-communisme : une troisième voie ?* », *Le Débat*, n°59, mars-avril.

LIPTON D., SACHS J. (1990a), « *Creating a market economy in Eastern Europe : The Case of Poland* », *Brooking Papers on Economic Activity*, n°1.

LIPTON D., SACHS J. (1990b), « *Privatization in Eastern Europe : The Case of Poland* », *Brooking Papers on Economic Activity*, n°2.

MAGNIN E. (1999), *Les transformations économiques en Europe de l'Est depuis 1989*, coll. Les Topos, Dunod, Paris.

MAGNIN E. (2002), « *Path-dependence and initial conditions in the transition process: the cases of Hungary and Romania* », *East-West Journal of Economics and Business*, vol. V, n°1.

MAGNIN E. (2006), « *Transformation post-socialiste et diversité des capitalismes : une question éludée* », in P. Koleva, N. Rodet-Kroichvili & J. Vercueil (eds).

MAGNIN E. (2009), « *Concurrence fiscale et modèle social dans l'Europe élargie : convergence ou désunion européenne ?* », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol.40, n°2, pp.55-86.

MERTLIK P. (1993), « *Institutional Change : Some Czech Lessons* », papier présenté à la conférence annuelle de l'EAEPE « *The Economy of the Future : Ecology, Technology, Institutions* », Barcelone, 29-30 Octobre.

MURELL P. (1992a), « *Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies* », in C. Clague & G. Rausser (eds), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge.

MURELL P. (1992b), « *Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform* », *Economics of Planning*, vol.25, n°1.

MURELL P. (1993), « *What is Shock Therapy ? What Did it Do in Poland and Russia ?* », *Post-Soviet Affairs*, vol. 9, n°2, April-June.

NAIM M. (1994), « *Latin America : The Second Stage of Reform* », *Journal of Democracy*, Vol.5, n°4, October, pp.32-48.

NAIM M. (1995), « *Latin America the Morning After* », *Foreign Affairs*, Vol.74, n°4, July-August, pp.45-61.

Nölke, A., Vliegenthart, A., 2009. *Enlarging the varieties of capitalism : The emergence of dependent market economies in East Central Europe*. *World Politics* 61 (4) 670-702.

NUTI D. (1992), « *Lessons from the Stabilisation Programmes of Central and Eastern European Countries* », *Economic Papers*, n°92, May, Council of the European Community.

RODRIK D. (2006), « *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion ?* », *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV, December, pp.973-987.

ROSATI D. (1993), « *Poland : glass half empty* », in R. Portes (ed.).

