

Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті

ӘОК 336.717.6:711.4

Қолжазба құқығында

**ҚОНДЫБАЕВА САЛТАНАТ ҚАНАПИЯЕВНА**

**Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылыс секторын мемлекеттік  
реттеу тиімді механизмінің микроэкономикалық талдауы**

6D050600 – Экономика

Философия докторы (PhD)  
ғылыми дәрежесін алу үшін дайындалған диссертация

Ғылыми кеңесшілер: ф.-м.ғ.д.,  
профессор Оспанов С.С.,

доктор PhD, профессор Триулци У.

Қазақстан Республикасы  
Алматы, 2013

## МАЗМҰНЫ

<b>БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР.....</b>	<b>4</b>
<b>КІРІСПЕ.....</b>	<b>5</b>
<b>1 ЭКОНОМИКАНЫҢ ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС СЕКТОРЫНЫҢ ДАМУЫ МЕН ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....</b>	<b>10</b>
1.1 Ұлттық экономикадағы тұрғын үй құрылыс секторының орны мен әлеуметтік-экономикалық мәні.....	10
1.2 Тұрғын үй нарығының және тұрғын үй құрылыс секторының ерекшеліктері.....	16
1.3 Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысын мемлекеттік реттеуінің экономикалық концепциялары.....	24
<b>2 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТҰРҒЫН ҮЙ СЕКТОРЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....</b>	<b>30</b>
2.1 Тұрғын үй нарығының негізгі даму кезеңдері мен қазіргі тенденциялары.....	30
2.2 Қазақстандағы тұрғын үй құрылыс нарығының баға деңгейін талдау.....	37
2.3 Тұрғын үй нарығында ұсынысты қалыптастыру және Қазақстандағы тұрғын үй құрылысының даму кезеңдері мен тенденциялары.....	48
<b>3 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТҰРҒЫН ҮЙ САЛАСЫН ОРНЫҚТЫ ДАМУЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТЫ.....</b>	<b>58</b>
3.1 Тұрғын үй нарығының ұсынысын өсірудің перспективалы бағыты	58
3.2 Тұрғын үй саясатын жүзеге асырудың жаңа бағыттары.....	64
3.3 Қазақстан Республикасындағы қол жетімді тұрғын үймен қамтамасыз етудің экономикалық концепциясы.....	72
<b>4 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС СЕКТОРЫН МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТЫН МИКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУЫ.....</b>	<b>89</b>
4.1 Құрылыс кәсіпорындарының өндірістік бағдарламасының және тұрғын үй бағасының қалыптасу ерекшеліктері.....	89
4.2 Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй бағасын нақтылаудың оптимизациялық-эконометрикалық моделі.....	105
4.3 Тұрғын құрылысында тәуекелділіктерді төмендетудің инвестициялық әртараптылық моделі.....	121

<b>ҚОРЫТЫНДЫ.....</b>	<b>140</b>
<b>ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ.....</b>	<b>145</b>
<b>ҚОСЫМША .....</b>	<b>153</b>

## БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР

АҚ	акционерлік қоғам
АҚШ	Америка Құрама Штаттары
ЕДБ	екінші деңгейлі банктер
ЖЖПИҚ	жылжымайтын мүліктің жабық пай инвестициялық қоры
ЖҰӨ	жалпы ұлттық өнім
ЖІӨ	жалпы ішкі өнім
ЖТК	жастар тұрғын үй кооперативтері
ИТҚ	индивидуалды тұрғын үй құрылысы
ИТҚ	инженер-техникалық қызметкерлер
КҚП	кіші қызмет көрсету персонал
ҚМЖ	құрылыс-монтажды жұмыстар
ҚР	Қазақстан Республикасы
ҚТҮҚЖБ	Қазақстанның тұрғын үй жинақ банкі
ҚБА	Қазақстан бағалаушылар ассоциациясы
РҰА	риэлторлардың ұлттық ассоциациясы
ТИК	тұрғын үй инвестициялық компаниялар
ТМД	тәуелсіз мемлекеттер достастығы
ТЭД	технико-экономикалық дәлелдемесі

## КІРІСПЕ

**Жұмыстың жалпы сипаты.** Диссертациялық жұмыс Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылыс секторын мемлекеттік реттеуінің тиімді механизмдерін микро деңгейде талдап, тұрғын үй саясатына өзгертулер енгізу мен оны жүзеге асыру бағыттарын қарастыруға арналған. Жұмыста Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылыс секторының даму әдістерін анықтау барысында қолданбалы мақсаттарды шешуге маңызды болып табылатын, қол жетімді баспанамен қамтамасыз етудің теоретикалық экономикалық мәселелері қарастырылады.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында тұрғын үй нарығын, құрылысын дамыту жолдары сенімді, әмбебап заң актілерін, нормативтер мен стандарттарды құру мен оларды бекіту процестері арқылы жүзеге асуда. Қол жетімді тұрғын үймен қамтамасыз ету үшін жаңа тұрғын үй саясатын енгізу терең әлеуметтік-экономикалық нәтижеге ие. Яғни бұл мәселенің жан-жақты талқылану қажеттілігін күшейтіп, ұлттық тәжірибені зерттеуді талап етеді.

Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты жолдауында тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық саласы, тұрғын үй құрылысы сияқты өзекті мәселелерге назар аударған [1].

Қазақстан Республикасында халықтың қалың жігін қолжетімді тұрғын үймен қамтамасыз етудегі 2011-2014 жылдарға арналған тұрғын үй құрылысын дамытудың Мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру - еліміздің әлеуметтік бағытта қарқынды дамуының нақты белгісі [2]. 2013 жылғы Жолдауында Елбасы төмендегідей бағыттарды атап көрсетті:

- тұрғын үйдің қолжетімділігі мен сапасы;
- мемлекеттік қызметшілер мен бюджеттік сала қызметкерлеріне тұрғын үй құрылыс жинақ қорлары жүйесі арқылы жылына 4%-дан аспайтын пайыздық мөлшерде алдын-ала тұрғын үй займдарын беру;
- жалдамалы тұрғын үй құрылысына көңіл бөлу;
- құрылыс компаниялары қызметінің ашықтығын қамтамасыз ету және осы саладағы бәсекелестікті арттыру;
- тұрғын үй құрылысына үлескер-қатысушылардың құқықтарының қорғалуын күшейту;
- жеке-дара тұрғын үй құрылысын ынталандыру мақсатында жер учаскелерін беру мен рәсімдеу ережелерін жеңілдету;
- жеке-дара тұрғын үй құрылысының өнеркәсіптік, арзан және экологиялық таза технологияларын игеру;
- алдыңғы қатарлы шет елдік тәжірибені қолдану қажеттігі [1; 3].

**Зерттеу тақырыбының өзектілігі.** Қазіргі кезеңде құрылыс секторының дамуы Қазақстан Республикасы экономикасының құрылымында маңызды орын алады. Тұрғын үй құрылыс секторы елдің және жеке аумақтарының әлеуметтік-экономикалық дамуына ықпал етеді, себебі халықты тұрғын үймен қамтамсыз

ету тек экономиканың ғана емес, сонымен қатар ішкі саяси тұрақтылықтың негізі болып табылады. Құрылыс саласының табысты жұмыс істеуі экономиканың тұрақтануының маңызды аспектісі. Қазіргі таңда құрылыс саласының жағдайы бірқалыпты емес, себебі оның дамуы ретсіз және рационалды емес болды.

Көптеген кәсіпорындардың дағдарыс күйі, инфляциялық тербелістер және басқа да теріс процестер құрылыс саласындағы жағдайларға жағымсыз ықпалдарын тигізді. Қазақстанда тұрғын үйдің жетімсіздігі тікелей және тұрғын үй қорының тозуы арқылы көрінетін жанама түрі бар. Тұрғын үйдің жеткіліксіздігі тек жалпы республикалық қана емес, сонымен қатар халықтың қайта қоныстану құрамымен байланысты аймақтық сипатта. Құрылыстың басым бөлігі халықтың өз қаражат есебінен жүзеге асады. Мемлекеттің құрылыстағы орны нақтыланбаған. Ипотека азаматтардың басым бөлігіне қол жетімсіз. Құрылыс саласы әлемдік деңгейден технологиялық артта қалуда. Құрылыс саласы экономиканың ең маңызды секторы ретінде дағдарысты және елдегі шешілмеген мәселелерді терең сезінуде, сонымен қоса халықтың тұрғын үймен қамтамасыз етілу деңгейі мемлекеттің экономикалық дамуының маңызды сипаттарының бірі болып табылады. Құрылыс секторының дамуы елдің әлеуметтік-экономикалық дамуымен тығыз байланысты. Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылыс секторын дамытудың ғылыми негіздерін және практикалық, тәжірибелі ұсыныстарын құрастыру мәселесі айрықша экономикалық маңызға ие болуда.

Жоғарыда айтылғандардың барлығы диссертациялық зерттеу жұмыстың тұрғын үй құрылысының моделін құрастыру өзектілігін анықтайды. Аталған мәселелердің өзектілігі мен жеткілікті қаралмауы зерттеу жұмысын орындауға негіз болды.

Демек, тұрғын үй нарығының әрекет етуінің әлеуметтік-экономикалық ерекшеліктерін ескере отырып, тұрғын үй құрылыс саласын дамытудың жаңа әдістемелік жолдарын іздестіру қажет.

Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттігін арттыру орта мерзімді перспективада тұрғын үй құрылысында жаңа саясатты талап етеді. Сондай-ақ, жаһандық экономикалық дағдарыс салдары құрылыс кешені кәсіпорындарын өндірістік-шаруашылық қызмет жүргізуде жаңа әдістер қолдануға, қаржы көздерін іздестіруге, басқару тәсілдерін өзгертуге мәжбүрлеп отыр.

Ғалымдар мен мамандардың теориялық және тәжірибелік жұмыстарын жалпылау, ұғыну зерттеу жұмысының мақсатын және міндеттерін анықтауға мүмкіндік берді.

**Мәселенің ғылыми зерттеу деңгейі.** Тұрғын үй саласы мәселелерінің теориялық негіздері экономикалық ойлар классиктерінің еңбектерінде қарастырылған. Зерттеу тақырыбының мәселелері бойынша ғылыми және арнайы әдебиеттерге жасалған талдауларға сүйенетін болсақ, шетелдің Б. Рено, Н. Баррос, Р. Страйк, Стейдтман К., Морген С, Д. Купер, А Ринг, Асаул А.Н., Стерник Т.Н., Виноградов Д.В., Татарова А.В., Гриненко С.В., Акимов В.В.,

Шестаков И.Н., Зайнуллина Т.Г., Азиатов Ю.Р., Попов Д.Д., Поляковский Г., Аганбегян А.Г., Косарева Н.Б., Грачев И.Д., Пономарев В.Н., Лимаренко В.В., Овчинников Г.П., Пашкус Ю.В., Пастухова Н.С., Максимов С.Н. және тағы басқа ғалымдар тұрғын үй-коммуналдық қатынастардың қалыптасуы мен дамуы төңірегіндегі сұрақтардың ғылыми-теориялық және тәжірибелік негіздерін анықтаумен айналысқан.

Тұрғын үй секторының тиімді даму негіздеріне теориялық және тәжірибелік үлес қосқан келесі қазақстандық ғалымдардың еңбектерін атап өтуге болады: Ж.А.Асқарова, Д.З.Айгужинова, Б.М.Алиева, С.Болатқызы, Г.М.Жуманазарова, А.Қ.Курманалиева, А.К.Қазиева, А.А.Қоңысбаева, Р.А.Муратова, Р.К.Ниязбеков, С.С.Оспанов, А.А.Сұлтангазин, Т.А.Таипов, Т.В.Феденкова, Л.М.Шаекина, Ү.Ж.Шалболова, Р.Шохан, Чанг Чунг Нгиа және т.б.

**Зерттеу объектісі** – Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылыс секторы.

**Зерттеудің пәні** - Нарықтық экономика жағдайындағы ҚР тұрғын үй құрылысының даму тенденциялары мен заңдылықтары.

**Зерттеудің мақсаты мен міндеттері.** Жұмыстың мақсаты тұрғын үй құрылыс секторын мемлекеттік реттеу механизмдерін микроэкономикалық деңгейде талдап, тұрғын үй құрылыс саласында жобалардың құндық бағасын салыстырмалы талдауға мүмкіндік беретін оптимизациялық-эконометрикалық модельдер құрастыру.

Қойылған мақсатқа сәйкес төмендегідей міндеттер кешені анықталды:

1. Ұлттық экономиканың саласы ретіндегі тұрғын үй құрылыс шаруашылығының мәні мен әрекет ету негіздерін анықтау;

2. Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылыс секторының жағдайын талдау;

3. Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй саясатының негізгі бағыттарын қарастыру;

4. Қазақстан Республикасының тұрғын үй секторын мемлекеттік реттеу тиімді механизмі ҚТҮҚЖБ халықты баспанамен қамтамасыз ету саясатын талдау;

5. Қол жетімді баспана бағдарламасы шегіндегі ресурстарды оптималды пайдаланудың, жобалардың құндық бағасын салыстырмалы талдауға мүмкіндік беретін оптимизациялық-эконометрикалық модель құру және мемлекеттік саясат механизмдері негізінде құрылыстың табыстылық тәуекелділіктерін бағалау;

6. Тұрғын үй құрылысын қаржыландыру схемаларының оптималды экономико-математикалық моделін таңдау негізінде алынған өңдеулер негізінде әдістемелік қағидалар мен ұсыныстарды қалыптастыру.

**Жұмыстың теориялық және әдіснамалық негізін** шет елдік және отандық экономист-ғалымдардың құрылыс, тұрғын үй саласындағы іргелі еңбектері, Қазақстанның 2050 жылға дейінгі даму Стратегиясы, тұрғын үй саласының қызмет етуінің негізгі шарттарын анықтаушы Қазақстан

Республикасы Үкіметінің құқықтық актілері мен қаулылары, салалық әдістемелік материалдар, нормативті-техникалық және басқарушы құжаттар, ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері, басқарушы және ғылыми-зерттеу және жобалық мекемелердің ақпараттары құрады.

Зерттеу барысында жүйелік талдау, факторлық және салыстырмалы экономикалық талдау, монографиялық және сызбалық безендірулер, экономика-математикалық әдістер қолданылды.

**Зерттеудің ғылыми жаңалығын** тұрғын үй құрылыс секторын мемлекеттік реттеу механизмдерін дамыту бойынша әдістемелік тұжырымдар мен ұсыныстар құрайды:

1. тұрғын үй құрылыс секторының теориялық аспектілерін зерттеу негізінде тұрғын үй құрылыс секторының қоғамдық-экономикалық мәнін ашатын авторлық бағыты берілген, оның негізгі ерекшеліктері анықталған;
2. тұрғын үй құрылыс секторын дамытудың саясаттарын зерттеу негізінде тұрғын үй құрылысын мемлекеттік реттеуін жақсартудың негізгі бағыттары ұсынылған;
3. тұрғын үй нарығы мен құрылыс секторының дамуына әсер ететін негізгі факторлар анықталған;
4. қол жетімді баспана бағдарламасы шегіндегі ресурстарды оптималды пайдаланудың, жобалардың құндық бағасын салыстырмалы талдауға мүмкіндік беретін оптимизациялық-эконометрикалық модель құрастырылған;
5. инвестициялық белсенділікті жоғарлатудың шаралары ретінде құрылыс жобаларына негізделетін инвестицияларды тиімді әртараптандыру моделі құрастырылған.

Ғылыми жаңалықтың элементтері негізінде келесі **қорғауға ұсынылатын негізгі тұжырымдарды** бөлу керек:

1. Ұлттық экономиканың саласы ретіндегі тұрғын үй құрылыс шаруашылығының қоғамдық-экономикалық мәні мен әрекет ету негіздерін анықтайтын және кеңейтетін авторлық бағыт. Тұрғын үй мәнін ашатын анықтамаларды талқылау барысында, тұрғын үйді бірнеше аспектілерде қарастырудың авторлық көз-қарас қалыптасты: құқық объектісі ретінде, әлеуметтік-экономикалық игілік ретінде, еңбек өнімі ретінде, тұтыну тауары және инвестиция объектісі ретінде;

2. Тұрғын үй құрылысын реттеуді жақсартудың негізгі бағыттары. Диссертациялық зерттеу жұмысында Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылыс секторын мемлекеттік реттеу механизмдері ретінде халықты тұрғын үймен қамтамасыз ету саясаты аясындағы мемлекеттік бағдарламалар мен ҚТҮҚЖБ шарттары беріледі. Тәуелсіздік алғалы бері қабылданған бағдарламалардың нәтижелері талданып, кемшіліктері аталған;



3. Қазақстан Республикасының тұрғын үй нарығы мен құрылыс секторының дамуына әсер ететін негізгі факторлар. Құрылыс саласының дамуына кедергі келтіріп отырған факторлар;

4. Тұрғын үй құрылыс секторын мемлекеттік реттеуінің ғылыми механизмі – қол жетімді баспана бағдарламасы шегіндегі ресурстарды оптималды пайдаланудың, жобалардың құндық бағасын салыстырмалы талдауға мүмкіндік беретін оптимизациялық-эконометрикалық модель;

5. Инвесторларға орташа табыс деңгейін қамтамасыз ететін, құрылыс жобаларына негізделетін инвестицияларды тиімді әртараптандыру моделі және инвестициялық белсенділікті жоғарлатудың шаралары.

**Зерттеудің ғылыми маңызы.** Диссертациялық жұмысының зерттеуінде қол жеткізілген қорытындылар мен нәтижелер республикадағы тұрғын үй саласының әрі қарай қалыптасуына, әрекет етуі және дамуына негіз болады. Диссертацияда тұрғын үй құрылысын рационалды басқаруға мүмкіндік беретін «1 ш.м. тұрғын үй бағасын нақтылаудың оптимизациялық-эконометрикалық» және «құрылыс жобаларына инвестицияны әртараптандыру» моделдерінің практикалық маңызы зор, себебі бұл ұсынылып отырған моделдер құрылыс кәсіпорындарының («Ла-Ривьера», «СТ Стройсервис») өндірістік қызметтеріне енгізілген (дәлелдейтін сәйкес справкалар бар: Қосымша Б1 және Қосымша Б2).

**Зерттеу нәтижелерінің апробациясы.** Диссертациялық жұмыстың негізгі тұжырымдары мен нәтижелері халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияларда баяндалды, ғылыми маңызы бар экономикалық журналдарда жарыққа шықты.

Диссертация әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, Экономика және бизнес жоғары мектебінің «Экономика» кафедрасының мәжілісінде тыңдалды және қорғауға ұсынылды. Ғылыми материалдардың және алынған нәтижелердің апробациясы келесілер аясында жүзеге асты:

- ғылыми мақалаларды жарыққа шығару;
- конференцияларда баяндау;
- ҚазҰУ Экономика және бизнес жоғары мектебімен өткізілетін ғылыми семинарларға қатысу.

Диссертация жұмыстың тақырыбы бойынша зерттеудің негізгі мазмұнын сипаттайтын жалпы көлемі 6 баспа парақ болатын 18 мақала жарық көрген, оның ішінен 5 мақала ҚР БҒМ білім және ғылым саласын реттеу Комитетімен ұсынылған журналдарда және 1 мақала Скопус база мәліметтеріне кіретін журналда жарық көрген, сонымен қатар 12 мақала халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциялар материалдарында жарияланған.

**Жұмыс құрылымы.** Диссертациялық жұмысы кіріспеден, төрт бөлімнен, қорытындыдан, пайдаланылған әдебиеттерден және қосымшадан, оның ішінде: 24 сурет, 20 кестеден және 47 формуладан тұрады. Жалпы көлемі – 152 бет.

# 1 ЭКОНОМИКАНЫҢ ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС СЕКТОРЫНЫҢ ДАМУЫ МЕН ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

## 1.1 Ұлттық экономикадағы тұрғын үй құрылыс секторының орны мен әлеуметтік-экономикалық мәні

Тұрғын үй- қоғам өмір сүруінің және дамуының негізгі шарты. Ол мемлекеттің ұлттық байлығының, азаматтардың жақсы тұрмыс халінің маңызды элементі, әлеуметтік тұрақтылықты және қоғамда дамуды қамтамасыз ететін, байлықты сақтаудың және қорлаудың құралы.

Атап өткен жөн, қазақстандық экономикалық және заң әдебиеттерінде «тұрғын үйге» нақты анықтама берілмеген. Қазақстан Республикасының (ҚР) «Тұрғын үй қатынастары туралы» Заңында «тұрғын үй» және «тұрғын үй (тұрғын жай)» түсініктері ажыратылады:

- тұрғын үй - тұрақты тұруға арналған және соған пайдаланылатын, белгіленген техникалық, санитариялық және басқа да міндетті талаптарға сай келетін жеке тұрғын үй (жеке-дара тұрғын үй, пәтер, жатақханадағы бөлме);

- тұрғын үй (тұрғын жай) - негізінен тұрғын үй-жайлардан, сондай-ақ тұрғын емес үй-жайлардан және жалпы мүлік болып табылатын өзге де бөліктерден тұратын құрылыс [4, 5 б.].

Қазақстандық заңгерлердің пікірінше, «тұрғын үй» және «тұрғын үй (тұрғын жай)» терминдерін бұлай талқылау, олардың маңыздылықтарын теңестіреді. ҚР территориясындағы барлық тұрғын үй мемлекеттік тұрғын- үй қорын құрайды. Тұрғын үй заңында пайдаланылатын «тұрғын үй» термині, тұрғын үйдің заңды тәртіп ерекшелігін жылжымайтын мүлік ретінде анықтайды [4, 12 б.].

Тұрғын үй нарығының мәселелеріне арналған ресейлік әдебиеттерде, «тұрғын үйдің» ерекшеліктерін және өзгешеліктерін көрсететін анықтамалар келесідей.

«Тұрғын үй- бұл пайдалану құқығындағы немесе меншік құқығындағы адамдардың ұзақ және уақытша тұруына арналған ғимарат, үй» [5, б. 6].

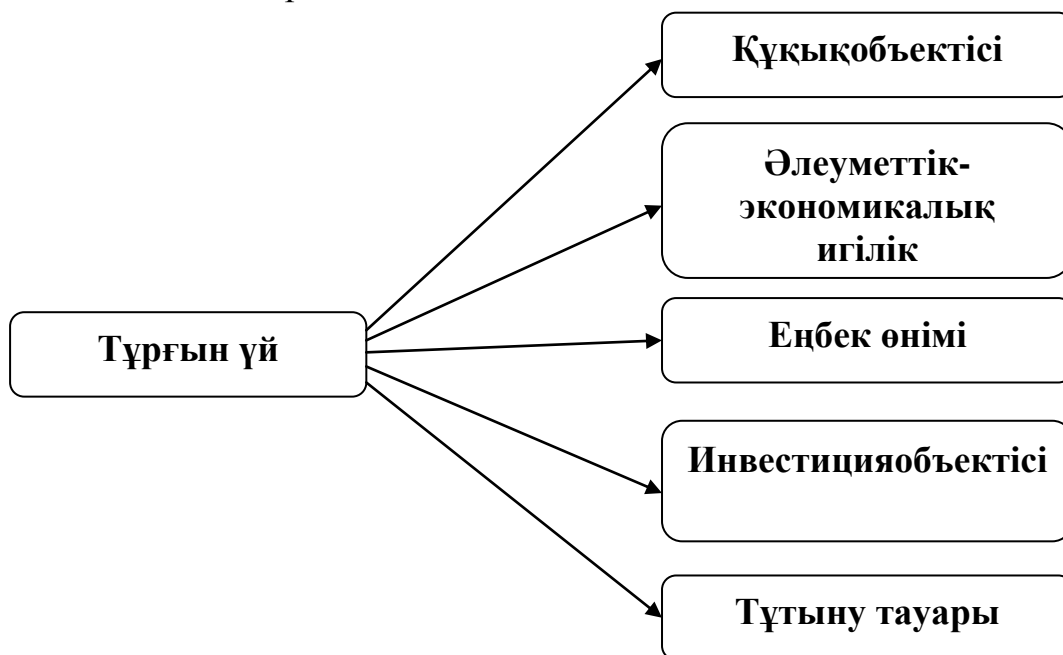
«Тұрғын үй- бұл адамның өмір сүруімен және оның жан ұясымен байланысты, жеке дербес және топтық қажеттіліктерді қамтамасыз етуші объект» [6, 9 б.].

«Тұрғын үй- бұл сәйкес заңдармен тұрғын-үй қорына кіретін, жылжымайтын мүлік объектісі. Субъектіге иемденген мүлікті иемдену, пайдалану және билеу құқықығы беріледі. Яғни, иемденген мүлік субъектінің меншігі екенін растайтын, құқықпен қамтылады» [7, 15 б.].

«Тұрғын үй- бұл адамның (немесе жан ұяның) өміріне нақты тұрғын-үй қызметтерін ұснатын еңбек өнімі. Нарық экономикасында тұрғын үй – бұл адамдардың дамуына және өмір сүруіне жағдай жасайтын, тұтыну игілігі және капитал салу тәсілі болып табылатын тауар» [8, 16 б.].

Жоғарыдағы анықтамалар негізінде және зерттеу нәтижесінде тұрғын үйдің мәнін ашатын авторлық бағыт қалыптасты. Яғни, тұрғын үйді бірнеше

аспектілерде қарастыру қажет: құқық объектісі ретінде, әлеуметтік-экономикалық игілік ретінде, еңбек өнімі ретінде, тұтыну тауары және инвестиция объектісі ретінде.



Сурет 1 – Тұрғын үйдің мәнін ашатын аспектілер

Ескерту- [7, 30-32 б.] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

Тұрғын үйдің ерекше екі жақты мәні- зат және құқық объектілері сату-сатып алу нарықтық операциялардың шегін және мазмұнын кеңейтеді. Ол нарықтық операциялардың кең спектрін қосады- қозғалмайтын мүлік объектілерінің құқықтық статусын өзгерту операциялары (мысалға, жалға беру).

Нарықтық экономика жеке меншік құқығына сүйенеді, ал тұрғын үй осы меншіктің ең қол жетерлік объектісі болып табылады. Сонымен қатар, тұрғын үй- меншіктің ерекше объектісі, яғни иемдену, пайдалану және билеу құқықтары басқа меншік түрлерінен ерекшеленеді. Бұл тұрғын үйді пайдалану басқа азаматтардың және/немесе заңды тұлғалардың мүдделеріне әсер тигізуімен байланысты. Сондықтан тұрғын үйді сатып алу және басқа да операциялар (кепіл, айырбастау, мұрагерлік, бөлігін анықтау және т.б.) басқа адамдардың, мемлекеттің, жергілікті билік органдардың мүдделерін есепке алатын нақты процедуралармен байланысты. Иелену және билік ету құқықтары адамда инициативаны дамытады және экономиканың ең ірі секторларының бірі- жылжымайтын мүлік аумағын дамытуға ынталандырады [9, 10 б.].

Тұрғын үй экономикалық игілік ретінде келесі бағыттарда жүзеге асырылады:

- тұтыну заты ретінде тікелей белгіленген қажеттіліктерді қанағаттандырады (тұрғын жайлар қожайынмен тұрғын үй ретінде пайдаланылады);

- тауар ретінде тұрғын үй нарығында эквивалент құны үшін жүзеге асырылуы мүмкін;

- табыс көзі (рента) ретінде жалға берілуі мүмкін [10, 15 б.].

Тұрғын үйдің құны басқа тұтыну заттарымен салыстырғанда жоғары. Сондықтан үйді сатып алу кезінде қарыз алу кең таралған. Тұрғын үйді несиелеу басқа тауарларды несиелеуден ерекшеленеді. Несие алғаннан кейін үйді өз меншігіне алу тек 10-15 жылдан соң жүзеге асса, ұзақ мерзімді пайдалану тұтыну тауарларының қарызы қысқа период (1-3 жыл) ішінде қайтарылады. Осылайша, үй эксплуатацияланады, ал төлем ұзақ мерзімге созылады. Сонымен қоса, төлем мөлшері әр түрлі факторлардың әсерінен өзгеру мүмкін: инфляция, саяси тұрақсыздық, соғыс және тағы басқа да форс-мажорлық жағдайлар.

Тұрғын үй еңбек өнімі ретінде тауар және тауарлық емес формада көріну мүмкін. Үйдің тауарлық формасы тереңдетілген мамандану мен дамыған қоғамдық еңбек бөлісу жүйесі, сонымен қоса тұрғын үй өндірушілердің және осы үйді сатып алу қажеттілігі бар тұлғалардың жекелену сипатына ие қоғамдық өндіріске тән.

Тұрғын үйдің тауарлығы нарықтық және аралас экономикаға тән. Тауарлық формасы кезінде, үйдің болашақ тұтынушысы осы үйдің сатып алушысы болып табылады, бірақ төлемді нақты уақыт периодынан кейін ғана төлейді. Бұл период, ипотекалық несиелеу тәжірибесі көрсеткендей, 15-20 жылға созылу мүмкін. Осылайша, тұрғын үйді сату-сатып алу процесі келісімді жүзеге асырумен байланысты қысқа мерзімді емес, тұрақты тәуекелділікті болжайды. Ал келісімнің өзі, осы тауарды төлеу мүмкіндігіне кепіл беретін ерекше шарттарды талап етеді. Мұндай шарттар ретінде сенім үшін салынатын мүлік болу мүмкін [11, 15 б.].

Келісім-шарт жүзеге асқаннан бастап тұрғын үй тауарын тұтыну процесі басталады және ұзақ мерзімге созылады, бұл тауарды ұзақ мерзімге сақтандыру қажеттілігін тудырады.

Сонымен қатар, тұрғын үй тауарлық емес формада болуы мүмкін. Бұл көптеген мемлекеттерде үй құрылысы сатуға емес, өз қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін және халықтың басым бөлігі ауылды жерлерде тұруымен байланысты. Сонымен қатар, Батыстың кейбір елдерінде бюджет есебінен халықтың нашар қамтамасыз етілген тобына үй салу кең таралған. Кейбір фирмалардың өз қызметкерлеріне тұрғын үй салу тәжірибесі де тән. Мұндағы ұсынылатын үй жұмысшыны кәсіпорында тұрақтандыру мақсатымен жүзеге асады.

Тұрғын үй ұзақ мерзімді, құрылыста және пайдалануда қымбат капиталды тауар болып табылады. Осыдан, бұл тауар халықтың қорын ынталандыратын маңызды факторлардың бірі болып табылады, яғни экономикалық өсудің

жоғары қарқынын сақтап тұратын инвестициялық ресурстарды қалыптастырушы- фактор.

Тұрғын үй қажеттілігі өзгеше ерекшеліктерге ие. Я.Корнаи қажеттіліктерді зерттей келе, келесілерге тоқталады: «егер адамдардың көбі пәтерлерде тұрса, онда олар бөлмелері сан жағынан одан да көп және айналасы таза пәтерді аңсайды» [12, 81 б.].

Тұрғын үй қажеттіліктері уақыт өткен сайын өзгеріп тұрады, және бұл өзгерістер үй ішінің жағдайымен байланысты болады.

Қоғамның даму процесінде тұрғын үй қажеттіліктерін жүзеге асырудың бірнеше негізгі әдістері қалыптасты. Олардың ішінде екі негізгі- үйді сатып алу және оны үйлестіру. Бірінші жағдайда, тұрғын-үй қажеттілігін қанағаттандыру осы тауарды сатып алу (үйді мүлік ретінде иелену және пайдалану), не үйді жалға беру (тек пайдалану) жолдарымен іске асады. Екінші жағдайда, тұрғын-үй мемлекет және муниципальдық қаржы есебінен салынады және халыққа жеке меншік құқығынсыз пайдалануға беріледі.

Тұрғын үй қажеттіліктерін қанағаттандырудың таңдалған әдісіне байланысты тұрғын үй жүйесінің екі түрін ажыратады.

Тұрғын үй негізінен пайдалануға берілетін елдерде, тұрғын үй қажеттіліктерін қанағаттандырудың мемлекеттік әдісі басым. Ал үй сатып алынатын немесе жалға берілетін жерлерде, тұрғын үй қажеттіліктерін қанағаттандырудың жеке ұйымдастыру әдісі қалыптасқан. Осы екі негізгі институт ненің, қалай салынатынын және үйдің сатып алу процесінің қалай болатындығын анықтайды.

Кез келген тауар сияқты үйдің тұтыну және айырбастау құны болады.

Атап кету қажет, экономикалық әдебиеттерде және тәжірибеде тұрғын үйдің тұтыну құнын бағалаудың бірыңғай жолы қалыптаспаған. Оның пайдалылығын бағалаудың әр түрлі жолдары- уақыттық (эксплуатацияға берілу мерзімі), техникалық жақсарту жағынан (жаңа құрылыс, жөндеуден өткен объект), үйдің орналасу аймағына байланысты (орталық район, қала шеті, т.б.) бар. Үйдің толық жабдықталғандығына нақты сипат беретін көрсеткіштер пайдаланылады. Тұрғын үйдің пайдалылық көрсеткіштер жүйесіне аумақтың жақсы жабдықтаушылығы, жер асты гараждардың болуы, аймақтың экологиялық тазалығы кіреді.

Айырбастау құны бъектіні сатып алу кезінде туындайды. Айырбастау құнының пайда болу формасы баға болып табылады. Баға- бұл нақты нарық шарттарындағы сатушы мен сатып алушы келісімнің нәтижесін сипаттайтын ақша сомасы. Құнға (ипотекалық құн) қарағанда, баға жүзеге асқан келісімнің нәтижелі формасы, іске асқан факт, яғни ресми жарияланған немесе коммерциялық құпия болғанына тәуелсіз, нақты жылжымайтын мүлікке және күнге қатысты. Бәсекелі нарықта баға құнның ақшалай түрі ретінде сұраныс пен ұсынысты теңестіруші фактор болып табылады [13, 107 б.].

Қазақстанда, әлемдік тәжірибедей, тұрғын үйдің құнын анықтау үшін үш әдіс қолданады: шығындар, нарықтық және табыстар бойынша. Олардың

нәтижелері бойынша бағалаушы нақты жағдайларды есепке ала отырып, тұрғын үй объектісінің құнын анықтайды. Бағалау жағынан жылжымайтын мүлік нарығындағы тауар құны- бұл осы нарықтағы мүлік құқығын сатудың ең ықтимал бағасы. Яғни, бағалаушы анықтайтын құн қалыптасуына әр түрлі факторлар әсер ететін айырбастау бағасы болып табылады.

Бағалау қызметінде әр түрлі құндар пайдаланылады: қарызды, сақтандырушылық, баланстық, қалдық, жалға берушілік, ликвидациялық, инвестициялық және т.б. Бірақ, жалпы оларды екі үлкен топқа бөлуге болады: айырбастаудағы құн және пайдаланудағы құн. Пайдаланудағы құн- бұл нақты бір мүліктің тұтынушымен нақты пайдаланудағы құны, сондықтан нарықпен байланысты емес. Бұл субъективті құн, себебі ол мүлік иесінің, жалға алушының ниетін білдіреді. Айырбастаудағы құн- бұл сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігі негізінде еркін, ашық және бәсекелі нарықтарда басым болатын баға. Ол нақты экономикалық факторлармен анықталатындықтан объективті құн болып табылады [11, 13 б.].

Айырбастаудағы құнның кең тараған формасы нарықтық құн болып табылады. Ол бәсекелі жағдайдағы ашық нарықта тұрғын үй мүлігін сатудың ең ықтимал бағасы болып табылады. Жылжымайтын мүліктің нарықтық бағасына көптеген факторлар әсер етеді, бірақ ең маңыздысы сұраныс пен ұсыныс, жылжымайтын мүлік сапасы және оның орналасуы.

Тұрғын үй мүлігі ұзақ мерзім бойы пайдаланылатын тұтыну тауары және инвестициялық тауар болуы мүмкін. Мұндай екі жақтылық біріншіден, тұрғын үй нарығының ерекшелігін, оның қатысушыларын және қоршаған ортаны анықтаса, екіншіден, бағалау процесі кезіндегі оның құнын анықтаудың ерекшелігін анықтайды.

