



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС УНИВЕРСИТЕТІНІҢ

# ХАБАРШЫСЫ

## ВЕСТНИК

УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

## BULLETIN

UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS



ISSN Print 1990-5580  
ISSN Online 2518-7961

Выпуск №1 (47)  
**2018**



«ВЕСТНИК» УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА  
№1(47) 2018 Ежеквартальный журнал. Издаётся с 2006 года.  
Собственник (учредитель): Университет Международного Бизнеса

ISSN Print 1990-5580  
ISSN Online 2518-7961

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сагадиев К.А. - д.э.н., профессор, академик  
Чжан С. - д.э.н., профессор, проректор по научно-исследовательской работе Университета Международного Бизнеса, главный редактор  
Сагадиев Е.К. – Министр образования и науки Республики Казахстан  
Бианки М., - профессор, доктор PhD , Италия  
Ван И. – д.э.н., Университет южной Дании, Дания  
Кошанов А.К. - д.э.н., академик, Казахстан  
Расулев А.Ф. - д.э.н., профессор, директор института экономики АН РУ, Узбекистан  
Ли С. - зам. директора института России, Восточной Европы и Центральной Азии КАОН, Китай  
Чжан М. - д.э.н., Hanken School of Economics, Финландия  
Ян М. - д.э.н., Университет города Вааса, Финландия  
У П. - д.э.н., Шанхайский Университет Науки и Технологий, Китай  
Култан Я. - PhD, Экономический университет, Братислава, Словакия  
Юнусова М. – ассоциированный редактор, Университет Международного Бизнеса, Казахстан

## EDITORIAL COUNCIL

Sagadiyev K.A. - Doctor of Economics, professor, academician (chairman), Kazakhstan  
Zhang X. – Doctor of Economics, professor, Vice-rector for Science and Research, University of International Business, Kazakhstan, Editor-in-Chief  
Sagadiyev E.K. – Minister of Education and Science of Republic of Kazakhstan  
Bianki M. - professor, Doctor PhD, Italy  
Wang Y. - Doctor of Economics, Researcher, University of Southern Denmark, Denmark  
Koshanov A.K., Doctor of Economics, professor, academician, Kazakhstan  
Rassulev A. - Doctor of Economics, professor, Director of Economics Institute of Science Academy, Uzbekistan  
Li S. - Deputy Director of Russia, Eastern Europe and Central Asia CASS, China  
Zhang M. - Doctor of Economics, Researcher, Hanken School of Economics, Finland  
Yang M. - Doctor of Economics, Researcher, University of Vaasa, Finland  
Wu P. – Doctor of Economics, Professor, University of Shanghai for Science and Technology, China  
Kultan J. - PhD University of Economics, Slovakia  
Yunussova M. – Associate Editor, University of International Business,

---

Периодичность издания журнала - 1 раз в квартал (4 номера в год).  
Языки изданий - казахский, русский, английский.  
Свидетельство о постановке на учет средства массовой информации № 6384 от 13.10.2005 г.  
Адрес издателя: 050010, г. Алматы, пр. Абая 8а. Университет международного бизнеса  
Тел.(раб.): +8 (727) 2596310  
Email: vestnik@uib.kz  
Ответственность за содержание статей несет автор  
©Университет международного бизнеса

### ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ»

- ғылыми және мерзімді баспа басылымы болып табылады және 2006 жылдан бастап жарияланып келеді.

Журналдың тақырыбы экономика, инновация, IT технологияларын дамыту мен менеджмент, маркетинг және қаржы саласындағы өзекті мәселелерге арналған.

Мақалалар төменде көрсетілген негізгі тараулар бойынша орналасады:

- Қазіргі экономикадағы интеграция;
- Ұлттық экономиканың бәсекелестікке қабілеттігі;
- Қаржы секторы;
- Адам ресурстары.

Алыс-жақын шет елдердің белгілі авторлары мен зерттеушілері журнал беттерінде өз еңбектерін жариялаған (Қырғызстан, Әзірбайжан, Ресей, Украина, Польша, Италия және т.б.).

Қазақстанның барлық аймақтарынан журналда жарияланған қоры - 1000-нан астам мақалдан тұрады.

Журнал келесі принциптер негізінде оның мазмұнына тікелей ашық қол жеткізуді қамтамасыз етеді: зерттеу нәтижелері тегін қоғамдық қол жеткізу, жаһандық білім алмасуына ықпал етеді.

### «ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА»

- это научное и периодическое издание, которое издается с 2006 года.

Тематика журнала посвящена актуальным проблемам в области экономики, инноваций, развития и управления ИТ-технологиями, маркетинга и финансов и др.

К публикации в журнале принимаются статьи научно-практического характера по следующим направлениям:

- интеграция в современной экономике;
- конкурентоспособность национальной экономики;
- финансовый сектор;
- человеческие ресурсы.

На страницах журнала печатались известные авторы и исследователи из ближнего и дальнего зарубежья (Кыргызстан, Азербайджан, Россия, Украина, Польша, Италия и др.).

Всего база опубликованных материалов превышает более 1000 статей из всех регионов Казахстана.

Журнал предоставляет непосредственный открытый доступ к своему контенту, исходя из следующего принципа: свободный открытый доступ к результатам исследований способствуют увеличению глобального обмена знаниями.

### "UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS BULLETIN" i

s a scientific and periodical journal, published since 2006.

The subject of the Journal is correspondence of sociology, economics, innovation, development of IT technologies, management, marketing and finance, and others.

Scientific and practical articles are accepted for publication in journal in the following areas:

- integration in the modern economy;
- competitiveness of the national economy;
- financial sector;
- human resources.

Well-known authors and researchers from the near and far abroad countries (Kyrgyzstan, Azerbaijan, Russia, Ukraine, Poland, Italy, etc.) were printed in this journal.

Total resources: more than 1000 articles from all regions of Kazakhstan.

The journal provides immediate, open access to its content, based on the following principle: free, open access to research results helps to increase global knowledge sharing.



# СОДЕРЖАНИЕ

Ерназарова К.Б. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	5
Махамбетова Ж.Е. РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА .....	8
Канагатова Д.К. ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА .....	12
Токина А.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН .....	20

## УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**К.Б. Ерназарова**

*Университет Международного Бизнеса  
Казахстан, Алматы*

**Аннотация:** В данной статье будет рассматриваться вопрос о организационной структуре республики Казахстан. На сегодняшний день остро встал вопрос о совершенствовании организационной структуры государственного управления в Республике Казахстан. Развитие техники и технологий, вопросы в изменении потребительского сегмента, смена управленческих парадигм, смена моделей бизнеса требуют пересмотреть организационную структуру в государственном управлении.

Каждая страна базируется на определенной форме правления. На данный момент выделяют следующие формы: республиканская форма правления, монархическая форма правления.

Республиканская форма правления подразумевает под собой выбор президента по средству голосования народа данной страны или же особыми представительными учреждениями, где президент выбирается на определенный срок с несением полной ответственности перед избирателями.

Республиканская форма правления имеет следующие признаки правления:

- принцип разделения власти, где полномочия делятся между несколькими высшими органами власти.

- глава государства – это президент, который выступает от имени своего народа.

- высшие органы власти и должностные лица также несут полную ответственность перед народом, с ярко выраженными условиями: полномочия им даются на определенный срок, возможно досрочное завершение полномочий.

Монархическая форма правления подразумевает под собой прямое наследование престола по роду и отсутствие несения обязанностей перед своим народом.

К основным признакам монархического правления можно отнести:

- единоличное правление монархом.