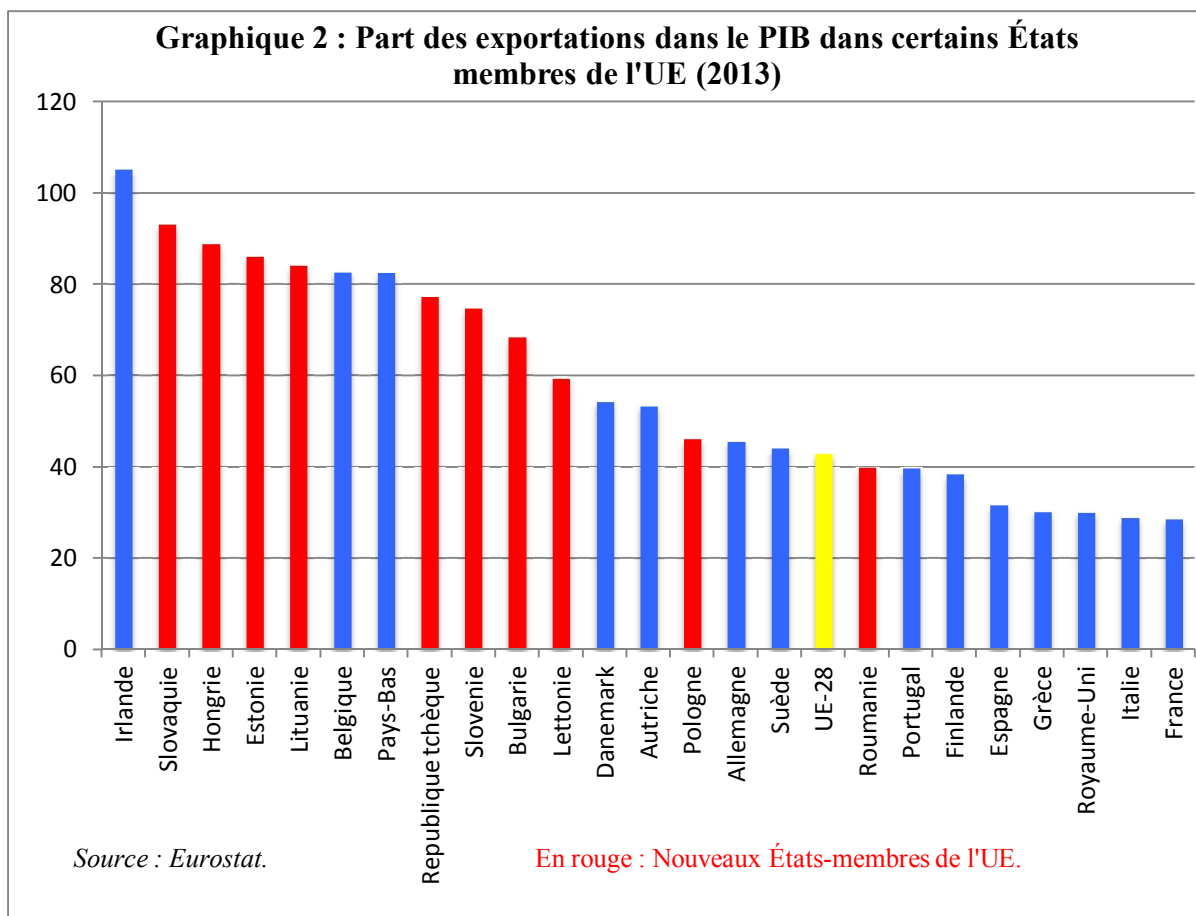
STARK D. (1992), « *Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe* », *East European Politics and Societies*, vol. 6, n°1, Winter, pp.17-54.

WILLIAMSON J. (1990), « *What Washington Means by Policy Reform* », in J. Williamson (ed.), *Latin American Adjustment : How Much Has Happened ?*, chap. 2, Institute for International Economics, Washington.

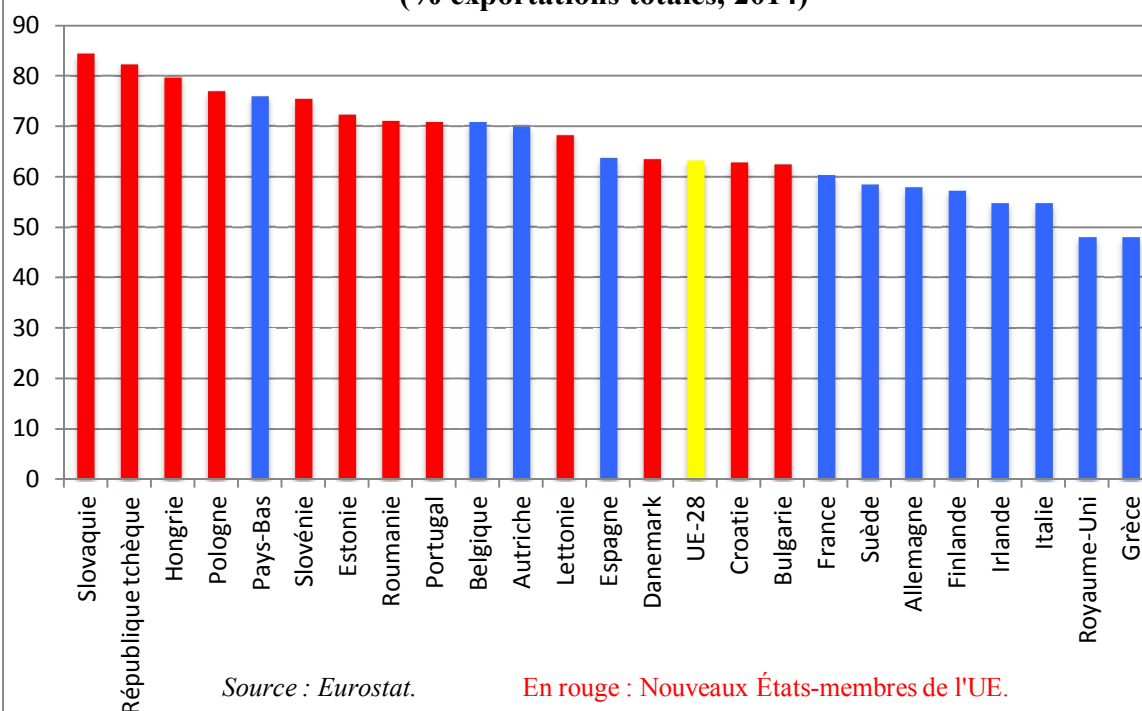
WILLIAMSON J. (2000), « *What Should the World Bank Think about the Washington Consensus ?* », *World Bank Research Observer*, Vol.15, n°2, August, pp.251-264.