Нарықтық экономикада тұрғын-үй инвестициялаудың тиімді объектісі және табыс түсірудің сенімді құралы болып табылады. Бір жағынан, тұрғын-үй коммерциялық объект ретінде жалға беру кезінде табыс әкеледі. Сонымен қатар, тұрғын үй мүлігіне салынған инвестициядан түсетін табыс несилеуден қарағанда жоғары. Басқа жағынан, меншік иесімен тұрғын үй мүлігін пайдалану альтернативті табыс алу түрінде бағаланылады, егер де ол жалға алушы ретінде белгілі шығындар төлесе [14, 23 б.].

Жылжымайтын мүлік капитал ретінде оны бағалаудың мәселелерін қозғайтын авторлармен жиі қарастырылады [11, 11 б.]. Аталған мәселе біздің мемлекетіміз үшін өте өзекті, себебі: біріншіден, бұл жеке меншік сектордың дамуымен, капиталды тиімді салуға мүдделі кәсіпкерлердің көп мөлшерінің пайда болуы байланысты; екіншіден, жекешелендіру және мемлекет мүлігіне айналдыру процестері көп құрылысты экономика үшін тұрақты процесс болып табылады, ал бұл сонымен қоса жылжымайтын мүлікті бағалау қажеттілігін көрсетеді. Үшіншіден, қазіргі экономикада капиталдың араласуы шет ел инвесторларының біздің елде жылжымайтын мүлікті сатып алу ынтасымен көрінеді, бұл да мәселені өзектейді.

Тұрғын үй арендалық қатынастардың объектісі болу мүмкін, және оның иесі басқа субъектіге пайдалануға бергені үшін тұрақты рентаны алып тұрады. Сонымен қатар, тұрғын үй жылжымайтын мүлік нарығында конъюнктураның өзгерісіне байланысты көптеген спекулятивті операциялардың объектісі ретінде де қарастырылуы мүмкін. Жылжымайтын мүлікті иелену инфляцияның жоғары деңгейлерінде капиталдың сақталуын қамтамасыз етеді. Ақшаның құнсыздануымен байланысты жоғалтулар мүлікті сатып алумен толықтырылуы мүмкін [15, 31 б.].

Ғылыми мақалаларды жинақтау мен талдау жылжымайтын мүліктің айрықша ерекшеліктерін жүйелендіруге мүмкіндік берді:

- тұрғын үйге жеке де, қоғамдық тауардың да сипаттары тән;
- ең негізгі бірінші реттегі игілік ретінде ол сонымен қоса иесінің әлеуметтік жағдайын дәлелдейді;
- тұрғын үй бір жағынан адам өміріне қажетті тұтыну тауары бола тұрып, басқа жағынан оны сатып алу капиталды салу әдісі болып табылады;
- тұрғын үй өте қымбат тауар болып табылады және оны сатып алу кез келген адамның қалтасы көтере бермейді. Бұл дамыған елдерде тұрғын үйді сатып алуды қаржыландырудың несиелік әдісінің кеңінен таралуына алып келді. Ал сұраныстың жоғарлауына пайыз ставкаларының деңгейлері әсер етуде. Тұрғын үйді сатып алу – қымбат іс, сондықтан ұзақ уақыт бойы жан ұя бюджетінің басым бөлігі ипотека төлеуге жұмсалады;
- тұрғын үй еңбек пен жинақты ынталандыратын тауар болып табылады, себебі тұрғын үйді сатып алу мүмкіндігі жалақыға қарағанда еңбекті белсендірек ынталандырады. Сонымен қатар, тұрғын үйді сатып алу тек ұзақ уақыт бойы жиналған қаражат есебінен жүзеге асуы мүмкін;
- тұрғын үй қажеттілікті толық қанағаттандырмайтын тауарлар тобына жатады;
- тұрғын үй тұтыну игілігі ғана емес. Ол адамдардың өмір сүруінің, жан ұя қатынастарының, өмір сүру салтының бірден бір шарты;
- тұрғын үй ең ұзақ мерзімді тауар, яғни ол бірнеше ұрпақтың өмір сүруіне және дамуына жағдайды қамтамасыз етеді. Тұрғын үйдің ұзақ мерзім бойы қызмет етуі тұрғын үй қорын жөндеу мен қамтамасыз ету шығындарының өсуіне алып келеді;
- әр бір тұрғын үйдің өзінің орналасу орнына байланысты ерекшелік сипаттары бар;
- тұрғын үйді ауыстыру мен айырбастау жоғары шығындармен байланысты;
- тұрғын үй бағасы уақыт өткен сайын өсу мінезіне иелі.

Жылжымайтын мүлік жалға беру қатынастарының объектісі болуы мүмкін, және оның меншік иесі басқа субъектіге пайдалануға бергені үшін тұрақты рента алып тұрады. Жылжымайтын мүлікті иелену капиталдың сақталуын қамтамасыз етеді, әсіресе инфляцияның жоғары қарқыны кезінде.

Жоғарыда айтылғандарды түйіндей келе, тұрғын үйдің ерекшеліктерін көрсететін бірегей сипаттары бар екендігі туралы қорытынды жасауға болады.

## **1.2 Тұрғын үй нарығының және тұрғын үй құрылыс секторының ерекшеліктері**

Құрылыс секторында нарықтық қатынастарды жүзеге асырудың өзінің ерекшеліктері бар, бір жағынан жерге байланысы, салыстырмалы ұзақ мерзім, капиталды салымдардың үлкен шығындары және т.б. болса, басқа жағынан – құрылыс қызметінің спецификалық түріне байланысты болады. Бұл дегеніміз, тұрғын үй құрылысындағы құрылыс-монтажды жұмыстар көбінесе аймақтық (жергілікті) нарықтарда қызмет етеді, ал өндістік құрылыста (әсіресе, мұнай өндірісінде, транспорт, энергетика және т.б.) қызмет ететіндер аймақтық территорияда да, республика бойынша да жұмыс істейді. Сонымен қатар, экономиканың халық шаруашылығының дағдарыстық жағдайымен байланысты құрылыс нарығының өзінің күрделі қиындықтары бар [12, 11 б.].

Құрылыс секторы – ашық ұйымдық-шаруашылық жүйе: тауарлы-ақша қатынастары жағдайында нарық субъектілері (инвесторлар, тапсырыс берушілер, мердігерлер, жобалық ұйымдар, құрылыс материалдар өндірісінің кәсіпорындары және т.б.) ортақ экономикалық мүдделерін жүзеге асырады.

Құрылыс нарығы жүйе ретінде келісілерді қосады:

- а) құрылыс нарығының субъектілері (элементтер);
- б) нарық қатынастарының объектілері;
- в) құрылыс сектор нарығының инфрақұрылымын;
- г) нарықтық механизм;
- д) мемлекеттік реттеу, басқару және нарықтың өзін-өзі реттеуі [16, 410 б.].

Құрылыс нарығының субъектілеріне (элементтеріне) келесілер кіреді: инвесторлар, тапсырыс берушілер, мердігерлер, жобалық ұйымдар, ғылыми-зерттеу институттары, құрылыс материалдар, бұйымдар мен жабдықтар өндірісінің кәсіпорындары және технологиялық, энергетикалық пен басқа жабдықтар өндіруші кәсіпорындар.

Нарық қатынастарының объектілеріне: құрылыс өнімдері (ғимараттар, объектілер және олардың комплекстері); құрылыс машиналары, транспорттық құралдар, технологиялық, энергетикалық пен басқа жабдықтар; материалдар, бұйымдар мен конструкциялар; капитал; жұмыс күші; информация және т.б.

Нарық механизмінің қозғаушы күші сұраныс пен ұсыныс болып табылады. Мемлекет құрылыс нарығының субъектілерінің институтционалды байланыстарын және олардың инфрақұрылымын ережелер мен нормалар, заң, салық міндеттері, субвенциялар, антимонополиялы шаралар, амортизациялық аударымдар арқылы бекітеді және реттейді [12, 12 б.].

Мердігерлік жұмыстар нарығын жандандыру үшін қажет:

1. мемлекеттік инвестициялар шығындарын бақылауды күшейту. Бұл негізгі принциптерге сүйену керек: бюджеттік инвестициялардың инновациялармен сйкес келуі; басымды объектілерді инвестициялау;



инвестициялардың орнын толтыруын қамтамасыз ету; мемлекеттік объектілерді уақытысында берудің экономикалық мүдделері;

2. құрылыс секторында салық жүйесін қайта қарастыру;

3. кәсіпорын мүлігі құрамында аяқталмаған құрылыс үшін салық ставкасын жоғарлату;

4. кәсіпорын мен ұйымдардың амортизациялық аударымдарын кеңінен тарту, сонымен қатар капиталды салымдар қаржыландырудың басқа көздерін тарту;

5. заңды және жеке тұлғалардың қымбат жылжымайтын мүліктерін инвестициялық айналымға тиімді қосу.

Жоғарыда айтылғандардан құрылыс секторын дағдарыс жағдайынан алып шығатын, келесідей маңызды іс-шаралар жүйесін құрастыруға болады: ұлттық экономкада нақты құрылымдық реформаға өту, теріс құрылымдық өзгерістерге бағытталған селективті инвестициялық саясатты жүзеге асыру.

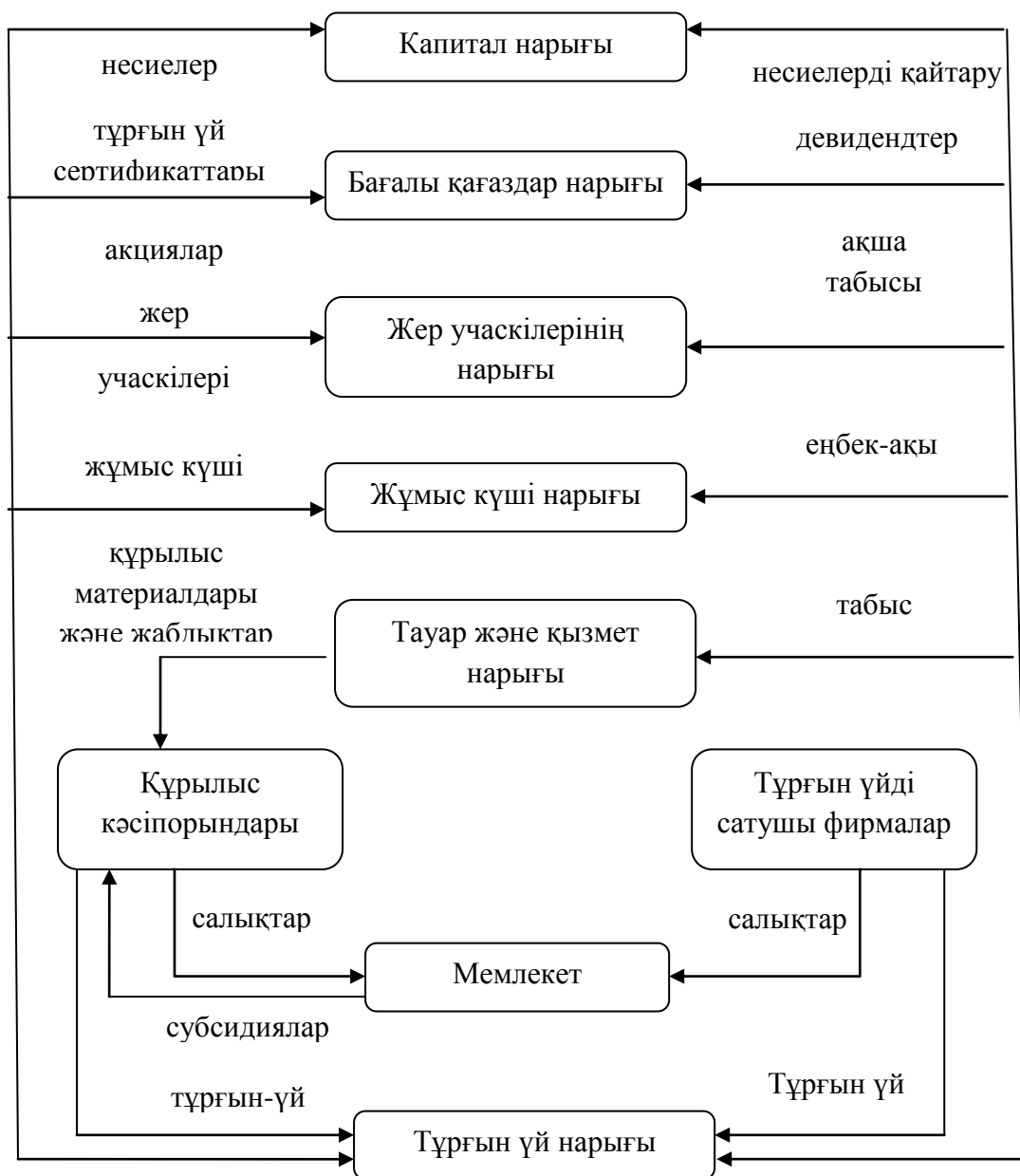
*Тұрғын үй нарығының ерекшеліктері.* Тұрғын үй нарығы нарық жүйесінің құраушы бөлігі болып табылады. Тұрғын үй нарығын түсінудің екі бағыты бар: функционалды және жүйелі. Бірінші бағыт бойынша тұрғын үй нарығы жылжымайтын мүлік нарығының бөлігі болып табылады. Көптеген зерттеушілер (батыс та, отандық та) өз жұмыстарында жылжымайтын мүлік нарығы деп тұрғын-үй нарығын атап көрсетеді. Себебі тұрғын үй нарығы жылжымайтын мүлік нарығының сұраныс пен ұсыныс өзгерістерінің тенденцияларын көрсетеді. Экономиканың нақты секторымен тығыз байланыста болуымен байланысты, тұрғын үй нарығының сұраныс пен ұсыныс параметрлерінің өзгеруі, экономиканың басқа салаларына да әсерін тигізеді (жаңа тұрғын-үй құрылысының мөлшерінің өзгеру есебінен, құрылыс материалдарын және жабдықтарды өндіру, банк несиелерінің пайыз қойылымының өзгеруі). Сондықтан тұрғын үй нарығының жиынтық сұранысы мен жиынтық ұсынысына әсер ету арқылы, жалпы ұлттық экономиканың жағдайына әсер тигізуге болады деп болжауға болады [13, 15 б.].

Екінші бағыт бойынша, тұрғын үй нарығы басқа нарықтармен тығыз байланыста және олардан бөлек өмір сүре алмайды. Расында да, ұдайы өндіріс процесі кезінде ресурстар, жұмыс күші, капитал және бағалы қағаздар нарықтары көмегімен тұрғын үй құрылысы, сату және сатып алу мақсатымен әр түрлі субъектілердің мүдделері бірігеді.

Тұрғын үй нарығының маңыздылығына байланысты, оның зерттеуіне жылжымайтын мүлік нарығының мамандары көптеген еңбектерін арнады. Тұрғын үй нарығының әр түрлі анықтамалары бар. Олардың кейбіреулерін қарастырсақ:

«Жылжымайтын мүлік нарығы- бұл тұрғын үй ғимараттарын меншік иесі мен пайдаланушы арасында экономикалық тәсілдер арқылы бәсекелі сұраныс пен ұсыныс негізінде, қайта үйлестіру әдісі. Жылжымайтын мүлік нарығының негізін жер учаскілері және қайта жасалынып, құрылып және кеңейтіліп жатқан

әр түрлі мақсаттағы құрылыстар, тұрғын үйлер, сонымен қатар ақша және қаржы капиталы» [16, 207 б.].



Сурет 2-Тұрғын үй нарығының салалық нарықтар жүйесінде

Ескерту- [17, 27-38 б.] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

«Жалпы түрде тұрғын үй нарығын тауар және ақша айналымының әрекеттесуі негізінде пайда болатын экономикалық және құқықтық қатынастар жүйесі ретінде анықтауға болады» [17,169 б.].

«Тұрғын үй нарығы деп тұрғын үй қорында меншік иесінің үйді сату, жалға беру, кепіл, жалдау және басқа нарықтық қатынастар негізінде қалыптасатын экономикалық қатынастарды түсіну қажет» [11, 4 б.]. Соңғы

анықтама біздің ойымызша, осы нарықтың экономикалық мәнін толық және нақты ашып тұр.

Тұрғын үй нарығы адамдардың қызметіне, экономикаға үлкен ықпал тигізеді, жалпы және арнайы функцияларды орындайды.

Тұрғын үй нарығының қалыптасуына бірнеше шарттар болу қажет. Біріншіден, бұл жеке меншіктің көп түрлі формасы. Екіншіден, нарыққа тауардың сатушыдан сатып алушыға жылжуын қамтамасыз ететін нақты құқықтық-ұйымдастырушылық формалар қажет. Үшіншіден, өндірісшіден сатып алушыға ақша-қаражатының айналымын ұйымдастыратын банкілік және несиелік жүйе болу керек. Төртіншіден, тұрғын үй нарығының конъюнктурасы жайында толық, түсінікті және қол жетерлік ақпаратпен қамтып тұратын ақпарат жүйесі болу қажет. Бесіншіден, сатушы мен сатып алушының құқығына кепіл беретін сақтандыру мекемелері. Алтыншыдан, тұрғын үй нарығы арнайы дайындалған мамандарды қажет етеді: риэлторлар, маркетингтер, делдалдар және т.б.

#### Кесте 1- Тұрғын үй нарығының функциялары

1	2
Баға құраушы функция	Тепе-тең бағаны орнату, яғни тұрғын-үйге сұраныс оның ұсынысымен сәйкес келіп тұруы.
Әлеуметтік функция	Халықтың еңбек белсенділігі артады. Адамдардың физиологиялық, психологиялық, интеллектуалдық және т.б. қажеттіліктерін қанағаттандырады.
Реттеушілік функция	А.Смиттің «көрінбейтін қол» анықтамасы бойынша, нарық ресурстарды қайта үйлестіреді, қатысушыларды мақсатқа бағыттайды, нарықты реттеп отырады.
Ақпараттық функция	Сатушыларға және сатып алушыларға еркін шешім қабылдауға, ақпаратты жылдам және тез жинауға, таратуға мүмкіндік беретін нарық құралы.
Инвестициялық функция	Капитал құнын сақтау және көбейту құралы. Халықтың қорын пассивті формадан нақты өндіріс капиталына аударады.
Коммерциялық функция	Салынған капиталдан табыс алу және тұтыну құнын жүзеге асыру.
Делдалдық функция	Нарық жиынтық делдал және сатушы мен сатып алушы кездесетін жер ретінде қаралады.
Санациялау функциясы	Экономиканы әлсіз, тиімсіз және бәсекелі емес қатысушылардан тазалау, банкроттау.
Ынталандырушы функциясы	Жылжымайтын мүлікті құру және пайдалануда ғылыми – техникалық прогресті тиімді қолданғаны үшін табыспен экономикалық қолдау
Ескерту- [10, 31 б.] әдебиет бойынша автормен құрастырылған	

Қазіргі кезде тұрғын үй мүлігін азаматтық айналымға қаратудың ең кең тараған әдісі бұл- сату-сатып алу және жалға беру. Осы көз-қарас бойынша тұрғын үй нарығының екі негізгі субъектілерін бөлуге болады:

- сатушылар/жалға берушілер;
- сатып алушылар/ жалға алушылар [18, 326 б.].

Тұрғын үй нарығында операцияларды жүзеге асыру барысында бірнеше ерекшеліктерді есепке алу қажет:

- нарық жайылтпаушылығы (локализация), себебі бұл нарықтың тауары бірегей және жылжымайды, ал олардың құндылығы сыртқы ортаға тәуелді;

- нарық жағдайы туралы ашық ақпарат толық емес және сенімсіз болу мүмкін, себебі жылжымайтын мүлік бойынша келісім-шарттар жиі құпиялы және сирек сипатта болады;

- жылжымайтын мүлікті иелену және онымен келісім- шарттар іске асыру кезінде, шығындардың төрт түрі болады: а) бір жолғы салыстырмалы ірі инвестициялар; б) объектіні функционалды қалпында ұстауға жұмсалатын (эксплуатациялық) шығыстар; в) жылжымайтын мүлікке салынатын салық; г) мемлекеттік баж салығы және басқа да жинаулар мен келісімдер;

- сұраныс тек объектінің тұтынушылық сапасымен ғана емес, сонымен қоса орналасу жері бойынша анықталады;

- ұсыныстың төмен икемділігі, өйткені әр түрлі себептер бойынша көп жаңа пәтерлер салу мүмкін емес, ғимараттар- берік, ал жер- мәңгі;

- нарықты заң нормаларымен мемлекеттік реттеудің салыстырмалы жоғары деңгейі;

- жылжымайтын мүлік нарығының тауарлары тек сатып алушының қажетін қанағаттандыратын құрал болып қана қоймай, инвестициялық қызметтің объектілері де болып табылады;

- нарық қатысушылардың салыстырмалы аз саны және онда жүзеге асатын келісімдер саны;

- сұраныстың аймақ, аудан және микроаудандар бойынша үлкен өзгерісі [19, 268 б.].

Сұраныс тұрғын үй құрылысының дамуының негізі бағыттарын анықтайды, яғни тұрғын үй ұсынысын да. Тұрғын үйге сұраныс басқа тұтыну тауарларынан айрықша қалыптасады. Ол көптеген факторлардың әсерінен пайда болады: экономикалық, әлеуметтік, саяси, демографиялық, табиғи-климаттық және т.б. Осы сыртқы факторлардың сұраныспен байланыстыратын тәуелділікті- тұрғын үйдің сұраныс функциясы деп атайды. Жеке тұтынушының тұрғын үй сұраныс функциясы келесі негізгі факторларға байланысты: тұтынушының қаржы мүмкіндіктері, халық саны, үйдің бағасы және оның қамтамасыз етуіне жұмсалатын шығыстар, басқа тауарлар мен қызметтердің бағасы, тұтынушының индивидуалды ұнатулары, банктің пайыз ставкасының қойылымы, үйдің орналасу орны және ауданның

инфрақұрылымы. Тұрғын үйдің макроэкономикалық сұраныс функциясы индивидуалды сұраныс функцияларын қосқаннан шығады [20].

Тұрғын үй мүлігінің ұсынысының икемсіздігіне байланысты қысқа мерзімде бағаның біршама өзгеруі сұранысқа әсер етпейді. Бірақ бағаның жылдам шарықтауы басында ұзаққа созылатын ажиотажлы сұранысты тудырады да, кейінен сұраныстың және қызмет белсенділігінің бірден түсуіне алып келеді [20].

Ұсыныс та, сұраныс сияқты тұрғын үй нарығының маңызды сипаты болып табылады және нарықта ұсынылатын пәтерлер мен үйлер санын көрсетеді. Зерттеулер көрсеткендей, тұрғын үйдің ұсынысына көптеген факторлар әсер етеді. Олардың ішінде: үйдің нарықтық бағасы, қаржы ресурстарының қол жетерлігі, құрылыстың бағасы, сонымен қоса құрылыс материалдарының бағасы, электроэнергияға және транспорт қызметтеріне тарифтер, қызмет белсенділігінің деңгейі және елдегі салық режимі, құрылысқа экономикалық және құқықтық шарттар алу және зоналық шектеулер, инвестициялау тәуекелділіктері, тұтынушылардың рационалды күтулері.

Тұрғын үй нарығындағы қысқа мерзімдегі ұсыныстың икемсіздігі және оның сұраныстың өзгеруіне тез жауап бере алмауы, сұраныс пен ұсыныс арасында тепе-тең бағаны орнатуға кедергі келтіреді. Бұл қосымша тәуекелділіктерді тудырады және операциялар бойынша банктік несиелерді жоғарлатады [21, 14 б.].

Ұсыныс жалпы экономиканың шаруашылық конъюнктурасымен және саланың жағдайымен байланысты. Тұрғын үй ұсынысы көбінесе ел экономикасының қай цикл фазасында тұрғанына және осы циклдың әр бір фазасының ұзақтығына тәуелді. Тұрғын үй құрылысына инвестиция өндірістің өрлеуіне және төмендеуіне байланысты. Сонымен қатар, демографиялық тербелу тұрғын үй сұранысының тербелуінің басты себебі. Үй құрылыс көлемінің артуы, басқа тұтыну тауарлар өндірісімен салыстырғанда экономика үшін көп қаржыны және күш салуды қажет етеді. Сондықтан экономикалық цикл фазалар ұзақтығының болжамалы бағалары үлкен маңызға ие. Өрлеудің және жанданудың қысқа мерзім периодтар шегінде тұрғын үй құрылысы басталады және оны сату қамтамасыз етіледі.

Ұсыныс пен сұраныс арасындағы тепе-теңдікке баға реттеушілігі арқылы жету мүмкіндігі шектеулі, себебі сатушылар мен сатып алушылар саны ғана емес, сонымен қатар тауар саны да шектеулі. Басқа нарықтардан қарағанда сұраныс пен ұсыныс икемсіз. Тұрғын үй мүлігі өтімділігі төмен тауар ретінде сипатталады. Жүзеге асатын келісім-шарттардың шығындары жоғары, олар келесілерден тұрады:

- бір жолғы төлеулер, салыстырмалы ірі инвестициялар;
- объектіні функционалды түрде қамтамасыз етуге жұмсалатын шығындар;
- жылжымайтын мүлікке салық;
- мемлекеттік баж салығы және келісімдердің басқа да жинаулары [22, 94 б.].

Тұрғын үй нарығының жағдайы ел экономикасының жағдайымен тығыз байланыста, сонымен қоса ол осы жағдайдың индикаторы болып табылады: егер жылжымайтын мүлік нарығында жағдай нашарласа, онда жалпы экономика жағдайының нашарлануын күту қажет; егер жылжымайтын мүлік нарығында жағдай жақсарса, онда нақты экономикада да жоғарлауды болжауға болады. Басқа жағынан, тұрғын үй нарығы ұлттық экономиканың дамуына, ең біріншіден экономиканың нақты секторына ықпал етеді.

Тұрғын үй нарығының дамуы аралас (шектестік) экономика саласының өнімдеріне сұраныстың жоғарлауының факторы болып табылады. Мысалға, құрылыс жұмыстар, құрылыс материалдар, жиһаздар және басқа да ұзақ мерзімді пайдаланылатын заттар[23, 51 б.].

Тұрғын үйді сатып алу жиынтық сұранысты жандандырады және тұтынудың шектік бейімділігін өсіреді. Осыған байланысты Дж.М. Кейнс айтқан: «Шығындар нәтижесі ретінде алынған табыс, экономикада экономикалық қатынастардың басқа қатысушылар табысы ретінде қайта-қайта пайда болады, себебі әр бір алушы өз тұтынуын және салықтарды төлейді» [24, 46 б.].

Жылжымайтын мүлік нарығының дамуын, экономикада жалпы ішкі өнімінің (ЖІӨ) жоғарлауын қамтамасыз ететін құрал ретінде қарастырылуы кездейсоқ емес.

Әлемдік тәжірибе тұрғын үй нарығында 15-20 жыл сайын жандану мен басылу болатынын дәлелдейді, сонымен қоса әр бір цикл өзінің себептерімен, ұзақтығымен, тереңдігімен және әр түрлі меншік түріне, аймақтарға әсерімен ажыратылады.

Тұрғын үй нарығының дамуының циклы негізгі төрт фазаны қамтиды: жандану, белсенді өсу, ұсыныс артықшылығы және басылу.

1. Жандану: Басылымнан немесе дағдарыстан кейін нарық тұрақтанады, бағалар қалпына келе бастайды, ал артық үй аудандары жұтыла бастайды. Бұл процесс жалғаса береді де, бос үй аудандарының пайызы тепе-тең деңгейге жақындай береді. Жандану екі фактордың біреуінің әсерінен болады:

- сыртқы күш: жылжымайтын мүлік нарығынан тыс өзгерістері, мысалға, салық жүйесінің өзгеруі немесе соғыс;

- уақыт өтуі: жылжымайтын мүлік нарығының циклы қалыпты жағдайға түседі.

2. Белсенді өсу: Белсенді өсім фазасы кезінде бос үй аудандарын табу қиынға соғады, жаңа құрылыс ізімен жалға беру төлемдері тез өсе бастайды, ал бағалар жоғарлауы жалғаса береді. Құрылыс белсенді өсе береді, бірақ бос үй аудандар пайызы қалыпты немесе төмен деңгейде.

3. Ұсыныс артықшылығы: Нарық жоғарлау фазасында қандай да бір сәтте аса толып кетеді. Құрылыс фирмалары және кредиторлар оны сезбеу де мүмкін. Олар жаңа құрылысқа қаржы салуды жалғастыра береді. Немесе сыртқы әсер ықпал ету мүмкін (жағымсыз салық заңы, жалпы экономикадағы басылым және

т.б.). Бұл фаза кезінде бағалар бір қалыпты төмендей бастайды, сату белсенділігі баяулайды, ал бос үй аудандар пайызы өсе бастайды.

4. Басылым: Бұл фаза кезінде баға мен жалға беру төлемінің төмен деңгейіне қарамастан сату белсенділігі өте төмен болады. Жаңа құрылыс жүргізілмейді [25, 94 б.].

Атап кету қажет, тұрғын үй нарығының дамуындағы циклдар экономиканың басқа салаларының циклдарымен уақыт бойынша сәйкес келмейді.

Ресейлік зерттеушілер 1998 жылғы экономикалық дағдарысты талдау нәтижелеріне сүйене отырып, тұрғын үй нарығының циклдығына өз көз-қарастарын ұсынады [26, 144 б.].

Ұлттық экономикамен салыстырғанда, Ресейдің тұрғын үй нарығы дағдарыс нәтижелерін ұзағырақ сезді. Бірақ бұл жағдайда тұрғын үй нарығы дағдарыстың басты себебі болмады.

Экономиканың дағдарысқа ұшырауына сыртқы себептер ықпал етті. Тұрғын үй нарығының өзгеше ерекшеліктері тұрақсыздандырғыш факторларды бірден жоюға мүмкіндік бермеді. Бірақ, тұрғын үй нарығы экономиканың жандануының хабаршысы да болмады. Дағдарыстан ең алғашқы болып өндірістік емес салалар шығады, содан кейін ғана нақты сектор дами бастайды. Егер де айналымға тәуекелділігі төмен, тұрақты және жоғары өтімді ипотекалық бағалы қағаздарды енгізгенде, тұрғын үй нарығының экономикаға ықпалы үлкен болар еді. Ипотекалық нарығы жақсы дамыған елдерде ипотекалық бағалы қағаздар экономикаға мемлекет тұрғысынан және халықтың төлемқабілетті сұранысын жоғарлатуға тұрақтандырғыш әсер береді.

Нарық циклдың қай фазасында тұрғанын білу, жылжымайтын мүлік объектілеріне инвестициялау стратегиясын құрудың қажетті шарты болып табылады. Бұл жағдайдағы тиімді инвестициялық саясат нарықта бар мүмкіндіктерді пайдалануын ғана білдірмей, сонымен қатар нарықтың мүмкін теріс динамикасының ең ықтимал және потенциалды қауіпі дұрыс бағаланады. Бұл өз кезегінде, потенциалды тәуекелділіктерді дәлелдемелі бағалауға және оларды ең оптималды диверсификациялау есебімен инвестициялау стратегиясын құрастыруға мүмкіндік береді.

Нарық цикл фазасын анықтаумен қатар, нарықтың даму қарқынын және тербелісін талдау және есептеу ерекше маңызға ие.

Тұрғын үй нарығының тербелісі- бұл бір-екі күннен бірнеше айға созылатын бағалардың және жалға беру ставкаларының қысқа мерзімдік өзгеруі. Тұрғын үй нарығының тербелісі сұраныс пен ұсыныстың әрекеттесуінің нәтижесі болып табылмайды. Ол нарыққа сырттан әсер ететін күштердің себебі болып табылады [25, 8 б.].

Тұрғын үй нарығының қарқыны- бұл сұраныстың қарқыны немесе ұзақ мерзімдік қозғалысы. Қарқын (тенденция) жиі демографиялық көріністің өзгерісінің нәтижесі болып табылады. Қарқын өте баяу өтеді; қысқа мерзімде

тұрғын үй сұранысына әсері аз, ал ұзақ мерзімде сұранысқа ықпалы мол болу мүмкін [26, 68 б.].

### **1.3 Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысын мемлекеттік реттеуінің экономикалық концепциялары**

Мемлекеттік реттеу – коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдар қызметіне, кәсіпкерлікке, олардың өндірістік және шаруашылық қызметтеріне жағымды экономикалық, құқықтық және ұйымдық жағдайларды қалыптастыруға бағытталған мемлекеттік басқарудың функциясы. Қазіргі таңда бұл функция тек экономика саласында ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік-мәдени салада да басым [11, 9 б.].

Тұрғын үй құрылысы мемлекеттің ұлттық-шаруашылық жүйенің маңызды бөлігі болып табылады, себебі оның дамуы құрылыс материалдарына, техникаға, жұмыс күшіне қажеттіліктерді арттырады. Сонымен қатар, құрылыс жобаларын жүзеге асыру экономикалық дағдарыс жағдайында басқа салалармен еңбек нарығына босатылатын қызметкерлер ағымын әрекеттестіруге мүмкіндік береді. Құрылыс саласындағы бір жұмыс орны шектес салаларда 10 адамға дейінгі жұмысбастандықты қамтамасыз етеді [27, 209 б.].

Тұрғын үй құрылысының белсенді дамуы елдің экономикалық дағдарыстан шығудың маңызды бағыттарының бірі болып табылады, сондықтан бұл саланың әкімшілік реттеу механизмдеріне ерекше назар аударылуы керек [11, 10 б.].

Реттеу механизмдері жүзеге асқанда, келесі қағидаларды ұстану қажет:

*1. Халықтың әр түрлі тобына тұрғын үй мәселесін шешуде дифференциалданған бағытты қамтамасыз ету қағидасы.*

Бұл қағиданы ұстану халықтың кедей тобына да, материалды табысы жоғары деңгейдегі топқа да тұрғын үй құрылысының қалыпты дамуына қажет. Осылайша, әр түрлі класстағы тұрғын үй ғимараттар көлемінің теңдігін сақтайды (мысалы, құрылыс кәсіпорындарына қымбат элиталы классты тұрғын үйлерді салу табысты болып табылады), сонымен қатар халықтың барлық топтарының мүмкіндіктері мен қажеттіліктеріне сай тұрғын үймен қамтамасыз етеді.

*2. Тұрғын үй құрылыс нарығын реттеудің тиімді механизмдерін пайдалану есебінен тұрғын үй құрылысына тікелей бюджеттік шығыстардың тиімділік қағидасы.*

Бұл қағида Қазақстан Республикасында тәуелсіздік алғалы бері тұрғын үй нарығын және тұрғын үй құрылыс секторын реттеу нормалары мен заңдарынан шығады. Қазақстан Республикасында тұрғын үй нарығының және тұрғын үй құрылыс секторының дамуы аса баяу қарқынмен жүзеге асырылды.

Қазақстан Республикасында тұрғын үй нарығының және тұрғын үй құрылыс секторының қалыптасуы 1991 жылы «Мемлекеттік меншіктен жекеменшікке көшіру және жекешелендіру туралы» және «Меншік туралы»



заңдары қабылданғаннан басталды. Біраз уақыттан кейін Кепілдік, Инвестициялық қызмет туралы заңдар және Азаматтық Кодекс, «Жылжымайтын мүлік ипотекасы туралы», «Жылжымайтын мүлік құқығын мемлекеттік тіркеу және онымен келісім – шарттар жасау туралы» заң күші бар ҚР Президентінің жарлықтары, «Тұрғын үй қатынастары туралы» ҚР заңы, Купондық жекешелендіру туралы ережелер және т.б. бекітілді. Осылайша, тұрған үй нарығының қалыптасуының заңдық негізі салынды.