- переход власти по наследству.

- юридическая безответственность монарха.

При становлении Казахстана независимой республики идет форма правления президентская республика. За годы правления президента РК Назарбаева с 1991 по настоящее время, страна достигла немалых высот. Таких как, увеличение роста ВВП на душу населения примерно с 600\$ (1993 год) до 9000\$ (2018 год), как видно по данным с 1990 по настоящее время ВВП увеличился 15 раз больше, становление членом международных организаций (ООН, ШОС, ЕврАзЭС, ШОС, ОБСЕ и другие), проведение ЭКСПО 2017, развитие транзитного коридора проекту «Западная Европа – Западный Китай» и другие.

Однако в Казахстане также существуют проблемы следующего характера:



1. Переход страны из развивающихся стран в развитые страны. Согласно списку, The legatum prosperity index 2017 Казахстан занимает 72 место по процветанию страны.

2. Процветание коррупции на территории Казахстана.

В стратегии «Казахстан 2050» четко поставлена цель, что страна должна войти в 30 развитых стран мира к 2050 году и для этого должны быть предприняты ряд мер. Однако для этого требуются четкие выработки и реализации комплексной концепции.

Вопрос коррупции остро стоит во многих странах и Казахстан не стал исключением. По опросам 2018 года население Казахстана подтвердило, что 47% взяток было дано полицейским, 33% за получение пособий по безработице и 31% в судах при решении гражданских дел. Несмотря на то, что в стране есть «антикоррупционная программа» статистика по получению взяток не уменьшается.

Данные проблемы показывают, что можно подойти к вопросам глобально, так как они возникают в различных сферах, поэтому можно пересмотреть организационную структуру в Казахстане. На данный момент есть пути решения через сосредоточение на законах РК и ужесточение их. Для этого можно создать новую структуру на стыке двух форм правления, создание нового симбиоза путем взятия самого лучшего у республиканского и монархического форм правления.



Рисунок – 1.  
Организационная структура РК

Если пойти по примеру Великобритании и создать новую структуру, где управление страной разделять между собой два человека: премьер – министр и президент, однако при этой структуре оставить признаки республиканской формы. Согласно рисунку -1, сейчас организационная структура представляет собой линейно – функциональную модель управления, т.е. три ветви власти подчиняются президенту республики Казахстан. При внедрении новой модели формы правления, можно увидеть, что модель управления поменяется достаточно кардинально, т.к. ответственных лиц станет двое. Плюсами новой структуры будет служить то, что одна поставленная задача будет согласовываться двумя людьми и из множества вариантов будет принято одно правильное решение и так как ветви власти будут разделены между двумя представителями республики у каждого будет только определённые задачи для достижения целей.

Данная структура была предложена в связи с тем, что в США есть наглядный пример существования республиканской формы правления, где исполнительная власть осуществляется президентом, законодательная власть конгрессом, а судебная власть осуществляется верховным судом. Все три ветви власти в управлении не переключаются между собой и у каждой ветви власти есть ответственное лицо.



Рисунок – 2. Усовершенствованная структура РК.

Согласно рисунку 2, новая форма правления будет отличаться тем, что при принятии финальных решений премьер – министр и президент будут согласовывать детали, таким образом решение одного уполномоченного органа будет зависеть от другого и внедрение новых проектов будет зависеть на прямую от данных принятых решений.

Данная новизна в форме правления может привести к новым возможностям, новым мыслям, новому порядку в республике. Также при данной структуре появляется возможность делегировать свои полномочия при необходимости, что также является плюсом с политической точки зрения.

Данная гипотеза имеет место быть, так как существование данных форм уже есть в мире и используются эффективно. Можно увидеть, что процветания получают страны как с монархической формой правления, так и с республиканской формой правления. Каждая форма имеет место быть в правлении, однако у каждой формы есть свои минусы. Поэтому при сложении только положительных сторон двух форм правления может

привести к лучшим результатам и помочь Казахстану достичь поставленных целей в самые кратчайшие сроки.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Республики Казахстан
2. Стратегический план «Казахстан 2050»
3. «Теория государственного управления» Сансызбаева Г.Н., Атаманчук Г.
4. «Государственное управление» Козбоненко, Наумова.



# РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

**Махамбетова Ж.Е.**

*Университет Международного Бизнеса*

*Казахстан, Алматы, zhanar.makhambetova1504@gmail.com*

**Аннотация:** Статья посвящена концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) в Казахстане и в мире. Автор раскрывает конкурентные преимущества, которые приносит соблюдение практики КСО в мировой практике, а также обращает внимание на то, как концепция КСО развивалась в Казахстане. В статье подчеркивается необходимость системного подхода к КСО в компаниях страны и роль КСО в преобразовании экономики к более устойчивому и инклюзивному будущему.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, КСО, развитие экономики, модернизация, Казахстан, драйверы роста.

С момента обретения независимости в 1991 году, Казахстан пережил впечатляющий экономический рост, создав ядро современной экономики на основе квалифицированного среднего класса, быстро развивающейся инфраструктуры и амбициозного делового сообщества. Экологические и социальные издержки этого экономического роста и потенциал для более устойчивого развития являются растущей заботой правительства, бизнеса и граждан. Признание внутри страны необходимости преобразования экономики к более устойчивому и инклюзивному будущему отражается на каждом уровне.

К примеру, в своем Послании народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобаль-

ная конкурентоспособность» от 31 января 2017 года Нурсултан Назарбаев ставит перед Казахстаном задачу войти в топ 30 стран мира посредством политических реформ и модернизации национальной экономики [1]. Далее в своей статье «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания», Назарбаев подчеркивает необходимость модернизации общественного сознания. Он считает, что изменения в общественном менталитете должны стать сердцевинной политической и экономической модернизации. Назарбаевым уделяется значительное внимание укреплению чувства корпоративной гражданственности и индивидуальной социальной ответственности [2].

Нет сомнений в том, что руководство Казахстана полностью осознает эту проблему и привержено ее решению посредством амбициозных инвестиций и политических инициатив. К слову, корпоративная социальная ответственность является одной из базовых составляющих стратегии устойчивого развития Республики Казахстан. Национальная концепция корпоративной социальной ответственности бизнеса в Казахстане на 2015-2020 годы трактует КСО в качестве инструмента управления социальными, экономическими и экологическими влияниями деятельности бизнеса. Концепция «определяет видение основных принципов, цель, задачи и направления системного продвижения корпоративной социальной ответственности бизнеса в Казахстане» [3]. Концепция ставит целью

выработку таких политик и практик КСО, которые основаны на равной вовлеченности и партнерстве государства, бизнеса и гражданского сектора.

Развитие КСО в Казахстане иллюстрируется увеличением числа казахстанских компаний, выпускающих отчеты по КСО, а также транснациональных корпораций, которые сообщают о своей деятельности и воздействиях в Казахстане. Концепция КСО начала формироваться в деловой среде Казахстана во многом благодаря иностранным компаниям, занятым в нефтегазовом секторе. Согласно исследованиям 2005 года, 21% государственных и 71% международных компаний на рынке Казахстана проводили политику КСО [4].