WILLIAMSON J. (2003), « Consensus de Washington : un bref historique et quelques suggestions », *Finances et Développement*, Septembre.

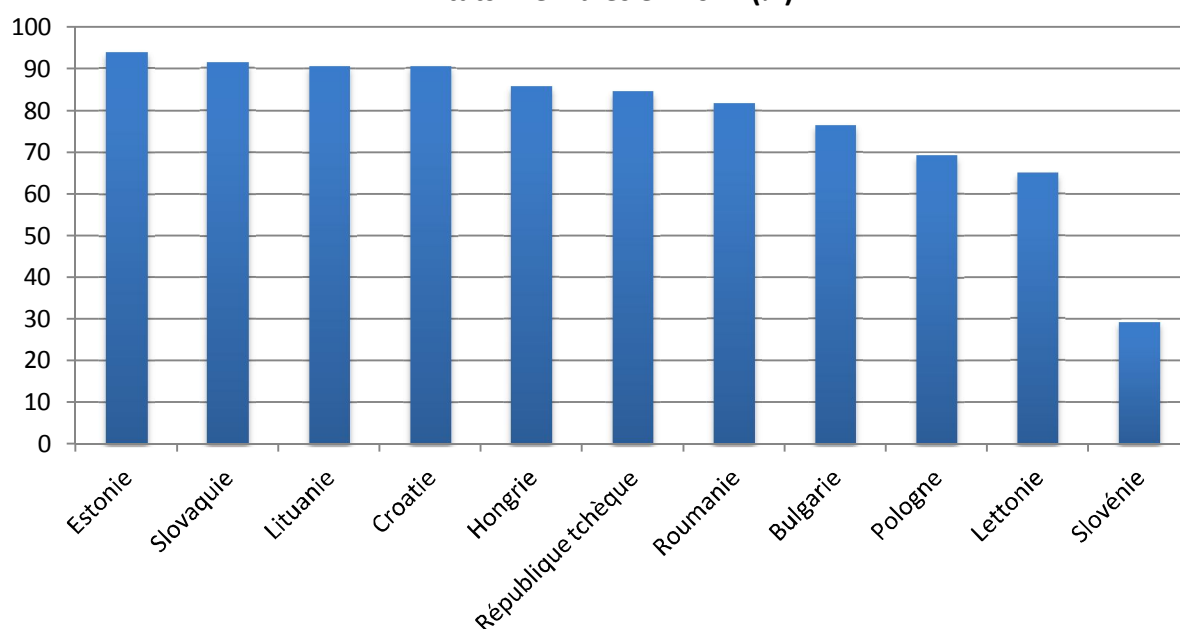
WORLD BANK (2005), *Economic Growth in the 1990s : Learning from a Decade of Reform*, World Bank, Washington.