«Жаңа тұрғын үй саясаты және оны жүзеге асырудың механизмі туралы мемлекеттік бағдарламасы» 1993 жылы ҚР Президентінің №1344 жарлығымен қабылданды. Үкіметтік бағдарламада мемлекеттік тұрғын үй саясатының маңызды стратегиялық бағыттары қарастырылды. Олар: тұрғын үй құқықтық қатынастарын реттейтін құқықтық нормалар жүйесіне толықтырулар енгізілді; тұрғын үй құрылысын және тұрғын үй – коммуналдық шаруашылық жүйелерін реформалау; монополияны жою; баспана, тұрғын үй құрылысының бағасын тұрғындар үшін қол жетімділігін кеңейтуге бағытталған шаралар кешені; тұрғын үй құрылысына қатысушы субъектілерге жеңілдіктер жасау арқылы жеке және заңды тұлғаларды ынталандыруға бағытталған шаралар; тұрғын үй саласындағы арендалық қатынастарды дамытуға бағытталған шаралар; тұрғын үй құрылыс және өндірістік құрылыс индустриясын жаңарту; тұрғын үй құрылысы мақсатына бөлінетін жер телімдерін рәсімдеу мен тіркеу тәртібі мен ережелерін жеңілдету; қалалық және ауылдық аудандарда әлеуметтік, инженерлік және транспорттық инфрақұрылымдарды дамыту мен өсіру; мемлекеттің үкіметтік тұрғын үй саясатының механизмдерін жүзеге асыруды қамтамасыз ететін тиімді ұйымдық құрылымдарды дайындау және ұйымдастыру; тұрғын үй құрылысы мен жылжымайтын мүлік нарығының инфрақұрылымын жақсарту [28].

*3. Тұрғын үй құрылыс нарығының әр түрлі даму кезеңдерінде оны реттейтін әр түрлі стратегиялар қабылдау қағидасы*

Үкіметтің тұрғын үй құрылыс саясаты тұрғын үй құрылыс секторының уақыттық тенденциясына байланысты икемді болу қажет, яғни осы саланың қатысушыларының талаптарына сәйкес, потенциалды инвесторлар мен соңғы тұтынушылар ретінде реттеудің ең маңызды бағыттарын есепке алу керек.

Тұрғын үй құрылысын реттеудің әдістері екі түрлі болу мүмкін: нарықтық (экономикалық) және мемлекеттік (әкімшілік-құқықтық).

Тұрғын үй саясатына үкіметтің әсер ету мақсатына және әдісіне байланысты, тұрғын үй құрылысын реттеудің әр түрлі стратегиясын қарастыруға болады:

1. Тікелей әсер ету;
2. Ынталандыру және бақылау;
3. Тұрақтандыру;
4. Әлеуметтік қолдау.

Стратегиялық жоспарда тұрғын үй құрылысының тиімді дамуы үшін сұраныс пен ұсыныстың мониторингі мен реттеу механизмдерін қарастыру қажет.

Жалпы, тұрғын үй құрылысын дамуын реттеу мәселелерімен байланысты міндеттерді 3 суретте көрсетілген схема бойынша классификациялауға болады.



Сурет 3- Тұрғын үй қор объектілеріне сұраныс пен ұсынысты ынталандыру бағыттары мен міндеттерінің классификациясының схемасы

Ескерту- [11, 6-8 б.] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

Тұрғын үй құрылысын дамуын реттеуінің маңызды міндеттерінің бірі бұл-сұраныс пен ұсынысты пропорционалды ынталандыру. Осылайша, тұрғын үй қорының ұдайы өндіріс процесінің динамикалық және үдемелі дамуына және

екі маңызды қағидаға: эконмоикалық өсу мен баға деңгейінің тұрақтылығының сақталуына жетуге болады.

*Тұрғын үй нарығының мониторинг жүйесі.* 2009 жылы тамызда болған өтімділік дағдарысынан кейін ҚР Үкіметі әлемдік және ішкі нарық жағдайының мониторинг жүйесін қалыптастырды. Мониторинг жүйесі үкіметпен үзіліссіз бақыланатын бес көрсеткіш блоктарынан тұрады: әлемдік қаржылық және тауар нарықтарының мониторингі, ішкі қаржы нарықтарының, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштер, экономиканың нақты секторы, мемлекетті қаржылар мониторингі.

Елде дағдарыс жағдайларын болдырмас үшін аталған бағыттармен қатар, тұрғын үй нарығын зерттеу және тиімді мониторинг жүйесін құру қажетті деп есептейміз [29].

Қазіргі таңда, нарықты талдау және оны объективті зерттеу негізінде қабылданатын стратегиялық және инвестициялық шешімдер қажеттілігі айқындалып отыр.

Қазақстандағы жылжымайтын мүлік нарығының сипатты ерекшелігі-мемлекеттің және басқа да кәсіби нарық қатысушыларының жылжымайтын мүлік нарығының бірыңғай ақпарат кеңістігін, зерттеу және мониторинг жүйесін, жылжымайтын мүлік объектілерін сипаттау стандарттарын қалыптастыру және енгізу бойынша жеткіліксіз қызметі. Аталған бағыттар бойынша мемлекеттің жеткіліксіз белсенді қызметі немесе оның болмауының себебі, қазақстандық жылжымайтын мүлік нарығының қалыптасу және даму ерекшелігімен байланысты. Осымен байланысты атап кету қажет, мемлекеттің және басқа да кәсіби нарық қатысушыларының бірлескен күші ғана Қазақстанда жылжымайтын мүлік нарығының қалыптасу және даму тиімділігін қамтамасыз етеді [30, 6-8 б.].

Қазақстанның жылжымайтын мүлік нарығының бір бөлігі болып табылатын тұрғын үй нарығының классификациясы ерекше, яғни ол бірінші ретті, екінші ретті және арендалық тұрғын үй нарығынан тұрады. Соңғысының дамуы республикада баяу жүруде. Әр бір нарықтың өзіне тән ерекшеліктері бар, мысалы бірінші реттік нарықтағы тұрғын үйдің классификациясын келесі 2 кестеден көруге болады.

Қазақстандық жылжымайтын мүлік нарығының жағдайы, қызметі және т.б. бірыңғай ақпарат жинау миханизмі жоқ. Жоғарыда аталып кеткен ерекшеліктермен қатар, қатысушылардың ақпаратпен толық қамтамасыз етілмеуі де кіреді. Аталып отырған нарық ерекшелігі сегменттерді айқындау, жылжымайтын мүлік нарығының тенденцияларын болжау және ағымдағы жағдайды талдау кезінде өте маңызды болып табылады [31, 26 б.].

Жылжымайтын мүлік нарығы қызметінің сапасын жоғарлату үшін аймақтық және республикалық деңгейде бірыңғай ақпарат массивін құру, қажетті деп есептейміз.

Кесте 2- Қазақстандағы бірінші реттік нарықтағы тұрғын-үйдің классификациясы

1	2
Коммерциялық тұрғын үй	Элиталық тұрғын үй
	Бизнес-класс тұрғын үйі
	Эконом-класс тұрғын үйі
Әлеуметтік тұрғын үй	Несиелеудің арнайы бағдарламасы (жеңілдік) бойынша іске асатын тұрғын үй
	ҚТҮҚЖБ жүйесі арқылы жүзеге асатын тұрғын үй
Муниципальды (коммуналды) тұрғын үй	Әлеуметтік қорғалатын халық категориясына (жеке меншік құқығынсыз)
Жалға берілетін тұрғын үй	Әлеуметтік жалдау бойынша
	Коммерциялық жалдау бойынша
Ескерту- [31,16-29 б.] әдебиет бойынша автормен құрастырылған	

Ақпаратпен толық қамтамасыз етілмеу жағдайында жылжымайтын мүлік нарығын зерттеумен және ақпаратты ұсынуымен айналысатын аналитиктер сияқты кәсіби нарық қатысушыларының қызметі маңызды болып табылады. Атап кету қажет, қазіргі таңда елде жылжымайтын мүлік нарығының кәсіби аналитиктері жоқ, аналитиктер ретінде риэлторлық компаниялар шығуда.

Жылжымайтын мүлік нарығын зерттеу саласының маманы Тарасевич Е. И. пікірінше, «жылжымайтын мүлік нарығын талдау» түсінігі екі процедураны қамтиды:

1. Жалпы және жеке тенденциялар мақсатын анықтау үшін жылжымайтын мүлік нарығын мониторингтік зерттеу;

2. Нақты инвестициялық шешімді негіздеу мақсатында жылжымайтын мүлік нарығын және оның ортасын зерттеу.

Тарасевич Е. И. әдістемесі бойынша жылжымайтын мүлік нарығын зерттеу жұмысын нақты принциптер негізінде жүргізу қажет.

*Принцип 1.* Жылжымайтын мүліктің болашақ өнімділігін анықтайтын ақпаратты ғана жинау қажет.

*Принцип 2.* Ағымдағы және перспективалы мәліметтердің барлығы сандық бағалауда пайдаланылуы керек.

*Принцип 3.* Зерттеуге таңдалған жеке ақпарат блоктарының барлығы келешек нарық болжауымен аяқталатын, нақты логикалық үлгімен өзара байланысты болу қажет.

Тарасевич Е. И. пікірінше, жылжымайтын мүлік нарығының мониторингінің міндеті нарық қатысушыларын жылжымайтын мүлік нарығының жалпы және жеке тенденцияларын көрсететін көрсеткіштермен қамтамасыз ету [32, 23 б.].

Сонымен қатар, тұрғын үй нарығының «қызып кетуін» жорамалдау үшін ақпарат жинау және талдау жүйесін жақсарту қажет және соның негізінде нарық жағдайы туралы ресми ақпарат беру керек.

Аталған жүйеге келесі көрсеткіштерді ендіру қажет:

- тұрғын үйдің қол жетерлік коэффициентінің өзгеру динамикасы;
- стандартты тұрғын үй бағасының өзгеру динамикасын тұрғын үйдің қол жетерлік коэффициентімен салыстыру;
- тұрғын үйді жалға беру операциясынан түсетін табысты тәуекелділігі төмен инвестициялар (мысалға, ЕРБ депозиті) табыстылығымен салыстыру;
- тұрғын үйді сату-сатып алу келісімдер санының өзгеру динамикасы [33].

Тұрғын үй нарығының тиімді мониторинг жүйесін құрастыру үшін бірнеше ұйымдық- әдістемелік мәселелерді шешу қажет.

Бірінші мәселе аймақтармен ұсынылатын ақпараттарды жинауды ұйымдастыру және оны кейінен де қолдану. Бұл мәселені шешу нәтижесі жылжымайтын мүлік нарығы жағдайының жинақталған жылдық есебі болып табылады. Сонымен қатар, Қазақстанның жылжымайтын мүлік нарығының қалыптасу және даму ерекшелік заңдылықтарын анықтау керек. Алдыңғы жылға болжам қалыптастыру қажет. Бұл, 2007 жыл тамыз айында болған экономикалық дағдарыстан кейін әсіресе өзекті болып табылады.

Екінші мәселе- бірыңғай әдістемені, форманы және ақпаратты жинау/өңдеу әдістерін қамтамасыз ету. Жылжымайтын мүлік нарығын талдау әдістерін үйрету үшін риэлторлар мен бағалаушылардың мамандығын жоғарлату курстарын, аналитиктерді дайындау семинарларын ұйымдастыру қажет. Қазіргі таңда елдің жылжымайтын мүлік нарығында үш қоғамдық ұйым ұсынылады- Риэлторлардың Ұлттық Ассоциациясы (РҰА), Қазақстан риэлторларының Ассоциациясы (ҚРА) және Қазақстан бағалаушылар Ассоциациясы (ҚБА)- бұлардың әр біреуі өз қызметін автономды түрде, тәуелсіз жүзеге асырады. Біздің пікірімізше, тиімді мониторинг жүйесін құрастыру үшін тұрғын үй саласындағы жеке заңды тұлғалардың қызметтерін реттеп отыратын, мемлекеттік бірыңғай ұйым болу қажет.

Үшінші мәселе, ақпарат ұсыну жиілігі мен шындығы. Осы мақсатпен Риэлторлардың Ұлттық Ассоциациясының негізінде жылжымайтын мүлік нарығының аналитиктерін сертификациялау Комиссиясын құру ұсынылуда [34, 182 б.].

## 2 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТҰРҒЫН ҮЙ СЕКТОРЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

### 2.1 Тұрғын үй нарығының негізгі даму кезеңдері мен қазіргі тенденциялары

Тұрғын үй нарығы- бұл қысқа мерзімде қалыптастпайтын күрделі механизм. Зерттеулер тұрғын үй нарығы өзінің дамуында бірнеше кезеңдерден өтетіндігін көрсетеді. Бір кезеңнен екінші кезеңге өткенде, келесі факторлардың мәні өзгереді [35, 13 б.]:

- бастапқы баға деңгейі;
- бірінші реттік және екінші реттік нарықтар бағаларының ара қатынасы;
- сұраныс пен ұсыныстың ара қатынасы;
- сатушы мен сатып алушылардың мінез-құлықтарының «нарықтық» деңгейі (заңдарды, ережелерді және құқықтарды білу, жаңа жағдайда жұмыс істеу дайындықтары, сұраныс пен ұсынысты, айырбас бағамды, бағаны білу);
- нарықтың белсенділік деңгейі (тіркелген жылжымайтын мүлік бойынша іске асқан келісімдер);
- заң ортасы (заң және норматив базасының жағдайы, нарықтың криминализациялау деңгейі);
- нарықтың инфрақұрылымының даму деңгейі (әдістемелік базаның, нарық агенттерінің корпоративті формаларының, ақпараттық қамтылғандықтың және нарық ашықтығының жағдайы).

Қазақстанда жылжымайтын мүлік нарығы көпшілік жекешелендіру және тұрғын үй мүлігін нарық айналымына тарту кезеңінен қалыптаса бастады. 1990 жылы «КСРО-дағы жеке меншік туралы Заң» қабылданғанда, жеке меншік түсінігі мойындалды. Кейінен жеке меншік жер учаскілері, ғимараттар мен құрылыстыр үшін заңды түрде дайындалды (ҚР Жер кодексі, ҚР Азаматтық кодексі, ҚР Қала құрылыс кодексі) [36, 10-16 б.].

Жылжымайтын мүлік нарығының материалдық базасы өзінің дамуының бастапқы кезеңінде екі көзден құрылды. Бірінші- бұл азаматтардың тұрғын үйді тегін жекешелендіруі, тұрғын емес жайларды және жер учаскілерін тегін және тегін емес жекешелендіру (жылжымайтын мүлікті жекешелендірудің бірінші реттік нарығы). Екінші- бұл құрылыс саласы негізінде және оның сегментінен тыс коммерциялық құрылысты және объектілерді сатуды қалыптастыру (жылжымайтын мүлікті сату және оның құрылысының бірінші реттік нарығы). Кейінен екінші реттік нарық қалыптасты- объектілерді қайта сату нарығы.

Қазақстандағы тұрғын үй нарығының қалыптасуын талдау, осы процестің негізгі төрт кезеңін бөлуге мүмкіндік береді (кесте 3).

Кестеден әр кезеңде кейбір маңызды нарық сипаттамаларының қалай өзгергенін көруге болады.

Кесте 3- Қазақстандағы тұрғын үй нарығының дамуының басты кезеңдері [37, 25-46 б.]

Нарық сипаттамасы	I кезең (1992-1993 ж.)	II кезең (1994-1995 ж.)	III кезең (1996-2000 ж.)	IV кезең (2001-2013 ж.)
1	2	3	4	5
Бағаның бастапқы деңгейі	Төмен	Жоғары	Төмендеу, содан кейін бірден төмендеп кету	Төмен, содан кейін біршама өсу
Бірінші реттік нарықта баға өсу қарқыны	Стихиялы	Жоғары	Төмен	2001– 13,6% 2002– 55,5% 2003– 35,1% 2004– 41,1% 2005– 32,2% 2006– 33,8% 2007–30,2% тұрақтану, төмендеу кейін
Екінші реттік нарықта баға өсу қарқыны				2001– 24,8% 2002– 73,2% 2003– 38,7% 2004– 76,1% 2005– 50,3% 2006– 57,3% 2007–42,6% тұрақтану, төмендеу кейін
Келісім сандарының өсімі	Жылдам өсу	Қалыпты өсу	Тұрақтану	Жандану, 2007 жылдың 2-ші жартысында келісімдердің төмендеуі
<i>Сұраныс пен ұсыныстың ара қатынасы</i>				
Екінші реттік нарықта	Сұраныс ұсыныстан жоғары	Ұсыныс сұраныстан жоғары	Сұраныс ұсыныстан артық	Сұраныс ұсыныстан артық; 2007 жылдың 2-ші жартысында ұсыныс сұраныстан жоғары
Бірінші реттік нарықта	Сұраныс ұсыныстан жоғары	Сұраныс ұсыныстан артық	Сұраныс ұсыныстан артық	Сұраныс ұсыныстан артық; 2007 жылдың 2-ші жартысында ұсыныс сұраныстан жоғары

Кестенің жалғасы				
1	2	3	4	5
Бірінші және екінші реттік нарықтардың баға ара қатынасы	Екінші реттік нарықтың бағасы жоғары	Екінші реттік нарықтың бағасы төмен немесе тең	Дифференциация, динамикалық тепе-теңдік	Бірінші реттік нарықтың бағасы төмен немесе тең
Заң базасының жағдайы	«Заң вакуумы»	Фрагменттілік	Заң нормасының қалыптасуы	Жақсарту
Кәсіпкерлік іс-әрекеттің спектрі	Жылжымайтын мүлік бойынша агенттік	Маклерлер және брокерлер	Брокерлер, бағалаушылар және девелоперлер	Кәсіби қызметтің барлық спектрі
Тұрғын үй мен қаржы нарығының өзара әрекеттесуі	Жоқ деп айтуға болады	Әлі іске аспаған	Біраз, кейбір жағдайларда	Қалыпты әрекеттесуді жөнге келтіру
Ескерту- [37, б. 25-46] әдебиет көзі бойынша құрастырылған				

I. Бастапқы кезең - 1992 -1993 жылдар;

II. Ілгері жылжыған кезең - 1994-1995 жылдар;

III. Өтпелі кезең - 1996 -2000 жылдар;

IV. Дамыған нарық кезеңі - 2001-2012 жылдар:

1. 2001-2009 жылдар «қаржы дағдарысына» дейінгі және

2. 2010-2013 жылдар «қаржы дағдарысынан» кейінгі.

Бірінші кезеңде келісімдер бір сипатты болды, ал бағалар стихиялы түрде қалыптасты, себебі ол кезде жаңа тауарға баға құру механизмі анықталмаған болатын. Республиканың бұрынғы астанасы Алматы қаласында екі бөлмелі пәтерді 500-600 АҚШ долларына сатып алуға болатын. Яғни ауданы 54 шаршы метр пәтердің шаршы метрінің құны шамамен 10 АҚШ долларына тең болатын.

Екінші кезеңде осы қызмет түрін реттейтін бірінші нормативті актілер қабылданды: ҚР Тұрғын үй кодексі 1 маусымның 1992 жылынан, «Жаңа тұрғын үй саясаты туралы» ҚР президентінің жарлығы 6 қыркүйек 1993 жылдан, «Индивидуалды тұрғын үй құрылыс туралы» ҚР Заңы 17 қараша 2004 жылдан, «Жылжымайтын мүлікке және онымен іске асатын келісімдерге меншік құқығын мемлекеттік тіркеу туралы» ҚР президентінің жарлығы 25 желтоқсан 1995 жылдан және басқалар.

1994-1995 жылдары ұсыныс сұраныстан артық болғанына қарамастан, бағалар жоғары болды және келесі екі-үш жыл бойы өсуін тоқтатпады. Нарықтың дамуына халықтың сақталып қалған сұранысы жағымды әсер тигізді. Қосымша қаражаты бар азаматтар оны жылжымайтын мүлікке сала бастады. Бұрынғы астананың «элиталық орталығында» тұрғын үйдің бір шаршы метрі



1500-2000 АҚШ долларына дейін жетті. Шетел азаматтарының Алматыға келуімен байланысты жалға беру бағасы да өте жоғары болды.

Келесі кезең жылжымайтын мүлікке баға қарқынының төмендеуі (1996-1998 жылдар), ал содан кейін бағаның жылдам түсуі (1999-2000 жылдар) болды. Ұлттық валюта- қазақстандық теңгені енгізгеннен кейін, мемлекет қиын жағдайда қалды. Несиелер қайтарылмады, көптеген кәсіпорындар банкротталды, нәтижесінде жылжымайтын мүлікке сұраныс жылдам түсті.

Сонымен қатар 1997 жылы астананы Алматыдан Астанаға ауыстыру сұраныстың және бағаның тербелісіне әкелді. Алматыда халықтың қоныс аударуына байланысты тұрғын жайларға баға шамамен 10-15% төмендесе, Астанада керісінше, тұрғын үйдің жетіспеушілігінен бағалар шарықтады. Бірақ 1998 жылы бағалар қайта тұрақтанды.

Бұл астананың көшуіне және жылжымайтын мүлік сатып алудың «еркін» ақшаларының кемуі мен жылжымайтын мүлікке қаражат салу тәуекелділігінің артуына алып келген экономикалық басылымға байланысты болды. 2000 жылдың соңында тұрғын үй мүлігінің бағалары өте төмен деңгейге түсті. Мысалға, Алматының «ұйқы» микроаудандарында бір бөлмелі пәтер бағасы 3-3,5 мың АҚШ долларына дейін түсті, ал үш бөлмелі пәтерді 5,5-6 мың АҚШ долларына сатып алуға болатын. Ал Астанада тұрғын үйдің шаршы метрі шамамен 400 АҚШ доллар тұрды [38, 16-31 б.].

2001 жылы пәтерлер бағасының тұрақтанғаны және олардың өсу қарқыны байқалды. Елде экономикалық жағдайдың жақсаруы, халықтың ақша табыстарының артуы, жылжымайтын мүлік нарығында тауар айналымын жандандырған ипотекалық несиелеу жүйесін енгізу, сонымен қатар Қазақстанның шет аудандарынан халықтың ірі қалаларға көшуі тұрғын үй мүлігіне сұранысты өсірді. Біраз уақыттан соң, пәтерлерді келесі қайта сату үшін сатып алған құрылыс компаниялар, риэлторлық конторалар, банктер қосылды [39, 21 б.].

2001 жылдан 2006 жылға дейін Қазақстанның тұрғын үй нарығы өсу үстінде болды, бұл әсіресе 2003-2004 жылдар аралығында күшейе түсті. Аталған нарықтың даму кезеңінде келесі құраушылар болды:

а) жаңа үй құрылысымен, жалғыз сатушы- мемлекет болып табылатын тұрғын үйді жекешелендіру процесі бірінші ретті нарық ретінде анықталатын бірінші реттік нарық;

б) сатушы мен сатып алушы саны көп екінші реттік нарық; мұнда тұрғын үйге меншік құқықтарының жиынтығын ұсынатын сатушы болып жеке де, заңды да тұлға табылады;

в) келесі механизмдер арқылы нормативті-заңды базаның жақсаруы:

- нарықты қорғау, сертификациялау және стандарттау арқылы;

- қоғам мен мемлекет арқылы нарықты реттеу;

- жылжымайтын мүлік нарығындағы процестерді қаржыландыру.

г) жылжымайтын мүлік нарығымен байланысты ғылыми зерттеулердің, жылжымайтын мүлікті бағалау және реттеудің пайда болуы және дамуы,

мүдделі жақтардың және мұндай зерттеулерді қаржыландыру механизмдерінің пайда болуы;

д) жылжымайтын нарық үшін жаңа мамандықтардың және кәсіптердің пайда болуы.

Қазіргі уақытта нарықтағы тұрғын үй ұсынысы екінші реттік нарықтағы тұрғын үйлердің артықшылығымен, муниципалды және мемлекеттік тұрғын үй қорынан, сонымен қатар жаңа үйлер мен пәтерлер құрылысынан қалыптасады.

Тұрғын үй нарығына жаңа құрылыстар негізгі әсер тигізеді. Қазақстанда нарықтық қатынастардың жылдам дамуы бірінші реттік нарықтағы өзгерістерге алып келді. Егер 90-шы жылдардың ортасынан бастап тұрғын үй құрылысында тоқырау байқалса, 2000 жылдан бастап тұрғын үй құрылысының жандануы байқалады. 2000 жылы алдыңғы жылмен салыстырғанда, құрылыс қарқыны 105,6% өсті, бұл 1 млн. шаршы метр тұрғын үйді құрады [38, 22 б.].

2001-2006 жылдары құрылыс көлемінің өсуіне қарамастан, тұрғын үй нарығындағы сұраныс ұсыныстан артып тұрды. Тек элиталы тұрғын үй сегментіндегі сұранысты ғана қанағаттанарлық деп атауға болады, себебі элиталы тұрғын үй ұсынысы тұрғын үй құрылысының жалпы көлемінің көп бөлігін алады. Қол жетерлік тұрғын үй жетіспейді. Потенциалды сұраныс пен пайдалануға берілетін пәтерлер саны айырмасы арқылы анықталатын жүзеге асырылмаған сұраныс өсуде. Мысалға, 2007 жылы жалпы көлемі 8,1 млн. шаршы м тұрғын үй салынды, ал тұрғын үйге қажеттілік жылына 10-12 млн. шаршы м (бір адамға 18 шаршы м норма бойынша) құрады [39, 23 б.].

Осылармен қатар, тұрғын үй нарығына инвестициялық және алыпсатарлық сұраныс теріс ықпал етеді. Атап кету қажет, соңғы кездері көптеген қазақстандықтар үшін тұрғын үйді сатып алу тек тұрғын жай мәселелерін шешу әдісі ғана емес, сонымен қатар инвестиция объектісі ретінде болды. Бұған банктің төмен қойылымдар деңгейі кезіндегі тұрғын-үйге инвестициялаудың жоғары табыстылығы мен кейінен оны жалға беру мүмкіндік туғызды. Инвесторлардың және алыпсатушылардың мүдделері сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңсіздігіне үлкен ықпал етіп, жағдайды қиындата түсірді [40].

Екінші ретті тұрғын үйлерге бағалардың қарқынды өсуі, жаңа тұрғын үйлерді белсенді эксплуатацияға енгізу, банктердің бірінші реттік нарықтағы үйлерді несиелеу саясаты және тұтыну талғамдарының өзгеруі төлемқабілетті сұраныстың екінші реттік нарықтан бірінші реттік нарыққа ауысуын білдірді. Әсіресе жақсы қызмет атағы бар құрылыс компанияларының табысты объектілері, сонымен қатар инфрақұрылымы дамыған жақсы жерде орналасқан бизнес-класс тұрғын үйі тез сатылды. Ірі қаржылық және индустриалды қалаларда элиталы тұрғын үй өзінің құнын жоғалта бастады, кейде алынбай да қалды. Бұл негізінен тұрғын нарығының осы сегментінде төлемқабілетті сұраныстың қанықтыруымен байланысты. Халық қажеттілігі және сұранысты есепке ала отырып, құрылысшылар эконом-класты бірінші реттік тұрғын үйді сала бастады. Бірақ, абсолютті мәндегі бұл кластың тұрғын үй көлемі, сұраныс пен ұсынысты тепе-теңдікке келтіре алмайды [38, 24 б.].

Дамыған нарық кезеңінде тұрғын үй мүлігіне бағаның өсу қарқыны байқалды.

Ресми статистиканың мәліметтері бойынша, 2000 жылмен салыстырғанда 2007 жылы екінші реттік нарықтағы тұрғын үйлер 17,8 есе, ал бірінші реттік нарықта 7,8 есе қымбаттады [41].

Нәтижесінде тұрғын үй мүлігіне бағаның өсу тенденциясы қалыптасқаннан кейін көптеген қазақстандық және батыс экономистері тұрғын үй нарығының «тым қызып кеткенін» хабарлай бастады.

Әлемдік тәжірибеде нарықтың табыстылығы нәтижесінде сұраныс ұсыныстан ажиотажлы асуын, ал бағалар тауардың нақты құнын көрсетпеуін нарықтың «қызуы» деп атайды. Банк несиесінің негізгі кепілі болып табылатын тұрғын үй нарығы «қызған» кезде, баға жылдам түседі. Осының нәтижесінде, несиелер қамтылмайды, жылжымайтын мүлік салымдарының табыстылығы төмендейді. Сонымен қатар тұрғын үй нарығының жалпы ұлттық экономикамен байланыстылығынан, тек нарық емес, ел де жағымсыз әсерді сезеді.

Нарықтың «қызып» кетуіне байланысты жалған жағдай туындайды, яғни тауар бағасының экономикалы алғы шарттарсыз өсуі есебінен, нарық көлемінің экономикалық жағынан дәлелденбеген өсімі. Morgan Stanley инвестициялық банктің экономистерінің зерттеулері бойынша, мұндай жағдайдың пайда болу себебі ұлттық Орталық банктердің жүргізген саясаттары болып табылады. Жетекші несие ұйымдары өспелі инфляцияны игере алмайды. Әлемдік экономика мөлшері көп қаражаттан туындаған шамадан артық сұраныстың тәуелділігінде қалды [42, 245 б.].

The Economist аналитиктерінің пікірінше, жылжымайтын мүлікке төмен пайыз қойылымы мен инвесторлардың бағалы қағаздарға сенімсіздігінен туындаған жоғары сұраныс жылжымайтын мүлік бағасының жылдам өсуінің себебі болды. Инвесторлар жылжымайтын мүлікті салымдарының сенімді кепілі ретінде қарастыру экономиканың қызуына алып келді. Жеке инвесторлар 4,9 трлн.АҚШ доллар көлеміндегі жылжымайтын мүлікке ие болып, бас позицияларда тұр [43, 5 б.].

2007 жылдың көктемінде АҚШ-тың ең ірі ипотекалық компаниясы New Century Financial Corporation Нью-Йорк қор биржасынан кеткеннен кейін дағдарыс пайда болып, халықаралық түрге ие болды. Келесі бірнеше айда ондаған компаниялар шығындарға ұшырады немесе банкроттық жариялады. Халықаралық нарықтарда өтімділік дағдарысы белгілене бастады. Дағдарыспен күресу үшін Еуропаның Орталық банкіне екі күн ішінде қарызға 150 млрд. евро, ал АҚШ-тың Федералды қор жүйесіне шамамен- 50 млрд. евро бөлді [44].

АҚШ-тағы ипотекалық дағдарыс Қазақстанға тікелей әсер етпеді, себебі біздің банктер АҚШ-тың ипотекалық облигацияларын алмады және осы облигациялары бар қорлардың үлесі болмады. Дағдарыс банктерге жанама ықпал етті. Аталған дағдарыс пен мемлекет ішіндегі жағдайдың бір-бірімен байланысы- бұл дамып келе жатқан елдер үшін қарыз алу жағдайы нашарлады.

Ресей аналитиктерінің пікірінше, әлемділік өтімділік дағдарысынан болған Қазақстанның жоғалтулары дамып келе жатқан мемлекеттер арасында ең көлемді. Бұл Қазақстан- ТМД елдерінің арасындағы сыртқы қарыздары едәуір жалғыз мемлекет, деп түсіндіріледі. Банк несиелерінің көбісі қорлармен (халық депозиттерімен) қамтылатын Украина және Ресеймен салыстарғанда, қазақстандық банктер өздерінің несиеқабілеттілігін сыртқы қарыздармен қамтамасыз етеді.

Ұлттық Банктің мәліметтері бойынша, ҚР корпоративті сыртқы қарызы ЖІӨ-нің 2005 жылы 70%-нан 2006 жылы 95% дейін өсті [45]. 2007 жылдың бірінші кварталының соңына жеке секторларының қарызы есебінен, республиканың сыртқы қарызы ЖІӨ-нің 95,7% жетті.

Мемлекеттің сыртқы қарызының өсу процесі 2004 жылдан басталды, жыл сайын қарыз көлемі 10 млрд. аса өсіп отырды. 2006 жылдың басында ЖІӨ 80,4 млрд. АҚШ долл. құраса, сыртқы борыш мөлшері 74 млрд. АҚШ долл. құрады. Сыртқы борыштың ЖІӨ қатынасы 80% жетсе, қауіпті деп саналады, Қазақстанда ол көрсеткіш 91,4% болды.

2008 жылы 2007 жылмен салыстырғанда бұл көрсеткіш 11,3 млрд. АҚШ долл. өсті. Жалпы қарыз мөлшері өскеніне қарамастан, борыш көлемі алдыңғы периодтарға қарағанда қалыпты болды [46].

2009 жылы сыртқы қарыз көлемі шамамен 112 млрд. АҚШ долл. құрады. Былтырғы жылдың ЖІӨ көлемі 107,3 млрд. АҚШ долл. құрайды, яғни сыртқы қарыздың тауарлар мен қызмет экспортына қатынасы нашарлай береді (кесте 4).

Алдыңғы жылдары сыртқы борыштың өсуіне негізінен ЕДБ өз үлестерін қосты. Өтімділік дағдарысы жағдайында кейбір ЕДБ ипотекаға мораторий жариялады. Несие беруді жалғастырған банктер өз пайыз қойылымдарын (24% дейін) және бастапқы жарна көлемін (50% дейін) жоғарлатты, заем алушыларға талаптарды қатаңдатты.

Несиелердің пайыз қойылымдарының жоғарлауы, халық арасында тұрғын үй ипотекалық несиелердің қол жетімдігін азайтты. Осының нәтижесінде, тұрғын үйге төлемқабілетті сұраныс қысқарды да, тұрғын үй нарығында сату көлемдері төмендеді. Потенциалды сатып алушылардың көп бөлігі пәтерлерді ипотеканың қолайсыз шарттары бойынша сатып алмай, күту позициясында қалды. Құрылыс кәсіпорындары салынған тұрғын үйлерді жүзеге асыру және жаңа құрылыстарды қаржыландыру мәселелері пайда болды. Нәтижесінде, тұрғын үй мүлігіне бағалар тұрақтанып, бағалардың төмендеу тенденциясы байқалды.

Кесте 4- ҚР жалпы сыртқы борышының динамикасы (период соңына, млн.АҚШ долл.) [46]

көрсеткіш	2004 ж.	2005 ж.	2006 ж.	2007 ж.	2008 ж.	2009 ж.	2010ж.	2011ж.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Мемлекеттік және мемлекет кепілдік берген сыртқы борыш	3132,9	2175,0	3124,7	2099,1	2167,0	3722,0	5111,4	5492,5
жиынтық %	9,6	5,0	4,2	2,2	2,0	3,3	4,3	4,4
Мемлекет кепілдік бермеген сыртқы борыш	29580,3	41253,5	70871,6	94270,3	105545,5	108007,8	113143,5	119660,8
жиынтық %	90,4	95,0	95,8	97,8	98,0	96,7	95,7	95,6
<b>ЖИЫНТЫҒЫ</b>	<i>32713,2</i>	<i>43428,5</i>	<i>73996,2</i>	<i>96369,3</i>	<i>107712,6</i>	<i>111729,8</i>	<i>118254,5</i>	<i>125153,4</i>
Оның ішінде, фирмааралық берешек	16675,0	19222,0	25510,8	29904,1	40114,5	48644,9	52326,6	60360
жиынтық %	51,0	44,3	34,5	31,0	37,2	43,5	44,2	48,2

Бағалардың теріс тенденциясы негізінен екінші реттік нарықта, экономикаста, сонымен қатар жаңа құрылыс көлемінің азаюы да байқалды. Қазақстандық тұрғын үй нарығында қалыптасқан қазіргі жағдай, ұлттық нарықтар дамуының циклдығы туралы болжамды дәлелдейді: белсенді өсу периоды құлдырау периодымен ауысты.

Тұрғын үй нарығындағы стагнация және бағалардың төмендеуінің екі себебі бар: сыртқы және ішкі. Ішкі себеп, біздің пікірімізше, тұрғын үй нарығының жоғары табыстылығынан сұраныс ұсыныстан асып, нарықтың тым қызып кетуі болып табылады. Сыртқы себеп ретінде, әлемдік қаржы дағдарысының тұрғын үй нарығына тигізген әсерін айтуға болады.

## **2.2 Қазақстандағы тұрғын үй құрылыс нарығының баға деңгейін талдау**

*Тұрғын үй нарығындағы баға деңгейіне шолу.* Қазіргі уақытта нарықтағы тұрғын үй ұсынысы екінші реттік нарықтағы тұрғын үйлердің

артықшылығымен, муниципалды және мемлекеттік тұрғын үй қорынан, сонымен қатар жаңа үйлер мен пәтерлер құрылысынан қалыптасады.

Тұрғын үй нарығына жаңа құрылыстар негізгі әсер тигізеді. Қазақстанда нарықтық қатынастардың жылдам дамуы бірінші реттік нарықтағы өзгерістерге алып келді. Егер 90-шы жылдардың ортасынан бастап тұрғын үй құрылысында тоқырау байқалса, 2000 жылдан бастап тұрғын үй құрылысының жандануы байқалады. 2000 жылы алдыңғы жылмен салыстырғанда, құрылыс қарқыны 105,6% өсті, бұл 1 млн.кв метр тұрғын үйді құрады.