Стоит отметить, что идея и концепция корпоративной социальной ответственности прошли долгий путь к признанию не только в Казахстане, но и во всем мире. Именно за последние несколько десятилетий бизнес начал осознавать свою ответственность за сохранение окружающей среды, решение социальных и экономических проблем, улучшение качества жизни в местных сообществах, соблюдение прав человека и борьбу с коррупцией. В результате корпоративная социальная ответственность постепенно стала новой философией бизнеса, которая помогает компаниям сосредоточиться не только на прибыли, но и на пользе для социума. К примеру, на 43-м Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2013 году Уильям У. Джордж, профессор практики управления в Гарвардской школе бизнеса, заявил, что компании, которые сосредоточены только на своем капитале в долгосрочной перспективе обречены на провал, подчеркнув тем самым значимость корпоративной социальной ответственности [5].

В сущности, корпоративная социальная ответственность означает, что «компании, берут на себя ответственность за их влияние на общество» (Стратегия КСО Европейского комитета, 2011–2014 годы) [6]. В соответствии с международным стандартом социальной ответственности ISO 26000, компания несет ответственность

за свое воздействие на общество в семи аспектах, а именно:

- 1) организационное управление,
- 2) трудовые практики,
- 3) права человека,
- 4) добросовестные деловые практики,
- 5) отношения с потребителями,
- 6) окружающая среда,
- 7) участие в жизни сообществ и их развитие [7].

Однако самым важным принципом КСО является добровольное участие. Это означает, что компания свободна осуществлять корпоративную социальную ответственность на добровольной основе, но в честном и прозрачном взаимодействии со своими заинтересованными сторонами. Заинтересованные стороны включают сотрудников, государственные органы, общественные организации, университеты, профессиональные союзы, местное сообщество, средства массовой информации, бизнес-ассоциации и экспертов. Они могут заставить компании принять политику корпоративной социальной ответственности, внедряя методы охраны труда и промышленной безопасности, подписывая коллективные соглашения и предотвращая неблагоприятное воздействие на окружающую среду.

Несмотря на, в большей степени, единое понимание подходов и принципов КСО, каждая страна и регион имеют свои отличительные особенности, которые тесно связаны с историей, национально-культурными аспектами, политическим, экономическим и социальным развитием страны и региона в целом. В Казахстане было проведено несколько крупных исследований по изучению КСО. Одно из первых исследований, проведенных ООН, относится к 2008 году [8], а одно из последних было проведено в 2013 году Исследовательским центром «Сандж». Результаты исследования «Сандж» показали, что за период с 2008 по 2013 годы осведомленность субъектов бизнеса о КСО увеличилась только на 3% (с 60% до 63%). Данное исследование также показало, что осведомленность существенно зависит от масштаба бизнеса. К примеру, 100%



представителей крупных компаний заявили, что осведомлены о концепции и политиках КСО [9].

Также, согласно результатам исследований «Сандж», понимание КСО в деловых кругах основано на таких аспектах, как внедрение социальных программ на предприятиях, улучшение условий труда персонала, благотворительность, развитие и обучение персонала, а также участие в программах регионального развития. Однако следует отметить, что большинство респондентов не приписывают КСО такие важные составляющие, как открытое предоставление информации о компании и противодействие коррупции. Крупные компании отличаются от других тем, что они включают в концепцию КСО более широкий круг вопросов и рассматривают ее не только как внедрение социальных пакетов для предприятий и программ благотворительности, но также как способы реализации экологических проектов и этических методов работы с партнерами, потребителями и поставщиками.

Обращаясь к позитивным тенденциям в развитии корпоративной социальной ответственности в Казахстане, можно отметить следующие ключевые тренды. Во-первых, необходимость и важность КСО отмечает сам президент Казахстана. Во-вторых, практика составления и публикации нефинансовых отчетов становится все более популярной. В-третьих, национальный стандарт ISO 26000 CSR был адаптирован и принят в 2017 году. В-четвертых, Национальная палата предпринимателей включила КСО в свою повестку дня и начинает продвигать КСО в качестве бизнес-инструмента [10]. В-пятых, поскольку Казахстан намерен вступить в «элитный экономический клуб», то есть в Организацию экономического сотрудничества и развития, вопросы КСО будут вновь и вновь подниматься и инициироваться на самом высоком уровне [11].

За последний год Казахстан улучшил свои позиции в международном индексе легкости ведения бизнеса с 36-го места в 2018 году до 28-ого места в нынешнем году [12]. В настоящее время изучается основа оценки индекса, а также

изучается может ли укрепление КСО помочь Казахстану укрепить свои позиции.

Стоит отметить, что мнения экспертов относительно того, может ли КСО стать драйвером для улучшения положения Казахстана в индексе легкости ведения бизнеса, различаются. Министерство национальной экономики заявляет, что «методология (для оценки позиций «Ведение бизнеса») не использует показатель развития КСО в качестве основы, и, следовательно, развитие КСО не может влиять на положение страны в индексе». В свою очередь, Палата предпринимателей «Атамекен» более оптимистично смотрит на ситуацию. «Атамекен» считает, что основной причиной социальной ответственности компаний является их стремление к долгосрочному успеху, ведь ответственный бизнес всегда стабилен, сбалансирован и привлекателен, в том числе и для инвесторов. Согласно Палате предпринимателей, многие владельцы бизнеса уже проявили активный подход в реализации социальных, образовательных и экологических проектов. Теперь пришло время «поддерживать компании в их инициативах, систематически предоставлять им информацию и разъяснения, накапливать этот новый опыт, поощрять частный сектор к демонстрации социальной и экологической ответственности» [13].

Экономическое влияние социальной ответственности может быть преобразовано в прямые и косвенные последствия для компаний, которые ее практикуют. Ответственный подход к ведению бизнеса был принят и продвинут ведущими западными экономиками, и тем, кто хочет работать с ними, рекомендуется придерживаться прогрессивных стандартов. Следовательно, для долгосрочного успеха на мировом рынке казахстанским предприятиям необходимо внедрить эффективные стратегии в отношении КСО. ►

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 «Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 г.». (2017).  
[http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses\\_of\\_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-31-yanvarya-2017-g](http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-31-yanvarya-2017-g)
2. Статья Главы государства «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания». (2017).  
[http://www.akorda.kz/ru/events/akorda\\_news/press\\_conferences/statya-glavy-gosudarstva-vzglyad-v-budushchee-modernizaciya-obshchestvennogo-soznaniya](http://www.akorda.kz/ru/events/akorda_news/press_conferences/statya-glavy-gosudarstva-vzglyad-v-budushchee-modernizaciya-obshchestvennogo-soznaniya)
3. «О Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы». (2006).  
[https://tengrinews.kz/zakon/prezident\\_respubliki\\_kazahstan/hozyaystvennaya\\_deyatelnost/id-T060000216\\_](https://tengrinews.kz/zakon/prezident_respubliki_kazahstan/hozyaystvennaya_deyatelnost/id-T060000216_)
4. Baker, Mallen. (2005). Corporate Social Responsibility in Kazakhstan.  
[http://www.mallenbaker.net/csr/page.php?Story\\_ID=1427](http://www.mallenbaker.net/csr/page.php?Story_ID=1427)
5. George, William W. (2013). Strengthening Societal Resilience  
[http://reports.weforum.org/davos-2013/strengthening-social-resilience/?doing\\_wp\\_cron=1551856972.9248859882354736328125](http://reports.weforum.org/davos-2013/strengthening-social-resilience/?doing_wp_cron=1551856972.9248859882354736328125)
6. Сапрыкина, М. (2011). «Новая стратегия Европейской комиссии по КСО 2011-2014 напоминает Олимпийские игры: быстрее, выше, сильнее».  
<https://delo.ua/opinions/novaja-strategija-evropejskoj-komissii-po-kso-2011-2014-napominaet-167770/>
7. «ИСО 26000 – Социальная ответственность».  
<https://committee.iso.org/ru/iso-26000-social-responsibility.html>
8. Программа развития ООН в Казахстане. (2009). «Состояние и перспективы развития корпоративной социальной ответственности и социальных инвестиций в Казахстане»  
<http://www.kz.undp.org/content/dam/kazakhstan/docs/library/7043-31353-1.pdf>
9. Центр исследований «Сандж». (2013). «Корпоративная социальная ответственность в Казахстане: ситуация, проблемы и перспективы развития».  
[http://ef-ca.kz/uploads/user\\_5/2015\\_29\\_05\\_\\_11\\_40\\_37\\_\\_542.pdf](http://ef-ca.kz/uploads/user_5/2015_29_05__11_40_37__542.pdf)
10. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен». (2016). «Составы КСО необходимо пересмотреть». <http://atameken.kz/ru/news/24570-sostavu-kso-neobhodimo-peresmotret>
11. Арман Изжанов, Ербол Дауров. (2015). «Казахстан намерен вступить в ОЭСР».  
<https://www.zakon.kz/4738261-kazahstan-nameren-vstupit-v-ojesr.html>
12. Всемирный Банк. (2019). «Doing Business 2019».  
[http://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report\\_web-version.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf)
13. «Может ли КСО поднять Казахстан в рейтинг Doing Business». (2017).  
<https://vlast.kz/biznes/22723-mozet-li-kso-podnat-kazahstan-v-rejtinge-doing-business.html>



## ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

**Канагатова Д.К.**

*University of International Business*

*Казахстан, Алматы, kanagatova.dana93@gmail.com*

**Аннотация:** В данной работе раскрывается тема системы технологии разработки инвестиционного проекта. В работе рассматривались аспекты, связанные с продолжительностью реализации бизнес-проекта. Была дана характеристика инвестиционного проекта, стадии его формирования и его жизненный цикл. Рассмотрена технология проведения оценки эффективности бизнес-проекта, его структура и этапы.

**Ключевые слова:** инвестиции, бизнес – проект, проект, жизненный цикл, экономическая эффективность, оборотный капитал.

Одним из важнейших условий выбора рациональных методов обоснования проектных решений с целью повышения надежности результатов оценки эффективности инвестиционных проектов, помимо знания о содержании проектного цикла, является также и знание основных базовых понятий: инвестированием, инвестициями.

Более полным является следующее определение инвестиций: инвестиции - это вложения средств (материальных и интеллектуальных ценностей) с определенной степенью риска в производственную, предпринимательскую и другую деятельность с целью организации производства продукции, работ, услуг и получения прибыли (дохода) или других конечных результатов (охрана природы, повышение качества жизни и т.п.), т.е. это вложения экономических ресурсов с целью создания и получения чистых выгод в будущем. Одну часть инвестиций составляют потребительские блага, не используемые в

текущем периоде, а откладываемые в запас (на увеличение запасов); другую - ресурсы, направляемые на расширение производства (вложения в здания, сооружения, машины, оборудование и т.д.) [1].

Вложение инвестиций (инвестирование) и совокупность практических действий по их реализации представляют собой инвестиционную деятельность. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, в том числе и иностранные, а также государства и международные организации. В качестве участников инвестиционной деятельности могут выступать инвесторы, заказчики, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи.

Жизненный цикл инвестиционного проекта протекает через три основных фазы, то есть предынвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную, которые включают в себя проведение специальных мероприятий.

Сам проект разрабатывается на первой стадии, на ней же производится технико-экономическое обоснование, оценивается финансовая сторона в рамках бизнес-плана [2, с. 23]. На этом этапе определяется экономическая эффективность, сопоставляются варианты развития предприятия, результаты деятельности в условиях проведения проекта и без его внедрения.

Во время второй стадии реализуются непосредственные капиталовложения, то есть производится закупка оборудования, ведется необходимое

строительство, устанавливаются связи с поставщиками, заключаются контракты, договоры, уточняется график производственной очередности выпуска, определяется модель финансирования, нанимаются рабочие и т.п.

На третьей стадии происходит непосредственная эксплуатация проекта, то есть вводятся в действие подготовленные мощности, выпускается продукция или оказываются услуги. Основные проблемы на данном этапе – обеспечение ритмичной деятельности и финансирования текущих затрат. На данном этапе инвестиционного проекта в случае необходимости вносятся изменения в базовый технологический процесс, не исключается и необходимость в дополнительных некритических по объему и срокам инвестициях.

Продолжительность реализации бизнес-проекта тесно связана с его жизненным циклом. Заканчивается жизненный цикл инвестиций в момент, когда ликвидирован рынок для продукции (услуги), выпускаемой при реализации этого инвестиционного проекта, то есть когда исчезает спрос на рынке на конкретный продукт или услугу. Реальный срок жизни инвестиций срок амортизации нематериальных активов и основных средств отражает не всегда [3, с. 365]. Тем не менее, в случае отсутствия достоверной, точной информации о жизненном цикле инвестиций при оценке их эффективности ориентируются на период полезного использования объектов основных фондов.

Срок реализации проекта при исследовании и проектировании инвестиционных процессов на протяжении всего его жизненного цикла – это расчетный период, то есть промежуток времени от проведения прединвестиционных исследований до завершения бизнес-проекта [4, с. 32]. По завершении проекта ликвидируются, прежде всего, последствия экологического характера, переориентируются мощности предприятия.

Жизненный цикл проекта характеризуется следующей структурой:

1. Прединвестиционная фаза бизнес-проекта
  - 1) Определение и обоснование замысла проведения проекта:
    - 1) анализ технического решения (патентный, инновационный, экологический) производства, организация которого предусмотрена проектом;
    - 2) определение необходимости осуществления требований по сертификации;
    - 3) согласование (предварительное) замысла бизнес-проекта с действующим законодательством, приоритетами предприятия, отрасли, государства и т.п.
    - 4) предварительное определение способности реализовать проект.
  2. Анализ, изучение и оценка инвестиционных возможностей:
    - 1) изучение спроса на продукт (услугу) с учетом результатов анализа рынка в целом;
    - 2) оценка уровня цен (базовых, текущих, прогнозных) на продукцию (услугу);
    - 3) формирование вариантов организационно-правовой формы реализации бизнес-проекта и его участников;
    - 4) предварительная оценка объема инвестиций и экономической эффективности по укрупненным нормативам;
    - 5) начало подготовки разрешительной документации;
    - 6) подготовка для потенциального инвестора инвестиционного предложения.
  3. Анализ внешней среды путем проведения маркетингового исследования рынка, конкурентов и т.п.
  4. Формирование технико-экономического обоснования проекта:
    - 1) подготовка разрешительной документации;
    - 2) оценка рисков реализации проекта;
    - 3) формирование предварительного плана проекта;
    - 4) оценка рисков проекта;
    - 5) планирование сроков реализации проекта;
    - 6) оценка экономической эффективности реализации проекта;



7) определение условий ликвидации проекта.

5. Создание и экспертиза бизнес-плана проекта

Формализованное представление об инвестиционном проекте позволяет получить бизнес-план [4, с. 15]. Бизнес-план в условиях казахстанского рынка чаще всего имеет следующую структуру:

- 1) резюме;
- 2) краткое описание деятельности предприятия и его цели;
- 3) анализ состояния рынка (анализ внешней среды);
- 4) анализ продукции (услуг);
- 5) организация производственной деятельности;
- 6) состояние инвестиционного климата и риски проекта;
- 7) условия достижения необходимого качества продукции (услуг);
- 8) факторы обеспечения конкурентоспособности;
- 9) реализация продукции (услуг);
- 10) организация управления и кадры;
- 11) способы и условия финансирования;
- 12) эффективность плана и перспективы;
- 13) приложения.