**Graphique 3 : Part des exportations vers les autres pays de l'UE
(% exportations totales, 2014)**

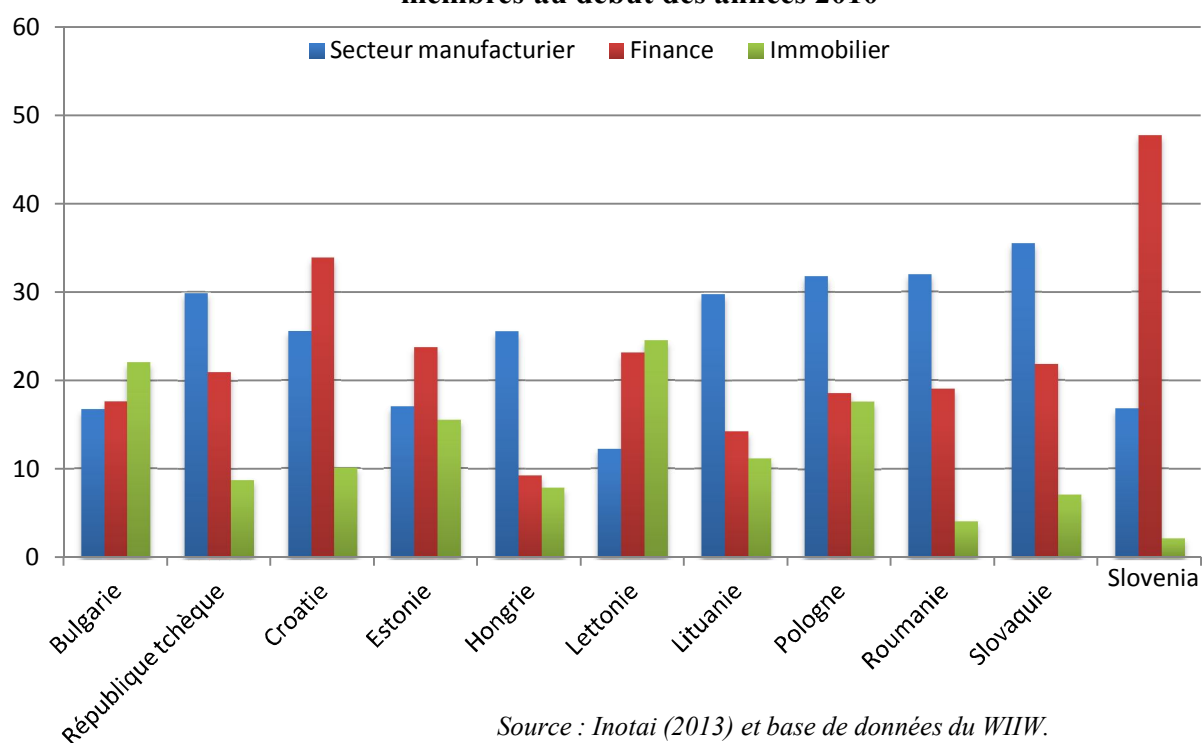


Graphique 4 : Part des banques à capitaux étrangers dans les nouveaux États-membres en 2011 (%)



Source : EBRD Banking Survey. Rép. tchèque : année 2008.

Graphique 5 : Répartition sectorielle des IDE dans les nouveaux États membres au début des années 2010

