

структура взаимодействия с налогоплательщиками, которая позволит по удобному дистанционному формату подачи заявки на поддержку, процедуру рассмотрения заявления и выплаты средств, не превышающую трех дней со дня обращения.

В целом, нынешние направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, наиболее пострадавших от COVID-19, являются довольно эффективными карантинными мерами. Однако для организаций, которые имеют задолженность по бюджету, никаких мер поддержки не предусмотрено. Эффект от этих мер может быть оценен только после их завершения и окончательной оплаты организациями в конце льготного периода.

#### **Литература:**

1. Министерство экономического развития Российской Федерации – [Электронный ресурс] URL: [https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/msp\\_covid\\_19.html](https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/msp_covid_19.html) (дата обращения: 23.12.2020).
2. РИА Новости / Поддержка малого и среднего бизнеса в связи с коронавирусом в 2020 году / – [Электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/20200428/1570683407.html> (дата обращения: 23.12.2020).
3. «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции»: Постановление Правительства РФ от 03.04.2020 № 434 (ред. от 18.04.2020) // СПС «Консультант-Плюс» – [Электронный ресурс] – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_349344/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349344/) (дата обращения: 23.12.2020).
4. «Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»: утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16 // СПС «Консультант-Плюс». [Электронный ресурс] – URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/57022.html> (дата обращения: 23.12.2020).
5. Меры поддержки бизнеса /Стопкоронавирус.рф : Официальный интернет-ресурс для информирования населения по вопросам коронавируса (COVID-19), 2020. – [Электронный ресурс] – URL: <https://xn--80aesfpebagmfb1c0a.xn--p1ai/what-to-do/business/> (дата обращения: 23.12.2020).

УДК 334.726

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ**

***Жумагулова Б.М.***

магистрант, Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева

г. Нур-Султан, Республика Казахстан

E-mail: [bibigulya@gmail.com](mailto:bibigulya@gmail.com)

***Научный руководитель: к.э.н., Ph.D, профессор Сапарова Б.С.***

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева

г. Нур-Султан, Республика Казахстан

**Аннотация.** Цель данной статьи – выявить основные проблемы в деятельности казахстанских транснациональных компаний в условиях кризиса.

Актуальность заключается в определении конкурентных преимуществ казахстанских компаний для повышения конкурентоспособности на мировом рынке. Авторская гипотеза состоит в том, что определение сильных и слабых сторон деятельности казахстанских ТНК позволяет сконцентрировать усилия на эффективности их деятельности.

**Ключевые слова:** транснациональные компании, кризис, национальная экономика.

По мере усиления глобализации и транснационализации хозяйственной жизни наблюдается подъем производства в мире. Основная масса государств мира охвачена международным производством, широкий спектр видов экономической деятельности, им объединены различные по происхождению ресурсы. Движущая сила системы международного производства - ТНК, ставшие значимым фактором мирового производственного процесса. ТНК играют значимую роль в ходе интернационализации производства, расширении и углублении интернациональных производственных связей. [1]

Формирование ТНК в Республике Казахстан выполнялось двумя способами: либо создавались ТНК с участием экономических и финансовых ресурсов стран- партнеров, либо формировались национальные компании с последующим выходом на мировой рынок.

В 1990-х годах право на освоение крупнейших нефтегазовых месторождений Казахстана – Тенгиз, Карачаганак и Кашаган - получили такие гиганты мировой нефтедобывающей промышленности как Chevron, ExxonMobil, Eni (Agip), British Gas, British Petroleum и другие. Вслед за ними в Казахстан пришли транснациональные компании (Halliburton, Schlumberger, Baker Hughes, Parker Drilling) со столетним опытом и высочайшими нефтесервисными технологиями, а значительные объемы сопутствующего строительства, включая строительство вахтовых поселков, подъездных путей, мостов и местных трубопроводов также осуществлялись специализированными иностранными подрядчиками (Saipem, Alsim Alarko, Fintrako, Sichim, Bechtel, Consolidated Contractors Company, Enka Insaat).

Крупные организации расширяют свое присутствие в экономике стран Центральной Азии. Например, в Казахстане General Electric - мировой гигант, действующий в широком спектре обрабатывающих отраслей, построил совместно с АО «Казахстан Темір Жолы» локомотивный завод в Нур-Султане, крупные автомобильные концерны, такие как Toyota, KIA, Chevrolet, построили в Казахстане совместные предприятия по крупно- и мелкоузловой сборке своих автомобилей.