Главным результатом прединвестиционной фазы является принятие управленческого решения о финансировании, либо отказе в финансировании бизнес-проекта.

II. Инвестиционная фаза бизнес-проекта

1. Научно-техническая подготовка проекта

- 1) подготовка на новый инвестиционный продукт технической документации;
- 2) формирование плана производства;
- 3) формирование списка производителей и поставщиков оборудования;
- 4) реструктуризация организационной и производственной структуры управления.

2. Правовая подготовка реализации проекта

- 1) определение права собственности предприятия
- 2) формирование договоров по работе поставщиками;

3) создание контрактов на поставку продукции;

III. Эксплуатационная фаза бизнес-проекта

На данном этапе производится непосредственная эксплуатация объекта с последующим мониторингом текущих экономических показателей. Обычно данная фаза протекает через три последовательных этапа:

- 1) организационные меры по сертификации продукции;
- 2) формирование дилерской сети;
- 3) проведение мониторинга экономических показателей бизнес-проекта.

Определить ценность бизнес-проекта невозможно без финансового и экономического обоснования его эффективности, составляющие основу оценки результатов. Экономическая эффективность представляет собой базовую категорию теории и практики принятия управленческого решения в области инвестирования денежных средств в развитие предприятия.

Эффективность проекта – та категория, которая отображает соответствие затрат и результатов инновационного проекта интересам и целям участников, здесь могут также учитываться интересы государства и населения.

Измерение экономической эффективности бизнес-проектов напрямую связано с таким понятием как «затраты» и «результаты». Результаты являются отражением глобальных задач, поставленных в бизнес-проекте, способствующих достижению главной цели развития предприятия. Затраты являются следствием достижения намеченных в бизнес-проекте целей и сопутствующих результатов, при этом

Инвестиционный проект с точки зрения расчета показателей экономической эффективности является объектом финансовой операции, обладающим специфическими особенностями, которые заключены в том, что предполагаются единовременные доходы и расходы в процессе реализации бизнес-проекта, происходящие в определенной последовательности во времени, которую называют денежным потоком.

Элементами денежного потока являются либо чистые притоки, либо чистые оттоки денежных средств [4]. Под чистыми притоками денежных средств понимают превышение текущих денежных поступлений над текущими денежными расходами, а под оттоками - превышение текущих денежных расходов над текущими денежными поступлениями в рамках проекта.

Неотъемлемой частью бизнес-проекта является анализ его денежных потоков, реализуемый при планировании. Основные отличия между прибылью и величиной денежных средств формируются при воздействии ряда факторов, среди которых:

- изменения в чистом оборотном капитале;
- содержание учетной политики;
- отсроченные платежи;
- величина амортизационных отчислений.

С целью определения потенциальной привлекательности бизнес-проекта для выявления источников финансирования и участников проекта оценивается эффективность проекта в целом. Выделяют следующие виды эффективности проекта:

- социально-экономическая (общественная);
- коммерческая.

Принципы, составляющие основу оценок эффективности бизнес-проектов, следующие:

- учет оказанного влияния рисков и неопределенности, которые сопровождают реализацию проекта;
- учет влияния фактора инфляции;
- учет влияния временного фактора;
- производство учета наиболее значимых последствий проекта;
- учет только будущих поступлений и затрат;
- многоэтапность проведения оценки;
- принцип максимума эффекта и положительности;
- сопоставимость различных вариантов проекта (условий проекта).

Технология проведения оценки эффективности бизнес-проекта обычно состоит из трех основных этапов.

### **Этап I. Экспертная оценка**

На первом этапе определения эффективности проекта зачастую определяют его общественную значимость посредством экспертной оценки. Общественно значимыми считаются глобальные, народнохозяйственные и крупномасштабные проекты.

### **Этап II. Экономическая эффективность**

На втором этапе оценки эффективности проекта производится расчет экономических показателей проекта в целом. Главной целью на этом этапе является проведение интегральной экономической оценки проектных решений и формирование для поиска инвестора необходимых условий. Исключительно коммерческая эффективность оценивается для локальных бизнес-проектов. Для проектов данного типа проведение коммерческой оценки является приемлемым и достаточным для перехода на следующий этап.

### **Этап III. Реализуемость проекта**

На третьем этапе оценивания эффективности определяется финансовая реализуемость проекта, уточняется окружение (состав участников) и эффективность участия каждого участника проекта в результате (бюджетная эффективность, эффективность участия акционеров и отдельных предприятий в проекте, отраслевая и региональная эффективность и др.)

Прибыльность - возможность или способность проекта или компании принести прибыль. Прибыль может измеряться как доход на капитал или отношение чистой прибыли к общему объему продаж.

Рентабельность (прибыльность) является обобщенным параметром общей эффективности экономической деятельности. Особенно важен этот показатель, когда речь идет об инвестиционной деятельности в сфере инновационного развития. В этом случае рентабельность инвестиций показывает величину полученной прибыли на единицу инвестиционного вложения.

При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения их к ценно-



сти в начальном периоде, так как одинаковые по величине затраты, осуществляемые в разное время, экономически неравнозначны. Значительная продолжительность жизненного цикла проекта приводит к экономической неравноценности осуществляемых в разное время затрат и получаемых результатов. Это противоречие устраняется с помощью так называемого метода приведенной стоимости, или дисконтирования, т.е. приведения затрат и результатов к одному моменту. В качестве такого момента времени можно принять, например, год начала реализации проекта.

Дисконтирование основано на том, что любая сумма, которая будет получена в будущем, в настоящее время обладает меньшей ценностью. С помощью дисконтирования в финансовых вычислениях учитывается фактор времени.

Идея дисконтирования состоит в том, что для фирмы предпочтительнее получить деньги сегодня, а не завтра, поскольку, будучи инвестированы в проект, они завтра уже принесут определенный дополнительный доход. Кроме того, откладывать получение денег на будущее рискованно: при неблагоприятных обстоятельствах они принесут меньший доход, чем ожидалось, а то и совсем не поступят [5] (табл. 1).

Показатель	Метод							
	NPV	IRR	PI	PP	DPP	ARR	DARR	ROI
Затраты	+	+	+	+	+	+	+	+
Доходы	+	+	+	+	+	-	-	-
Инфляция	+	+	+	-	+	-	+	-
Срок	+	+	+	+	+	-	+	-
Прибыль	-	-	-	-	-	+	+	+

Таблица 1 – Показатели, применяемые в методах анализа инвестиционной привлекательности проектов

Рассмотрим более подробно показатели, используемые в тех или иных методах.

Одним из основных методов экономической оценки инвестиционных проектов является метод определения чистой текущей стоимости (NPV), на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта. Этот метод исходит из двух предпосылок:

- любая фирма стремится к максимизации своей ценности;
- разновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Так как приток денежных средств распределен во времени, его дисконтирование производится по процентной ставке « $i$ ». Важным моментом является выбор уровня процентной ставки, по которой производится дисконтирование.

В экономической литературе иногда ее называют ставкой сравнения, так как оценка эффективности часто производится именно при сравнении вариантов инвестиций. Иногда коэффициент дисконтирования называют «барьерным коэффициентом». Несмотря на различие названий, эта ставка должна отражать ожидаемый усредненный уровень ссудного процента на финансовом рынке.

