

**Л.Н. ГУМИЛЕВ атындағы ЕУАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТИ
NATIONAL UNIVERSITY «YURI KONDRATYUK POLTAVA POLYTECHNIC»
POLTAVA STATE AGRARIAN ACADEMY
UNIVERSITY OF ECONOMICS IN BRATISLAVA**

**«ЖАҒАНДЫҚ ПАНДЕМИЯ СЫН-ҚАТЕРЛЕРІ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ
ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАЛАРДЫҢ ҚАЗІРГІ ТЕНДЕНЦИАЛАРЫ МЕН
ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ»**

*Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының
ЕҢБЕКТЕР ЖИНАҒЫ*

СБОРНИК ТРУДОВ

Международной научно-практической конференции

**«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ ВЫЗОВОВ МИРОВОЙ
ПАНДЕМИИ»**

Works of the international scientific- practical conference

**« CURRENT TRENDS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF
NATIONAL ECONOMIES IN THE CONTEXT OF GLOBAL PANDEMIC
CHALLENGES»**

Нұр-Сұлтан, 2020

ӘОЖ 339.9(063)
ҚБЖ 65.5
Ж 52

Редакция алқасы

РАИМБЕКОВ Ж.С. - төрағасы, э.ғ.д., профессор, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

РАХМЕТУЛИНА Ж.Б. - э.ғ.к., профессор, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

АЗАТБЕК Т.А. - э.ғ.д., профессор, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

МАДИЯРОВА Д.М. - э.ғ.д., профессор, Ресей халықтар достығы университеті, Москва қ., Ресей

ДУБИНА И.Н. - э.ғ.д., профессор, Новосибирск мемлекеттік университеті, Новосибирск қ., Ресей

КОМЕЛИНА О.В. - э.ғ.д., профессор, менеджмент және логистика кафедрасының меңгерушісі, «Юрий Кондратюк атындағы Полтава политехникумы» ұлттық университеті, Полтава қ., Украина

ISBN 978-601-337-395-9

Ж52 «Жаһандық пандемия сын-қатерлері жағдайындағы ұлттық экономикалардың қазіргі тенденциялары мен даму перспективалары» халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының еңбектер жинағы. - Нұр-Сұлтан: Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2020. - 514 б.

Сборник трудов международной научно-практической конференции «Современные тенденции и перспективы развития национальных экономик в условиях вызовов мировой пандемии». - Нур-Султан: Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2020. – 514 с.

Works of the international scientific-practical conference «Modern trends and prospects for the development of national economies under the challenges of the world pandemic». - Nur-Sultan: L.N. Gumilyov Eurasian National University, 2020. - 514 p.

ӘОЖ 339.9(063)
ҚБЖ 65.5

ISBN 978-601-337-395-9

© Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2020

© Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2020

шарттарының өзгеруіне әсер етуі мүмкін. Өтінімдерді қарау және несие беру мерзімдері қысқартылады, жұмыс уақыты ұзартылады, несиелерді өтеу пункттерінің желісі кеңейтіледі.

Қарапайым тұтынушылық несиелердің бірнеше ерекше түрі автомобиль сатып алу үшін қарыздар. Оны ресімдеу қиын. Несие алушының жалақысы ай сайынғы төлемдер одан 50 пайыздан аспау үшін жеткілікті болуы тиіс. Ал қазақстандықтардың үлкен бөлігі әлі күнге дейін «қара» жалақы алады.

Бұл біздің банкілер өздері ойлаған жоқ, олардың шетелдік әріптестері осылай келіп жатыр. Бірақ, шетелде, осы жаста адамдар зейнетке шығады, ал бізде өзінің материалдық деңгейінің ең жоғарғы деңгейіне жетеді. Осылайша, «соқыр калька» клиенттер мен пайданы жоғалтуға әкеледі [2].

Әдебиеттер тізімі:

1. Мақыш С.Б. Ақша, несие, банктер теориясы. Оқулық.- Алматы: Жеті жарғы, 2011.

2. Ауелбаев С.Ш., Молдабекова А.Ш., Танатова А.Р. Банк ісі.- Алматы, 2009.