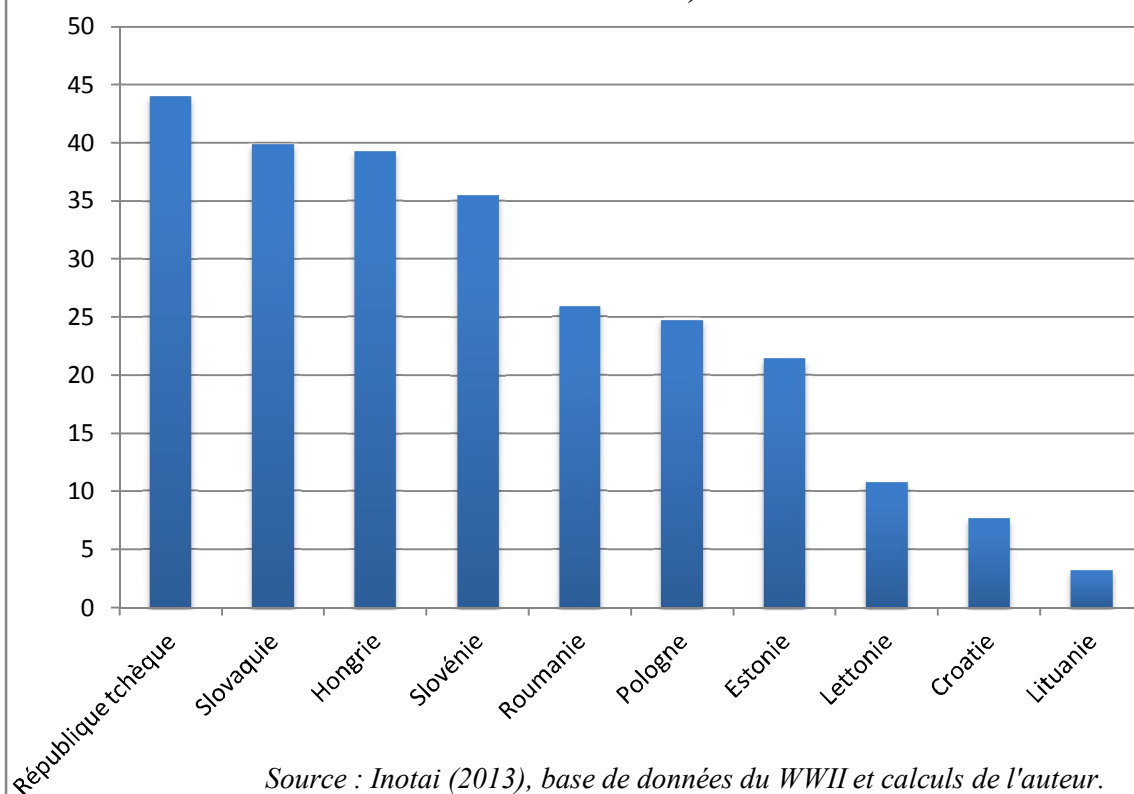


2011: Bulgarie, Croatie, Estonie, Lettonie, Lituanie.

2010: République tchèque, Hongrie, Roumanie, Slovaquie, Slovénie.

2009: Pologne.

Graphique 6 : IDE dans les secteurs des machines et du matériel de transport au début des années 2010 (% des IDE du secteur manufacturier)



2011: Croatie, Estonie, Lettonie, Lituanie.

2010: République tchèque, Hongrie, Roumanie, Slovaquie, Slovénie.

2009: Pologne.

Graphique 7 : Envoi annuel de fonds personnels de l'étranger ("remises", %PIB, 2013)