Основные причины развития ТНК в Казахстане: ТНК увеличивают эффективность и конкурентоспособность за счет наращивания масштабов деятельности; ТНК обладают мобильными активами, с возможностью переноса в другие страны; ТНК получают более дешевые ресурсы (труд, сырье, научноисследовательский потенциал, производство, финансы принимающей страны); ТНК становятся ближе к потребителю продукции и имеет возможность получать информацию о перспективах рынков и конкурентах, при этом используя

научно-технический и управленческий потенциал материнской фирмы; ТНК используют в своих интересах особенности государственной, в частности налоговой политики принимающей страны, разницу в курсах валют и др., с целью сокращения транзакционных издержек, которые напрямую влияют на эффективность хозяйственной деятельности компании. [2]

По географическому признаку лидирующие позиции крупных ТНК приходятся на две державы – США и Китай. В 2019 году, согласно рейтингу Forbes Global 2000, седьмой год подряд 1-ое место приходится на «Торгово-промышленный банк Китая» (ICBC), на 2-м месте – JPMorgan Chase (США), и 3-е место отдается «Строительному банку Китая» (ССВ). Единственная компания, которая представляет Казахстан в Global 2000, – это Halyk Bank. Forbes оценил рыночную стоимость казахстанского финансового института в \$3,3 млрд. в 2019 году, а в 2020 году рыночная стоимость Halyk Bank оценивается в \$2,6 млрд, выручка – в аналогичные \$2,6 млрд. Активы банка оцениваются в \$24,1 млрд, прибыль – в \$873,4 млн. Это позволило занять 1465 позицию против 1522 места в прошлом году. Halyk Bank – самый крупный банк Казахстана, работающий также в России, Кыргызстане, Грузии, Таджикистане, а с прошлого года и в Узбекистане. [3]

Таблица 1- Финансовые показатели Халык Банка

<b>Показатель</b>	<b>На 01.10.20</b>	<b>На 01.07.20</b>
Уставный капитал	99 721,00 млн KZT	99 173,00 млн KZT
Собственный капитал	1 367 814,00 млн KZT	1 468 937,00 млн KZT
Совокупные активы	9 999 141,00 млн KZT	9 731 200,00 млн KZT
Совокупные обязательства	8 631 327,00 млн KZT	8 262 263,00 млн KZT
Чистая прибыль	244 647,00 млн KZT	155 994,00 млн KZT
Балансовая стоимость простой акции	115,87 KZT	124,74 KZT

Источник: <https://kase.kz/ru/>

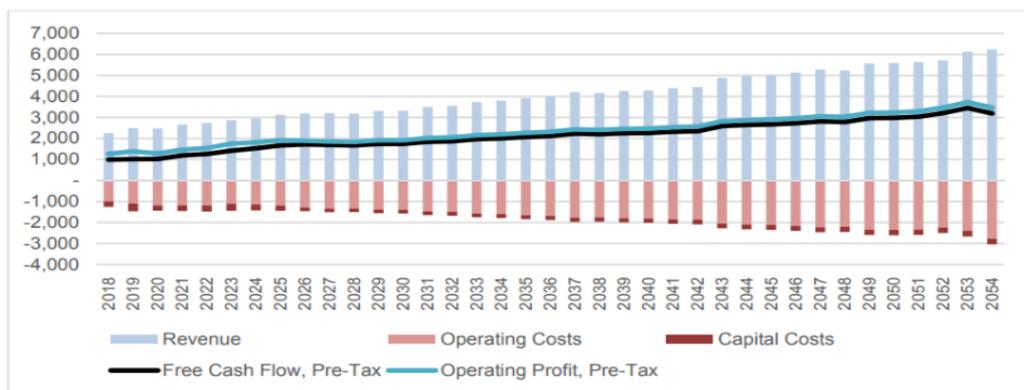
Данный банк демонстрирует положительную динамику, экономические показатели растут, в сравнении с добывающей транснациональной компанией «Казхром».

АО «ТНК «Казхром» – компания по добыче, обогащению хромовой и марганцевой руды, производству хромовых, марганцевых и кремнистых ферросплавов различных марок. Ферросплавные активы Казхрома включают в себя множество рудников, обогатительных фабрик и заводов по производству ферросплавов. Все они находятся в Казахстане. В активах «Казхрома» работает около 19 300 человек. На декабрь 2019 года выручка составила: 750,05 млрд тенге, чистая прибыль: 176,89 млрд тенге. [4]

Таблица 2- Финансовые показатели АО «Казхром»

Показатель	На 01.10.20	На 01.07.20
Уставный капитал	106 320 616,00 тыс. KZT	106 320 616,00 тыс. KZT
Собственный капитал	186 169 357,00 тыс. KZT	167 003 030,00 тыс. KZT
Совокупные активы	1 250 363 503,00 тыс. KZT	1 162 933 173,00 тыс. KZT
Совокупные обязательства	1 064 193 608,00 тыс. KZT	995 930 143,00 тыс. KZT
Объем продаж	461 832 394 тыс. KZT	305 633 672 тыс. KZT
Валовый доход	185 267 395,00 тыс. KZT	124 080 286,00 тыс. KZT
Чистая прибыль	111 193 145,00 тыс. KZT	27 031 414,00 тыс. KZT
Балансовая стоимость простой акции	1 829,00 KZT	1 636,00 KZT
Балансовая стоимость привилегированной акции	1 001,00 KZT	1 001,00 KZT