УДК 336.2

Рыскулова Ж.О., Тлесова Э.Б.

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Налоговые преференции - общемировая практика, однако в этом вопросе не всегда удается соблюсти баланс. В результате, пользуясь льготами, богатые продолжают богатеть, а бедные становятся при этом еще беднее. Налоговые льготы мало способствуют росту инвестиционной привлекательности, но почти всегда влияют на снижение доходной части бюджета из-за недополученных налоговых платежей. При этом существует вероятность, что получателями преференций станут не наиболее нуждающиеся в них отрасли и предприятия, а те, которые смогут «пролоббировать» их.

Основная функция малого бизнеса должна быть социальной, а не фискальной: это самозанятость, снижение безработицы, фундамент для роста среднего класса и демократического развития. А потому политика стимулирования тех или иных стратегически важных отраслей или предприятий за счет предоставления налоговых преференций выглядит неэффективной мерой. Частое использование налоговых льгот косвенно может свидетельствовать об общей неблагоприятной деловой среде, когда только особые условия могут нормализовать деятельность хозяйствующего субъекта или целой отрасли. Неэффективно это и в плане привлечения инвестиций:

частный иностранный инвестор, скорее, посмотрит на общий инвестиционный климат и деловую среду в стране, нежели соблазнится персональными льготными условиями. Налоговая система Сингапура, который нередко наши чиновники ставят в пример, концептуально построена на механизме «сдержек и противовесов». С 2003 года в государстве перешли к одноуровневой корпоративной системе взимания подоходного налога. При этом налогообложение интеллектуальной собственности, как считают там, должно быть более благоприятным, нежели налогообложение активов и материальных ценностей. Введение в 1994 году налога с продаж, преимущество которого состоит в том, что он является налогом на потребление, а не на доход, способствовало равномерному распределению налоговой нагрузки среди всего населения.

На протяжении всей истории существования независимого государства правительство Сингапура активно применяет налоговые льготы и преференции для обеспечения экономического роста и стимулирования развития приоритетных отраслей экономики. Были разработаны пакеты льгот для финансово-банковского сектора, транспорта, телекоммуникаций, логистики. Правительство проводит гибкую политику в сфере налогообложения, внося коррективы в зависимости от приоритетности отдельных отраслей, секторов экономики, их актуальности и с учетом налоговых режимов в странах, с которыми Сингапур конкурирует на мировом и региональном рынках. В настоящее время здесь больше склоняются к модели Ирландии, то есть равной низкой ставке корпоративного подоходного налога при высоких налогах для физических лиц и высоких налогах с потребления. Основными инструментами поддержки являются налоговые каникулы и гранты конкретным инвесторам.

В серьезной модернизации нуждается фискальная политика и в Казахстане. Главная ее задача - обеспечение стабильности поступлений в бюджет и справедливого распределения национального дохода, улучшение структуры и качества экономического роста. Глава государства поручил проанализировать весь спектр предоставляемых налоговых преференций на предмет их эффективности и целесообразности. Предоставить налоговые льготы, конечно, проще и быстрее, нежели системно развивать отрасли, создавать рынки сбыта, настраивать отраслевое регулирование. Необходимо помнить, что налоги - это народные деньги, за счет которых решаются долгосрочные общегосударственные задачи: оборона, образование, медицина. А льготы получают отдельные отрасли и предприятия.

О том, что пришло время серьезно задуматься, свидетельствуют неутешительные цифры. Только в 2018 году было предоставлено льгот на сумму 4,5 трлн. тенге. Доходы консолидированного бюджета сократились с 32% от ВВП в 2005 году до 18% в 2019 году. Это как раз те средства, которые государство могло бы потратить на содержание военнослужащих, учителей, врачей. Объем условных потерь только в рамках свободных экономических зон (СЭЗ) составляет более 2 трлн. тенге. Из бюджета в инфраструктуру 13 СЭЗ дополнительно вложено 340 млрд. тенге. От них же получено только 170 млрд. тенге налогов, создано всего 18 тыс. постоянных рабочих мест[1]. Практически

все СЭЗ имеют проблемы с качественным заполнением, то есть плохо управляются, ощутимых результатов от деятельности СЭЗ за прошедшие 10-15 лет не наблюдается.