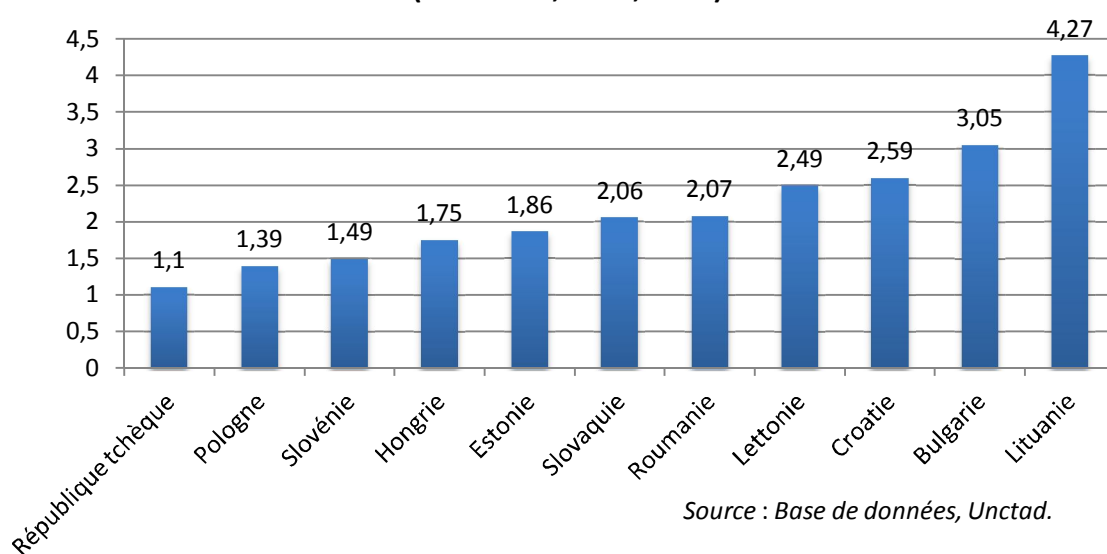


Tableau 1: Évolution des exportations par type de produits (nomenclature CTCD) dans les nouveaux États-membres (Part dans les exportations totales en 2000 et 2010)

Pays	0+1	2+4	3	5	6+8	7
Bulgarie						
2000	9,2	6,1	11,7	10,0	47,0	9,6
2010	12,8	9,4	13,6	7,9	37,9	16,7
République tchèque						
2000	3,6	3,6	3,1	7,1	37,8	44,5
2010	3,8	3,2	3,7	6,3	28,2	54,5
Estonie						
2000	5,6	13,9	2,0	3,9	34,6	40,0
2010	8,7	9,8	15,5	5,6	30,8	29,0
Hongrie						
2000	6,9	2,4	1,7	6,5	22,2	59,1
2010	6,8	2,4	2,9	9,4	17,9	60,2
Lettonie						
2000	5,5	33,6	2,4	6,4	44,7	7,1
2010	16,2	16,5	16,2	8,5	33,2	20,0
Lituanie						
2000	10,8	7,3	22,3	9,0	33,1	16,5
2010	16,6	4,7	23,5	13,1	24,2	18,0
Pologne						
2000	7,9	3,9	5,1	6,8	43,1	34,2
2010	10,7	2,4	3,9	7,6	32,9	41,5
Roumanie						
2000	2,6	9,2	7,2	5,8	55,7	18,9
2010	6,3	7,0	5,3	5,8	32,9	42,3
Slovaquie						
2000	2,9	3,3	7,0	7,7	38,5	39,3
2010	3,7	3,0	4,8	4,6	29,0	54,5
Slovénie						
2000	3,7	2,0	0,7	11,0	46,6	35,9
2010	5,1	4,3	3,6	14,8	32,5	39,5

Source : Inotai (2013), Base de données du WIIW.

0+1 – Produits alimentaires, boissons et tabac.

2+4 – Matières premières.

3 – Produits énergétiques.

5 – Produits chimiques.

7 – Machines et matériel de transport.

6+8 – Autres articles manufacturés.

Summary

Eric Magnin – Paris Diderot University

Postsocialist transformation and emergence of dependent capitalism in Central and Eastern Europe

The postsocialist transformation and the subsequent integration process into the European Union have raised the question of the systemic outcomes of these major institutional changes. Will a new variety of capitalism, marked by the legacy of the former socialist system, emerge or will we observe a convergence towards existing models of capitalism? Since the beginning of the 1990's, the literature on the emergent forms of capitalism in the new EU member states, yet initially constrained by the domination of the « transition to a market economy » paradigm, has flourished to try to answer this question. Eventually, several hypotheses emerge within various theoretical frameworks. Recent developments emphasize the dependent nature of East European capitalisms marked by the decisive weight of foreign direct investment inflows. Dependent capitalism is taking different forms in East-Central European countries, Baltic states or Balkan countries. The 2008 financial crisis brought to light the vulnerabilities of this dependent capitalism.

Keywords: Institutional macroeconomics – Comparative analysis of capitalism – Postsocialist transformation – Central and Eastern Europe

Резюме

Эрик Маньин – Университет Париж Дидро

Постсоциалистическая трансформация и возникновение зависимого капитализма в Центральной и Восточной Европе

Постсоциалистическая трансформация и последующий процесс интеграции в Европейский Союз подняли вопрос о системных решениях этих крупных институциональных изменений. Возникнет ли новая разновидность капитализма, отмеченная наследием бывшей социалистической системы, или мы будем наблюдать сближение по отношению к существующим моделям капитализма? С начала 1990-х годов, литература по возникновению форм капитализма в новых государствах-членах ЕС, изначально ограничена доминированием «перехода к рыночной экономике» парадигма, процветала, чтобы попытаться ответить на этот вопрос. В итоге, несколько гипотез возникают в рамках различных теоретических основ. Недавние события подчеркивают зависимый характер восточно-европейского капитализма, отмеченного решающим весом притока прямых иностранных инвестиций. Зависимый капитализм принимает различные формы в странах Восточной и Центральной Европы, Балтии и Балканских странах. Финансовый кризис 2008 года вскрыл уязвимость этого зависимого капитализма.