Источник: <https://kase.kz/ru/>



Источник: A competent persons report on the mineral assets of JSC KAZCHROME, KAZAKHSTAN

Рисунок 1 - Прогноз роста доходов АО «Казхром»

В таблице выше приведены прогнозы выручки, операционных расходов, капитальных затрат, свободного денежного потока до налогообложения, операционная прибыль до налогообложения. В целом за текущий 2020 год, прибыль компании «Казхром» сократилась на 37% по сравнению с 2019 годом.

Показатели указывают на то, как кризис повлиял на добывающую отрасль за короткий промежуток времени, что указывает на неготовность некоторых казахстанских компаний адаптироваться под кризисные условия, что можно увидеть на примере крупной нефтяной компании «КазМунайГаз». Выручка АО «КазМунайГаз» за первое полугодие 2020 года составила 2,25 трлн тенге, или 5,57 млрд долларов. Это на 33,8% меньше, чем за тот же период прошлого года. Чистая прибыль составила 21 млрд тенге (51 млн долларов), и это на 96,7% ниже, чем в 2019 году, следует из полугодовой финансовой отчетности нацкомпании. [5]



**Рисунок 2** - Показатели выручки АО «КазМунайГаз» 2017-2020 гг.



**Рисунок 3** - Показатели чистой прибыли АО «КазМунайГаз» 2017-2020 гг.

Транснациональные компании являются одним из ключевых элементов национальной экономики, повышая свою активность и используя преимущества новых рынков сбыта, они прямо и косвенно воздействуют на изменения, происходящие в экономике стран базирования и принимающих стран. Кризисная ситуация препятствует стабилизации положения компаний.

Помимо обстоятельств кризиса в настоящее время существует ряд сложностей, связанных с деятельностью ТНК в Казахстане. Чтобы улучшить свою привлекательность на мировом рынке, необходимо превзойти государства, которые также ищут иностранные инвестиции. Например, этому может способствовать создание и укрепление среды, ориентированной на инвесторов

и честное сотрудничество. Это необходимо делать на базе законодательной системы, которая признает и принимает международные стандарты.

В результате анализа проблем деятельности компаний предлагаем следующие решения: повысить стабильность финансово-кредитной системы, и курса национальной валюты, развивать научно-технологическую деятельность, увеличить инновационную активность хозяйствующих субъектов и уровень квалификации персонала, расширить полномочия и требования надзорных органов по отношению к компаниям.

#### **Литература:**

1. Левковский В.М. Система международного производства ТНК: современные особенности и новейшие тенденции //Экономический форум. 2017. № 2. С. 53-58. 2. Баранников А.Л., Данилина М.В. Роль современных транснациональных корпораций в мировой экономике //Современное общество и власть. 2016. № 3 (9). С. 150-155.
2. Ибрагимова Г.Е., Молдыбаева К.М. Проблемы формирования транснациональных корпораций стран СНГ// Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, Казахстан, г.Астана. Режим доступа:  
[http://www.rusnauka.com/14\\_KPSN\\_2017/Economics/2\\_225078.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_KPSN_2017/Economics/2_225078.doc.htm)
- 3.[https://forbes.kz//leader/kak\\_predstavlen\\_kazahstan\\_v\\_spiske\\_krupneyshih\\_publichnyih\\_kompaniy\\_mira/](https://forbes.kz//leader/kak_predstavlen_kazahstan_v_spiske_krupneyshih_publichnyih_kompaniy_mira/)
4. <https://www.kazchrome.com/ru/>
- 5.<https://www.kmg.kz/rus/press-centr/press->

**УДК 336.565**

## **ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

***Мисник О.В.***

докторант, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева  
г. Нур-Султан, Республика Казахстан  
E-mail: olesiyomis@mail.ru

***Кучукова Н.К.***

д.э.н., профессор, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева  
г. Нур-Султан, Республика Казахстан  
E-mail: nkuchukova@mail.ru

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные программы государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса (далее МСБ), цели и ключевые механизмы их реализации. Проведен анализ текущих результатов финансирования субъектов МСБ в рамках государственных программ. Представлены данные об объемах кредитования аграрного сектора АО «НУХ «КазАгро», как основного кредитора сельхозпроизводителей. С помощью основных индикаторов реализации государственных программ сделаны выводы о влиянии государственной поддержки на развитие предпринимательства в стране.