2001-2006 жылдары құрылыс көлемінің өсуіне қарамастан, тұрғын үй нарығындағы сұраныс ұсыныстан артып тұрды. Тек элиталы тұрғын үй сегментіндегі сұранысты ғана қанағаттанарлық деп атауға болады, себебі элиталы тұрғын үй ұсынысы тұрғын үй құрылысының жалпы көлемінің көп бөлігін алады. Қол жетерлік тұрғын үй жетіспейді. Потенциалды сұраныс пен пайдалануға берілетін пәтерлер саны айырмасы арқылы анықталатын жүзеге асырылмаған сұраныс өсуде. Мысалға, 2007 жылы жалпы көлемі 8,1 млн.кв.м тұрғын үй салынды, ал тұрғын үйге қажеттілік жылына 10-12 млн.кв.м (бір адамға 18 кв.м норма бойынша) құрады [47].

Сонымен қатар, алыпсатарлық мақсатымен тұрғын үйді сату-сатып алу келісімдері саны көбейді. Жылжымайтын мүлік нарығындағы алыпсатарлық бөлік 60% құрайды, бұл тұрғын үй және коммерциялық жылжымайтын мүлік бағасын 30-35% жоғарлатады [38, 24 б.]. Инвесторлардың және алыпсатушылардың мүдделері сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңсіздігіне үлкен ықпал етіп, жағдайды қиындата түсірді.

Екінші ретті тұрғын үйлерге бағалардың қарқынды өсуі, жаңа тұрғын үйлерді белсенді эксплуатацияға енгізу, банктердің бірінші реттік нарықтағы үйлерді несиелеу саясаты және тұтыну талғамдарының өзгеруі төлемқабілетті сұраныстың екінші реттік нарықтан бірінші реттік нарыққа ауысуын білдірді. Дамыған нарық кезеңінде тұрғын үй мүлігіне бағаның өсу қарқыны байқалды (кесте 5).

Кестеден көрініп тұр, бастапқы кезеңде 2000-2001 жылдары- тұрғын үй бағасы бір қалыпты өсті. 2002 жылдан бастап тұрғын үй мүлігіне баға 5 есе өсті. Сонымен қоса, екінші реттік нарықтағы бағаның өсу қарқыны бірінші реттік нарықтан жоғары болды.

Ресми статистиканың мәліметтері бойынша, 2000 жылмен салыстырғанда 2007 жылы екінші реттік нарықтағы тұрғын үйлер 17,8 есе, ал бірінші реттік нарықта 7,8 есе қымбаттады.

2007 жылдың екінші жартысында басталған қаржы нарығы тұрғын үй нарығына теріс әсер етті, бұл көрсеткіштер төмендеп, тұрғын үй нарығында құлдырау басталды. 2007 жылмен салыстырғанды 2008 жылы тұрғын үй бағалары 8,7% төмендеді. Ал 2009 жылы бағалар біршама өскенін байқауға болады, яғни 1,8% өскенін көруге болады (сурет 4).

2010 жылы тұрғын үй нарығында жандану байқалды, осылайша 2009 жылмен салыстырғанда баға 1,3% өсті. 2010 жылдың наурыз айында алдыңғы

айларман салыстырғанда, жаңа тұрғын үйлерді сату мен үйді жалға беру бағалары 0,3%, жайсыз тұрғын үйлерді қайта сату- 0,7% өсті, ал жақсы қамтылған үйлерді қайта сату 0,1% төмендеді.

Кесте 5- ҚР тұрғын үй нарығындағы баға өзгерісінің 2001-2013 жылдар аралығындағы динамикасы (период соңына, өсім +, төмендеу –)

жыл	I реттік тұрғын үй нарығы		II реттік тұрғын үй нарығы		Жалға алынатын тұрғын үй	
	1 кв. метрдің бағасы, мың тенге	алдыңғы жылдың желтоқсанына (%)	1 кв. метрдің бағасы, мың тенге	алдыңғы жылдың желтоқсанына (%)	1 кв. метрдің бағасы, тенге	алдыңғы жылдың желтоқсанына (%)
1	2	3	4	5	6	7
2001	23,6	13,6	9,5	24,8	188	13,8
2002	36,8	55,5	16,5	73,2	244	29,8
2003	49,7	35,1	22,9	38,7	296	21,3
2004	70,1	41,1	40,4	76,1	416	40,5
2005	92,6	32,2	60,7	50,3	517	24,3
2006	123,9	33,8	95,4	57,3	632	22,2
2007	161,3	30,2	136,2	42,6	779	23,3
2008	147,5	-8,7	108,3	-20,4	839	5,5
2009	137,3	-6,9	100,8	-6,7	811	-3,6
2010	143,9	4,8	105,9	5,1	814	0,3
2011	154,1	7,1	110,5	4,3	843	0,7
2012	172,8	12,1	129,1	16,8	964	14,4
2013	177,9	3,1	138,1	6,7	1017	5,5

Ескерту- [48, б. 6-4] әдебиеттер бойынша кесте құрастырылған

2010 жылдың мәліметтерін алдыңғы жылдар мәліметтерімен салыстыру 6 кестеде көрсетілген.

2012 жылда (2012ж. желтоқсан 2011ж. желтоқсанмен салыстырғанда) жаңа тұрғын үйді сату бағасы 12,1%, көркейтілген тұрғын үйді алып сату – 16,8%, көркейтілген тұрғын үйді жалға беру – 14,4%-ға өсті.



Сурет 4 - Тұрғын үй нарығындағы бағаның өзгеруі

Ескерту- [49] әдебиет көзі бойынша автормен құрастырылған

Әсіресе бағалардың белсенді өзгерісін Қазақстанның ірі қалаларында- Алматы, Астана, Атырау байқауға болатын. 2007 жылы қыркүйек айында Астананың жаңа құрылыс пәтерлерінің бағасы ірі еуропалық қалалар бағасымен тең болды.

Кейбір эксперттер тұрғын жайларға бағалардың тұрақтануын 2006 жылы болжаған. Бірақ, статистика кері жағдайды көрсетті: 2006 жылы тұрғын үй нарығының бағасы жалпы ел бойынша 1,4-1,6 есе өсті. Әсіресе бұл өсім көбінесе Алматы қаласына тиісті болды- 70%. Егер де Алматы пәтерінің 1 шаршы метрі 2000 жылы 170 АҚШ доллар тұрса, 2007 жылдың сәуірінде- 3500 АҚШ долларын құрады, яғни бағалар 20 есе артты [48, 5 б.]. Астанада бағалар 33,9% , Павлодарда- 67,4%, Ақтөбеде- 64,2%, Шымкентте- 59,7%, Қостанайда- 50% өсті, тек Талдықорғанда ғана бағалар өзгеріссіз қалды (кесте 6).

2013 жылғы қазанда республика бойынша жаңа тұрғын үйдің 1 шаршы метрінің сату бағасы орта есеппен 187,8 мың теңгені құрады және өткен аймен салыстырғанда 2,6%-ға, көркейтілген тұрғын үйлерді алып сату, тиісінше – 146,2 мың теңге құрады және 1,5%-ға, көркейтілген тұрғын үйлерді жалға беру – 1 084 теңге құрады және 1,2%-ға өсті. Тұрғын үй бағасының Қазақстан



Республикасының өңірлері бойынша өзгеру динамикасын келесі кестелерден көруге болады.

Кесте 6 – 2005-2009 жылдар аралығындағы тұрғын үй нарығындағы бағаның өзгеруі (кезең соңына, өткен жылғы желтоқсанға пайызбен, өсуі +, төмендеуі –) [49]

1	Жаңа тұрғын үйді сату					Көркейтілген тұрғын үйді алып-сату				
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Қазақстан Республикасы	32,2	33,8	30,2	-8,6	-6,9	50,3	57,3	42,6	-20,4	-6,7
Астана	13,1	33,9	29,6	-2,3	-12,4	37,0	60,9	43,1	-32,5	-17,3
Алматы	55,5	72,0	52,9	-20,4	-12,8	51,1	65,4	24,6	-39,1	-4,8
Ақтау	65,6	34,3	11,2	-13,2	0,0	95,9	35,1	37,1	-14,0	-3,9
Ақтөбе	43,2	64,2	12,2	-0,4	-21,3	64,0	87,5	18,7	-21,1	-11,6
Атырау	31,3	13,1	16,8	-6,5	-6,5	23,7	38,3	53,8	0,0	0,0
Жезқазған	...	...	25,4	0,0	0,0	31,5	25,8	55,6	0,0	0,0
Көкшетау	...	41,1	87,6	-13,9	-9,9	44,1	43,7	89,2	-42,3	-5,0
Қарағанды	...	27,2	40,1	-3,2	-13,3	36,3	46,5	20,8	-0,0	8,0
Қостанай	10,7	50,1	33,7	-1,1	9,1	19,0	37,8	50,3	-1,8	-3,3
Қызылорда	...	...	31,0	11,7	-1,6	118,7	60,9	46,1	12,3	-2,3
Орал	16,6	46,8	42,1	0,0	-7,4	26,2	87,4	73,9	-13,6	-19,4
Өскемен	...	30,2	43,9	-9,2	3,6	34,5	70,6	35,0	-18,7	1,3
Павлодар	...	67,4	42,7	0,0	0,0	57,5	73,7	20,2	-12,9	-2,0
Петропавл	...	39,0	9,1	-30,0	-15,5	25,7	160,6	44,5	-9,4	-4,2
Семей	...	...	56,8	-17,0	-3,5	138,9	41,9	134,4	-36,4	-13,8
Талдықорған	...	0,0	0,0	-15,0	0,0	51,1	71,5	49,6	-21,7	-16,8
Тараз	...	0,0	19,8	0,0	0,0	140,0	28,6	60,4	-6,8	-9,2
Шымкент	...	59,7	23,4	-3,3	11,3	39,6	16,6	26,3	-17,9	-4,5

Кесте 7- 2009-2012 жылдар аралығындағы жаңа және көркейтілген тұрғын үй нарығындағы бағаның өзгеруі (кезең соңына, өткен жылғы желтоқсанға пайызбен, өсуі +, төмендеуі –) [49]

1	Жаңа тұрғын үйді сату				Көркейтілген тұрғын үйді алып сату				Көркейтілген тұрғын үйді жалға беру			
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
ҚР	-6,9	4,4	7,1	12,1	-6,7	5,1	4,3	16,8	-3,6	3,0	0,7	14,4
Астана	-12,4	5,1	2,0	19,3	-17,3	2,4	1,2	39,0	-7,2	5,1	2,0	6,1
Алматы	-12,8	-0,9	0,7	2,2	-4,8	-1,9	3,4	1,9	-10,3	2,2	0,5	7,3
Ақтау	0,0	8,0	3,2	1,8	-3,9	0,0	3,2	1,4	-1,2	3,3	0,0	113,8
Ақтөбе	-21,3	0,0	5,1	35,6	-11,6	-1,5	6,3	6,8	-17,1	0,0	1,8	31,7
Атырау	-6,5	4,1	32,6	11,2	0,0	4,3	8,2	12,7	0,0	0,0	-0,4	3,9
Жезқазған	0,0	0,0	23,9	0,0	0,0	-0,6	14,0	23,2	0,0	7,9	40,5	6,6
Көкшетау	-9,9	8,9	25,0	17,6	-5,0	8,8	41,9	11,9	-16,8	2,4	11,8	9,0
Қарағанды	-13,3	-4,6	2,1	7,1	8,0	6,2	6,6	35,1	1,3	3,5	10,4	7,8
Қостанай	9,1	-2,6	0,3	5,8	-3,3	13,9	3,1	7,4	1,8	0,0	21,4	17,6
Қызылорда	-1,6	1,0	4,0	16,1	-2,3	1,8	2,0	8,3	2,7	6,0	15,5	7,1
Орал	-7,4	3,8	1,5	2,2	-19,4	3,4	3,0	11,3	7,8	4,6	5,9	5,7
Өскемен	3,6	1,9	0,0	4,4	1,3	-7,0	7,7	19,1	1,5	0,8	7,0	11,8
Павлодар	0,0	1,1	0,0	10,3	-2,0	31,6	3,2	9,7	0,0	0,0	8,9	5,1
Петропавл	-15,5	0,0	73,4	4,0	-4,2	7,6	7,5	5,0	0,0	0,0	8,8	5,3
Семей	-3,5	31,9	22,2	27,3	-13,8	4,0	17,4	40,1	1,8	3,2	2,9	29,0
Талдықорған	0,0	53,5	15,8	32,7	-16,8	38,4	33,2	5,5	0,0	14,4	0,0	7,0
Тараз	0,0	40,8	3,4	9,4	-9,2	5,1	34,3	27,3	0,0	7,1	43,2	6,3
Шымкент	11,3	3,8	12,7	17,9	-4,5	2,3	7,5	52,4	2,3	2,7	7,1	11,7

*Баға өсу факторларын талдау.* Жылжымайтын мүліктің бағасы кез келген тауар сияқты сұраныс пен ұсыныстың қатынасы арқылы анықталады. Нарықтық экономика жағдайындағы тепе-тең баға- бұл ашық нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың теңдігінің нәтижесі ретінде қалыптасатын баға. Сұраныстың ұсыныстан артуы баға өсуінің себебі болып табылады. Баға төмендеуінің себебі ұсыныстың сұраныстан жоғарлауы болып табылады. Сұраныстың немесе ұсыныстың жоғарлауы/төмендеуі әр түрлі себептердің ықпалынан болуы мүмкін: саяси, әлеуметтік, демографиялық, экологиялық және басқалар [50, 80 б.].

Жылжымайтын мүлік нарығының қазіргі даму кезеңінде негізгі экономикалық заңдар жұмыс істемеуде, себебі сұраныс ұсыныстан әлдеқайда асып тұр.

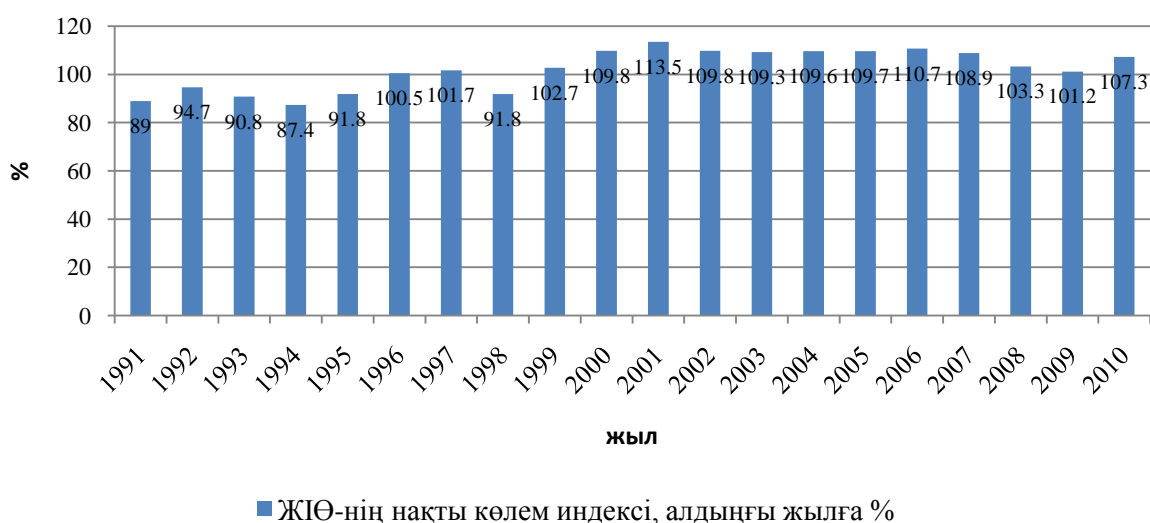
Зерттеу барысында жылжымайтын мүлік бағасының өсуіне ықпал ететін келесі факторлар анықталды:

- елдегі саяси және экономикалық тұрақтылық;
- салыстырмалы жоғары экономикалық өсу қарқыны;
- республика халқының ақша табыстарының өсуі;
- ипотекалық тұрғын үй несиесінің белсенді өсуі;
- тұрғын үй құрылысының жылдам дамуы;
- құрылыстың өзіндік құнының жоғарлауы;
- жылжымайтын мүлікке инвестицияның жоғары табыстылығы;
- «көлеңкелі» қаражаттың жылжымайтын мүлікке салынуы және тұрғын үй нарығындағы алыпсатарлық келісімдері;
- мүліктің заңдастырылуы.

Жылжымайтын мүлік нарығының жағдайына негізгі ықпалды макроэкономикалық факторлар әсер етеді. РҰА аналитиктері елдегі саяси және экономикалық тұрақтылықты, экономиканың жоғары даму қарқынын атап көрсетеді. Біздің пікірімізше, саяси тұрақтылық жайлы олармен келісуге болады. Себебі Қазақстанда басқа ТМД елдерімен салыстырғанда саяси жағдай қалыпты болып табылады [51, 37 б.].

Экономикалық тұрақтылыққа келсек, тұрақты экономикалық өсу мәселесі туындайды. Ресми статистика мәліметтері негізінде елде соңғы он жылда экономиканың өсу тенденциясы (орташа 9-10 %) байқалады. Сонымен қатар, жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) ең жоғары өсімі 2001 жылға - 13,5% келеді (сурет 5).

2009 жылдың 9 айының нәтижелері бойынша Қазақстанда қалыптасқан теріс экономикалық өсу (-2,2%) өткен жылдың осындай кезеңімен салыстырғанда (4%) экономиканың сыртқы факторлардан тәуелділігінің жоғары дәрежесін көрсетті.



Сурет 5-1991-2011 жылдар аралығындағы ҚР ЖІӨ өсу динамикасы

Ескерту- [46] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

Елге капиталдың әкелінуінің едәуір төмендеуі және энергия тасымалдауыштарға әлемдік бағаның құлдырауы іс жүзінде экономиканың барлық салаларындағы экономикалық өсудің баяулауынан көрінді: 2012 жылдың 9 айының нәтижелері бойынша теріс өсу көлікте (-10,7%), құрылыста (-8,9%), саудада (-8,4%), қаржы қызметінде (-5,7%), өнеркәсіпте (-0,6%) байқалды. Салалық бөлуде ЖІӨ-нің ішкі жылдық динамикасы құлдыраудың ең төменгі шегінің ағымдағы жылдың бірінші жартыжылдығында болғанын көрсетті.

Біздің талдауымыз, Қазақстандағы экономикалық өсудің қозғалмалы күші ішкі емес, сыртқы факторлар екенін көрсетті. Соңғы жылдары ел экономикасының өсуі негізінен өндірістің шикізат саласына шетел инвестицияларын тартуынан, экономиканың шикі зат секторларынан түскен ірі табыстарынан, әлем нарығындағы мұнай бағасынан қамтамасыз етілді.

Мұнай және табиғи газ өндірісінің шамадан тыс өңделуі макроэкономикалық тепе-теңдікті бұзып, «голландтық аурудың» дамуына және инфляцияның өсуіне мүмкіндік туғыза алады. Және де, бұл экологиялық жағдайға өз септігін тигізіп, мұнай қорының тез сарқылуынан көріну мүмкін.

Сонымен қатар, өңдеу саласы мен өндіріс салалары дұрыс бағытта дамымаған. Өңдеу саласында тек металлургия өнеркәсібі сыртқы нарықта бәсекесе алады. Мұндай жағдайда, мұнай табыстары экономикалық өуді үздіксіз қамтамсыз ете алмайтындығына ойлану қажет.

Микроэкономикалық деңгейде тұрғын үй бағалары сұраныс пен ұсыныстың арақатынасы арқылы анықталады. Мамандар жылжымайтын мүлікке сұраныстың құраушысы ретінде халық табысының өсуін атап көрсетеді. Соңғы жылдары халықтың номиналды және нақты табыстарының өсуі байқалуда, өмір сүру минимумынан төмен табыс деңгейі бар халық бөлігі қысқаруда.

Тұтынушы сұранысының кеңеюіне және тұрғын үй бағаларының көтерілуіне әсер ететін фактор ретінде, мамандар ипотекалық несиелеудің белсенді дамуын айтады.

Атап кету қажет, елдегі ақша массасы 1999 жылдан бері 10 есе артты. Банктер несиені 6 есе көп беретін болған [52].

Жылжымайтын мүлік бағасының жоғарлауына ықпал ететін тағы бір фактор- жоғары табыстылық. Қазақстандықтардың көбісі үшін тұрғын үй тек тұрғын жай мәселелерін шешетін құрал ғана емес, сонымен қатар табысты инвестиция болып табылады. Нарық талдауы коммерциялық мүлікке және тұрғын үйлерге салымдар табыстылығы орташа есеппен 12-16 % құрайтындығын көрсетті [53, 28 б.].

Тұрғын объектілер құрылысының бағаларының жоғарлауына ықпал ететін негізгі фактор- бұл құрылыс материалдар, жабдықтар бағаларының өсуі. Қала сыртындағы жер учаскілерінің тапшылығы, инженерлі коммуникацияларды өткізу құнының жоғарлауы және инфрақұрылымның дамуы да, жаңа үйдің бағасын көтереді. Құрылыс саласының дамымағандығы, республикада орнықты

өндіріс базасының жоқтығы құрылыстың қымбаттауына және импорттың артуына әкеледі. Индустрия және сауда Министрлігінің мәліметтері бойынша, 2011 жылы республикаға көлемі 2 млрд. АҚШ долл. тұратын құрылыс материалдарын әкелген, бұл жалпы пайдаланылған материалдардың 60 % құрайды. Құрылыс материалдардың бір шаршы метр бағасына келетін бөлігі 35-40 % құрайды [54, 6-16 б.].

Елдегі құрылыс шуы негізгі (кірпіш, цемент және т.б.) және өңдейтін, жамылтқы құрылыс материалдарына үлкен сұраныс туғызады. Қазіргі заманғы тұрғын үй құрылыс сапасына талаптар әлем стандарттарына сай жаңа тиімді құрылыс материалдарын пайдалануды болжайды.

Қазақстан шикізат ресурстарына, өндіріс қуаттылығына, жаңа құрылыс материалдарды және жабдықтарды қамтамасыз ету үшін жұмыс және инженер кадрларына бай. Бірақ қазақстандық құрылыс материалдар өнеркәсібі құрылыс өндірісінің қажеттілігін толық қанағаттандырмайды. Қазіргі таңда елдің құрылыс нарығы тек 40 % қазақстандық өніммен қамтамасыз етіледі, қалған бөлігі импортқа келеді. Құрылыс материалдарының импорты 2006 жылы 2,6 млрд. АҚШ долларын құраған [55, 15-32 б.], бұл 2002 жылмен салыстырғанда 4,6 есе көп.

Отандық өндірісшілер бірінші реттік өңделген құрылыс материалдарына ішкі қажеттілікті қамтамасыз ете алады.

Құрылыс материалдар өнеркәсібі дамуының негізгі мәселелері:

- негізгі қорлардың жоғары тозушылығы (60-70 % дейін);
- өзіндік қаржы-қаражаттың модернизациялау және техникалық қайта жарақтандыру үшін жеткіліксіздігі;
- шикізатты терең өңдейтін, жаңа алдыңғы қатарлы технологияларды қолданатын кәсіпорынның жалпы техникалық және технологиялық артта қалушылығы;
- елдегі көптеген минералды ресурстардың кен орны меңгерілмеген;
- дайын өнімнің құнын өсіретін жоғары транспорттық шығындар, жоғары темір жол тарифтері;
- салық салудың жоғары қойылымдары; баж-тариф реттеудің тепе-теңсіздігі.

Осыған байланысты құрылыс материалдар өнеркәсібі алдында тұрған маңызды міндет ішкі нарықтан импорттық өнімдерді ығыстырып шығаратын және әлемдік нарықта бәсеке қабілетті бола алатын, жоғары сапалы құрылыс материалдарын, жабдықтар мен конструкцияларын шығаруды ұйымдастыру.

Құрылыстың өзіндік құнында 40 % бағалары жыл сайын өсіп тұратын құрылыс-монтажды жұмыстар құрайды [55, 28 б.]. Құрылыс-монтажды жұмыстардың баға индексінің динамикасы 8 кестеде көрсетілген.

Кесте 8- 2004-2012 жылдар аралығындағы құрылыстағы бағаның өзгеру индексі

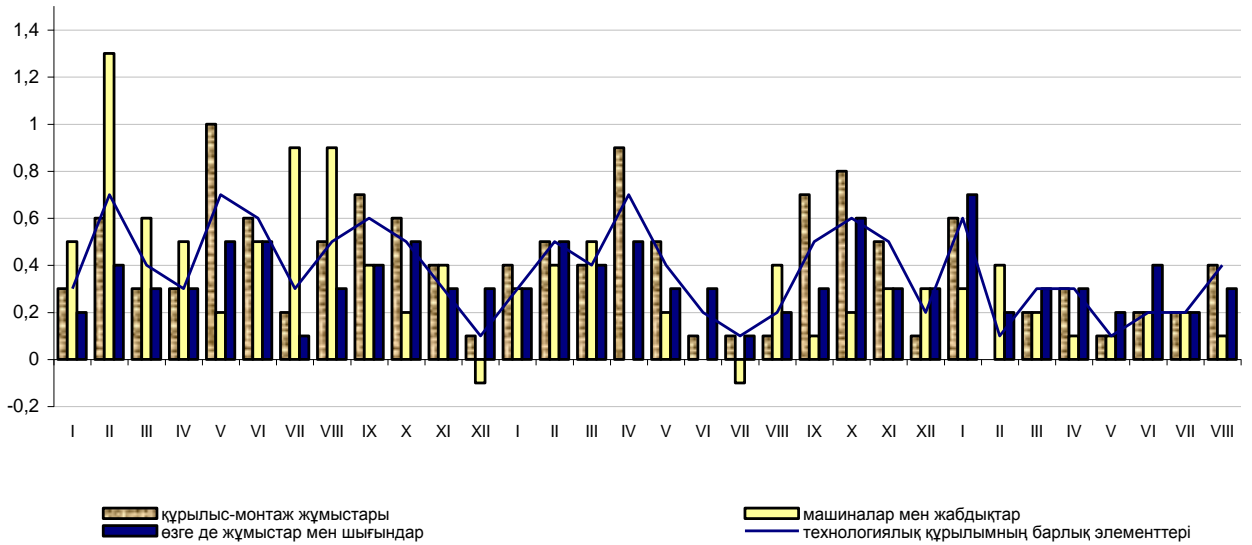
Көрсеткіштер	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Технологиялық құрылымның барлық элементтері	105,6	105,3	105,0	107,1	108,5	104,5	103,6	105,4	104,6
құрылыс-монтаж жұмыстары	105,6	104,9	104,9	107,5	108,4	104,4	102,9	105,6	105,3
машиналар мен жабдықтар	108,0	107,3	104,4	106,7	109,4	104,2	107,7	106,6	102,5
өзге де жұмыстар мен шығындар	102,7	103,7	105,9	106,3	107,9	105,2	103,6	104,3	104,2
Ескерту- [56] әдебиет бойынша автормен құрастырылған									

Тұрғын үй құрылысының қажеттілігін сапалы, экономиялы, экологиялық таза, осы заманғы құрылыс өнімдерімен және материалдарымен қамтамасыз ету бірқатар шараларды құрастыруды және жүзеге асыруды талап етеді. Оларға кіретіндер:

- саладағы тоқтап қалған және жұмыс істеп тұрған өнеркәсіптерді қайта құру және модернизациялау;
- мемлекет қаражаты есебінен тұрғын үйлер салу кезінде импорттық құрылыс материалдарын қолдануды минимумға дейін жеткізу;
- ресурстық базаны дамыту; шикізатты өңдеудің прогрессивті әдістерін енгізу, алдыңғы қатарлы технологиялар қолдану, жер қойнауларын геологиялық зерттеу және геологбарлау жұмыстары бойынша шаралар қамтамасыз ету;
- кәсіпорындарда жаңа тиімді энерго- және ресурс сақтаушы технологияларды ендіру және меңгеру бойынша шаралар қамтамсыз ету;
- ғылыми сыйымды, ресурс сақтаушы және экологиялы таза технологиялар құрастыруға бағытталған зерттеулерді дамыту, алдыңғы қатарлы шет ел технологияларын тарту бойынша жүйе құрастыру;
- шет ел кәсіпорындарымен кооперациялық байланыстарды дамыту, шет ел инвестицияларын тарту мақсатында құрылыс материалдар өнеркәсібінің перспективалы салаларын презентациялау бойынша ақпараттық жұмыстар жүргізу, жаңа технологиялар беру саласында серіктестікті нығайту.

Ағымдағы жылғы сәуірде өткен аймен салыстырғанда құрылыстағы баға индексі 104,6%, құрылыс-монтаж жұмыстарына - 105,3%, машиналар мен жабдықтарға – 102,5%, өзге де жұмыстар мен шығындарға – 104,2%-дан құрады (сурет 6).

өткен айға пайызбен, өсуі +, төмендеуі –

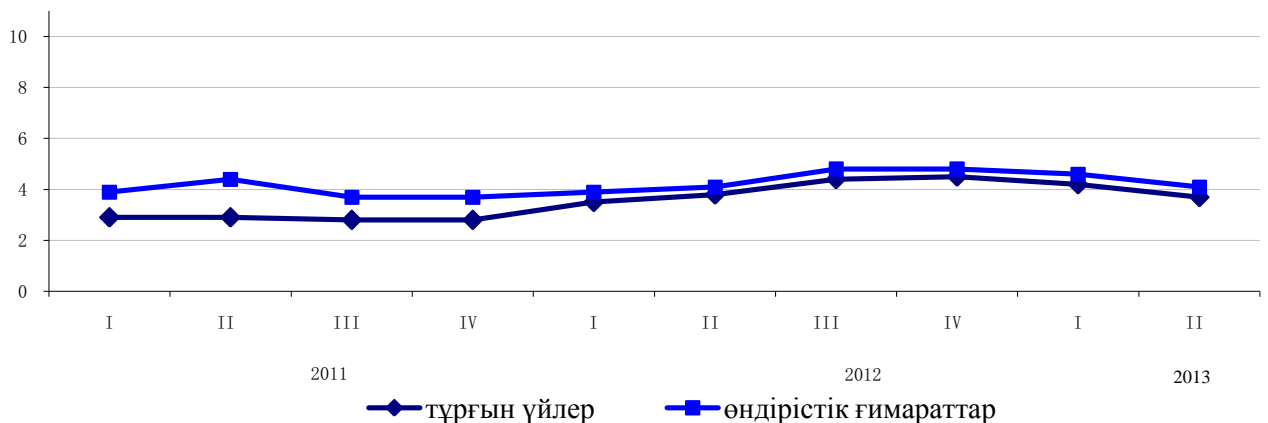


Сурет 6- Құрылыстағы бағаның өзгеруі [56]

2011 жылғы төртінші тоқсанда 2012 жылғы осы кезеңмен салыстырғанда тұрғын ғимараттар салу бойынша құрылыс жұмыстары (қызметтері) 1,9%, өндірістік ғимараттар салу бойынша – 6,8%, әкімшілік ғимараттар – 2,5%, автомобиль жолын салу бойынша – 3,1%-ға қымбаттады.

2013 жылғы екінші тоқсанда 2012 жылғы тиісті тоқсанмен салыстырғанда тұрғын үйлерді салу кезінде құрылыс учаскесін дайындау жұмыстарының 7,4%, электротехникалық, слесарлық және өзге де құрылыстық-монтаждау жұмыстарының – 4,5%, аяқтау цикліндегі әрлеу жұмыстарының – 4,6%, мамандандырылған өзге де құрылыс жұмыстарының – 3%-ға қымбаттауы белгіленді (сурет 7) [56].

өткен жылдың тиісті тоқсанына, пайызбен, өсуі



Сурет 7-Тұрғын үйлер және өндірістік ғимараттар салу бойынша құрылыс жұмыстары бағасының өзгеруі [56]

Дайын объект құнына кіреді: ескі үйді бұзу жұмыстыра жұмсалған шығыстар, жер учаскісінің бағасы, архитектуралы-келісім документтер пакеті, құрылыстың несиесі пайыздары, инженерлі желілерді өткізу және орнату, коммуникация жабдықтаушылармен есеп-айырысу. Құрылыс кәсіпорынның шығыстарының өсуі жаңа тұрғын үйдің бағасын сәйкесінше жоғарлатады.

Жылжымайтын мүлік бағасының көтерілуіне сонымен қатар, мемлекеттің «көлеңкелі» табыстарды және мүлікті заңдастыру саясаты да әсер етті. Қазақстан бағалаушылар Ассоциациясының мамандарының бағалаулары бойынша, аталған фактор тұрғын үй бағасының жалпы өсуінде 10 % құрады.

Жоғарыда аталғандарды түйіндей келе, келесідей қорытынды айтуға болады: елдегі тұрғын үй мүлігіне бағаның өсуіне объективті және субъективті факторлар ықпал етті. Сонымен қатар, бағаның жоғарлауына әсіресе ЖІӨ өсу, халық табысының көтерілуі, ипотекалық несиелеу көлемінің артуы, тұрғын үй құрылысына инвестициялар мөлшерінің өсуі, құрылыстың өзіндік құнының қымбаттауы сияқты факторлар маңызды әсер етті.

### **2.3 Тұрғын үй нарығында ұсынысты қалыптастыру және Қазақстандағы тұрғын үй құрылысының даму кезеңдері мен тенденциялары**

Инвестициялы-құрылыс қызметі- тұрғын үй нарығының қалыптасуының маңызды факторы. Тұрғын үй құрылысы- халықтың даму деңгейінің маңызды көрсеткіштерінің бірі. Себебі адамның тұрғын жаймен қамтамасыз етілуі ең басты қажеттілік болып табылады. Сонымен қатар, құрылыс саласының дамуы басқа да бір-бірімен байланысты салалардың көтерілуін қамтиды- құрылыс материалдар өндірісі, металлургиялық және т.б. Құрылыс векторының дамуы қаржы секторына салымдардың артуын қамтамасыз етеді, яғни құрылыс компаниялар және заводтар айналым қаржыларын қажет етеді. Банк секторының дамуы сақтандыру нарығының дамуына, зейнет-ақа салымдарының өсуіне әкеледі [57, 13 б.].

Тұрғын үй құрылыс саласы қоғамдық өндірістің бөлігі ретінде, мемлекеттің әлеуметтік саулығының индикаторы болып табылады. Ф.Энгельс айтқандай, тұрғын үй қажеттілігін қанағаттандыру деңгейі «басқа қажеттіліктер қалай қанағаттандырылатынына өлшем болу мүмкін» [58, б. 208].

Тұрғын үй құрылысы әрқашанда экономикалық дамудың мықты факторы болып табылатын. Біріншіден, халық тамаққа, киімге және басқа да игіліктерге өз қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, тұрғын үй құрылысының қорын қамтамасыз ететін үй құрылысына қаражатты жинау қажеттілігімен есептесуге мәжбүр. Екіншіден, өндірістік күштерді тиімді орналастыру, құрылымдық қайта құрулар мемлекеттен бюджет бөлігін тұрғын үй құрылысына бағыттауды талап етеді. Үшіншіден, тұрғын үй құрылысының дамуының өзі жобалау, құрылыс материалдарының өнеркәсібі, инфрақұрылым ұйымдарының құрылысы, сауда кәсіпорындары, жол құрылысы, қала транспорты сияқты басқа да қызмет салаларының дамуын қажет етеді. Тұрғын үй құрылысы және



онымен байланысты салалар уақытты көп қажет ететін қызмет болғандықтан, бұл салалардағы жұмысшылардың қызметі тұрақты процесс болып табылады.

Экономикалық теория көз қарасынан, тұрғын үй құрылысы қаржылық, еңбек және басқа ресурстардың, қоғам дамуының негізгі әлеуметтік факторы ретіндегі адамдарды өмірмен қамтамасыз етуші объектіні салу үшін материализациялану саласы ретінде көрінеді.

Қазақстанның құрылыс индустриясы 20-шы жылдардың соңында туындады. Қысқа мерзім аралығында республикада мықты құрылыс индустриясы құрылды, бұны келесі мәліметтер дәлелдейді: 1965 жылы Қазақстандағы құрылыс мердігерлік жұмыстар Кеңес Үкіметінің алғашқы жылдарындағы орта жылдық жұмыс мөлшерінен 150-ге және 50-шы жылдармен салыстарғанда 6-7-ге көп болды [59, б. 89].