Очевидно, что при  $NPV > 0$  проект следует принять, при  $NPV < 0$  проект должен быть отвергнут. При выборе альтернативных проектов предпочтение следует отдавать проекту с более высокой чистой текущей стоимостью. Данный метод анализа эффективности инвестиций позволяет определить выгоды и издержки в каждый год проекта по мере их

образования. Преимущество отражения издержек и выгод за весь жизненный цикл проекта состоит в учете прогнозируемых изменений цен, риска или неопределенности. Поэтому определение чистой текущей стоимости в условиях рыночных отношений является наиболее распространенным и точным инструментом анализа эффективности инвестиций [6].

Наиболее часто применяемым показателем оценки эффективности вложений, особенно среди частных зарубежных инвесторов является показатель «внутренней нормы окупаемости» (IRR). Этот показатель соизмерим с существующими рыночными ставками для капиталовложений, так как реализация любого инвестиционного проекта требует привлечения финансовых ресурсов, за которые необходимо платить. Поэтому большинство инвесторов именно по нему определяют степень доходности вкладываемых средств.

Под внутренней нормой окупаемости понимают ставку дисконтирования, использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости ожидаемых денежных притоков, то есть при начислении на сумму инвестиции процентов по ставке, равной внутренней норме прибыли, обеспечивается получение распределенного во времени дохода. Показатель IRR характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть произведены при реализации данного проекта. Так как для Казахстана распространенной является ситуация, когда для реализации проекта привлекаются кредиты банков, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным. Практическое применение данного метода сводится к последовательной итерации, с помощью которой находится дисконтирующий множитель, обеспечивающий нулевое значение NPV.

Распространенным показателем анализа эффективности инвестиций

является коэффициент рентабельности (PI). Рентабельность инвестиций – это показатель, позволяющий определить в какой мере возрастает ценность фирмы в расчете на 1 тенге инвестиций. Показатель PI в отличие от показателя NPV является относительной величиной. Смысл данного коэффициента состоит в отборе независимых проектов со значением больше единицы. Он дает аналитикам инвестиций надежный инструмент ранжирования различных инвестиционных проектов с точки зрения их привлекательности, но не характеризует абсолютную величину чистых выгод.

Распространенным показателем анализа эффективности инвестиций является срок окупаемости (PP), который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций.

Часто используется метод определения дисконтированного срока окупаемости (DPP), под которым понимают продолжительность периода, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиционного проекта, равна сумме инвестиций [5].

В настоящее время данный метод широко используется в Казахстане, где остро не хватает специалистов по современным методам оценки инвестиций. Так, коммерческие банки, сообщая потенциальным заемщикам свои условия кредитования, обычно ограничиваются двумя параметрами: сроком окупаемости (не более 3-4 лет) и уровнем рентабельности. Широкое использование в Казахстане периода окупаемости как одного из основных критериев оценки инвестиций, наряду с простотой расчета и ясностью, объясняется еще и тем, что он оценивает степень риска проекта: чем короче срок окупаемости, тем больше денежные потоки в первые годы реализации инвестиционного проекта и лучше условия для поддержания ликвидности фирмы. Основным недостатком данного метода состоит в том, что он не учитывает весь период функционирования инвестиций – рассматривается только период покрытия расходов в целом. Поэтому показа-



тель срока окупаемости можно рекомендовать использовать лишь в виде ограничения при принятии решений. Кроме того, согласно этому показателю преимущество получают не те инвестиционные проекты, которые дают наибольший эффект, а те, которые окупятся в кратчайший срок. Поскольку для общества важна не столько скорость возмещения инвестиций, сколько другие выгоды, то в зарубежной практике этот показатель используется только для финансового анализа.

Метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (коэффициента эффективности инвестиций – ROI) ориентирован на оценку инвестиций на основе не денежных поступлений, а бухгалтерского показателя – дохода фирмы. Этот показатель представляет собой отношение средней величины дохода фирмы по бухгалтерской отчетности к средней величине инвестиций. Показатель K01 приобрел наибольшую популярность при оценке инвестиционных проектов, связанных с разработкой финансовыми организациями и банками новых типов их услуг, так как основные активы этих организаций представляют собой денежные средства, а значит здесь очень мала амортизация и не требуется оборотный капитал. Кроме того, в акционерных обществах, получивших широкое распространение в Казахстане, этот показатель ориентирует менеджеров на те инвестиционные проекты, которые прямо связаны с уровнем бухгалтерского дохода, интересующего акционеров в первую очередь.

Методики, предлагаемые зарубежными экономистами, отличаются максимальным учетом всех факторов и условий, воздействующих на эффективность инвестиций, к числу которых относится и валютный фактор. Особенно важен его учет в Казахстане, где многие инвестиции осуществляются в иностранной валюте (например, в долларах США). Национальные курсы часто завышают или занижают ценность внутренней валюты, что приводит к ценовому искажению капитала в иностранной валюте. Поэтому ценность вложений в иностранной валюте целесообразно определять, скоррек-

тировав общие инвестиции на удельный вес импорта и валютный курс.

По мнению большинства зарубежных экономистов наиболее достоверная оценка эффективности инвестиций достигается с помощью показателей NPV, IRR и PI. Причем, практика использования различных методов показала, что и для частных инвесторов и для государства наиболее обобщающим критерием является чистая текущая стоимость, а показатель внутренней нормы прибыли предпочтительнее и точнее, чем срок окупаемости.

В целом мы можем констатировать, что разные показатели с разных сторон характеризуют целесообразность инвестиционных проектов и ни одной из характеристик не следует пренебрегать, так как каждая из них несет свой объем информации, и только все они в совокупности могут дать реальное представление о приемлемости инвестиционного проекта.

Оценка экономической эффективности затрат, осуществляемых в ходе реализации проекта, занимает центральное место в выборе возможных вариантов вложения средств. При разработке этого раздела бизнес-плана оцениваются эффективность проекта в целом и эффективность участия в проекте. Эффективность проекта в целом показывает его потенциальную привлекательность для возможных участников и источников финансирования. Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки его реализуемости и заинтересованности в нем всех участников.

Процесс оценки проекта ни в коем случае не может быть сведен к примитивному исчислению некоторого показателя. Никакой подобный показатель, каким бы сложным или, напротив, простым он ни был, не может рассматриваться как единственный и безусловный аргумент в пользу принятия или отклонения проекта; он может быть лишь одним из аргументов при принятии решения. Оценка любого инвестиционного проекта имеет комплексный характер, т.е. подразумева-

ет не только количественные, но и качественные критерии. Ни один из перечисленных показателей сам по себе не является достаточным для решения о реализации или отклонении инвестиции.

Решение об инвестировании должно приниматься с учетом значений всех перечисленных критериев и интересов всех участников инвестиционного процесса. Необходимо особо подчеркнуть, что применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов [7].

Поэтому при оценке эффективности реальных инвестиционных проектов все показатели следует рассматривать в комплексе. Но если простые методы абсолютно независимы друг от друга, поскольку инвесторы могут устанавливать различные пороговые значения для показателей простой нормы прибыли (эффективности капитальных вложений) и срока окупаемости, то взаимосвязи между показателями, основанными на дисконтированных оценках, более сложные. Существенную роль при этом играет обстоятельство, идет ли речь о единичном проекте или об инвестиционном портфеле, в котором могут быть и независимые, и исключаящие друг друга проекты.