Ключевые слова Институциональная макроэкономика - Сравнительный анализ капитализма - постсоциалистическая трансформация - Центральная и Восточная Европа

Мазмұны – Содержание

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Смагулов А.С. Основные операторы лизингового рынка Казахстана	5
Smagulov A. Main operators at the leasing market of Kazakhstan.....	5
Жазылбек Л.И. Қазақстан Республикасындағы инновациялық саланы мемлекеттік басқарудағы инвестициялық саясаттың рөлі.....	12
Zhazylbek L.I. The role of investment policy in the state of upravlenie of the innovation sphere in the Republic of Kazakhstan.....	12
Файзуллина С.А. Қазақстан Республикасында инновациялық қызметті мемлекеттік реттеу.....	19
Fayzullina S.A. State regulation of innovative activity in the Republic of Kazakhstan.....	19

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Смагулов А.С. Финансирование лизинговых операций для поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане.....	26
Smagulov A. Financing the leasing operations for the support of SMEs in Kazakhstan.....	26
Азбергенова Р.Б. Особенности казахстанской модели экономического роста.....	35
Azbergenova R.B. Features of economic growth model of Kazakhstan....	35
Кушербаева А.Е. Конкурентоспособность персонала организации...	42
Kusherbayeva A.E. The competitiveness of the organization's staff.....	42

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ Трибуна молодых ученых

Адельбаева А.К. Өмірді сақтандыру.....	49
Adelbaeva A.K. Life insurance.....	49
Маткаримова Л.К. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлік пен оның болашағы.....	53
Matkarimova L.K. Small and midsize businesses in Republic of Kazakhstan and his prospects.....	53
Құрманәлі Қ. Проблемы и перспективы развития финансового рынка Республики Казахстан.....	63
Kurmanali K.K. Problems and prospects of development of the financial market of the Republic of Kazakhstan.....	63

Муралимова А.Е. Табыстар мен шығындардың қалыптасуының теориялық мәселелері.....	69
Muralimova A.E. Theoretical questions of formation of revenues and expenses.....	69
Абдиров А.Б. Заманауи фирмалардың қызметін жоспарлаудағы стратегиялық даму ерекшеліктері.....	75
Abdirov A.B. Modern features strategic development plan for firms.....	75
Аманкосов А.А. Измеряемость результативности как инструмент командной работы при управлении проектами.....	83
Amankosov A.A. The measurability of performance as a tool of teamwork in project management.....	83

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ҒЫЛЫМИ ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ МЕТОДИКАЛЫҚ ӘДІСТЕРІ

Адельбаева А.К. Оқытудың интерактивті әдістері.....	90
Adelbaeva A.K. Interactive teaching methods.....	90

ЗАРУБЕЖНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ШЕТЕЛДІК ЗЕРТТЕУЛЕР

Eric Magnin. Transformation postsocialiste et emergence du capitalisme dependant en Europe Centrale et Orientale.....	95
Эрик Маньин. Постсоциалистическая трансформация и возникновение зависимого капитализма в Центральной и Восточной Европе.....	95

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК BULLETIN

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№2(48), 2016**

Подписано в печать 04.07.2016. Формат 60х90¹/₁₆.
Бумага сыктывкарская. Гарнитура «Тип таймс».
Печать «RISO». Усл.печ.л. 7,3.
Тираж 300 экз. Заказ 101.

050010, г. Алматы, пр. Достык, 13.
КазНПУ им. Абая

Издательство «Ұлағат»
Казахского национального педагогического
университета имени Абая