Тәуелсіздік жылдарында республиканың құрылыс саласы өте күрделі өзгерістерден өтті. Құрылыс саласындағы өзгерістердің сипаттары бойынша соңғы жылдарды шартты түрде үш кезеңге бөлуге болады.

Бірінші кезең (1991-1995) шаруашылық байланыстардың бұзылуымен, ұлғайған инфляциямен, потенциалды инвесторлардың қаржылық мүмкіндіктерінің төмендеуімен сипатталады. Құрылысқа инвестицияның қысқаруы мердігерлік жұмыстардың екі есе кемуіне әкелді [60, 8-9 б.]. 1992 жылы инвестиция көлемі 1991 жылмен салыстарғанда екі есе азайды да, келесі жылдары да төмендей берді.

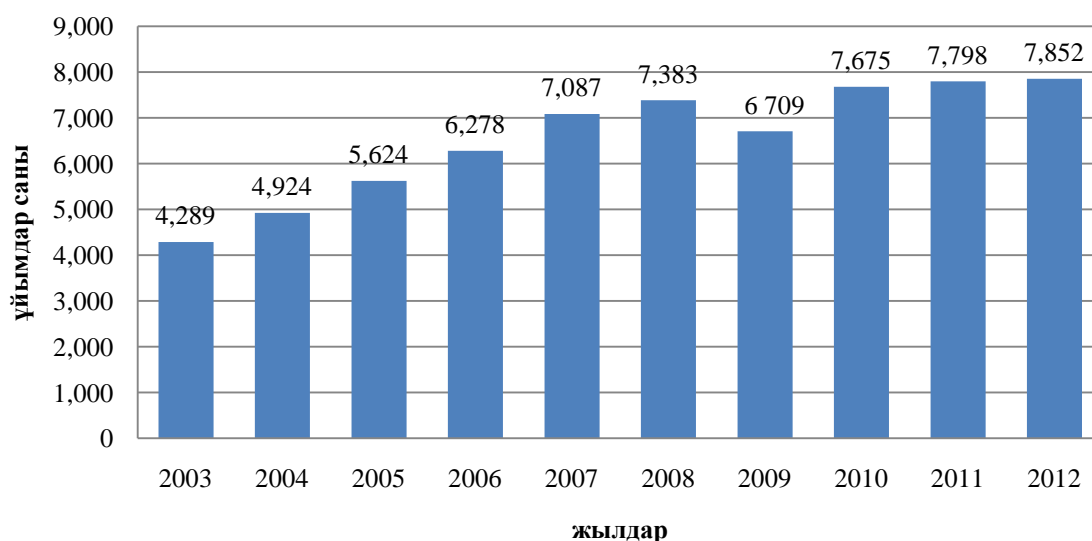
Басталған жекешелендіру процесі құрылыс саласының алыптарын уақталып бөлінуіне, жеке шағын құрылыс фирмалардың көбеюіне, құрылыс кооперативтерінің пайда болуына әкелді. Осы кезең аралығында құрылыстағы мемлекеттің үлес салмағы қысқарды: мердігерлік ұйымдар саны бойынша 1991 жылы 94 %-дан (3008 дана) 11 %-ға (420) 1995 жылы.

Екінші кезең (1996-1999) құрылыс саласы көрсеткіштерінің тұрақтылығымен сипатталады:

- мердігерлік жұмыстар көлемі орташа 900 млн. теңге деңгейінде болды;
- осы кезең аралығында республика территориясында қызмет еткен құрылыс ұйымдар саны шамамен 3000 болды, яғни 1991 жылдың деңгейінде;
- жекешелендіру процестері аяқталды. Оның нәтижесі болып мемлекеттік құрылыс ұйымдарының қысқаруы болды, 1996 жылы 391-ден 1999 жылы 88 дейін, ал 1991 жылы олардың саны 3008 болған [60, 10-13 б.].

Басым үлесті отандық жеке кәсіпорындар (1996 жылы жалпы мөлшердің 69 % және 1999 жылы 95% ), сонымен қоса шетелдік құрылыс фирмалар (сәйкесінше 0,2% және 1,6%) құрады. Бірақ тұрғын үй құрылысында бұл кезеңде тоқырау байқалды- 1999 жылы салынған тұрғын үй мөлшері 1995 жыл деңгейінен 66,4% құрады. Салынған пәтерлер мөлшері екі есе төмендеді. Құрылыс саласына салынған инвестициялар жыл сайын азайып отырды. 2000 жылы басталған үшінші кезең республика экономикасының қарқынды дамуымен байланысты, мердігерлік құрылыс қызметінің жанданған кезеңі ретінде объективті қарастырылуы мүмкін. Шағын, орта және ірі мердігерлік

құрылыс кәсіпорындарының келісімдері негізінде атқарылған жұмыс көлемі 142 млрд. теңгені құрады, 1999 жылдың деңгейінен 1,8 көп болды. 2000 жылы республикада 2967 құрылыс ұйымдары қызмет етті, олардың 1740 ұйымында жұмыс істейтіндер саны 20 адамға дейін.

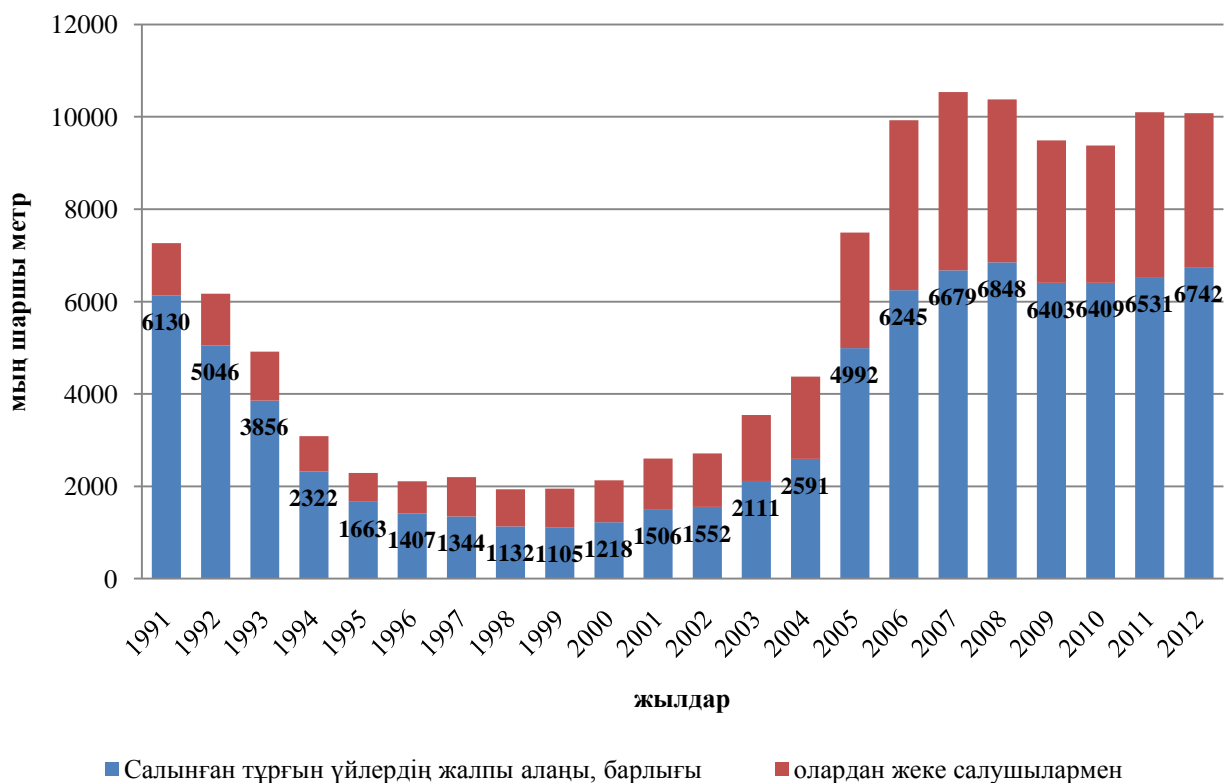


Сурет 8- Құрылыс ұйымдарының 2003-2012 жылдар аралығындағы саны

Ескерту- [61] әдебиет көзі бойынша автормен құрастырылған

8-суретте құрылыс ұйымдарының санының динамикасы сипатталған. 1991 жылмен салыстырғанда құрылыс кәсіпорындарының жалпы саны 7,3% қысқарған, бірақ жұмыс істейтіндер саны 20 адамға дейін ұйымдар саны 1,8 көбейген [60, 14-15 б.]. 2007 жылы тамыз айында болған қаржы дағдарысына қарамастан, құрылыс ұйымдар саны 2006 жылмен салыстырғанда 809 бірлікке көбейіп, 7087 ұйымды құрып, келесі жылы шамамен тағы 300 бірлікке көбейіп, 7383 кәсіпорын болды. Бірақ 2009 жылы құрылыс ұйымдар саны 6709 бірлікке дейін қысқарды. Бірақ 2012 жылы олардың саны шамамен 1143 дейін өсті [61].

2006 жылы тұрғын үйді пайдалануға беру көлемі 2003 жылмен салыстарғанда 3 есе көбейген (сурет 9). 2007 жылы жалпы ауданы 8,1 млн. шаршы м. тұрғын үй эксплуатацияға берілген, бұл алдыңғы жылмен салыстырғанда 1,3 есе көп. Келесі жылдары бұл көрсеткіш тек 1,02 есеге ғана артып отырды.



Сурет 9- Тұрғын үйлердің жалпы алаңын пайдалануға беру динамикасы 1991-2012 жылдардағы

Ескерту- [62] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

Құрылыс саласындағы жағымды тенденциялардың қалыптасуына келесі факторлар ықпал етті: жалпы экономикалық өсім; халық тұрмысының жақсаруы нәтижесінде ішкі сұраныстың артуы; құрылыс материалдар өндірісінде қолданылатын минералды-шикізат ресурстардың болуы; кәсіпкерліктің дамуы; жеке тауары нарықтарындағы жағымды коьюнктура; арзан жұмыс күшінің болуы.

Осылармен қоса, тұрғын үй құрылысы Қазақстанның 2050 жылға дейін дамуы Стратегиясындағы приоритетті бағыттарының бірі болып қабылданды. Республика Президенті Н. Назарбаев өзінің Қазақстан халқына жолдауында тұрғын үй құрылысын елдің экономикалық дамуының «қозғаушы күші» ретінде қарастыруын айтты [2]. Масштабты жаңа тұрғын үй құрылысы құрылыс материалдар өнеркәсібінің, жиһаз өндірісінің, металл өңдеу және жаңа үйлерді салу мен ескі ғимараттарды қайта қалпына келтіру кезінде өнімдері талап етілетін басқа отандық өнеркәсібінің қарқынды дамуына жағдай жасайды және қамтамасыз етеді [63].

2004 жылы Президент Жарлығымен 2005-2007 жылдары Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылысын дамыту бағдарламасы (Мемлекеттік бағдарлама) бекітілді. Мақсаты- халықтың қалың жігінің тұрғын үйге

қолжетімділігін қамтамасыз ететін тұрғын үй құрылысын дамыту проблемаларын кешенді түрде шешу. Осының негізінде әлеуметтік қорғалатын азаматтарға жекешелендіру құқығынсыз мемлекеттік коммуналдық тұрғын үй беру жүзеге асырылады [64, 10 б.].

Тұрғын үйлерді іске қосу - 2005 жылы - 3 млн. шаршы метрден астам, 2006 жылы 4 млн. шаршы метрден астам, 2007 жылы 5 млн. шаршы метрден астам жалпы көлемді құрайды. Оның ішінде ипотека жүйесі бойынша - 49 мыңға таяу отбасы: 2005 жылы - 11,7 мың отбасы, 2006 жылы - 16,5 мың отбасы, 2007 жылы - 20,8 мың отбасы [65, 8-9 б.].

Қазақстан Республикасы Президентінің 2007 жылғы 20 тамыздағы № 383 Жарлығымен Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысының 2009 жылдың ішінде іске асыру мемлекеттік бағдарламасы бекітілген.

Мемлекеттік бағдарламаға сәйкес үш жыл ішінде барлық қаржыландырудың көздері есебінен тұрғын үйдің жалпы көлемі 19,3 млн. шаршы метр, оның ішінде 2009 жылы 6,2 млн. шаршы метр пайдалануға енгізу қарастырылған [66].

Республика өңірлерінің арасында пайдалануға тапсырылған тұрғын үй ғимараттарының жалпы алаңының елеулі үлес салмағы Астана (19,7 %) және Алматы (16,4 %) қалаларына түсіп отыр [67].

Мемлекеттік меншік кәсіпорындары мен ұйымдары 2009 жылдың ішінде тұрғын үй құрылысында тұрғын үйдің 804,7 мың шаршы метр пайдалануға енгізген. Мемлекеттік сектор республикада тұрғын үйді пайдалануға енгізудің жалпы көлемінен барлығы 12,6 %-ға ие болып отыр.

Тұрғын үйдің аса бөлігін жеке салушылар (жеке меншік нысанды кәсіпорындар мен ұйымдар және халық) – 5473,4 мың шаршы метр немесе 85,5 %, оның ішінде халық – 3088,4 мың шаршы метр пайдалануға берген. Халық салған тұрғын үйдің үлесі жалпы енгізілген көлемнің 48,3 %-ын құрайды.

Пайдалануға енгізілген пәтерлердің саны 53709, оның ішінде жеке салушылар енгізген 23412 бірлігін құрайды [68, 123 б.].

Жалға берілетін тұрғын үй құрылысына мемлекеттік бағдарлама шегінде 2009 жылы республикалық бюджеттен облыстық бюджеттерге және Астана мен Алматы қалаларының бюджеттеріне сомасы 9,6 млрд. теңге нысаналы трансферттер бөлінген. 2010 жылғы 1 қаңтардағы жай-күйі бойынша 9108,0 млрд. теңге (95 %) игерілген.

2009 жылы жалға берілетін тұрғын үйдің жалпы көлемі 189,4 мың шаршы метр, 154,7 мың шаршы метр пәтерлер, 2530 пәтерлер пайдалануға енгізілген.

Жалға берілетін тұрғын үйдің жалпы көлемі 200,0 мың шаршы метр пәтерлерді пайдалануға енгізу тапсырмасы барысында пайдалануға тапсырылған жалға берілетін тұрғын үйдің жалпы көлемі 77 %-ды құрайды.

Мемлекеттік бағдарлама шегінде 2010 жылы жалға берілетін тұрғын үй құрылысына республикалық бюджеттен облыстық бюджеттерге және Астана мен Алматы қалаларының бюджеттеріне нысаналы трансферттер бөлу және 211,8 мың шаршы метр пайдалануға енгізу көзделген.

Кредит қаражаты есебінен тұрғын үй құрылысына жергілікті атқарушы органдары 2009 жылы республикалық бюджеттен барлық сомасы 16,1 млрд. теңге кредит қаражатын бөлінген.

2009 жылы салынып жатқан 100 мектеп және 100 аурухана қызметкерлерін тұрғын үймен қамтамасыз ету жөніндегі бағдарлама шегінде жалпы алаңы 198,2 мың шаршы метр тұрғын үй, көлемі 154,0 мың шаршы метр пәтерлер, 2308 пәтер пайдалануға енгізілген.

2005-2007 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламаның шегінде 2006-2007 жылдары ЖАО-ға берілген кредиттерді қайта пайдалану есебінен 45,8 млрд. теңге сомасында 2009 жылы 296,5 мың шаршы метр кредиттік тұрғын үй пайдалануға енгізілген [69].

2008-2010 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламамен қайта пайдалануға көзделген 45,8 млрд. теңгеден 21,7 млрд. теңге (47 %) игерілген.

2010 жылдың ішінде қайта пайдалану қаражаттар есебінен жалпы көлемі 143,0 мың шаршы метр тұрғын үй, алаңы 109,6 мың шаршы метр пәтерлер, 1686 пәтер пайдалануға енгізілген [70].

1990 және 2012 жылдар аралығындағы тұрғын үйлердің жалпы тұрғызылған және пайдалануға берілген жалпы көлемінің динамикасын 9 кестеден көруге болады. Кестеде тұрғызылған тұрғын үйлердің жалпы көлемінде жеке құрылыс кәсіпорындармен салынған тұрғын үйлер үлесі көрсетілген. Жеке индивидуалды салушылармен салынатын тұрғын үйлер мен ғимараттар тәуелсіздік алғалы бері өсіп келуде, яғни қазіргі таңда құрылыстың жартысынан көбі осы жеке құрылыс фирмаларымен жүзеге асады. 1990 жылы жалпы пайдалануға берілген тұрғын үй ауданы 6130 мың шаршы метр болса, оның 1133 жеке құрылыс кәсіпорындармен жүзеге асқан. Ал 2012 жылы 6742 мың шаршы салынған ғимараттардың 3487 мың шаршы метрі жеке салушылармен жүзеге асты. Кредит қаражаттары есебінен тұрғын үй құрылысына 2010 жылы жергілікті атқарушы органдарға республикалық бюджеттен жалпы сомасы 17,5 млрд. теңге бөлінген.

2009 жылы инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымды дамытуға, орналастыруға, жөндеуге және қайта жаңартуға тұрғын үй құрылыс салу аудандарында республикалық бюджеттен жергілікті атқарушы органдарының бюджеттеріне 40939,9 млрд. теңге сомасында нысаналы трансферттер бөлінген.

2010 жылғы 1 қаңтардағы жай-күйі бойынша республика бойынша 100 % игерілген, оның ішінде нақты игерілгені 40585,8 млн. теңге (99 %). Сонымен қатар, конкурс рәсімдерін және 2010 жылға ауысатын сомаларды үнемдеу қорытындылары бойынша рұқсат етілген шектің 10 % айырмасын құрайды.

Алматы облысында Алматы қаласының төрт серіктес қалаларын салу бойынша алдын ала жұмыстар жүргізуге 2009 жылы 2311,4 млн. теңге бөлінген. 2010 жылғы 1 қаңтардағы жай-күйі бойынша 2285,1 млн. теңге (98,9 %) игерілген [71].

Кесте 9- Құрылыс қызметінің негізгі көрсеткіштерінің динамикасы

жылдар	Мердігерлік жұмыстар көлемі		Тұрғызылған тұрғын-үйлердің жалпы көлемі		Индивидуалды салушылармен тұрғызылған тұрғын-үйлердің жалпы көлемі	
	млн. тенге	% алдыңғы жылға	мың. кв. м	% алдыңғы жылға	мың. кв. м	% алдыңғы жылға
1	2	3	4	5	6	7
1990	11	92,2	7869	-	1164	-
1991	18	76,7	6130	77,9	1133	97,3
1992	261	44,2	5046	82,3	1122	99,0
1993	3058	69,8	3856	76,4	1057	94,2
1994	41546	78,9	2322	60,2	764	72,3
1996	77624	61,5	1663	71,6	628	82,2
1997	61965	63,1	1407	84,6	699	111,3
1998	65454	103,3	1344	95,5	851	121,7
1999	74803	105,1	1132	84,2	803	94,4
2000	71250	88,8	1105	97,6	843	105,0
2001	150677	178,5	1218	110,2	910	107,9
2002	253690	159,6	1506	123,7	1094	120,2
2003	388977	141,2	1552	103,1	1159	105,9
2004	424994	104,0	2111	136,0	1432	123,6
2005	527793	117,9	2591	122,7	1781	124,3
2006	817821	147,4	4992	182,4	2505	145,2
2007	1441236	128,6	6245	125,1	3680	146,9
2008	1617464	105,7	6679	107,0	3856	104,8
2009	1784954	101,9	6848	102,5	3527	91,5
2010	1943960	108,9	6409	100,1	3324	94,2
2011	2085137	107,2	6531	101,9	3394	102,1
2012	2266803	108,7	6742	103,2	3487	102,7

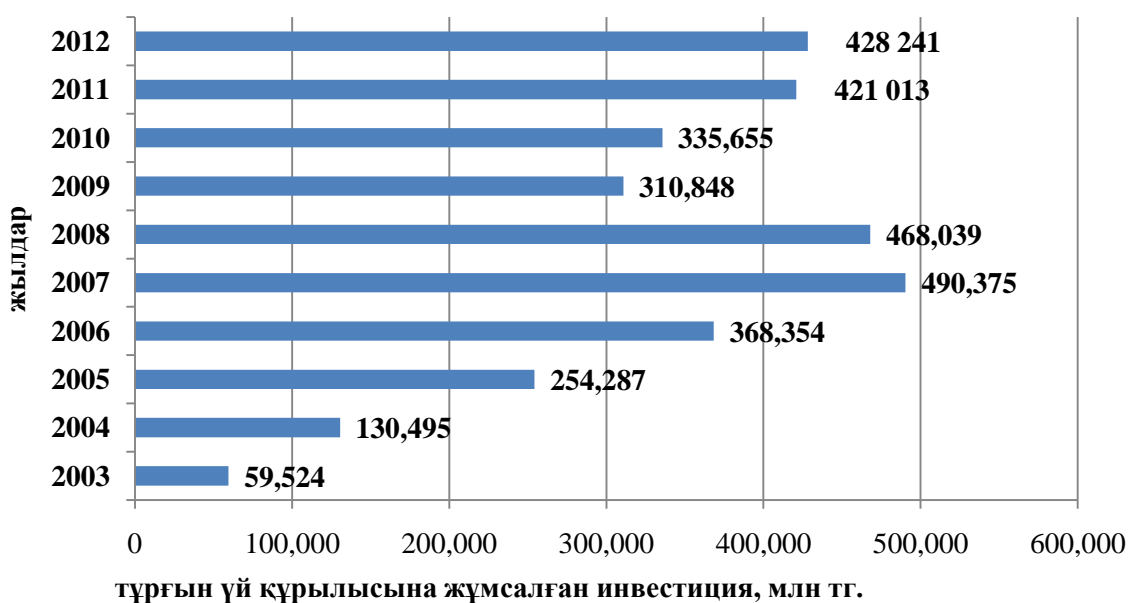
Ескерту- [70] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

100 мыңнан астам тұрғын саны жоспарланған «Gate City» және «Golden City» серіктес қалаларының бас жоспарлары Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2009 жылғы 2 қарашадағы № 1739 және № 1740 қаулыларымен бекітілген [72].

2013 жылғы қаңтар-қыркүйекте тұрғын үй құрылысына 342,1 млрд.тенге салынды, бұл 2012 жылғы қаңтар-қыркүйекке қарағанда 16,6%-ға көп. Тұрғын

үйлердің жалпы санынан 17867 жеке үйлер, 374 көп пәтерлі үйлер пайдалануға берілді. Көппәтерлі тұрғын үй құрылысының 1 шаршы метрінің орташа нақты құны 96,5 мың теңге және халықпен салынған тұрғын үйлерде 59,6 мың теңгені құрады. 2013 жылғы қаңтар-қыркүйекте 243,9 мың шаршы метр жалға берілетін және 201,6 мың шаршы метр кредитке берілетін тұрғын үйлер пайдалануға берілді.

Тұрғын үй құрылысына салынған инвестиция мөлшеріне назар аударатын болсақ (сурет 10), тұрғын үй құрылысына бөлінген қаражат мөлшерінің ең қарқынды кезеңі 2007 жыл болып табылады. 2003 жылмен салыстырсақ, 2007 жылы инвестиция көлемі 8 есе көбейген. Бірақ 2009 жылы бұл көрсеткіш біршама қысқарып, алдыңғы жылға 58,9 % құрады. 2012 жылы 428 млн. тенге бөлінген, яғни 2011 жылмен салыстырғанда бұл көрсеткіш 5 % артқан.



Сурет 10- Тұрғын үй құрылысына бөлінген инвестиция көлемі

Ескерту- [73] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

Жаңа салынған тұрғын үйлердің сапасы қазіргі уақытта өзекті мәселе болып отыр. Соңғы уақытта тұрғын үй сапасы пәтер сатып алушыларына маңызды факторға айналды. Қазақстанның құрылысшылар Ассоциациясының аналитикалық орталығы өткізген сұрауы бойынша, 37,2 % сұралғандар жаңа тұрғын үйлердің сапасы төмен екендігін атап айтты. Сұралғандардың басым бөлігі (38,1 %) нақты ақпараттың болмауынан жауап беруге қиналды. Кейбір сұралғандар (18,3 %) сапа деңгейін орташа деп бағаласа, тек 6,6 % ғана жаңа тұрғын үйлердің сапасын оң бағалаған [55, 53 б.].

Тұрғын үй құрылысының сапасының төмендеуі 2005 жылы аймақтарда салынып жатқан объектілерді бақылау, сонымен қоса құрылысқа рұқсаттамалар орталық орындаушы ұйымнан- Құрылыс жұмыстары бойынша Комитет (ҚЖК)

индустрия және сауда Министрлігінен- жергілікті акиматтарға және мемлекеттік архитектуралық құрылыс қызметтеріне берілді. Бұл құрылыстың сапасын бірыңғай мемлекеттік бақылау жүйесін таратып жіберді.

Тұрғын үй құрылысындағы тағы бір мәселе, бұл салынған үйлердің қымбаттығы. Бұның себебі құрылыстың өзіндік құнының өсуі, импорттық құрылыс материалдарының, жабдықтардың және т.б. артып тұруы.

Республиканың құрылыс саласының қайта құрылуы баға қозғалысына әсер етті. Талдау 2000 және 2007 жылдар аралығында тұрғын үйдің бір шаршы метр құрылысының орташа құны 3,2 есе көбейген.

Құрылыстағы бағаның өсуінің негізгі факторы оның жоғары материалсыйымдылығы болып табылады. Құрылыс ұйымдарының өндіріс шығындары 2001-2005 жылдары бес есе көбейген. Шығындардың басым бөлігін құрылыс жұмыстырмен байланысты тұрақты шығындар құрайды: 2005 жылы 1991 жылмен салыстырғанда тұрғын үй құрылысында қолданылатын жұмыстардың барлығы 139 есе көбейген.

Талданылып отырған кезең аралығындағы отандық құрылыс материалдары 5 есе, ал импортталатындар 4 есе қымбаттаған.

Осымен қатар, тұрғын үй құрылысының қымбаттауына жер учаскілерін алу, техникалық шарттарды орындаумен байланысты төлемдер, жобалау процестері және үй бағасының 23-35% құрайтын сымдарды қосу сияқты қосымша шығындар ықпал етеді.

Тұрғын үй құрылысының құнын төмендету құрылыстағы ең маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Ол үшін тұрғын үйдің шаршы метр құнын төмендететін тиімді жоспарлық және технологиялық шешімдер табу қажет.

Кәсіпорындар үшін айтарлықтай проблемалардың бірі болып (әсіресе мұнай газ өндіруші компаниялармен ынтымақтастық кезінде) қажетті халықаралық стандарттардың (ISO, API және т.б) жоқтығы табылады.

Бұдан басқа, құрылыс материалдары өндірісінің дамуына капиталды тартуға жоғары қаржылық мүмкіндіктерінің арқасында мердігерлік жұмыстарға тендерлерді ұтып алатын және өз елдерінен құрылыс материалдарды жеткізуге мүдделі шетел құрылыс фирмалардың өктемдігі кедергі келтіруде.

Құрылыс белсенділігі және ҚР 2005-2014 жылдарға құрылыс материалдар өнеркәсібін дамыту Бағдарламасын бекіту, республикада құрылыс материалдар өндіру көлемінің артуына септігін тигізді. Құрылыс материалдарының ішкі нарығы қазіргі таңда орташа шамамен 40-50 % отандық өндіріс есебінен қамтылуда (кірпіш, құрғақ құрылыс қоспалары) [63]. Бірақ құрылыс материалдар өнеркәсіптері өндіретін өнімдер мөлшері, номенклатурасы және сапасы жағынан құрылыс саласының қажеттіліктерін толықтай қанағаттандырып отырған жоқ. Металлдан жасалған санитарлы-техникалық бұйымдар, шыны талшықтары, керамикалық плиталар, орман материалдары сияқты нарықтар 70 % импортқа тәуелді. Егер 2003 жылы республикаға сомасы 950 млн. АҚШ долл. тұратын құрылыс материалдары әкелінсе, 2007 жылы бұл көрсеткіш 2



млрд.АҚШ долл. құрады. Құрылыс материалдарының негізгі импортеры Қытай болып табылады. Кейбір эксперттердің бағалаулары бойынша, салынған үйлердің 70-90 % қытайлық материалдардан тұрады. Құрылыс материалдарының өндірісі мейлінше көп энергияны, материалдарды, сондай-ақ жүкті қажетсінетін сала болып табылады: саланың шығындар құрамында 20 % астамын отын – энергиясының ресурстары құрайды, көліктің әр түрлерімен өнім мен шикізатты тасымалдау көлемі жалпы облыстық жүк тасымалының 30 % құрайды [74, 13-26 б.].

Құрылыс саласына қажетті өнеркәсіптер қатарына шыны, санфаянс, линолеум, алюминий құймаларынан өндірілген бұйымдар, химиялық модификаторлар, ағаш пен металлды алмастыратын материалдар өндірісі сиқты салалар республикада жоқтың қасы. Бұндай теріс тенденция Қазақстандағы бай шикізат базасымен және өзіндік еңбек ресурстарымен сәйкес келмейді. Құрылыс өнімдерінің импортын қысқарту және экспортын жандандыру жұмысбастылықтың артуына, құрылыс өндірісінің шығындарын азайтуға, құрылыс материалдарына бағаны төмендетуге, отандық өндірісшілердің бәсекеге қабілеттілігін көтеруге көмектеседі [63].

Табыстарды капитализациялау мақсатымен тұрғын үй мүлігіне инвестицияны салу процесі өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Талдау қазіргі таңда пәтерлердің көбісі қаражатты инвестициялау мақсатымен сатып алынатындығын көрсетті.

Қор нарығының дамымауымен және жылжымайтын мүлікке салымдардың жоғары табыстылығы байланысты, халықтың бір бөлігі өз қаражаттарын тұрғын үй құрылысына инвестициялайтын болған. ҚРА мәліметтері бойынша, 2005 жылы тұрғын үй мүлігінің әр түрлі секторының салымдар табыстылығы жылдық 12-16 % құраған, бұл банктік салым табыстылығынан жоғары болып табылады [74, 26 б.].

Талдау барысында құрылыс саласының дамуына кедергі келтіріп отырған бірнеше факторлар анықталды:

- құрылысшылардың өзіндік қаражатының болмауы және несиелік ресурстарының жетіспеушілігі;
- қажетті инфрақұрылымы бар дайын құрылыс алаңының тапшылығы;
- жер бөлудегі заңды және бюрократиялық бөгеттер;
- құрылыс ұйымдарының жеткіліксіз қуаттылығы және құрылыс материалдар өнеркәсібіндегі әлсіз өндіріс базасы;
- жер учаскілеріне және құрылыс материалдарына бағаның үздіксіз өсуі нәтижесінен құрылыс өзіндік құнының жоғарлауы;
- құрылыс нарығын монополизациялау;
- құрылыс маман қызметкерлерінің жетіспеушілігі.

### **3 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТҰРҒЫН ҮЙ САЛАСЫН ОРНЫҚТЫ ДАМУЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТЫ**

#### **3.1 Тұрғын үй нарығының ұсынысын өсірудің перспективалы бағыты**

Қазіргі уақытта тұрғын үймен қамтылу мәселесі ипотекалық несиелеу қызметін және тұрғын үй құрылысының қорын пайдалануға мүмкіндігі жоқ төмен табысты азаматтар үшін өзекті сұрақ болып табылады. Осыған байланысты, біздің пікірімізше, тұрғын үй саласындағы жалға беру секторын дамыту мәселесіне ерекше назар аудару қажет.

Шет елдік тәжірибе бойынша тиімді тұрғын үй нарығы үш компоненттен тұрады: жеке меншіктегі тұрғын үйден; коммерциялық немесе қоғамдық меншіктегі жалға берілетін тұрғын үй; және мемлекеттік, яғни муниципалды тұрғын үй.

Атап кету қажет, шет елдерде жеке меншіктегі тұрғын үй табыстары тек орташа және жоғары азаматтарға ғана жетімді. Дамыған мемлекеттердің өзінде жеке меншіктегі тұрғын үйлер үлесі орташа 50 % (Германияда-40 %, Швецияда- 43%, Голландияда- 45 %) , қалған 50 % жалға берілетін үйлер құрайды.

Әлемдік тәжірибе, жылжымайтын мүлік нарығында әр түрлі кластағы тұрғын жайларды жалға беру, сату-сатып алулармен табысты бәсекелеседі және тұрғын үйге қажеттіліктердің 60 % қанағаттандыратындығын көрсетіп отыр. Жалға берілетін тұрғын үйлер үлесі Германияда-60 %, Швецияда- 57%, Нидерландыда- 55%, Данияда- 44%, АҚШ- 34%. Тұрғын үй мәселесі толықтай шешілген Сингапурда жалға берілетін тұрғын үй 50%-ан асып тұр [75, б. 9].

Батыс мамандарының ойынша, табысты үйлер икемді еңбек нарығының дамуына, сонымен қатар жалға берушіден өз мүлігін сақтау, оның құнын жоғарлату және күту міндеттерін алып тастауға септігін тигізе алады.

Шет елдерде жалға берілетін тұрғын үйлердің жоғары талап етуін, жалға беру жүйесінде бірнеше артықшылықтар барымен түсіндіріледі:

- қала билігі тұрғын үйді күту шығындарынан айырылған;
- қала бюджеті шығыстардың орнына салық түріндегі төлемдерді алып тұрады;
- азаматтар үшін миграцияны, еңбек ресурстарын жеңілдететін тұрғын үйді алу, көшу, тіркелу, айырбастау және т.б. процедуралары оңайлатылған;
- пәтерлер тұрғындар меншігінде болмағандықтан, тұрғын үй нарығында криминалдың болмауы;
- эксплуатация, қызмет көрсету және бақылау жүйесі тұрғын-коммуналдық жүйсендегі кемшіліктерді жоюға көмектеседі, себебі жалға берілетін үйдің иесі тиімді техникалық қызметті қамтамасыз етуде мүдделі [76, 337 б.].

Қазақстанда жалға берілетін тұрғын үй деп пәтер иесімен жалдауға берілетін тұрғын үй түсініледі. 1997 жылдың «Тұрғын үй қатынастары туралы» заңында «жалдауға берілетін үй» және «аренда» түсініктері бірдей болып беріледі. Осы саланы реттейтін баптарда тек «жалдау» және «жалдаушы»

сөздері қолданылады. Сондықтан да жалға берілетін тұрғын үй нарығын қазіргі пәтерлерді жалдау жүйесі ретінде түсінеді. Бірақ, біздің пікірімізше, бұл түсініктерді ажырату қажет деп ойлаймыз [77].

Пәтерлерді жалдау нарығы стихиялы түрде қалыптасып, дамып жатыр, онда жалдаушы мен жалға беретін субъектілер арасындағы қатынастар реттеудің құрылымдық механизмдері жоқ. Егер коммерциялық мүлік жағдайында субъектілердің құқықтары мен міндеттері аренда туралы келісім түрінде документалды ресми бекітілсе, пәтерлер екі жақтың ауызша келісуі арқылы беріледі. Осындай жағдайда үй иесі де, жалдаушы да тәуекел етеді. Біріншісі тұрғынның жалдау төлемін төлемеуіне немесе пәтерден келісілген уақыттан бұрын көшіп кетуіне тап болу мүмкін, екіншісі- төлемді себепсіз жоғарлатумен немесе жалдау мерзімін ұзартуын қабылдамауымен. Сонымен қатар тұрғын үйді жалға беру қазіргі таңда өте табысты бизнес болып табылады. Қазақстанда рантие класы пайда болды. Бұл- бірнеше пәтерлері бар, және оларды жалға беру есебінен өмір сүретін азаматтар. РҰА мамандарының есебі бойынша жалға берілетін тұрғын үй иесіне 50-ден 200 % дейін жылдық табыс әкелетіндігін айтты. Және де жалға берілетін тұрғын үйлердің басым бөлігі заңсыз беріледі, яғни олардың иелері ешқандай салықтар төлемейді. Тек 2006 жылы ғана салық органдары осындай заң бұзушылықты іске асырған 1,5 мың жалға берушілерді анықтады. РҰА мәліметтері бойынша жалға берілетін нарықтың 95 % «көлеңкелі» болып табылады. Әрбір 1000 заңсыз берілген пәтерден, бюджетке шамамен айына 1,8 млн. теңге түспей отыр [78, 16 б.].