В целом можно сделать вывод, что система показателей, определяемая для оценки перечисленных видов эффективности, и методологические принципы их расчета едины. Отличия заключаются в тех исходных параметрах, которые формируют потоки реальных денежных средств по проекту применительно к каждому виду эффективности. Иными словами, единая и взаимосвязанная система параметров проекта находит воплощение в единых по экономической природе показателях эффективности в зависимости от области их применения в той экономической среде, которую они должны охарактеризовать.

Таким образом, существующие подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов разнообразны, учитывают

разные показатели и критерии, а также имеют множество методов оценки проектов. Однако они не всегда могут быть использованы в Казахстане ввиду особенностей страны и ее экономики.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мирзабекова М.Ю. Оценка эффективности инвестиционного проекта // *Международный научный журнал «Инновационная наука»*, № 1/2016, с. 140-146, с. 141.
2. Пивоваров Р. А. Оценка эффективности инвестиционного проекта [Текст] // *Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.)*. — СПб.: Свое издательство, 2017. — С. 22-25. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/263/13247/> (дата обращения: 21.02.2019).
3. Станиславчик, Е. Н. Бизнес-план. Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. - М.: Ось-89, 2018. - 128 с. Лимитовский, М. А. *Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках* / М.А. Лимитовский. - М.: Юрайт, 2018. - 496 с. Асват, Дамодаран *Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов* / Дамодаран Асват. - М.: Альпина Паблишер, 2018. - 451 с.
4. Державцев М. А. Анализ показателей эффективности инвестиционного проекта // *Молодой ученый*. — 2017. — №6. — С. 239-242. — URL <https://moluch.ru/archive/140/39472/> (дата обращения: 21.02.2019).
5. Воробьева И. М., Пономарев А. М. Оценка эффективности инвестиционных проектов // *Молодой ученый*. — 2015. — №10. — С. 563-567. — URL <https://moluch.ru/archive/90/18862/> (дата обращения: 10.02.2019).



## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

**Токина А.А.**

Университет Международного Бизнеса  
г.Алматы, e-mail: ayau\_90@mail.ru

**Аннотация:** В данной статье представлен анализ текущей ситуации в системе развития предпринимательства, определены основные её проблемы, а также пути их решения.

**Ключевые слова:** трудоемкость продукции, социально-предпринимательские корпорации, малый и средний бизнес.

Важной проблемой экономической политики любого государства в условиях рыночной экономики является формирование малого и среднего бизнеса.

Предпринимательство в современном Казахстане, испытывает значительные трудности, - уже свершившийся факт. Оно защищено законом и будет развиваться. Актуальность выбранной темы очевидна, ведь без предпринимательства нет рыночной экономики. И хотя он находится в зачаточном состоянии, нет сомнений, что этот бизнес станет ведущим направлением общественного производства. [1]

В Республике Казахстан созданы все предпосылки для развития предпринимательской деятельности, в частности, проделана большая работа по приватизации собственности, благодаря которой создана прочная экономическая база для поддержки предпринимательства и налажена поддержка предпринимателей – при поддержке их государств. [4]

Как показывает мировой опыт, в США, Японии, Германии, Франции, Великобритании доля малого и среднего бизнеса является большой и составляет более 89% от общего

числа предприятий. Эти предприятия производят почти половину выходного и дают 75-80% новых рабочих мест.[3, стр. 3] опыт развития мировой экономики показывает, что политика, направленная на оказание помощи и содействие развитию предпринимательства, дает ощутимые результаты в достижении сбалансированного экономического роста.

Решение важнейших проблем, обеспечивающих развитие нового слоя предпринимательства в регионах, отражено в Послании Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева от 29.01.2010 года («Дорожная карта бизнеса – 2020 »).

Малый и средний бизнес-основа стабильного гражданского общества, и благополучие всех казахстанцев зависит от его развития. МСБ не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. В настоящее время малые и средние предприятия могут выступать в качестве стабилизатора, и, следовательно, вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства. Стратегическое обещание вхождения Казахстана в тридцатку наиболее конкурентоспособных стран мира приводит к развитию малого предпринимательства как мощной экономической силой. В контексте Стратегии "Казахстан - 2050" особое значение приобретает эффективность и устойчивость малых предприятий, установление при их участии новых хозяйственных связей, в том числе

внешнеэкономической, интенсификации производства и инноваций. Как было отмечено в выступлении Президента Н. А. Назарбаев на Конгрессе предпринимателей Казахстана : " когда 60% работающего населения будет трудиться в малом бизнесе, Казахстан достигнет устойчивости". [2]

Сегодня открыть свое дело, в сравнении с началом двухтысячных, стало проще и быстрее. Сроки сократились с нескольких дней до нескольких часов, а кипу требуемых бумаг для регистрации, значительно уменьшили.

Относительно активной работе правительства по улучшению делового климата в стране за последние 6 лет, в Казахстане сейчас повысил свои позиции в рейтинге Всемирного банка "Ведение бизнеса" рейтинга, который характеризует легкость ведения бизнеса от 80-х до 47-е место из 183 стран. Россия в этом рейтинге на 120, Белоруссия на 69.

Отдельно следует отметить, значимыми составляющими показателя данного рейтинга является система налогообложения частных предпринимателей. По установленному показателю Казахстан занимает 39 место, тогда как аналогичные показатели России и Беларуси составили 105 и 183 соответственно.

Важно отметить, что государство оказывает значительную финансовую и нефинансовую поддержку частного предпринимательства в Казахстане.

Анализ развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.

Из данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, по состоянию на 1 января 2018 года в Казахстане зарегистрировано 1 666 тысяч субъектов МСБ, из которых 34.8%, и 376 тыс. МСП не являются активными. Основные причины - экономические факторы (например, потери, сезонности работ в ряде отраслей промышленности) и другие эксплуатационные факторы (например, никаких действий в связи с недавней регистрацией) [8].

Региональная структура активных субъектов МСП составляет: наибольшее количество находится в Алматы (185,15 тыс. единиц) в Южно-Казахстанской области (ЮКО) (184,89 тыс. шт.) и Алматинской области (157,81 тыс. единиц), а самая низкая — в Северо - Казахстанской области (СКО) (34,33 тыс. шт.), Западно - Казахстанской области (ЗКО) (39,6 тыс. единиц) и Кызылорда (41,65 тыс. ед.) области [8] (рис. Один из пунктов):

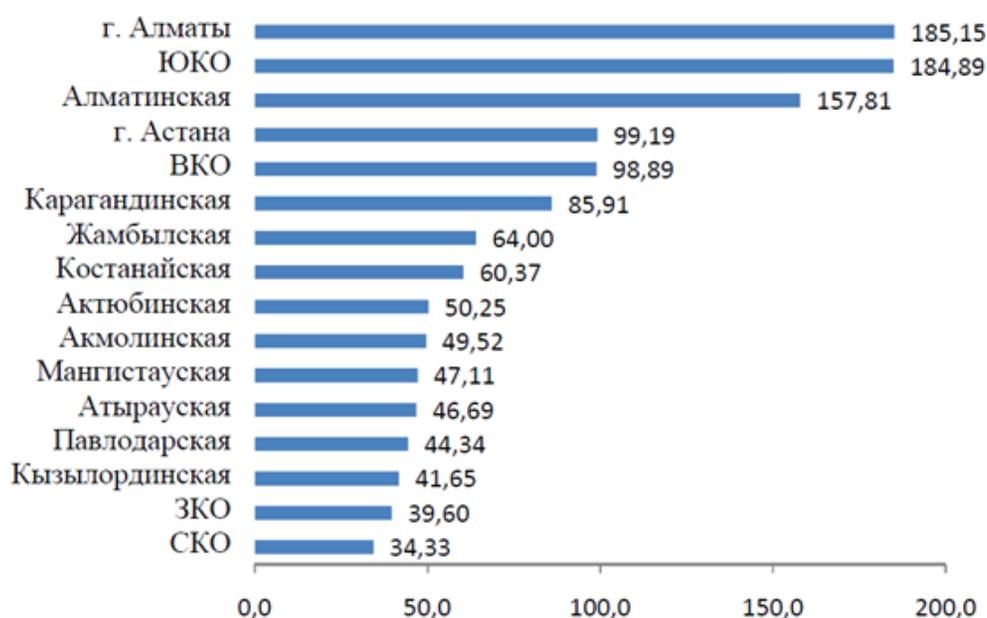


Рисунок 1. Количество активных субъектов МСБ по состоянию на 01.01.2018, единиц (составлено на основании источника [8]).