Но на наш взгляд, сравнивать Казахстан с Сингапуром не совсем корректно. У нас концентрация населения на 1 кв. км меньше в тысячу раз, нет выхода к мировому океану, совершенно иная структура экономики. Но меры фискального стимулирования в мире всегда были, есть и будут. Налоговые льготы особенно нужны развивающимся странам, чтобы повысить уровень предпринимательской активности. Последние тенденции таковы, что благодаря научно-техническому прогрессу, автоматизации производства, доля наемных работников будет снижаться, а самозанятых или фрилансеров – увеличиваться. Это закономерный, но долгосрочный процесс. При этом самозанятые не будут заниматься крупным производством, добычей руд, металлов или нефти. Вход на этот рынок очень дорог и неподъемен для фрилансера, который, скорее всего, расположится в сфере услуг и малосерийного производства. То есть фискальные стимулы нужны. Если мы хотим измерить, насколько высоки налоги в той или иной стране, берется такой показатель, как налоговая нагрузка. Это соотношение налогов, которые собрал бюджет, к ВВП. По данным Всемирного банка за 2019 год, средняя налоговая нагрузка в мире составляла 15,13%, в странах Европейского союза - 20,31%, в Дании - 34%. В Казахстане налоговая нагрузка за 2013-2019 годы составляла всего 12% при средних темпах реального экономического роста в 3,3%[2]. Нужно расширять налогооблагаемую базу, чтобы предприятия больше производили продукции, оказывали больше услуг, поднимали размеры зарплаты, то есть увеличивали экономический оборот. Тем самым будут расти поступления в бюджет и налоговая нагрузка.

Как известно, с 2020 года освобождение от уплаты налогов на 3 года получили более 1 млн. налогоплательщиков сферы микро- и малого бизнеса. По прогнозам, бюджет потеряет за 3 года 752 млрд. тенге. Юридические лица будут освобождены от выплаты корпоративного подоходного налога, индивидуальные предприниматели - от индивидуального подоходного налога, а плательщики, работающие по укрошенной декларации, еще и от социального налога. Все развитые страны поддерживали микробизнес, чтобы он смог вырасти до среднего и крупного и начал платить полноценные налоги. Другой вопрос, что лишь считанные субъекты смогут до такого уровня подняться. Если говорить о сельском хозяйстве, то здесь льготы показывают явную неэффективность. Сельхозпроизводство у нас экстенсивное, доля АПК в ВВП страны не превышает 3,5%, и это при том, что живет на селе 43% казахстанцев[3].

Когда государство дает льготы, оно ожидает, что выиграет в чем-то другом. Например, льготы начинающему бизнесу предполагают, что он встанет на ноги и начнет генерировать деньги. Если государству нужно развить какой-то конкретный регион, оно создает там свободную экономическую зону. В первом случае это отсроченная, во втором - побочная выгода.

В Казахстане же пока так не получается. Например, СЭЗ «Джебель Али» в городе Дубае, генерирует 25% ВВП, 50% экспорта города и 20% прямых инвестиций ОАЭ. Но надо понимать, что Дубай - крупный международный порт. При создании СЭЗ нужно четко понимать, за счет чего ожидать выгоду. Часто такие зоны появляются в портах и служат приманкой для экспортных потоков. Другие создаются для высокотехнологичных производств, как Сколково, с прицелом на клиентов со всего мира. У нас же, в импортозамещающей стране, открывать СЭЗ бессмысленно. Получается так, что казахстанская компания работала 20 лет, платила 100 млн. тенге налогов в год, потом же, ничего не меняя, а лишь перенеся офис на территорию СЭЗ, стала отдавать 10 млн. тенге. В итоге государство получает не реальное развитие экономики и бизнеса, а внутренние дыры, лишается поступлений в бюджет[4].