Жалға берілетін тұрғын үй нарығы жылжымайтын мүлік нарығының жеке сегменті ретінде әлі қалыптаса қойған жоқ. Жалға берілетін үйлер немесе табысты үйлер- қазақстандық нарық үшін жаңа, бірақ жүзеге асатын құбылыс. Қарағандық облыстың кәсіпкерлер Ассоциациясы жалға берілетін тұрғын үй нарығының потенциалын Қазақстанның халқы басым ірі пунктерінде зерттеді: Қарағандыда, Павлодарда, Атырауда, Шымкентте, Асатанада және Алматыда. Зерттеу мақсаты жалға берілетін (арендалық) үйдің потенциалды сұранысын талдау болып табылды. Он мыңға жуық адамдар сұралды, олардың қатарында тек болашақ тұтынушылар ғана емес, сонымен қатар жылжымайтын мүлік агенттіктері, экспенрттер, көлеңкелі жалға беру нарығының қатысушылары да болды.

Сұрау нәтижелері жалға берілетін тұрғын үй 18 бен 35 жас аралығындағы адамдар арасында сұранысқа ие болатындығын көрсетті. Сұралғандардың 70 %-тұрғын үйді ұзақ мерзімге жалдауды қажет ететіндер, 68 % тұрғын үйді тұрақты өмір сүру үшін жалдауға мүдделі болса, 14 % ойын-сауық және бос уақыт өткізу үшін ғана, 9 % қызмет кездесулерін өткізу үшін немесе командировка кезінде тұратын үй ретінде жалдауға дайын екендігін айтты [78, 16 б.].

Зерттеу нәтижелері негізінде мамандар жалға берілетін тұрғын үй құрылысы еңбек нарығын дамытудың маңызды шарты екендігі, және оның интенсивті құрылыс өндіріс аудандарына келуіне септігін тигізеді деген қорытындыға келді. Сонымен қатар, жалға берілетін тұрғын үй нарығын

калыптастыру елдегі демографиялық жағдайға оң әсерін тигізеді, пәтер сатып ала алмайтын, жас семьяларға тұрғын жай мәселесін шешуге мүмкіндік береді. Жалға берілетін тұрғын үй өмір сүру үшін қол жетімді және ыңғайлы болу керек, сонда ғана ол жалдауға берілетін жекешелендірілген тұрғын үйлерге альтернатива болады. Бұл жалға беру нарығында бағалардың түсуіне мүмкіндік туғызады.

Осылайша, Қазақстандағы жалға берілетін тұрғын үй нарығының дамуы мигранттар, жас семьялар, келісім бойынша жұмыс істейтін кәсіби мамандар, бюджетниктер үшін пәтер мәселесінің шешуіне айналар еді. Сондықтан да тұрғын үйдің жаңа секторын- жалға берілетін (арендалық) нарықты қалыптастыру өте маңызды.

2006 жылғы Қазақстан халқына жолдауында Ел басы Н.А. Назарбаев- «жалға берілетін тұрғын үй нарығын әлемдік стандарттарға сәйкес дамыту, және оны мемлекет үшін ашық, ал бизнес үшін тартымды жасау»- міндетін қойды [79].

Осыған байланысты 2006 жылдың шілде айында «Қазақстан Республикасының арендалық тұрғын үй секторын дамыту мәселелері жайындағы кейбір заң актілеріне өзгертулер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Онда жалға берілетін (арендалық) үйге келесідей анықтама беріледі: «бұл қоғам мүшесі және (немесе) заңды тұлға меншігіндегі жалға беруге арналған тұрғын үй (ғимарат), тұрғын жайлар (пәтерлер)» [77]. Бұндай үйлер жекешелендірілмейді. Сонымен қатар, заң жалдаушының өлімі жағдайында оның жан ұя мүшелерімен келісімдік қатынастарды тоқтатуды алып тастайды.

Аталған документтің мақсаты- жалақылары орташа халықтың қалың жігінің тұрғын үйге қолжетімділігін қамтамасыз ету және жылжымайтын мүлік нарығындағы қызуды басу. Заң құқықтық жағдайды және арендалық үйлерді жалдау шарттарын анықтады. Ол, сонымен қоса, жергілікті билікпен тұрғын үйді жалға алу механизмін қарастырады және арендалық секторға бағытталған құрылысшылар үшін салықтық талаптарды төмендетеді. Құқықтық жағдайға және жылжымайтын мүлік қорының қызмет ету ерекшеліктеріне аса назар аударылған. Документте Қазақстан Республикасының Баж және Салық Кодекстеріне, «Тұрғын үй қатынастары туралы» және «Инвестициялық қорлар туралы» Заңдарға өзгертулер бекітілген.

Осы заң жергілікті билік органдарына тұрғын жағдайларын қажет ететін азаматтар үшін пәтерлерді жалға алуға құқық береді. Олардың арасында бюджет сферасындағы қызметкерлер, ҰОС қатысушылары мен мүгедектер, бірінші және екінші топтағы мүгедектер, балалары мүгедек болып табылатын семьялар, күрделі созылмалы ауруы бар адамдар, және зейнеткерлер. Арендалық үйде өмір сүруге жетім балалар, репатрианттар, төтенше жағдайлар кезінде үйлерінен айырылған азаматтар, көп балалы семьялар мен жас семьялар мүмкіндіктері бар. Жергілікті әкімшілік тұрғын жайларды жалға алумен қатар,

арендалық үй құрылысына жеке инвесторларды тарта алу құқығын береді. Бірақ бұндай құқық жергілікті бюджет табысына байланысты болады.

Заңда арендалық тұрғын үй секторын дамытудың негізгі стимулдары белгіленген: жер учаскілерін ақысыз бөлу, арендалық үй құрылысымен айналысатын компаниялар үшін салықтық жеңілдіктердің және преференциялардың болуы. Бұл дегеніміз, құрылыстан және табысты үйлерді күтуден түсетін жылдық жиынтық табыстан пайданы алып тастау, жер учаскілеріне жер салығынан босату, баж салықтарынан және арендалық үйлер құрылысына арналған тауардың қосымша құн салығынан босату. Заң құрастырушылардың ойынша, жоғарыда аталып кеткен шаралар арендалық тұрғын үй нарығының дамуын, оның қаржылық ашықтығын қамтамасыз етеді және жылжымайтын мүлікке «әділ бағаны» орнату жағдайын жасайды.

Арендалық тұрғын үй нарығын елде дамыту келесі бағыттар бойынша жүзеге асады:

1. Жылжымайтын мүлікке арендалық үйлерді салатын, сататын және жалға беретін инвестициялау қорларын құру. Олар Қазақстан Республикасының қор биржасында жұмыс істеуге мүмкіндік алады, осы мақсаттар үшін зейнетақы және жеке инвесторлардың қорлары пайдаланылатын болады.

2. Тұрғын үйді келесіде жалға беру үшін сатып алу.

3. Келесіде сатып алынатындай аренда [80, 14 б.].

Индустрия және сауда Министрлігінің мәліметтері бойынша жалпы ауданы 457,7 мың шаршы м. болатын арендалық тұрғын үй немесе 5769 пәтер, жыл сайын 120 пәтерден әр бір облыста салыну болжануда. Арендалық тұрғын үй нарығын қалыптастыру шығындары 28,7 млрд. теңгені құрайды [68, 123 б.]. Бастапқыда арендалық тұрғын құрылысы тек тәжірибелік сипатта ғана болады. Тәжірибені өткізу үш ең қымбат қалаларда- Алматы, Астана, Атырауда жоспарлануда.

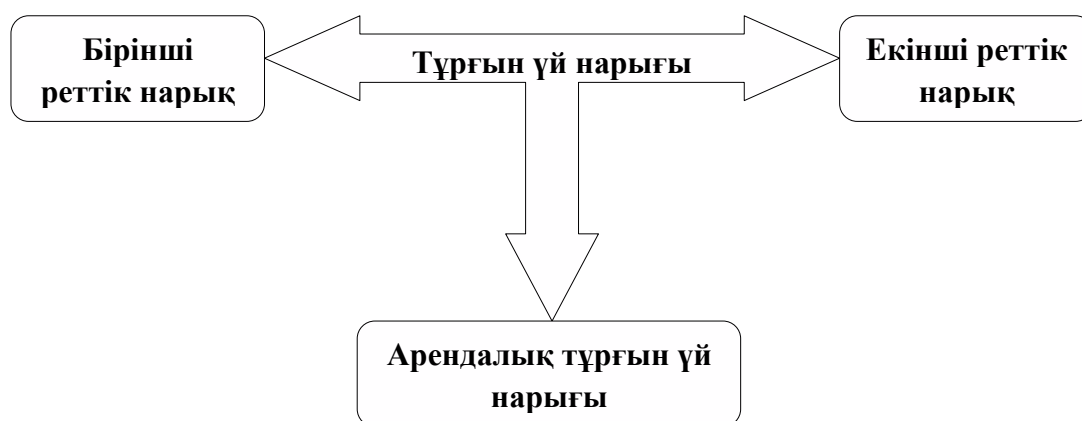
2005-2007 жылдарға арналған Бағдарламаның шеңберінде коммуналдық тұрғын үй салу кезекте тұрғандардың санын азайтуға айтарлықтай ықпал ете алмады.

«Қол жетімді баспана- 2020» бағдарламасында қолданыстағы Бағдарламаның критерийлері бойынша коммуналдық тұрғын үй салудың орнына республикалық бюджет қаражаты есебінен жалға берілетін (коммуналдық) тұрғын үйлерді жобалау мен салу және жеке меншік жалға берілетін (коммерциялық) үйлер салу үшін жағдай жасау көзделіп отыр.

Әлемдік тәжірибе, тұрғын үйдің арендалық секторының дамуы арендалық тұрғын үй құрылысының мемлекет есебінен және жеке қаражат есебінен арендалық үйлерді салу жағдайларын қалыптастыру арқылы жүзеге асатындығын дәлелдейді. Әлемдік тәжірибе бойынша арендалық тұрғын үйлер құрылысы мемлекет пен жеке серіктестіктің арқасында жүзеге асады. Қазақстанда салынатын арендалық тұрғын үйлер екі түрде болады: мемлекеттік (коммуналды) және коммерциялық. Мемлекет бағдарламасы шегінде үш жыл ішінде жалпы ауданы 363,1 мың шаршы м. болатын 4320 арендалық

(коммуналды) пәтерлер құрылыс жоспарлануда. Осымен қатар, жыл сайын ауданы 96 мың шаршы м. (800 пәтер) болатын арендалық (коммерциялық) үйлердің құрылысы жоспарланып отыр.

Коммуналды арендалық тұрғын үйлер республикалық бюджет қаражатынан салынатын болады. Мұнда сапалы және бағасы қолайлы, толық жабдықталмаған пәтерлер кіретін болады. Коммуналды арендалық пәтерлердің аудандарының келесідей шектеулері бар: үш бөлмелі- 70 шаршы м. дейін, екі бөлмелі- 45 шаршы м. дейін, бір бөлмелі- 35 шаршы м. дейін. Бір шаршы метрдің бағасы да ескертіледі- ол қол жетімді тұрғын үйдің бір шаршы метріне тең болу қажет (яғни 56515 теңге). Жалға берілетін үйлер салуға және (немесе) жеке құрылыс салушылардан сатып алуға сейсмикалығына түзету коэффициентін ескере отырып, тұрғын үйдің жалпы алаңының 1 шаршы метрі үшін құрылыстың құны республикалық бюджеттен қаражат бөлінетін болады. Мемлекеттік жалға берілетін үйдің сейсмикалығына түзету коэффициентін ескере отырып, 1 шаршы метрін салуға және (немесе) жеке құрылыс салушылардан сатып алуға жұмсалатын шығындар жергілікті бюджеттің есебінен жүргізілуі мүмкін [81].



Сурет 11-Қазақстандағы арендалық тұрғын үй нарығын дамытудың басты бағыттары

Ескерту- [81 және 79] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

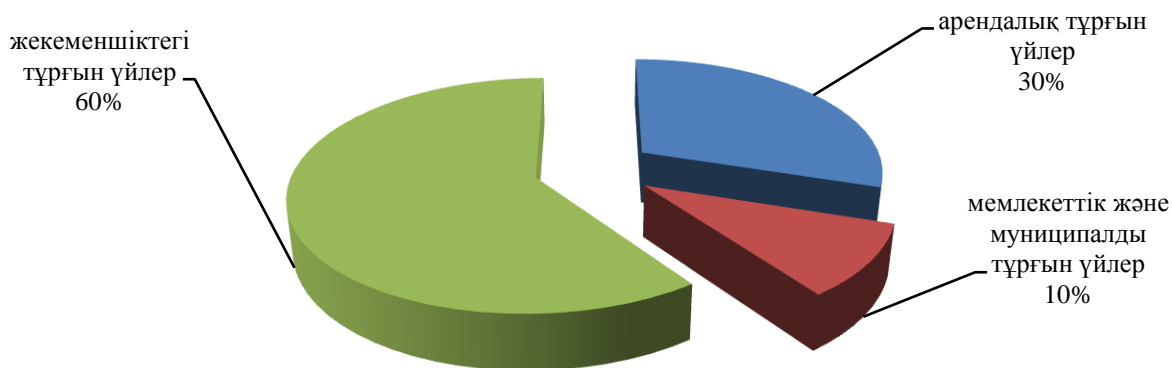
Акиматтардың мәліметтері бойынша, 2008 жылдың соңында коммуналды тұрғын үй алу тізімінде 75 мыңнан аса семья тұрған. Олардың 65 % халықтың әлеуметтік қорғалмаған қатарына кіретіндер [82]. Аталған азаматтар арендалық үйлерде пәтер жалдай алатын мүмкіндіктері бар. Сәйкес тәжірибе әлемде кеңінен таралған.

Коммуналды арендалық тұрғын үйлер құрылысы бірнеше мәселелерді шешуге көмектеседі. Біріншіден, тұрғын жайға қажеттілігі бар азаматтар қол жетімді үй алады. Ол сұраныс пен ұсыныстың «теңестірушісі» ретінде бағаның

жоғарлауын тоқтатады. Екіншіден, арендалық үйлер жеке жалға берілетін пәтерлермен табысты бәсекесе алатын болады. Бұл көлеңкеден ірі ақша ағымдарының анықталуына, және де азаматтардың жалға берілетін артық пәтерлерді сатуына стимул болып табылуы мүмкін. Бұл өз кезегінде ұсыныстың артып, бағаның төмендеуіне әкеледі.

Коммерциялық арендалық тұрғын үйлер жеке инвестициялар есебінен және әр түрлі жабдықталғандық деңгейінде салынатын болады. Клиенттер таңдауына ауданы, техникалық қамтылғандық, жиһазбен қамтылғандық және бағалары бойынша ажыратылатын пәтерлер ұсынылатын болады. Мысалға, Ресейде элиталық арендалық тұрғын үйді екі категорияға бөледі: жоғары сапалы тұрғын үй (А класты) және эксклюзивті. Бірінші жағдайда арендалық төлем айына 2000-7000 АҚШ долл., екіншісінде- 7000-15000 АҚШ долл. құрайды. Бағаның жоғары деңгейі тұрғын үйдің эксклюзивтілігіне ғана байланысты [81].

А класты пәтерлер беделді аудандарда ғана орналасқан, ең соңғы технологиялар бойынша, қымбат материалдардан салынған, қоршалған территориясы және жер асты автостоянжасы бар.«Эксклюзивті» жалға алатындар үй иесінен ерекше жағдайларды талап етеді және сәйкесінше төлейді. Мұндай жалға алушылар арасында ауданы 300 шаршы м. басталатын «модерн» және «hi-tech» стиліндегі тұрғын жайлар мәлім. Мұндай пәтерлерде сантораптар екі-үштен кем болмау қажет, кәсіби тәуліктік күзет, интерьерлердің индивидуалды дизайны, консьерж, сонымен қатар комплекстің өзінде бассейн, спорт залы, сұлулық салоны болу керек [81; 72].



Сурет 12- Тұрғын үй нарығының тиімді құрылымы

Ескерту- [71, б. 125] әдебиет бойынша автормен құрылған

Осындай сценарий бойынша Қазақстанда да коммерциялық арендалық тұрғын үй құрылысы жоспарлануда. 12 суретте тұрғын үй нарығының құрылымы тиімді болу үшін арендалық тұрғын үй үлесі жалпы республикадағы тұрғын үй жайларынан 30 % кем болмау қажет, мемлекеттік

және муниципалды үйлер үлесі 8-10 % аспау қажет, ал қалған тұрғын үйлер жеке меншікте [71, б. 125].

### **3.2 Тұрғын үй саясатын жүзеге асырудың жаңа бағыттары**

Тұрғын жай мәселесі халықтың өмір деңгейін жоғарлатудың ең негізгі мәселесі болып табылады. Қазіргі кезеңде бұл мәселені шешу басты назарда. Бұл соңғы уақытқа дейін тұрғын үй секторы әлеуметтік-экономикалық саясаттардың перифериясында болғанымен байланысты. Тұрғын үй секторының дағдарысы қол жетімді тұрғын үй құрылыс мөлшерінің азаюымен, тұрғын үй қорының және инженерлі-коммуналдық желілердің ескіруімен көрінді. Халықтың өмір деңгейлерінің төмендеуі тұрғын жай мәселесінің шиеленісуіне алып келді, ал тұрғын үй қорының және халықтың өмірін қамтамасыз етуші жүйелерінің күрделі ремонтты жалпыұлттық мәселеге айналды.

Қазақстандық экономиканың тұрақты және жоғары өсу қарқындығы тұрғын жай мәселесін шешудің экономикалық алғы шарттарын қалыптастырды. Алғаш қарағанда, бұл бағыт бойынша үлкен жұмыс жасалған сияқты. 2000 жылы тұрғын үй құрылысын ұзақ мерзімдік қаржыландыру және ипотекалық несиелеу жүйесін дамыту Концепциясы қабылданды. 2005 жылы тұрғын үй құрылысын дамыту Мемлекеттік бағдарламасы жүзеге асырылады. Оның дамуына 2006 жылы арендалық тұрғын үй және құрылысқа үлестік қатысу туралы заңдарына өзгертулер енгізілді. Сонымен қатар, 2006-2008 жылдарға тұрғын-коммуналды сфераны дамыту Мемлекеттік бағдарламасы қабылданды. Қазақстан Республикасы Президентінің 2007 жылғы 20 тамыздағы № 383 Жарлығымен Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысының 2009 жылдың ішінде іске асыру мемлекеттік бағдарламасы бекітілген [83]. Тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы қабылданды. 2009 жылы тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығы бөлімінің 2010-2014 жылдарға арналған стратегиялық жоспары бекітілді.

Аталған фактілер бір жағынан қазақстандықтардың тұрғын жағдайларын жақсарту мәселеріне қандай назар аударатындығын дәлелдейді, себебі тұрғын үйге құқық әр бір азаматтың конституциялық құқығы болып табылады, ал оның жүзеге асуы- халық өмірінің қазіргі стандарттарына жетудің маңызды шарты. Басқа жағынан, Мемлекеттік бағдарламаға өзгертулер енгізу, ондағы тұрғын үй мәселесін шешудің нақты және ойластырылған стратегияның болмауын айтады.

Қазіргі кезеңде Қазақстан Республикасының тұрғын үй саясатының заңды негізін келесі документтер қалыптастырады: ҚР Конституциясы және ҚР «Тұрғын үй қатынастары туралы», «Ипотека туралы», «Тұрғын үй құрылысының қоры туралы», «Тұрғын үй құрылысына үлестік қатысу туралы» заңдары, тұрғын үй құрылысын ұзақ мерзімдік қаржыландыру және ипотекалық несиелеу жүйесін дамыту Концепциясы, тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламасы, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығы бөлімінің 2010-2014 жылдарға арналған стратегиялық жоспары.



Бірақ бұл документтердің барлығы өз бетінше, бір-бірімен байланысынсыз құрастырылған, бағдарламалық мақсаттарды жетуге жеткіліксіз бағытталмаған. Ғылыми-әдістемелік және ұйымдық жабдықталғандықтың болмау нәтижесінен, жүзеге асыруға қабылданған бағдарламалардың тиімділігі өте төмен.

Тұрғын үй саясатының негізін регламентациялайтын, мақсаты мен міндеттерін нақты тұжырымдайтын заңның болмауы, тұрғын үй саясатының мақсатты мазмұнын әр түрлі түсініктерінің пайда болуына әкеледі. Мысалға, тұрғын үй құрылысының 2005-2007 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламасында тұрғын үй саясатының негізгі мақсаты ретінде несиелеудің прогрессивті формаларын дамыту арқылы халықтың тұрғын үйлерді сатып алуына және құрылысына жағдай жасау болып табылады. 2008-2010 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламаны қабылдаумен, мақсат бағыт та өзгереді: тұрғын үй саясатының негізгі мақсаты табыстары әр түрлі азаматтар үшін қол жетімді тұрғын үй қамтамасыз ететін тұрғын үй құрылысын дамыту және тұрақты қызметін қамтамасыз ету.

2011-2015 жылдарға арналған стратегиялық жоспарының іске асырылуы туралы мәліметтерді қосымша А көруге болады.

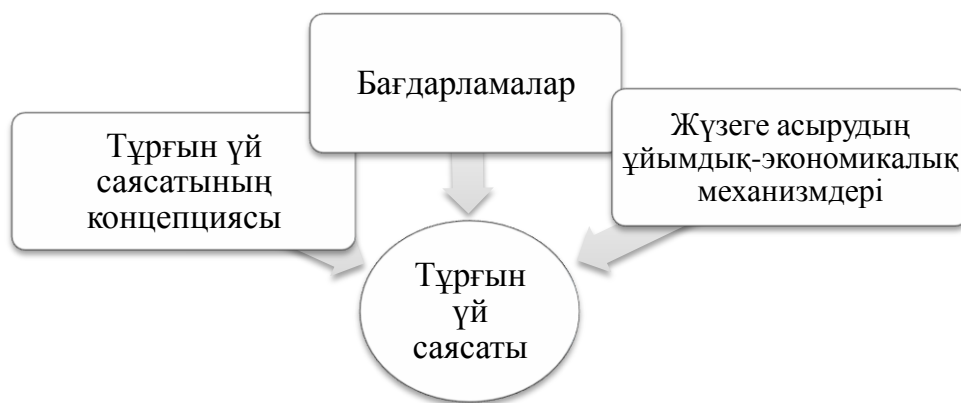
Ел азаматтарын қол жетімді және сапалы тұрғын үймен қамтамасыз ету сферасындағы мәселелер жаңа тұрғын үй саясатына көшу қажеттілігін көрсетті. Қазақстандық қоғамды модернизациялау үшін қайта құру кезеңіндегі қабылданған экономикалық және әлеуметтік реформалар тұрғын үй саясатының терең трансформациясына алып келуіне байланысты, тұтас және ғылыми дәлелденген тұрғын үй саясатын құрастыру және жүзеге асыру маңыздылығы, әсіресе қазір өте жоғары.

Тұрғын жағдайлар жан ұяның өмір салтын, бос уақыт өткізу сипатын, ішкі жан ұялық қатынастарын анықтайды. Тұрғын үй сферасының тұрақты даму мәселесінің аспектілерінің бірі осы шақтағы тұрғындардың тұрғын үй қажеттілігін қамтамасыз етіп қана қоймай, сонымен қатар келешек ұрпақтың да жағдайын жасау болып табылады. Сондықтан да тұрғын үй саясаты жүзеге асырылатын уақыт шегі оның стратегиялық бағыттылығын есепке алу қажет және ұрпақтың өмір уақытымен сәйкес болу қажет, яғни бірнеше он жылдықтан тұру керек. Мұндай уақыт өлшемдерінде экологиялық, демографиялық, әлеуметтік, экономикалық процестерді жеке қарастыруға болмайды- олар бір-бірімен байланысты және тұрғын үй саясатын құрастыру кезінде есепке алыну керек. Тұрғын үй саясаты индивидуалды және әлеуметтік теңсіздіктің, қоғамдағы әлеуметтік-экономикалық күйзелістің теріс нәтижелерін әлсіретеді. Тұрғын үй саясаты негізі бағыттардың бір-бірімен байланысты жиынтығынан және оны жүзеге асыратын заңдық, әлеуметтік, ұйымдық-экономикалық, архитектура-құрылыстық, эксплуатационды-техникалық және басқа да, азаматтардың тұрғын үйге қажеттілігін іске асыру шараларынан тұрады.

Тұрғын үй саясатын құрастыру және жүзеге асыру процестерінің толықтығы мен көп аспектілігі, әлеуметтік дамудың маңызды элементі ретінде көрінеді. Ол тек экономикамен ғана емес, сонымен қоса елдің әлеуметтік-

экономикалық бағыттылығының идеологиясымен де байланысты. Нақты идеологияны және даму бағытын таңдаудан тұрғын саясатының мақсаттары, құралдары және оларға жету әдістері қалыптастырылады.

Тұрғын үй саясатында үш негізгі құраушыларды бөледі: концепция, бағдарламалар және осы бағдарламалардың жүзеге асыруын қамтамасыз ететін экономика-заңи механизм (сурет 13).



Сурет 13-Тұрғын үй саясатының негізгі құраушылары

Ескерту- [84, 79-85 б.] әдебиет бойынша автормен құрылған

Тұтынушылық игіліктерді бөлудің нарықтық механизмдері мемлекеттің халықты тұрғын үймен қамтуды міндеттемейді.



Сурет 14-Тұрғын үй саясатын құрастырудың негізгі әдістемелік тәртіптері

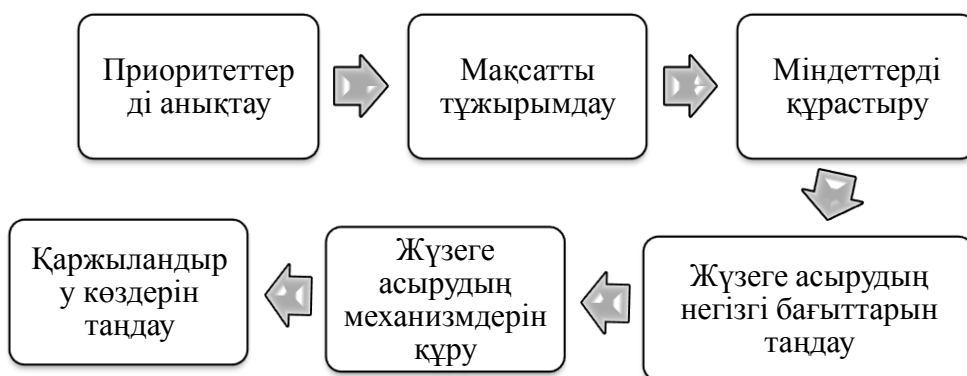
Ескерту- [84, 79-85 б.] әдебиет бойынша автормен құрылған

Нарық механизмі тұрғын үйді қолайлы уақытта және кез келген сапада алуды қарастырады, бірақ халықтың басым бөлігінің табысы тұрғын үй қажеттіліктерін нарық негізінде қанағаттандармайды. Қазіргі таңда дамыған нарық жағдайлары бар мемлекеттер, өз азаматтарына арзан муниципалды тұрғын үйді қамтамасыз ететін тұрғын үй саясатын жүргізуде. Тұрғын үй саясатын құрастыру әдістемесі келесі тәртіптерден тұрады (сурет 14).

Тұрғын үй саясатын құрастырудың тізбектелген, шаруашылық мәселелерді шешумен байланысты және келісетін, негізделген процедуралардан тұратын нақты логикасы болады, сонымен қатар барлық процесс бағынатын бастапқы пункт анықталу қажет.

Тұрғын үй саясатының құрастырылу тізімі 15 суретте көрсетілген.

Тұрғын үй саясатын құрастыру процесінің негізінде азаматтарға қол жетімді тұрғын үйді қамтамасыз ететін, сонымен қатар тұрғын үй заң саласындағы әлеуметтік кепілдікті қамтамасыз ететін приоритеттерді анықтау-мемлекет алдында тұрған міндеттемелер.



Сурет 15- Тұрғын үй саясатын құрастыру кезеңдері

Ескерту- [85, 42 б.] әдебиет бойынша автормен құрылған

Приоритеттерді рационалды анықтау осы мақсаттарға пайдаланылатын инвестициялық ресурстардың тапшылығы (бюджеттік, бюджеттік емес сияқты) жағдайындағы тұрғын үй сферасының маңызды жеке мәселелерін шешуге қажетті. Тұрғын үй саясатының анықталған приоритеттерімен сәйкес, оның билік органдары жағынан бақылау әсерінің негізгі бағыттары нақтыланатын мақсаттар мен міндеттер анықталады. Сонымен қатар шараларды жүзеге асыру механизмдерін және олардың ресурстық қамтамасыз етілуін қарастыратын жауапты орындаушыларды және бағдарламалық іс-әрекеттердің жүзеге асырылуын бақылайтын жүйені тағайындау маңызды.

Тұрғын үй құрылыс мәселелерін, жеке меншік құқық сұрақтарын, тұрғын үй сферасында келісімдердің іске асуын реттейтін және мемлекеттік тұрғын үй саясатының негізін анықтайтын заңдық және басқа да нормативті құқықтық актілер жүйесі тұрғын үй саясатының әдістемелік қамтамасыз етілуі болып

табылады. Тұрғын үй саясатының маңызды және негізгі мәселесі бағдарламалық шаралардың жүзеге асуын қаржыландыратын көздерді анықтау болып табылады.

Тұрғын үй саясаты басқару және мемлекеттік реттеу ұйымдарының мінез әрекеті, сонымен қатар қойылған мақсаттарды анықтау мен оларға жетуге бағытталған тәсіл мен әдістердің жиынтығы ретінде тұрғын үй комплексін дамыту стратегиясына негізделеді. Стратегиялық мақсаттарды анықтау арқылы мәселелерді шешуде, қойылған шекараға жетуді қамтамасыз ететін басқару шешімдер комплексі қалыптасады. Ұйымдық- экономикалық шаралар жүйесі ретінде тұрғын үй саясаты мақсаттық инвестициялық шараны құрастыру және жүзеге асыру бойынша басқару шешімдер комплексі болып табылады. Яғни, салынатын қаражаттардың көлемі, құрамы және бағыты елді мекен масштабында, аймақ деңгейінде және жалпы ұлттық экономика шегінде тұрғын үй сферасын дамыту стратегиялық мақсаттарына жету мақсатымен анықталады.

Сәйкес стратегияның қалыптасу негізінде, тұрғын үй саясатының құрылуы, ұзақ мерзімді міндеттерді шешуге тұрғын үй нарығының негізгі қатысушыларына бағытталуын жобалайды. Қазіргі таңда отандық экономиканың шикізатқа бағыттылығы, тұрақты дамуға өту қиындықтары, қаржылық институттардың аяғына дейін қалыптаспауы, және басқа да әлеуметтік-экономикалық факторлар құрылыс саласының кәсіпорындарын ағымды, жиі кездейсоқ, әр түрлі профильді тапсырыстарды орындауға және ұзақ мерзімді көлемді жобалардан бас тартуға, қысқа мерзімдік мақсаттарға бағытталуын талаптандырады. Құрылыс сферасындағы кәсіпорынның инвестициялық қызметтінің қысқа мерзімдік бағыттылығының басымдылығы институтционалды тізбектің келесі себептерімен түсіндірілуі мүмкін:

- тұрғын үй сферасындағы мемлекеттік саясаттың болмауы, сонымен қатар мемлекеттің экономикалық саясатындағы приоритеттерінің жиі өзгеруі;
- басқарушыларда инвестициялық стратегияны құрастыру тәжірибесінің болмауы, себебі жоспарлы жүйе кезінде тек оперативті міндеттерді шеше отырып, олар стратегиялық жоспарлауға қажетті дербестіктері болмады;
- тұрғын үй сферасындағы ұзақ мерзімді стратегиялық қызметінің әдістемелік мәселелерінің жеткілікті анықталмауы.

Тұрғын үй саясатының қысқа мерзімдік бағыттылығының альтернативасы ретінде, оны ғылыми-техникалық прогресті және қоғамның әлеуметтік дамуын есепке алатын, стратегиялық ұзақ мерзімді мақсаттарға негізделе отырып қалыптастыру қажет. Осыдан келе, тұрғын үй саясатының стратегиялық ориентациясының қағидасын басымдық ретінде қалыптастыру қажет.

Тұрғын үй саясаты тиімді болу үшін оның бірнеше қасиеттері болу керек:

- біріншіден, ол мазмұнды болу керек, яғни жиі бір-біріне қарама-қайшы келетін факторлардың кең өрісімен әрекеттесуі қажет;
- екіншіден, тұрғын үй саясаты көп жайлы болу керек. Ол тұтнушылардың көп түріне бағытталуы қажет;

- үшіншіден, жүзеге аса алатындай, нақты болу тиіс, яғни оның негізгі құраушылары іске асатындай болу керек;
- төртіншіден, тұрғын үй саясаты экономикалық дәлелді болу керек. Ол елдегі нақты экономикалық жағдайларынан қалыптасуы қажет;
- бесіншіден, тұрғын үй саясаты ұйымдық бейімді болуы тиіс.

Ұсынылып отырған шаралардың басым бөлігі қолданылып келе жатқан шаралардың орнына емес, қосымша ретінде іске асу керек.

Біздің елде тұрғын үй саясаты тұрғын үй реформаларын жүзеге асыру барысында қалыптастырылуда. Қазақстандағы мемлекеттік тұрғын үй қорын жаппай жекешелендіру, тұрғын үй реформасының маңызды кезеңі болып табылады. Ол ҚР «Жекешелендіру туралы» Заңына сәйкес жүзеге асып, 1995 жылы аяқталған. Нәтижесінде тұрғын үй қорының 97 % жеке меншікте болды, бұл республиканың нарықтық қатынастарға өтуімен қатар, мемлекеттен тұрғын үй мәселелерін шешудің жаңа жолдарын талап етті.

1993 жылы тұрғын үй реформасында маңызды қадам жасалады. ҚР Президентінің Жарлығымен № 1344 «Жаңа тұрғын үй саясатының Мемлекеттік бағдарламасы және оны жүзеге асырудың механизмдері» қабылданады, оның мақсаты тұрғын үй күтілуінің өтелуі болып табылды. Ол мемлекеттің тұрғын үй саясатының маңызды стратегиялық қадамдарын қарастырды, олардың қатарына:

- тұрғын үй сферасына қатысы бар заң нормаларына өзгертулер мен толықтырулар енгізу;
- тұрғын үй құрылысын және тұрғын-коммуналды шаруашылықты қаржыландыру жүйесін қайта реформалау; демонополизациялау;
- тұрғын үй құрылысының бағасын төмендету және оны халық үшін арзандату шаралар жүйесін құрастыру;
- тұрғын үй құрылыс процесіне қатысушыларына жеңілдіктер жүйесін қалыптастыру және халық пен заңды тұлғаларды осы процеске тарту мақсатымен эксплуатациялау;
- тұрғын үй сферасында арендалық секторды кеңейту шараларын жүзеге асыру;
- құрылыс индустриясының базасын модернизациялау;
- тұрғын үй құрылысына жер учаскілерін бөлу және тіркеу процедураларын оңайлату;
- тұрғын үй құрылыс аудандарында қоғамдық, инженерлі және транспорттық инфрақұрылымды комплексті дамыту;
- мемлекеттің тұрғын үй саясатын жүзеге асыру үшін тиімді ұйымдық құрылымдарды құру [83].

Аталған стратегиялық шаралардың басым бөлігінің қазіргі күнге дейін жүзеге аспауына қарамастан, бұл документ мемлекет үшін тұрғын жай мәселелерінің маңыздылығын және тұрғын үй саясатының мемлекет қызметінің приоритетті бағыттарының біріне кіруін көрсетеді. Бұл тұжырым, тұрғын үй

секорын және оны қаржыландыру жүйелерін ары қарай реформалау мүмкіндіктерін талдауға маңызды.

Аталған бағдарламаны 1993-1997 жылдары жүзеге асыру тәжірибесі, оның негізгі кемшіліктерін анықтады- жинақталған бюджеттік қаржыландыру және несиелік ресурстарды қайтқан сомалар есебінен толтыру өзін ақтамады.