В региональном разрезе, структура малого и среднего бизнеса организационно-правовой формы заключается в следующем: на 01.04.2016, наибольшее количество юридических лиц сосредоточено в Алматы (31% от общего числа), Астана (16 %) и Карагандинской области (8%), а меньше всего — в Жамбылской (2%), ЗКО (2 %) и Северо-Казахстанской областей (2 %) [8] (табл.Один из пунктов):

Регионы Казахстана	МСП		ИП		КФХ	
	Кол-во, ед.	Доля, %	Кол-во, ед.	Доля, %	Кол-во, ед.	Доля, %
Республика Казахстан	184 347	100 %	952 255	100 %	182 000	100 %
Акмолинская область	5 257	3 %	42 049	4 %	3 578	2 %
Актюбинская область	7 368	4 %	39 739	4 %	4 250	2 %
Алматинская область	6 841	4 %	109 119	11 %	45 508	25 %
Атырауская область	6 021	3 %	39 780	4 %	1 917	1 %
ЗКО	4 466	2 %	31 394	3 %	4 361	2 %
Жамбылская область	4 082	2 %	47 536	5 %	15 817	9 %
Карагандинская область	14 022	8 %	65 663	7 %	6 536	4 %
Костанайская область	6 200	3 %	50 202	5 %	4 610	3 %
Кызылординская область	4 650	3 %	33 427	4 %	2 792	2 %
Мангистауская область	6 258	3%	40 411	4 %	1 253	1 %
ЮКО	13 356	7 %	107 555	11 %	68 760	38 %
Павлодарская область	7 117	4 %	35 101	4 %	3 416	2 %
СКО	4 049	2 %	27 430	3 %	2 787	2 %
ВКО	8 426	5 %	80 815	8 %	16 038	9 %
г. Астана	28 657	16 %	74 286	8 %	3	0 %
г. Алматы	57 577	31 %	127 748	13 %	374	0 %

Таблица 1. Региональная структура субъектов малого и среднего предпринимательства  
в организационно-правовых формах по 01.04.2018

*Примечание:* На основе источника [8].

ИП преобладает в г. Алматы (13 % от общего числа ИП) и ЮКО (11 %), так как здесь сосредоточено более 63 % всех КФХ РК [8].

Гендерный индикатор показывает, что более 40 процентов возглавляемых женщинами МСП, работающих в Казахстане. Наибольшая доля малых и средних предприятий мониторится в Астане и Костанайской области (49 %), а наименьший-в Южно-Казахстанской (24 %), Алматы (32 %) и Жамбылской (32 %) областях (рис.3):

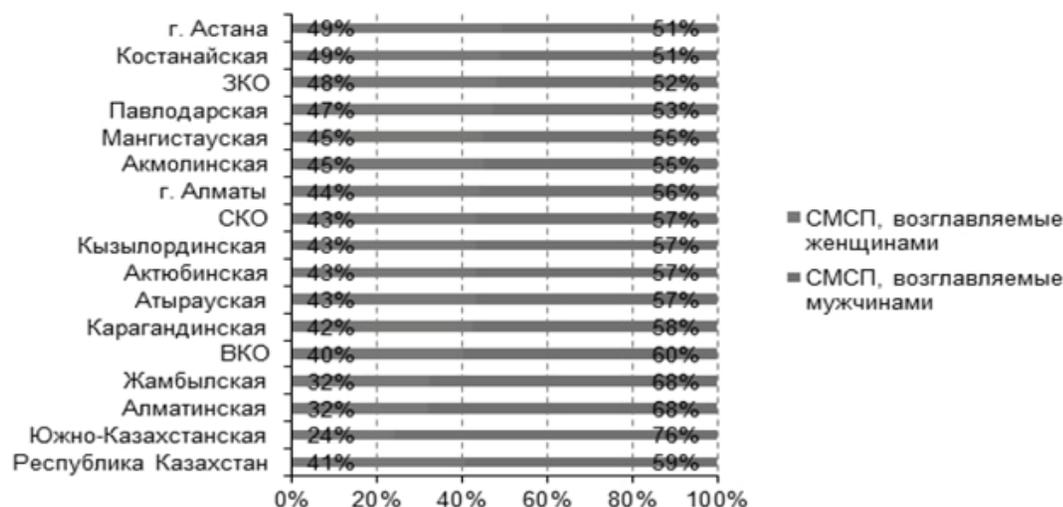


Рисунок 3. Доля активных субъектов МСП, возглавляемых женщинами и мужчинами по регионам, % (составлен на основе источника [8])

Малый и средний бизнес прочная экономическая основа нашего Общества Всеобщего Труда.. Для его становление нужны комплексные решения по законодательному укреплению института частной собственности. Необходимо отменить все устаревшие правовые нормы, препятствующие развитию бизнеса. Малый бизнес должен стать семейной традицией, передаваемой из поколения в поколение.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- <http://be5.biz/ekonomika1/r2014/1991.htm>, Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане
- [http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses\\_of\\_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-17-yanvara-2014-g](http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-17-yanvara-2014-g) Послание Президента РК, Н. Назарбаева народу Казахстана от 01.2014 г. – «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее»
- <http://www.svestnik.kz/arkhiv-publikatsij/aktualno/item/mery-razvitiya-predprinimatelstva-v-kazahstane> - Меры предпринимательства в Казахстане
- [http://www.akorda.kz/ru/page/page\\_216411\\_zasedanie-soveta-natsionalnykh-vestorov-pod-predsedatelstvom-glavy-gosudarstva](http://www.akorda.kz/ru/page/page_216411_zasedanie-soveta-natsionalnykh-vestorov-pod-predsedatelstvom-glavy-gosudarstva). Заседание Совета, национальных инвесторов под председательством Главы государства, Официальный сайт Президента РК
- [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31510561](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31510561) Указ Президента РК № 757, «О кардинальных мерах по улучшению условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан»
- Государственная программа по форсированному индустриально –инновационному, развитию Республики Казахстан.
- Нурланова Н.К. Инновационный сценарий, развития экономики возможности и перспективы реализации в Казахстане, Н.К. Нурланова // Казахстан в системе экономической динамики цивилизаций. — Алматы: ИЭ КН МОН РК, 2012. — 140 с.
- [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz). Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс].

**«Вестник»  
Университета международного бизнеса  
Выпуск №1 (47) / 2018  
июль–сентябрь**

**Формат А4  
Бумага глянцевая.  
Типография «Kruzhki.kz»  
[www.kruzhki.kz](http://www.kruzhki.kz)  
instagram: @kruzhki.kz**