Проблемы начались лет десять назад, когда в качестве временных антикризисных мер в государстве сначала понизили ставку НДС, затем корпоративный налог, а потом все забыли, что это были лишь антикризисные меры. Теперь же попытки вернуть налогообложение на нормальный уровень, отвечающий текущим реалиям развития, вызывают бурное сопротивление бизнеса. Во многих странах консолидированный бюджет не опускается ниже 30% от ВВП. А у нас данный показатель - 18%. А все потому, что государство оказалось сильно подверженным деловому лобби[5].

Налоговая нагрузка в Казахстане - самая низкая на пространстве СНГ. При этом наш бизнес считает, что его обдирают как липку, и все время просит каких-то субсидий, поддержки. Налоговая нагрузка всегда является предметом торга. И в свое время государство очень много уступило бизнесу - нужно теперь исправлять ситуацию.

Еще одна задача налогов - перераспределение доходов. То есть, богатые платят налоги, чтобы бедные не беднели. У нас же она тоже деформировалась. Налоговая нагрузка на бизнес низкая, а значит, акционеры и владельцы бизнеса продолжают богатеть. При этом зарплаты рядовых работников высокими никак не назовешь. Доля прибыли в ВВП стремительно растет последние 10 лет, а доля заработных плат падает. Допустим, птицефабрика должна закрыться, потому что не выдерживает конкуренции. Государство дает ей субсидии, предоставляет налоговые льготы, выгодный кредит. Акционер птицефабрики на эти деньги не будет поднимать зарплату сотрудникам, они и так работают, им некуда идти. Значит, все выгоды от льгот и субсидий пойдут в прибыль владельца. Но в этой ситуации владелец фабрики не виноват, он действует по закону и по правилам рынка. Так происходит во всем мире. Но государству необходимо приложить все усилия и выбрать те рычаги управления, чтобы налоговые преференции работали на благо экономики страны.

Список литературы:

1. www.techropolis.kz
2. vsemirnyjbank.org
3. stat.gov.kz

4. Нурумов А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие. - Алматы: Фолиант, 2018.

5. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. Учебник и практикум. - Москва, 2019.

Русакова Д.А.

Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В настоящее время, не только все человечество, но и мировая экономика столкнулась с пандемией. Ничего не проходит бесследно. На данном этапе развития перспективы глобального роста значительно ухудшились, это обусловлено длительной напряженностью в торговле и политической неопределенностью. Это делает процесс повышения уровня жизни, создания большего числа рабочих мест и снижения уровня нищеты более сложным. За прошедший период значительно замедлились темпы роста мировой экономики. Это связано с уменьшением доли инвестиций во всех регионах, снижением покупательской способности населения и прочими проблемами.

Нельзя выделить какую-то одну отрасль, которая потерпела крах. С проблемами столкнулись все: торговля (в особенности внешняя), транспорт, туризм, гостиницы, рестораны, промышленность и многие другие. Но есть и выигравшие: все, что связано с работой в online-формате, медицина.

Одним из главных экономических показателей по оценке уровня развития мировой экономики является валовый внутренний продукт на душу населения (ВВП на душу населения).

ВВП на душу населения – это специальный макроэкономический индикатор, который отражает состояние экономики страны относительно ее граждан. Общий ВВП – это рыночная стоимость всех услуг и товаров, произведенных в стране, которые уже готовы к употреблению. В расчет берутся все отрасли, и, как правило, временным промежутком для данного показателя является календарный год. Общий ВВП не подходит для определения благосостояния граждан страны. Чтобы оценить уровень жизни граждан государства используется именно ВВП на душу населения, и при правильном подсчете он дает наиболее достоверные данные, которыми оперируют все экономисты и аналитики, за исключением частных случаев [1].

Существует понятие валовый мировой продукт (ВМП). ВМП - это ВВП всех стран. ВМП на душу населения в периоде с 2017 по 2020 год уменьшился на 0,6 в абсолютном выражении и на 29% соответственно в относительном выражении. В развитых странах (в таких, как США, Япония) данный показатель уменьшился на 0,6 в абсолютном и на 38% в относительном выражениях. Показатель ВВП на душу населения в странах Европейского