Сол кезде жүзеге асқан тұрғын үй реформасының мәні, мемлекеттік орталықтандырылған капитал салымдары есебінен салынған тұрғын үйлердің, жеке және заңды тұлғалардың өз қаражаты есебінен алуы. Бірақ сонымен қоса, әлеуметтік қорғалмаған немесе табысы төмен азаматтардың, тұрғын үйді тегін немесе бекітілген заң нормалары, жеңілдіктері және артықшылықтарына сәйкес мемлекеттік немесе муниципалды қорлар есебінен жетімді төлем үшін алу құқығы сақталады.

Реформа азаматтардың және заңды тұлғалардың жеке меншігіндегі бар немесе салынып жатқан тұрғын үйдің үлесін жоғарлатуды, тұрғын үй құрылысын несиелеу және жәрдем беру жүйесін енгізуді және соның негізінде тұрғын үй нарығын, сату немесе жалға беру механизмдерін қалыптастыруды қарастырады [86].

Қазіргі таңда Қазақстанның тұрғын үй секторы нарықтық қатынастарға өту фактісін белгілеуге болады. Эксплуатацияға берілетін үйлердің меншік түріне және қаржыландыру көздеріне байланысты құрылымы өзгерді. Тұрғын үй қорының мәліметтеріне сәйкес, 2009 жылы Қазақстан Республикасының тұрғын үй қорының жалпы ауданы 267,8 млн. шаршы метрді құрады. Оның ішінде қалаларда- 153,3 млн. шаршы м., ауылды жерлерде- 114,4 млн. шаршы м. болды. Қазақстан тұрғын үй қорының шамамен 98 % жеке меншік нысанда (261,4 млн. шаршы м.) болса, мемлекеттік меншікте 2,3% болып табылады (кесте 10).

Тұрғын үй қорын қаржыландыру жүйесі түп негізінен өзгерді, атап айтқанда негізгі рөл жеке және индивидуалды құрылысшыларға ауысты.

Мемлекет тұрғын үй құрылысында негізгі қатысушы болуды қойды. Тұрғын үй құрылысының жалпы көлемінде оның үлесі 1996 жылы 21,4%-дан 2004 жылы 3,9%-ға дейін кеміді. 2005 жылы тұрғын үй құрылысының Мемлекеттік бағдарламасы есебінен салынған тұрғын үйлер арқылы бұл көрсеткіш 25,9% дейін жоғарлады.

Тұрғын үйлердің басым бөлігі мемлекеттік емес кәсіпорындармен және ұйымдармен салынады. Олардың құрылыстың жалпы көлеміндегі үлесі талданылып отырған кезең аралығында орта есеппен 90 % құрады. Республика тұрғындары өздерінің тұрғын жай мәселелерін шешуде блсенді қатыса бастады. 2000-2004 жылдар аралығында жалпы пайдалануға берілген тұрғын үйлердің 2/3 бөлігі халық қаражаты есебінен салынғандар болып табылады.

Бірақ тұрғын үй құрылысының көлемінің жоғарлауына қарамастан, халықтың басым бөлігі тұрғын үй нарығында қалыптасқан шарттар негізінде пәтер сатып алу мүмкіндіктері жоқ.

Кесте 10- Қазақстан Республикасының тұрғын үй қорының құрамы мен құрылымы

Көрсеткіш	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
млн. шаршы м												
Тұрғын үй қоры, барлығы	239,4	241	238,4	243,0	252,7	254,6	256,2	260,6	260,5	267,8	271,7	283,9
Жеке	231	231	230,2	235,3	244,9	247,3	249,0	253,7	253,6	261,4	264,9	273,6
Мемлекеттік	8,4	9,9	8,1	7,7	7,8	7,3	7,2	6,9	6,9	6,4	6,8	10,3
%												
Тұрғын үй қоры, барлығы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Жеке	96,5	95,8	96,6	96,8	96,9	97,1	97,2	97,3	97,3	97,6	97,5	96,4
Мемлекеттік	3,5	4,2	3,4	3,2	3,1	2,9	2,8	2,7	2,7	2,3	2,5	3,6
Ескерту-[87] әдебиет бойынша есептеу автормен құрылған												

Тұрғын үй құрылысының жағдайын және халықты тұрғын үймен қамтамасыз ету талдаулары, табыс төмендігінен тұрғын жай мәселелері шешілмеген халық бөлігі басым екендігін көрсетті. Акиматтардың мәліметтері бойынша халықтың әлеуметтік қорғалған шамамен 47800 жан ұяға тұрғын үй қажет. Осы қажеттіліктерді 5-7 жыл ішінде қанағаттандыру үшін елде жыл сайын үш есе көп тұрғын үйлер салыну керек. Халықтың басым бөлігі 1980 жылға дейін салынған үйлерде «хрущевкаларда» тұрады. Қазіргі қаржыландыру көлемі негізінде ескірген тұрғын үйлерді қалпына келтіру жұмыстарын жүзеге асыру үшін бірнеше он жылдықтар қажет болады [88].

Халықты тұрғын үймен қамтамасыз ету аумағында қалыптасқан жағдай жаңа тұрғын үй саясатын жүргізу қажеттігін дәлелдейді. Біздің ойымызша, құрылыс немесе табыстары орташа және төмен жан ұяларға тұрғын үй алу мүмкіндіктерін қалыптастыру қажет.

### **3.3 Қазақстан Республикасындағы қол жетімді тұрғын үймен қамтамасыз етудің экономикалық концепциясы**

Қазақстан Республикасының Президентінің бұйрығымен жаһандық қаржылық дағдарысы жағдайында экономиканың барлық салаларын қолдау үшін 2009-2010 жылдарға арналған экономиканы және қаржылық жүйені тұрақтандырудың бірлескен әрекеттер Жоспары құрылған. Қазақстандағы әлеуметтік-экономикалық жағдайға әлемдік дағдарыстың теріс ықпалдарын бәсеңдететін және болашақтағы сапалы экономикалық өсудің негізін қамтамасыз ететін шаралар кешені анықталған. Осы жоспарларды жүзеге асырумен Қазақстан Республикасының Үкіметі айналысуда [76, 338 б.].

Кез келген экономикалық дағдарыстан шығу жолы стратегиялық бағытты таңдаумен, жаһандық деңгейде бәсекеге қабілетті болу үшін «қажетті жобаларды» жүзеге асырумен байланысты. Біздің республикамыз үшін экономикалық дағдарыстан шығу және экономикалық дамыған елдер қатарына қосылу басым бағыт болып табылады. Машинажасау, жаңа сандық технологиялар сияқты әлемдік экономиканың «аса ірілері» мықты салаларында бәсекелесу, әзірше күрделі, бірақ құрылыс саласы сияқты экономикалық дамудың бағытында қозғалу мүмкін.

Экономиканы көтеретін бағыт ретінде, экономиканың дамуын қамтамасыз ететін және дағдарыс жағдайынан шығатын жол ретінде тұрғын үй құрылысын қарастыруға болады. Республиканың экономикалық белсенділігін арттыратын, құрылыс материалдар өндірісі, металлургия, транспорт сияқты бір-бірімен тығыз әрекеттесетін салалардың дамуына, ал ол өз кезегінде осы салалар арасында коммерциялық іс-әрекеттің өсуіне, жұмысбастылықтың жоғарлауына, әлеуметтік инфрақұрылымның жақсаруына алып келетін тұрғын үй құрылыс моделін құрастырып, жүзеге асыру керек [76, 339 б.].

Жұмыста «Самұрық-Қазына» қорына қаражат салып, олардың айналымын бюджет арқылы пайдалану және құрылыс өнімін құрудағы «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ арқылы мемлекеттің тұрғын үй құрылысына әсер ету технологиясы сипатталады.

АҚ «Самұрық-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры» дағдарысқа қарсы институт ретінде «Жылжымайтын мүлік нарығындағы мәселелерді шешу жөніндегі кейбір шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2009 жылғы 6 наурыздағы №265 қаулысына сәйкес құрылды. Қордың міндеті жылжымайтын мүлік нарығын тұрақтандыру, қысылтаяң жағдайға ұшыраған құрылыс салушылар мен тұрғындарға жәрдемдесіп, тұрғын үй құрылысын инвестициялау арқылы халықтың тұрғын үйге қолжетімділігін арттыру. Қазіргі таңда «Жылжымайтын мүлік қоры» үш мыңнан астам үлескердің мәселесін шешіп, бір миллион шаршы метрге жуық тұрғын үй салынды [89].

Жылжымайтын мүлік Қорының пайда болуы құрылыс нарығын қолдайтын қосымша механизмнің іске қосылуының белгісі болды. Оның негізгі қызметі аяқталмаған объектілердегі тұрғын үйлерді сатып алып, оларды ары қарай жүзеге асыру болып табылады.



«Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банк» АҚ тұрғын үй жайларын жақсарту іс-шараларын жүзеге асыру үшін Банк салымшыларына тұрғын үй, аралық және алдын ала тұрғын үй займдарын ұсынады, яғни:

- құрылыс (жер телімін сатып алумен), тұрғын үй сатып алу;
- тұрғын үйді модернизациялау және жөндеу (құрылыс материалдарын сатып алу, мердігерлік жұмыстарды қаржыландыру);
- тұрғын жайды жақсарту іс-шараларымен байланысты пайда болған міндеттерді өтеу;
- жеке банктік операцияларды жүзеге асыратын банктер мен ұйымдарда тұрғын үй ипотекалық займын алу үшін бастапқы жарна салу.

Тұрғын үй займдары тұрғын үй жайларын жақсартуға қажетті қаржаттың 50% жинақталған жағдайда беріледі.

Аралық тұрғын үй займдары қордың 50% алдын ала жинақталған жағдайда немесе келесім сомасының 50% салынған жағдайда беріледі.

Алдын ала тұрғын үй займдары тұрғын үй құрылыс қорының алдын ала жинағынсыз беріледі, тұрғын үй құрылыс қорының жинағы алдын ала тұрғын үй займның сыйақысын өтеумен бір мезгілде жүзеге асады.

Азаматтардың тұрғын үйді сатып алуы жылдық 8,5 %-бен мерзімі 10 жылға дейін алдын ала тұрғын үй займы есебінен жүзеге асуы болжанады. Осы тұрғын үй займымен пайдалану кезеңімен бір мезгілде азамат банкте қор ашады, ол қажетті қаражаттың жартысын жинақтау керек, яғни тұрғын үй займның жартысы. Жинақтау мерзімі аяқталған соң банк мерзімі 5-тен 10 жылға дейін жылдық есебі 3,5 – 5 % болып табылатын өз қаражат есебінен негізгі тұрғын үй займын береді. Осылайша, займды пайдаланудың жалпы мерзімі 15-тен 20 жылға дейін болу мүмкін.

Мысалы:

- ш.м./90 000 тг. деп есептегенде, ауданы 60 ш.м. 2 бөлмелі пәтердің құны - 5,4 млн. теңге;
- қаражат жинау бойынша ай сайынғы жарна 8 жыл бойы – 28 620 теңгені құрайды; жалдау төлемі – 6 000 теңге (8 жыл бойы);
- Жалдамалы тұрғын үйді сатып алуға тұрғын үй заемын өтеу бойынша төлем 18 900 теңгені құрайды (тұрғын үй заемы 15 жылға дейін мерзімге, теңгемен жылдық 4 % мөлшерлеме бойынша беріледі) [90].

11 кестеде ҚТҮҚЖБ тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесі бойынша 2010 жылмен 2013 жылдың мамыр айына дейінгі көрсеткіштер берілген.

Кесте 11 -Тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесі бойынша көрсеткіштер [91]

Атауы	Өлшем бірлік	2010	2011	2012	1.06.2013	Барлығы:
1	2	3	4	5	6	7
Тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесі бойынша көрсеткіштер						
<i>ТҚЖ келісімдері</i>						
Кезеңдегі ТҚЖ шарттары	бірлік	57 607	69 090	88 912	42 682	415 539
Кезеңдегі шарттық сома	млн.тг.	120 821	159 608	219 240	114 024	859 231
Қолданыстағы шарттар, өспелі қорытындымен	бірлік		216 804	281 984	307 660	
Салым сомасы, өспелі қорытындымен	млн.тг.		72 562	129 848	160 108	
орташа шарттық сомасы	млн.тг.	2,1	2,3	2,5	2,7	
<i>Заемдар, барлығы</i>						
Саны	бірлік	9 727	9 592	9 525	4 449	51 192
Көлемі	млн.тг.	28 737	29 760	35 885	19 253	168 423

Кестенің жалғасы						
1	2	3	4	5	6	7
<i>оның ішінде: Тұрғын үй заемы</i>						
Саны	бірлік	3 122	3 191	2 827	1 996	14 724
Көлемі	млн.тг.	6 887	6 577	5 946	5 134	32 411
Аралық заем						
Саны	бірлік	176	492	1 351	812	8 851
Көлемі	млн.тг.	694	2 413	9 015	5 632	37 283
Алдын ала заем						
Саны	бірлік	176	1 241	2 070	1 251	8 446
Көлемі	млн.тг.	452	4 467	10 013	7 079	32 767
заемның орташа сомасы	млн.тг.	3,0	3,1	3,8	4,3	

«Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ-мен мемлекеттік тұрғын үй алу мақсатында қор жинау және алу үшін әр түрлі тарифтер бекітілген. Олар: «Бастау», «Оркен», «Кемел».

Қазіргі таңда институттар тұрғын үй құрылысын дамытумен айналыспайды. Олар Қазақстан Даму Банкі арқылы тек құрылыс материалдарын өндіретін кәсіпорындар құрылысын қаржыландырады.

Қазақстанның тұрғын үй құрылыс нарығында келесідей шешілмеген мәселелер бар:

- жаңа үйлер құрылысының нашар сапасы;
- ескірген технология;
- салынған тұрғын үйлердің қажетті инфрақұрылыммен қамтамасыз етілмеуі – мектептермен, тұрақтар, бала бақшалар, емханалар;
- үйдің сейсмикалық тұрақтылығын төмендететін салынған үйлердің заңсыз қайта жүйеленуі;
- 1965 жылға дейінгі және кеңес дәуірінде салынған үйлердің тозуы;
- 1975 жылға дейінгі салынған үйлерді сейсмотұрақтандыру қажеттігі;
- көп пәтерлі үйлердегі лифтің;
- үйлердің мүгедектердің тұруына арналмағандығы;
- салынған үйлердің бос жер алаңының болмауы – аулалардың(жасыл орнаттардың, балалар алаңшықтың болмағандығы);
- жылумен нашар қамтамасыз етілуі, панельді үйлер үшін дыбысоқшаулауыштың нашарлығы;
- салынған үйлерге жөндеу жұмыстарының жүргізілмеуі;
- негізгі жоспарды бұзу арқылы табиғи территорияларды тиімсіз қысқарту.

Тұрғын үйдің өзіндік құны қазіргі таңда келесілерден құралады: 10% – жер телімінің құны мен инфрақұрылымнан, 45% құрылыс материалдары, 15% – үстеме шығындар, 20% – жұмыс күші, 10% – жобалау және басқа да шығындар.

Тұрғын үйді арзандату жолдары – бұл жер телімін, инфрақұрылымды және құрылыс материалдарын арзандату болып табылады, себебі олардың динамикасы тұрғын үй бағасының жоғарлауын құрайды.

Тұрғын үймен қамтамасыз ету халықтың төрт тобына арналған:

1. Әлеуметтік қорғалмағандар (республиканың заңымен анықталған халықтың 11 категориясы, – мүгедектер, көп балалы, оралмандар және басқалар);
2. Тұрғын жайлары жоқ азаматтар, сонымен қатар жас жан ұялар, мемлекет қызметкерлері және бюджетниктер;
3. Коммерциялық тұрғын үй (арендалық тұрғын үй);
4. Еркін нарық (ИТҚ, табыс әкелетін үйлер).

«Самрұқ–Қазына» қорындағы мемлекеттік қаражаттарды тек тұрғын үй құрылысына пайдалану керек, негізгі координатор мен оператор «ҚТҮҚЖБ» АҚ болып табылады. Әкімдіктер құрылысқа жер телімдерін бөледі, халық (кәсіпорындар) ипотекаға (несиеге) «ҚТҮҚЖБ» АҚ келісімдер рәсімдейді,

«ҚТҮҚЖБ» АҚ тұрғын үй құрылысын қаржыландырады. Жыл сайынғы құрылысқа қажетті қаражат салықтарды өтеу арқылы бюджеттен, несие (ипотека) пайыздарын қайтару есебінен толықтырылады [91].

Халықтың бірінші тобына (әлеуметтік-қорғалмаған топ) мемлекет есебінен тұрғын үй құрылысы жоспарланып отыр. Барлығы - 47 700 жан ұя. 1 кв.м құны – 600 долларов. Пәтердің орташа ауданы – 60 кв.м. Жүзеге асыру мерзімі – 10 жыл. 47700 жуық жан ұялар пәтерлермен қамтамасыз етіледі, 1,717 млрд. АҚШ доллары игеріледі, негізгі көрсеткіштер 11 кестеде көрсетілген.

Кесте 12 – Халықтың бірінші тобы үшін құрылыстың негізгі көрсеткіштері [91]

	Жыл сайын	10 жыл
1	2	3
Құрылыс көлемі	286 200 кв.м	2 862 000 кв.м
Құрылыс құны	171,7 млн. USD	1 717 млн. USD
Салықтарды қайтару, 25,85%	44,4 млн. USD	444 млн. USD
Құрылыс материалдарын өндіру	85,9 млн. USD	859 млн. USD
Құрылыс материалдарын импорты	34,3 млн. USD	343 млн. USD
Жұмыс орындары	7155 адам	
Шектес жұмыс орындары	3578 адам	
Еңбек ақы	42,9 млн. USD	429 млн. USD
Құрылыс индустриясының табысы	13,7 млн. USD	137 млн. USD

Халықтың екінші тобына (тұрғын жайлары жоқ азаматтар, сонымен қатар жас жан ұялар, мемлекет қызметкерлері және бюджетниктер) «Самрұқ–Қазына» қорыжәне мемлекет бюджеті есебінен тұрғын үй құрылысы жоспарланып отыр, негізгі көрсеткіштер кестеде көрсетілген.

Қаржыландырудың жалпы сомасы – 9,6 млрд. АҚШ доллары, жыл сайын – 0,96 млрд. АҚШ доллары.

«Самрұқ–Қазына» қорымен салынатын қаражат көлемі – 4,29 млрд. АҚШ доллары.

Барлығы – 200 000 жан ұя. 1 кв.м құны – 800 доллар.

Пәтердің орташа ауданы – 60 кв.м. Жүзеге асыру мерзімі – 20 жыл.

«Самрұқ–Қазына» қорынан 4,29 млрд. АҚШ долларын он жыл мерзімінде сала отырып, ал кейінен осы қаражаттардың өтімділігін несие пайыздарымен (жылдық 4%) және бюджеттегі жүзеге асырылған жұмыстар үшін салық түсімдерін (25,85 %) пайдалану арқылы қарыз алушының бастапқы салымынсыз 19,76 млрд. АҚШ доллары көлемінде бюджет табысын аламыз, бұл 20 жыл бойы бюджетке 15,5 млрд. АҚШ долларықосымша табыстың түсуін және салынған қаражаттардың қайтарымын қамтамасыз етеді.

Пәтерді салынған заматта алып, оның құнын 20 жыл бойы төлеу керек. Бастапқы 10 жылда «Самрұқ–Қазына» 4,29 млрд. АҚШ долларын бөледі. Бюджет есебінен 9 жылда– 5,31 млрд. АҚШ долларын бөледі.

Кесте 13 – Халықтың екінші тобы үшін құрылыстың негізгі көрсеткіштері [91]

	Жыл сайын	20 жыл
1	2	3
Құрылыс көлемі	1 200 000 кв.м	12 000 000 кв.м
Құрылыс құны	960 млн. USD	9 600 млн. USD
Салықтарды қайтару, 25,85%	248млн. USD	2 480 млн. USD
Құрылыс материалдарын өндіру	256млн. USD	7 680 млн. USD
Құрылыс материалдарын импорты	320 млн. USD	9 600 млн. USD
Жұмыс орындары	480млн. USD	4 800 млн. USD
Шектес жұмыс орындары	192млн. USD	1 920 млн. USD
Еңбек ақы	40 000адам	
Құрылыс индустриясының табысы	20 000 адам	
Құрылыс көлемі	240 млн. USD	2 400 млн. USD
Құрылыс құны	76 млн. USD	768 млн. USD

Жылжымайтын мүлік қоры «Қолжетімді баспана – 2020» бағдарламасы шеңберінде тұрғызылатын үйлерді кәдеге жаратудың екі тетігін қарастырып отыр: тікелей сату және жалға беру арқылы сату. Пәтердің бағасы шамамен төмендегі есепке сәйкестендіріледі

1) Егер адам баспананы тікелей сатып алғысы келсе, алғашқы жылы пәтердің 1 шаршы метрінің құны Астана, Алматы, Атырау, Ақтау және осы қалалардың маңындағы аймақтарда – 180 мың теңгеден аспайды. Елдің басқа өңірлерінде шаршы метрдің бағасы – 144 мың теңгеден аспайды. Бұдан кейінгі жылдары үйдің бағасы құрылыс құнының өзгеруіне орай нақтыланатын болады.

2) Жалдай отырып сатып алсаңыз (ескерту: мерзімі – 15 жылға дейін), бірінші жылы пәтердің жалпы ауданының 1 шаршы метрі үшін Астана, Алматы, Атырау, Ақтауда және қаламаңы аймақтарында 1600 теңгеден басталады. Өзге өңірлерде – төлемақы 1200 теңгеден басталмақ. Жылжымайтын мүлік қорына берілген несиені мерзімі азайтылған жағдайда, жалдау ақысының мөлшері де өзгеруі мүмкін [86].

Енді кейбір жобаның кейбір шарттарына тоқталсақ. Басымдық: тұрақты табысы бар, бірақ жеке меншік пәтері жоқ азаматтарға беріледі. Жеке тұлға Жылжымайтын мүлік қоры арқылы баспана алу құқығын тек бір рет қана пайдалана алады.

Төмендегі 13 кестеден жалдау ақысының бірнеше жылға бөлінген есебі

Қазақстанда қол жетерлік тұрғын үйлер нарығын қалыптастыру үшін ұсыныс сұраныстың алдында келетін жағдайды қалыптастыратын, әдістемелік бағыттар және даму сценарилер қажет. Себебі инвестициялық несиелік-қаржылық процестерді дамыту тұрғын үй мүлігін жандандырудың қосымша құралы болып табылады.

Елдегі тұрғын жай мәселелерін шешудің қажетті шарты- жаңа тұрғын үй құрылыс көлемін көбейту болып табылады. Мәселе, тұрғын үй құрылыс көлемдерінің өсу қарқыны тұрғын үй қорын жақын 10-15 жылда қамти алмайтындығында. Ағымдағы құрылыс динамикасы кезінде, тұрғын үй қорын елдің 15 млн. аса халқына жаңарту үшін 50-60 жыл қажет болады.

Қазіргі таңдағы коммуналды инфрақұрылыммен қамтамасыз ету және тұрғын үй құрылысына, қоғамдық-сервистік инфрақұрылымға жер ауданын бөлу әдістері тұрғын үй құрылыс көлемінің өсуіне кедергі болып отыр.

Көп жағдайда пайдаланылатын құрылыс технологиясы және тұрғын үйге жататын кеңістік өзіндік құн, салу жылдамдығы, энергия сақтау, эргономика және экологиялық қауіпсіздік бойынша перспективалы талаптарды қанағаттандырмайды. Халықтың басым бөлігін қол жетімді үймен қамтамасыз ету үшін құрылысты қаржыландыру және тұрғын үйді жүзеге асырудың мемлекеттік реттеу механизмдері қажет.

Кесте 14- Жалдай отырып сатып алу бойынша 1 ш.м. үшін ай сайынғы мөлшерлеме [92]

<i>Астана және Алматы қалаларында (құрылыстың өзіндік құны 1 ш.м. үшін 150 000 теңге)</i>	Жалдай отырып сатып алуға белгіленген жылдар саны			
	5 жыл	7 жыл	10 жыл	15 жыл
1	2	3	4	5
<i>Жалгерлік төлем 1 ш.м. үшін(теңге)</i>	3 160,72	2 469,60	1 965,88	1 598,59
<i>Өңірлерде (құрылыстың өзіндік құны 1 ш.м. үшін 120 000 теңге)</i>	Жалдай отырып сатып алуға белгіленген жылдар саны			
	5 жыл	7 жыл	10 жыл	15 жыл
<i>Жалгерлік төлем 1 ш.м. үшін (теңге)</i>	2528,57	1975,68	1572,70	1278,87

Қазіргі кезде тұрғын үйге қажеттіліктің тек аз бөлігі ғана екінші реттік нарықта қанағаттандырылады. Мұндай жағдайда, халықтың табысы өсу жағдайында тек ұсыныстың сұраныстан артуы қол жетерлік тұрғын үй нарығын қалыптастыра алады.

Тұрғын үй құрылысының өсуі ұзақ мерзімде ЖІӨ өсуіне және құрылыста, шектес басқа салаларда жұмыс істейтін азаматтардың жақсы тұрмыс халінің жоғарлауына әкеледі. Тұрғын үйді сатып алуға кеткен қаражаттар- бұл өсудің бастапқы көзі.

Тұрғын үй құрылысы қосымша жұмыс орындарының пайда болу көздерінің бірі болып табылады. Осымен қоса, мүлік құнының жоғарлауы бюджет жүйесінің барлық деңгейлерінде салық төлемдерінің өсуіне әкеледі. Осылайша, АҚШ-тағы тұрғын үй құрылысшылардың Ұлттық ассоциациясының бағалаулары бойынша, 1000 индивидуалды коттедждер құрылысынан құрылыс және басқа шектес салаларда қосымша 2448 жұмыс орындары пайда болады, ол

42,5 млн. доллар салық төлемінде көрінеді. Сонымен қатар, келесі жылдары үй иелері табыстың 30 % шектес салалардың тауарларына жаратады [87, 1384 б.].

Тұрғын үй секторының АҚШ-қа және басқа дамыған елдерге экономика дамуына тигізген әсері мол, бірақ Қазақстанда бола алатын мультипликативті эффект одан да жоғары. Бұл жағдай Қазақстандағы халықты тұрғын үймен қамтамасыз ету деңгейі төмендігімен, ал тұрғын үйге қажеттілік жоғарлығымен байланысты. Сонымен қатар, халықтың қоры түріндегі «жұмыс істемейтін» капиталдың көлемі өте жоғары, және осы қаражаттар экономиканың нақты секторына тұрғын үй құрылысы арқылы тиімді тартылу мүмкін. Осыған байланысты Ел басы Н.Назарбаев тұрғын үй құрылысы ЖІӨ өсуінің «катализаторына» айналу керектігін бірнеше атап айтқан. Мысалға, АҚШ-та ЖІӨ құрылымында тұрғын үй және оны қааржыландырумен байланыстылардың барлығының үлесі 12,5% болса, біздің елде- бар болғаны 7,4 % құрайды [93, 1385 б.].

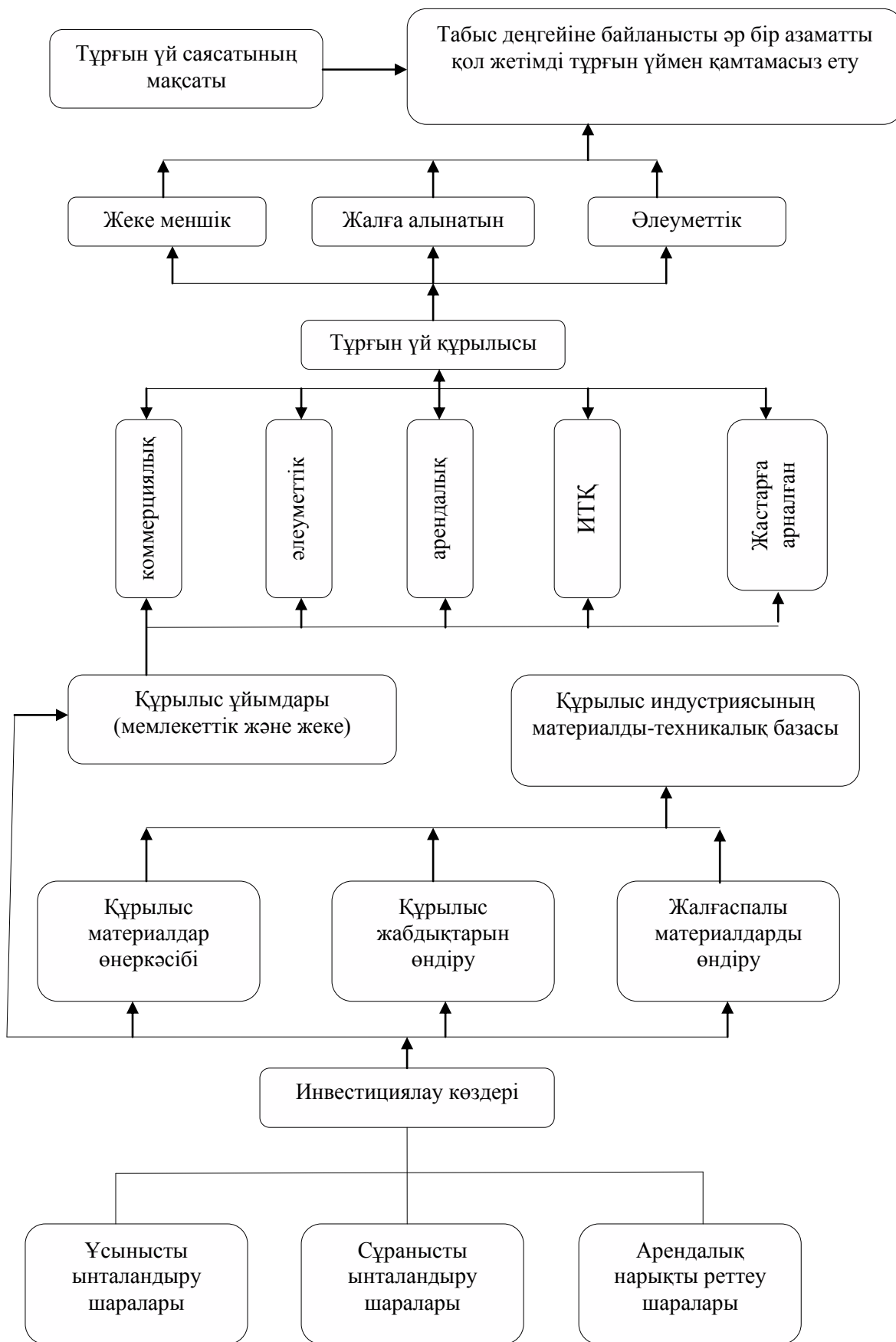
Елдегі тұрғын жай, құрылыс мәселелерін шешу үшін тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға есептелген жаңа Мемлекеттік бағдарламасы бекітілген. Жаңа бағдарлама тиімді болу үшін және негізгі мақсатына жету үшін- тұрғын үйдің қол жетерлігін жоғарлату- оны жүзеге асырудың келесі механизмі ұсынылады (сурет 16).

Индивидуалды тұрғын үй құрылысын ынталандыру (ИТҚ) тұрғын үй ұсынысын жоғарлатудың маңызды резервтерінің бірі болып табылады. Көптеген елдердің тәжірибесі, индивидуалды тұрғын үй құрылысын дамыту арқылы тек пәтер мәселесін емес, сонымен қатар әлеуметтік мәселелерді шешу мүмкіндік бар екендігін көрсетті. Атап айту қажет, қазіргі кезде елде ИТҚ-на сұраныс жоғары. Құрылыстың жалпы көлеміндегі индивидуалды тұрғын үй құрылысының үлесі 58 % құрайды [94]. 2008 жылы 1,4 млн. индивидуалды тұрғын үй салынса, 2009 жылы бұл көрсеткіш шамамен 1,5 млн. бірлікке жетті. Жақын арада және 2010 жылдың аяғына дейін 17 млн. шаршы м. индивидуалды тұрғын үй құрылысы жоспарланып отыр.

ИТҚ дамуына кедергі болып табылатын факторлардың бірі дайын инфрақұрылымы бар жер учаскілерінің тапшылығы болып табылады. Қазақстан Республикасының жер ресурстарын реттеу Агенттігінің мәліметтері бойынша 2005-2007 жылдары 552,7 мың жер учаскілерін бөлу туралы өтініш тапсырылған, олардың 148,1 мыңы қанағаттандырылған, яғни жалпы өтініштердің 27 %. Жалпы қанағаттанған өтініштер көлемінен 2006 жылы 80048 жер учаскісі, олардың ішінен дайындалған аудандар- 22058 учаскілер (27,6%) болып табылады.

Сонымен қатар жер учаскілеріне сұраныс жоғары екендігін айту қажет, Алматы (республика бойынша тапсырылған өтініштердің 33%) және Астана (10%) қалаларында, Оңтүстік Қазақстан (19%) және Маңғыстау (7%) облыстарында байқалады.





Сурет 16- 2011-2014 жылдарға тұрғын үй құрылыс Мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асырудың механизмдері

Ескерту- [94] әдебиет бойынша автормен құрылған

Осыған байланысты тұрғын үй құрылысына жердемдесу мемлекеттік қорын (МТҚ) құру ұсынылуда. Қордың негізгі міндеті, индивидуалды тұрғын үй құрылыс бағдарламасына, пайдаланылмайтын жер учаскілерін тарту болып табылады.

Қазақстан Республикасының статистика Агенттігінің ақпараты бойынша, есепті периодтағы индивидуалды тұрғын үй құрылысының жалпы көлемінде үлес салмағы ең жоғары Оңтүстік Қазақстан (24,3 %), Маңғыстау (7,1%), Алматы (7,3%), Атырау (8,9%) облыстары және Алматы (8,1%) мен Астана (8,8%) қалалары болып табылады.

Әлемдік тәжірибе, индивидуалды тұрғын үй құрылысын ынталандыру бойынша мемлекетпен көптеген тәсілдер қолданылатынын көрсетеді:

- құрылысқа жеңілдетілген жер учаскілерін бөлу;
- индивидуалды үйлердің типтік жобаларын дайындау;
- индивидуалды құрылыс микроаудандарын инженерлік жабдықтар объектілерімен қамтамасыз ету;
- жаңа құрылыс материалдарын және конструкцияларын өндіруді ынталандыру;
- несиелер беру және т.б.

Қазақстанда индивидуалды тұрғын үй құрылысын ынталандыру жер учаскілерін сәйкес инженерлі-коммуникациялы инфрақұрылыммен қамтамасыз ету арқылы жүзеге асады. Осы мақсаттар үшін барлық облыстарға тұрғын жай алаптарын және инженерлі желілер мен коммуникация дайындауға, 2005-2006 жылдары бюджеттен шамамен 20 млрд. теңге инвестиция бөлінді. Сонымен қатар, елдің әрбір азаматы индивидуалды тұрғын үй құрылысына жер учаскісін тегін алуға құқығы бар.

Индивидуалды тұрғын үй құрылысын ары қарай дамыту үшін ИТҚ-ға жер учаскілерін ұсынудың келесі қағидаларын ендіру ұсынылады:

1) ИТҚ жер учаскілер беру құқығы, 1 тамыз 2006 жылы № 726 Қазақстан Республикасының Үкіметімен бекітілген ИТҚ жер учаскілерін беру құқығы Ережелеріне сәйкес жүзеге асуы тиіс. Сонымен қатар:

- жер учаскілерін тегін берілуі ауданы 10 сотоктан аспайтын учаскімен жүзеге асады;
- ИТҚ берілген массивтер тұрғын үй құрылысы басталмай тұрып, инженерлі-коммуникациялы инфрақұрылыммен қамтылу керек;
- ИТҚ массивтер басты жоспарлармен, толық жоспарлау жобаларымен, құрылыс ережелерімен және халық қоныстанған аудандарды жер-шаруашылық жабдықтау жобаларымен сәйкес берілуі керек.

2) Азаматтармен жеке тұрғын үй құрылысы сәйкес ұйымдармен бекітілген ережелер жобасымен жүзеге асады.

Сонымен қоса, жер учаскілерін бөлу процедурасын ашық жасап, қазіргі бөлу және ИТҚ учаскілерін тегін пайдалану механизмін жақсарту қажет.

Тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру мақсатымен мемлекеттік кәсіпорындарда қызмет ететін жұмысшыларға, мемлекеттік қызметкерлерге, балалы отбасыларға

әлеуметтік тұрғын үй құрылысы жоспарланып отыр. Бағдарламаны іске асыру кезеңінде 2,1 млн. шаршы метр қол жетрлік тұрғын үй салу қарастырылуда, яғни 2008 жылы- 0,86 млн. шаршы метр, 2009 жылы- 0,73 млн. шаршы метр, 2010 жылы- 0,51 млн. шаршы метр. Қол жетімді тұрғын үйдің (пәтердің) орташа ауданы 80 шаршы метрден аспау тиіс.

2005-2007 жылдардағы Мемлекеттік бағдарлама аясындағы салынған коммуналды тұрғын үйлер кезекте тұрғандардың санын азайта алмады. 2007 жылы табысы төмен отбасылардың тұрғын үйге қажеттілігі 4,5 млн. шаршы метр болса, сол жылы бар болғаны 400 мың шаршы метр коммуналды тұрғын үйлер немесе 4752 пәтер салынды [94].

Осыған байланысты жаңа бағдарламада коммуналды тұрғын үйлер орнына республикалық бюджет қаражаты есебінен арендалық тұрғын үйлер салу қарастырылып отыр.

Әлеуметтік және арендалық коммуналды тұрғын үйлер салу үшін бюджет қаражаты есебінен Мемлекеттік құрылыс компаниясын (холдинг) құру қажет, деп ойлаймыз. Бұл елдегі жылжымайтын мүлік нарығында мемлекеттің нақты үлесі кезінде, нақты қол жетімді тұрғын үйлер түріндегі дивидендтер әкеледі. Сонымен қоса, мұндай компания потенциалды сатып алушылар жағынан үлкен сұранысқа және сенімділікке ие болады. Уақыт өте келе, оның қызметін барлық қалаушыларға тұрғын үй құрылысына дейін кеңейтуге болады.

Коммуналды тұрғын үйлермен қатар жеке арендалық тұрғын үйлер салу жоспаланып отыр. Біз, жеке бизнесті тартумен арендалық тұрғын үй салудың келесі механизмін ұсынамыз: жергілікті билік атқарушы органдар коммуникациясы бар жерлерді тегін береді. Жеңілдіктер бойынша жерді беру шарттары, пәтерлер акиматпен бекітілген бағалармен тапсырылуымен, толықтырылынады. Құрылысшы девелоперлік жобаны жүзеге асырады да, және тұрғын үйді арнайы инвестициялық қорға сатады. Мұндай қор жылжымайтын мүліктің жабық пай инвестициялық қоры (ЖЖПИҚ) бола алады. Ол тұрғын үй қорын балансына алып, оны пәтерлермен беріп отырады. Осылайша, нарықта жаңа қатысушы пайда болады- арендалық мүлікті баланста ұстаушы.

Бірақ заң базасының жеткіліксіздігі, мүлік құқығына қордың тіркелуі және салық салуға анықтылық енгізу сияқты мәселелерді шешуді талап етеді. Мысалға, Ресейде «Инвестициялық қорлар туралы» заңда инвестициялық қордың жеке пайщигі дәрежесін алу жағдайында нақты салық жеңілдіктері қарастырылған. Қазақстанда жылжымайтын мүлік қорлары акционерлік инвестициялық қорлар дәрежесінде, яғни заңды тұлға болып табылады және жалпы ережелер бойынша салық салынады. Салықтық преференциялардың жоқтығы жылжымайтын мүлік қорларының табыстылығын төмендетеді, яғни бұл құрылғының инвесторлар үшін тартымдылығын төмендетеді.

ЖЖПИҚ нарығын дамыту үшін ақпараттың «айқындылығын» және тәуекелдіктерді басқару мәселелерін шешу қажет. Сонымен қатар, табыстың төменділігі мен шығыстардың орнын толтыру ұзақтығы, осы жобаның жүзеге асуына кедергі келтіреді.

Қазіргі таңда тұрғын үймен қамтылмаған халықтың басым бөлігі жастар болып табылады- қазақстандық жастардың 15 % ғана өз пәтерлері барлар, олардың 5 % әке-шеше есебінен сатып алғандар. Болжам бойынша, олардың басым бөлігі 35-40 жасқа таман тұрғын үйге ие болады. БҰҰ-ның Қазақстандағы демографиялық жағдай болжамдары бойынша, 2030 жылға дейін қазақстандықтардың саны туып көбеюшіліктің төмендеуіне және халық қайтуының (көшіп кету, өлу) артуына байланысты 13,9 млн. адамға дейін төмендеу мүмкін [93, 1385 б.].

Осыған байланысты, біздің ойымызша, тұрғын үй саясатының жастарды тұрғын үймен қамту бөлігінде қайта қарастыру қажет, бала тууды ынталандырудың тиімді механизмін құру керек. Осы мақсатпен жастар тұрғын үй кооперативтерін (ЖТК) қайта жандандыру ұсынылады. Заманға сай ЖТК заңды тұлға ретінде құру қажет. Тұрғын үйлердің бірінші кабаттарын, коммерциялық мүлік ретінде тұрғын үй кооперативтер мүшелерінің меншігіне беру ұсынылады. Осылайша, жастардың кейбір бөлігінің жұмыспен қамту мәселесін шешу қарастырылады.

Жастарды тұрғын үймен қамту мәселесін шешудің тағы бір варианты, бұл Алматыда бұрын болған Жастар Тұрғын үйлер Комплексі бағдарламасын қалпына келтіру бола алады. Бұл бағдарлама бойынша пайызсыз несиелер берілетін және жастардың өздері тұрғын үй құрылысына белсенді қатысатын.

Мемлекет меншігіндегі және жер пайдалануға ұсынылмаған жер учаскісін тегін бөлу ЖТК құрудың маңызды шарты болу керек. ЖТК меншігіне жер учаскісін беру тұрғын үйді эксплуатацияға беруден кейін, бірақ үй (пәтер) тұрғындарына тұрғын үйді беруге дейін жүзеге асуы керек. Сонымен қоса құрылыс учаскісіне қажетті коммуникациялар өткізілуі тиіс.

Осылармен қатар, жастарды тұрғын үймен қамту мәселесін шешуге, біздің пікірімізше, отбасылық жатақханаларды және аз габаритті тұрғын үйлер құрылысын қайта қалпына келтіру көмектесе алады.

Тұрғын үй саясатының қарастырған бағыттарынан басқа, микродеңгейде кәсіпорынмен іске асатын қызметтерді ынталандыру қажет.

Құрылысқа қатынасы бар немесе құрылыс мүмкіндіктері бар кәсіпорындарда салынған тұрғын үйлерді өз қызметкерлеріне құрылыстың өзіндік құны бойынша немесе тұрғын үй бағасының бір бөлігін төлеу арқылы сату вариантын қолдануға болады. Қызметкерлер жеңілдіктер бойынша тұрғын үй алғанда, кәсіпорынмен нақты мерзім жұмыс істеу міндеттелінеді. Осыған байланысты, аталған схема ұзақ мерзімге кадрларды жұмыста ұстауға мүддесі бар табысты және орнықты жұмыс істейтін кәсіпорындар үшін жүзеге асу мүмкін.

Кәсіпорынмен әлеуметтік бағытталған (және де жалпы әлеуметтік) тұрғын үй саясатын өткізуге ынталандыру, қандай да бір деңгейде ведомстволық бағыттардың, бірақ басқа нарықтық қағидалар бойынша қайта өмірге келуін көрсетеді. Тұрғын жай жақсартудың бұл моделі үлкен потенциалға ие және жақсы перспективалары бар, себебі қалыптасқан әлеуметтік дәстүрге негізделеді, сонымен қоса ары қарай зерттеуді және талқылауды талап етеді.

Қол жетімді тұрғын үй нарығын ынталандыра отырып және әлеуметтік тұрғын үй құрылыс мәселесін шеше отырып, тұрғын үй қорын сапалы жақсарту бағытынан айырылмау керек. Сапаны жақсарту міндеті құрылыс өнімінің сапасын бақылау комплексті жүйесі арқылы табысты шешілуі мүмкін. Жүйенің комплектілігін құру барысында жобалық, құрылыс-мердігерлік жұмыстарды және құрылыста қолданылатын өндіріс өнімдерінің сапасын басқаратын жүйелер пайдаланылады.

Сонымен қатар, қазіргі таңда құрылыс кәсіпорындары үшін міндетті де, әрі еркін сертификация бар. Міндетті сертификация кәсіпорын үшін заң күші бар заңдылыққа сәйкес өз қызметін атқаруға құқық береді. Еркін, ынталы сертификацияға ұйымның сапа менеджмент жүйесіне (СМЖ), өндірістік және басқа процестерге талаптары, қызметті жақсарту ұсыныстары бар ISO (International Organization for Standardization) 9000 сериялы стандарттарды жатқызуға болады. Орнықты құрылыс және жобалы ұйымдар ISO сапасындағы сертификаттарды халықаралық талаптарға сай қызмет ететіндігін және жоғары сапаны қамтамасыз ететіндігін көрсету үшін алуға ұмтылады. ISO стандарттары кәсіпорын ылғи да даму, жақсару, әр бір қызметкердің еңбек өнімділігі жоғарлау, жұмысшының потенциалы максималды пайдалану, соңғы өнімнің сапасы және тұтынушының қанағаты жоғарлау үшін енгізіледі [95, 16 б.].

Салынып жатқан үйдің қол жетімдігін жоғарлату мақсатында жан ұяларды айлық табыс көлемдері бойынша бөлу ұсынылады. Мысалға, табысы айына 75 айлық есептік көрсеткішке (АЕК) дейінгі жан ұялар үшін мемлекеттік арендалық үйлер сатып алу құқығынсыз салынады. Табысы 200 АЕК кем жан ұялар үшін әлеуметтік тұрғын үйлер мемлекеттік бюджет есебінен салыну қарастырылады. Табысы 200 АЕК жоғары жан ұялар үшін ипотекалық несиелеудің нарықтық бағдарламалары бойынша жеке құрылысшылармен салынған тұрғын үйлерді алуға мүмкіндіктері бар [96, 43 б.].

Қазақстанда әлеуметтік стандарт ретінде қалалық пәтерде тұру нормалары қабылданған. Мұндай бағыт мемлекеттің кезекте тұрушылар (15-18 шаршы м.) алдында міндеттерін минимизациялайды. Азаматтардың тұрғын үй сапасы бойынша талаптардың өзгеру тенденциясына, сатып алу қабілеттілігінің өсуіне жауап беретін және дамыған елдер азаматтарының әлеуметтік өмір стандарттарына жақын болатын, тұрғын жайдың жаңа стандарттарын қабылдау қажет. Мысал ретінде еуропалық стандартты келтіруге болады, онда жан ұяның бір мүшесіне жалпы ауданның 21-ден 28-ге дейін шаршы метрі келеді [95, 16 б.].

Перспективалы стандарттарға тек тұрғын үйді сумен және канализациямен жабдықтау, жан ұяның бір мүшесіне келетін ауданды ғана емес, сонымен қоса әлеуметтік және материалды игіліктердің қол жетерлігінің өсуімен байланысты бірқатар талаптарды жатқызу керек, деп ойлаймыз.

Нұсқау ретінде сатуға жататын жаңадан салынған тұрғын үйге жатқызылатын стандартты (минималды талаптар) ұсынуға болады:

- бір адамға жалпы ауданнан 25 шаршы метрден кем емес;

- үш адамнан тұратын орташа жан ұя үшін 2 парковкалы орыннан кем емес.

Арендаға берілетін тұрғын үйлер құрылысын бақылау арнайы заң негізінде жүзеге асуы керек.

Республикалық және жергілікті бюджеттер, жеке және корпоративті инвестициялар, заемшының өзіндік қаражаты, коммерциялық банктердің несиелері, тұрғын үйді ұзақ мерзімді қаржыландырудың әр түрлі көздері (зейнет ақы қорлардың зейнет ақы аквтері) тұрғын үй құрылысын ұзақ мерзімді қаржыландыру көздері болып табылады.

Бюджет шығыстар бабы қатарымен, тұрғын үй мүлігіне салық, сатуға салық, тұрғын үйді сыйлау және мұрагерлік ету бойынша салық, тұрғын жайға арналған жерді сатудан түскен табысқа салық Мемлекеттік тұрғын үй саясатының қаржыландыру көздері болу мүмкін.

Сонымен қатар, қаржыландырудың басқа да көздері пайдалану мүмкін:

- ипотекалық облигациялар шығару және олардың қаржы нарығында жүзеге асуы;

- коллективтік инвестиция жүйесі арқылы, ипотекалық несиелердің екінші реттік нарығы арқылы қарыз берушілердің қайта қаржыландырылуы;

- тұрғын үй құрылыс қатысушыларының бағалы қағаздар шығаруы;

- резервтік қордан немесе мемлекеттік бюджеттен сейсмикалық қауіпті аудандардағы ескі тұрғын ғимараттарын сейсмикалық күшейту үшін қаржыландыру.

Жеке инвестицияны тарту мақсатында, Татарстан тәжірибесі бойынша, мемлекет және ірі республикалық банктер қатысуымен Тұрғын үй инвестициялық компаниялар (ТИК) құру ұсынылады. ТИК міндеті-коммерциялық, әлеуметтік, арендалық тұрғын үйлер құрылысы. Тұрғын жай мәселесін шешудің бұл құрылысы аймақтық бизнес қаражыт есебінен жұмыс істейді - жұмыс істейтін компаниялар табысынан Мемлекеттік тұрғын үй қоры (МТҚ) шотына нақты пайыз мөлшерін (мысалы 1 %) жіберіп тұру қажет.

Осылайша, Татарстанда салынып жатқан тұрғын үйлердің үштен бір бөлігін пайдалануға берілуін қамтамасыз етеді. Сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңсіздігін реттеп тұратын құрылыс көлемі, әлеуметтік тұрғын үй бағдарламасының қызметі және коммерциялық тұрғын үй құрылысын мемлекеттік бақылау республикада тұрғын үй мілігіне бағаның өсуін тоқтатты [85, 43 б.].

Құрылыста инвестициялық процестерді қаржыландыруды жақсарту үшін келесі шаралар ұсынылады:

1. Инвестициялаудың заң базасын дамыту, оған бағалы қағаздар нарығында құқық бұзушылықты ескерту, құрылыс саласындағы кәсіпорынның қаржылық «ашықтығын» және ақпараттық нақтылығын қамтамасыз ету, мемлекеттік кепілдік жүйесі және конкурстық және залогтық негізде сақтандыру, лизинг жүйесін дамыту кіреді.

2. Тұрғын микроаудандарды салу бойынша қаржыландыруды үйлестірудің келесі схемасын ұсынамыз: 10% мемлекет салады, 90 %-

коммерциялық объектілер. Бұл құрылыс нарығында адал бәсекелестікті дамытуға көмектеседі.

3. Бағалы қағаздар нарығында қосымша акциялар, вексельдер эмиссиясы және басқалар арқылы инвестицияны белсенді тарту, өндірістік бағалы қағаздар шығару арқылы халықаралық капиталдар нарығына шығу.

## **4 ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС СЕКТОРЫН МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТЫН МИКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУЫ**

### **4.1 Құрылыс кәсіпорындарының өндірістік бағдарламасының және тұрғын үй бағасының қалыптасу ерекшеліктері**

Құрылыс кәсіпорны қазіргі таңда – бұл өндірістік-техникалық, ұйымдық және экономикалық біртұтастылыққа ие Қазақстан Республикасының заңына сәйкес жұмыс істейтін және заңды тұлға болып табылатын құрылыс өнімдерін өндіру немесе құрылыс-жөндеу жұмыстарын орындау мақсатымен құрылған ұйым.

Құрылыс өнімі бұл ғылыми-техникалық прогресс негізінде мемлекеттің негізгі қорларын өндіретін және қайта өндіретін өнім болып табылады. Құрылыс және монтаждық жұмыстарға ғимараттарды салу, қайта жөндеу, кеңейту, металдық, темір бетонды және басқа да құрылыс конструкцияларды монтаждау, мұнара және басқа да крандар үшін крандық бағыттар құрастыру; сумен жабдықтау желілерін, канализация салу, жылумен қамтамасыз ету, газбен қамтамасыз ету және энерго жүйемен қамтамасыз ету жұмыстары; тұрақты пайдалану жерлерінде технологиялық, энергетикалық, көтергіш-транспорттық және басқа да құрылғыларды құрастыру мен тағайындау жұмыстары, т.б. жұмыстар жатқызылады [97, 8 б.].

Құрылыс саласындағы кәсіпорынды жүйе ретінде екі ішкі жүйе ретінде бөлуге болады – басқарылатын (басқару объектісі) және басқаратын (басқару субъектісі). Басқарылатын жүйе кәсіпорынның ішкі құрылымы болып табылады – бұл техникалық, технологиялық, ұйымдық және экономикалық элементтер мен байланыстар біртұтастығы, себебі әр бір объект тек құрылымы бірлікте және байланыста болғанда ғана басқарылады және реттелінеді. Мұнда бөліктің бүтінділіктен және бүтінділіктің бөліктен күрделі тәуелділігі қамтамасыз етіледі. Құрылыс саласындағы кәсіпорынның басқаратын ішкі жүйесі басқару буынының және сатысының жиынтығын сипаттайды – дирекция, бөлімшелер, бюро, лабораториялар, жеке орындаушылар. Мұнда бастапқы мақсаты негізгі өндірісті басқару, сонымен қатар оны еңбек, қаржылық, материалды-техникалық ресурстармен, құрылыс машиналарымен, транспорттық құрылғылармен және т.б. қамтамасыз ету болып табылатын жеке ішкі жүйелерді бөліп қарастыруға болады. Яғни, құрылыс кәсіпорынын басқару жүйесінің құрамына негізгі өндірісті басқару ішкі жүйесінен басқа еңбек және еңбек ақыны реттеу, қаржылық қызметті, транспорт жұмысты, құрылысты механизациялау, материалды-техникалық, жартылай фабрикаттармен және т.б. қамтамасыз етуді, өнеркәсіп өндірісін басқарудың функционалды-ресурстық ішкі жүйелері кіреді [98, 12-13 б.].

Басқару жүйесінің құрамындағы нарықтық қатынастар құрылыс кәсіпорынның өндірістік бағдарламасы қалыптасуының негізгі жағдайлары мен міндеттерін күрделі өзгертті. Құрылыс саласындағы кәсіпорын құрылымына мұндай жаңа бағытты енгізу орталық әкімшілік жоспарлаудан өндірістік



қуаттылықты тиеу, тапсырыс берушілермен келісімге отыру, жабдықтаушылармен шаруашылық байланыстарды ұйымдастыру, орындалған жұмысқа баға анықтау, несие жүйесімен жұмыс істеу және басқа да міндеттерін өздігінше шешуге мүмкіндік беретін құрылыс кәсіпорын деңгейінде болжауға өту септігін тигізді. Сондықтан құрылыс кәсіпорын жағдайында тиімді өндірістік бағдарламаның қалыптасуына нарықтың барлық функциялары орындалғаны қажет.

Мердігерлік жұмыстар бағдарламасы жаңа жағдайда мердігердің өзінің дәстүрлі серіктес-тапсырыс берушілерімен ұзақ мерзімді байланыстары негізінде қалыптасады [99, 118 б.].

Өндірістік бағдарламаны құрастыру құрылыс кәсіпорны үшін бастапқы және негізгі міндет болып табылады. Осыған байланысты құрылыс компаниясының тапсырыстарын құрастыру қызметіне келесідей функциялар арттырылады:

- нарықты зерттеу және болжау;
- мемлекеттік және басқа да инвесторлардың тапсырыстарын орналастыру;
- холдинг құрамына енетін кәсіпорындар үшін мердігерлік жұмыстарды қалыптастыру [98, 329 б.].

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында «Қазақстан Республикасының іргелі құрылыс бойынша мердігерлік, келісімдер туралы уақытша ережелеріне» сәйкес мердігерлік құрылыс келісім алдында жалпы жұмыстардың бөлігі болып табылатын және уақыт бойынша мақсатты бекіту мезетінен бастап инвестициялық циклдың бөлігін алатын, яғни Үкімет, ведомство, кәсіпорын немесе заңды тұлға деңгейінде объектіні салу шешімін қабылдау процесінің бөлігіне кіретін құрылысты ұйымдастыру бойынша алдын ала келісім жұмысы қарастырылады.

Алдын ала келісім жұмысын ұйымдастыру үшін тапсырыс беруші мен мердігер арасында заңды күші бар алдын ала келісім дайындалады.

Алдын ала келісім келесідей бөлімдерден тұрады:

1. Объектіні салу туралы шешім
2. Тапсырыс берушінің, мердігердің және мүмкін болатын субмердігерлік кәсіпорындар аты;
3. Салынатын объектінің аты, оны нақты орналасқан жері және негізгі мәліметтер (қуаттылық, жұмыс көлемі, құрылыс ұзақтығы);
4. Мердігер келісімін жасауға қажетті жоба-сметалық документацияны беру;
5. Құрылыс ауданының дайындығы;
6. Мердігер келісімін жасаудың мерзімі мен ережесі;
7. Құрылысты бекіткен уақытта аяқтауға кепіл беретін тапсырыс берушінің қаржылық, материалдық және басқа да ресурстар бар екендігін рәсімдейтін құжаттар;
8. Төлемдер, есеп-айырысу және сый-ақылар шарттары;
9. Хаттамадағы келісілген шешімдерді бұзған жағдайдағы мүліктік жауапкершілік нормалары;

## 10. Алдын ала келісімнің мерзімі.

Алдын ала келісім мердігер үшін өзінің қызметін жоспарлауға, жұмыс бағдарламасын қалыптастыру, материалдарды, құрылғыларды, жабдықтар мен бұйымдарды жеткізу шарттарын жасауға, сонымен қатар субмердігерлермен ұқсас келісімдер құруға негіз болып табылады.

Министрліктер, агенттіктер, акиматтар сияқты дәстүрлі тапсырыс берушілер компанияның тапсырыстарды қалыптастыру бөлімшесіне құрылыс-монтажды жұмыстардың келісілген көлемдер хаттамасы түріндегі компаниямен бекітілген формада ұсынылады. Бұл формалар компанияның бөлімшелерімен бірлесіп қарастырылады, қорытынды жасалынады, әр бір тапсырыс беруші бойынша жалпы қорытынды жасалынып, қарама-қайшылықтарды шешу үшін Қазақстан Республикасыны сауда және экономика Министрлігіне жіберіледі. Сауда және экономика Министрлігіне статистикалық мәліметтер алу үшін қажет кезең сайын құрылыстың жалпы кезеңінде объектілер бойынша атқарылған жұмыс жайында талдау анықтамасы жіберіліп тұрады.

Тапсырыс берушілердің формалары түскен сайын құрылысқа қабылданғанына немесе қабылданбағанына байланыссыз ұсынылатын жұмыстар тізімі жобалық-сметалық құжаттамалар, капиталды салымдар бөлу, жер телімдерін бөлу, құрылыстың технологиялық объектілерін бағалау негізінде тапсырыс беруші сенімділігінің деңгейін талдау үшін тапсырыс беруші жайлы ақпараттық базаға енгізіледі. Бөлімшелердің есептік мәліметтері негізінде құрылыс кәсіпорындарының өндірістік қуаттылық, олардың мамандықтары, өндірістік бағдарламалар құрастыру нұсқалары жайында, қолда бар құрылыс техникалардың ерекшеліктері мен спецификасы туралы, өндіріс тиімділігін арттыратын қажетті іс-шаралар, жұмыстарды орындау және объектіні салудың нақты бағасы жайындағы резервінің ақпараттық базасы құрылады. Субмердігерлер мен барлық қатарластар, олардың өндірістік қуаттылығы, келісімдерді жүзеге асыру сенімділіктері, құрылыс материалдарының, конструкциялардың жабдықтаушылары, транспорттық ұйымдар және инвестициялық циклдың басқа да қатысушылары жайлы ақпараттық база құрылады.

Болжанатын мерзімге мердігерлік жұмыстардың жалпы көлемінен мемлекеттік тапсырысқа қосуға қажетті объектілер анықталады. Бұл объектілер Қазақстан Республикасы дамуының ұлттық бағдарламасына кіреді және мемлекеттік капиталды салымдар есебінен қаржыландырылатын объектілер мен құрылыс тізімдерімен анықталады.

Мемлекеттік капиталды салымдар бюджет есебінен, экономиканы түрлендіру қорынан, жол қорынан, кәсіпкерлікті қолдау қорынан, мемлекет секторындағы басқа да ұқсас қорларынан, банк несиесінен және мемлекеттік кәсіпорындар есебінен бөлінетін қаражат болып табылады.

Басымдылыққа ие, мемлекеттік тапсырысқа енетін объектілер барлық қажетті ресурстармен қамтамасыз етіледі. Нарықтық қарым-қатынас жағдайларында мемлекеттік тапсырыстар мақсаты экономика құрылымын жақсарту мен маңызды экономикалық пропорцияларды қолдау болып

табылады.

АҚШ, Германия, Жапония, Франция сияқты өндірістік дамыған елдерде мемлекеттік тапсырыс өзара бәсекелесетін фирмалардың объектісі болып табылады [54, 68 б.]. 20% құра отырып, құрылыс кәсіпорындары үшін қаржылық жағынан өте табысты болып табылады.

Тұрақтану кезеңінде мемлекеттік тапсырыс минималды шығындар кезінде жабдықтар мен қуаттылықтарды рационалды жүктеу, технологиялық жаңалықтарды тез игеру мен табыстырдың жоғарлауын білдіреді.

Мемлекеттік тапсырыс тізімі анықталғаннан кейін және инвестициялық процестің қатысушыларының ұсыныстарын есепке алынғанынан кейін холдингтік компания құрамына кіретін кәсіпорынның бөлімшелерінекепілдемелік жоспарлар құрылады.

Алдын ала келісімнің мерзімі аяқталғаннан кейін жоба-сметалық құжаттамалар, қаржыландыру кепілі, жер телімін пайдалану құқығы мемлекеттік актысы және басқа да құжаттар негізінде іргелі құрылыс туралы мердігер келісім шарты жасалынады.

Осы талаптарға сәйкес көрсетілген ниеттерді жүзеге асыру экономиканы қолдау қорынан, жергілікті бюджет есебінен бөлінетін қаражаттардың белгісіздігіне, сонымен қатар кәсіпорын қаражатын растайтын құжаттардың болмауы байланысты жорамал сипатына ие болуда.

Тұрғын үй құрылысы ұзақ уақытқа дейін мемлекет есебінен жүзеге асырылды. Жиырма жылда (1975-1995 жж.) Қазақстанда халықтың инвестициясы жалпы капитал салымдар көлемінің 10% ғана құрады. Осы кезең аралығында мемлекеттің тұрғын үй қорын күтудегі үлесі 75%-дан астам болды. Қазіргі таңда Алматы қаласының тұрғын үй қорының 75% жекешелендірілген: индивидуалды тұрғын үй – 20%; кооперативті – 5% [100, 102 б.].

Теориялық зерттеулер мен тәжірибе барлық әлеуметтік-экономикалық процестерге, меншік түрлері бойынша жұмыс күшінің қозғалысына, сұраныстың және ұсыныстың динамикасына, өндірістің технологиялық өзгерісіне нарықтың ықпалын есепке алмай, қалыптасқан басқару механизмдері негізінде ғана табысты жұмыс істей алатындығын көрсетуде.

Көп құрылысты экономиканың мемлекеттік және басқа да меншік түріндегі кәсіпорындарды нарықтық экономика жаңа жағдайға қоюда. Негізгі айырмашылық мемлекеттік емес кәсіпорындар тапсырыс портфелін дербес құру, басқару, өндіріс ұйымдастыру, кооперациялар формаларын таңдау, айырбастау, дайын өнімді жүзеге асыру, баға орнату, табыстарды пайдалану мен еңбек ақының төлеу бағыттарын және формаларын таңдау мүмкіндігіне ие. Осының барлығы кәсіпорынның өндірістік бағдарламасын құрудың негізі болып табылады. Мұндағы белгілер: тұтынушылар қажеттіліктерін қанағаттандыру, шаруашылықтың тиімділігі мен жұмыс істеушілердің еңбек белсенділігін мотивациялау.

Мемлекеттік кәсіпорындар тұтынушыға және өндіріс тиімділігіне жанама бағытталған белгілер бойынша қызмет етеді. Айтып кеткен жөн, КСРО-да шаруашылық жүргізудің көп жылдық тәжірибесі еңбекке жанама

ынталандырудың төмен қайтарымын дәлелдеді. Осының барлығы кәсіпорынның шаруашылық жүргізуінің және басқаруының ерекше жүйесін құру қажеттілігін көрсетуде, біздің пікірімізше, мұндай жүйенің болмауы нарықтық жағдайдағы кәсіпорынды ерте, не кеш банкроттылыққа алып келеді, себебі білікті жұмысшылар, технико-инженерлік мамандар және экономистер ынталарын көрсету мүмкіндігіне ие және жалақысы жоғары экономиканың басқа саласындағы жұмыстарға ауысады [100, 105 б.].

Экономиканың нарық жағдайында кәсіпорынның шаруашылық жүргізуінің және басқаруының концепциясының негізгі ережелерін құрастырып көрейік. Жаңа шарттардағы кәсіпорынды басқару мен реттеу тек нарық пен кәсіпорынның мүдделері негізінде қалыптаспауы қажет. Қазіргі таңда шаруашылық қызмет басқа меншік түрлерінен және нарықтық қатынастар әсерінен оңашаланбау керек. Бұл кәсіпорындар меншік формаларының әр түрлерінің ішкі құрылымын қалыптастыру қажет, әр түрлік меншік формаларындағы ұйымдармен және кәсіпорындармен кооперацияны жүзеге асыру керек. Өндірілген өнім кәсіпорындармен еркін нарықтық бағамен отандық нарықта да, шет елде де жүзеге асырылады, нәтижесінде мұндай өнім үлесін жоғарлату тенденциясы күшейеді. Қызметкерлердің жалақысы басқа меншік формасындағы кәсіпорындар жалақысына шамамен теңесуі және табыстар мен төлемдер арқылы толықтырылуы керек. Жұмысшылардың әлеуметтік кепілдігі басқа меншік түрлерімен салыстырғанда сенімді болу қажет.

Жоғарыда айтылғандарды қорыта келе, барлық меншік түріндегі кәсіпорындардың жоспарларын құрастыру технологиясын, тәртібін, нормативтерін, көрсеткіштерін, формаларын және мазмұнын қайта қарастыру қажеттілігі бар. Кәсіпорындарда жоспарлардың екі түрі болады. Біріншіден, бұл өндіріс, өнім жеткізу жоспары, екіншіден еңбек коллективінің әлеуметтік-экономикалық даму жоспары.

#### *Құрылыстағы бағаның және сметаның қалыптасуы*

Құрылыстағы баға – бұл құрылыс өнімінің бір данасын өндіруге қажетті қоғамдық жұмыспен анықталатын ақшалай бірлік.

Қазақстан Республикасында құрылыстағы бағаның қалыптасу ережелері мен смета нормалары ҚР Үкіметімен 30 қыркүйекте 2010 жылы №1005 Жарлығымен бекітілген.

Құрылыстағы бағаның және сметаның қалыптасуының өзінің ерекшеліктері бар. Бұл негізінен ғимараттардың индивидуалды сипатына байланысты, әсіресе гидротехникалық құрылыста, сонымен қатар нақты құрылыс шарттарыны тәуелді. Осындай жағдайлар ұлттық шаруашылықтың басқа салаларымен салыстырғанда құрылыс өніміне біркелкі баға бекітуге мүмкіндік бермейді. Сондықтан баға индивидуалды түрде жұмыс көлеміне, өндіріс технологиясының әдістеріне және жеке жұмыс түрлерінің бағасына байланысты сметалық құжаттама негізінде есептелінеді. Құрылыс өнімінің құнын бағалау үшін арнайы баға қалыптастыру жүйесі құрылған. Құрылыстағы бағаны қалыптастыру жүйесі Құрылыс нормалары және ережелерінің жалпы

мемлекеттік нормативтерінің СН РК 8.02-17-2006 жеке бөлімі болып табылады [101].

Сметалық баға капиталды салымдар, құрылысты қаржыландыру көлемін, құрылыс өнімдеріне келісім баға орнату, орындалған мердігерлік құрылыс-монтажды жұмыстарының есептеулерінің, жабдықтарды сатып алу және оларды құрылыс объектілеріне алып келу шығындарын өтеуінің, сонымен қатар құрама сметамен есептелген басқа да шығындарды өтеудің көлемін анықтаудың негізі болып табылады. Сметалық баға негізінде салынған объектінің баланстық құны анықталады. Сметалық баға жобаланатын объектінің технико-экономикалық көрсеткіштерінің, дәлелдемесінің және құрылысты жүзеге асыру шешімін қабылдаудың негізі болып табылады. Жобаланатын объектінің сметалық бағасын жоғарлату, не төмендету оның экономикалық тиімділігін дұрыс емес бағалауға әкелу мүмкін, яғни объектінің салуның мақсатқа лайықтығының нәтижелерінің бұрмалануы. Сметалық есептеулердің нақтылығы негізгі құрылыстар бойынша жобалардың, оларды салуда пайдаланылатын техника мен технологиясының сапасы мен анықтылығына, инженерлі-геологиялық ізденістерге, жұмыстарды анықтаудың дұрыстығына, болашақтағы құрылыстың өндірістік шарттарын дұрыс бағалау біліктілігіне байланысты болады.

Ғимараттың құрылыс сметалық бағасы – оны жобалық материалдарға сәйкес жүзеге асыруға қажетті ақша қаражаттың сомасы. Оған құрылыс объектілерін салу шығындары, технологиялық жабдықтармен қамтамасыз ету, жұмысты жүзеге асыруға қажетті уақытша ғимараттарды салу және құрылыс аяқталғаннан кейін қайтадан жинау, уақытша және тұрақты жол бағыттарын, электрлік беріліс линиялары салу, құрылысшыларға және эксплуатацияланатын кадрлар үшін уақытша және тұрақты поселкелер салу кіреді.

Толық сметалық баға келесі шығындардан құрылады: ғимараттарды салу бойынша құрылыс-монтажды жұмыстар, технологиялық жабдықтарды монтаждау, технологиялық процестерді басқаруды автоматизациялау ( $K_{кмж}$ ); технологиялық жабдықтарды сатып алу ( $K_{жаб}$ ), жобалық ізденістер мен ғылыми-зерттеу дирекцияны қамтамасыз ету, жұмысшыларды дайындау және т.б. жұмыстарынан тұратын басқа да шығындар ( $K_{тб}$ ) [98, 386 б.]:

$$K = K_{кмж} + K_{жаб} + K_{тб}. \quad (1)$$

Құрылыс-монтажды жұмыстардың сметалық құны келісілген және қабылданған жекелеген жұмыс көлемдері бағасының негізінде анықталады.

Технологиялық жабдықтардың ( $K_{жаб}$ ) бағасы осы жабдықты өндіруші-зауыт бағасының негізінде немесе жабдықтаушы бағасының есептеу арқылы анықталады. Басқа да шығындар ( $K_{тб}$ ) анықталады: жобалық ізденістер мен ғылыми-зерттеу жұмыстар сметалар, калькуляциялар немесе жұмысты орындаудағы еңбек шығындарының көлемдері арқылы; дирекцияны қамтамасыз ету шығындары – оның өндірістік-шаруашылық қызметімен,

пайдаланылатын кадрларды дайындау шығындарымен байланысты шығындар сметасымен және штаттық кестемен есептелінеді.

Құрылыстың ең маңызды мақсаттарының бірі оның мерзімін қысқарту және соның нәтижесінде тиімділікті жоғарлату. Осы мақсаттағы негізгі бағыт құрылыс және конструктивті-құралыстырылымдар шешімдерін жақсарту, олардың технологиялық деңгейін жоғарлату, құрылысты ұйымдастыруды жақсарту болып табылады. Аталған іс-шаралар нәтижесінде құрылыс ауданындағы жұмыс көлемі қысқарып, тиімділігі жоғарлайды [98, 386 б.].

Есептеу әдістері мен экономикалық мазмұны бойынша құрылыс-монтажды жұмыстардың сметалық құны ( $K_{қмж}$ ) құрылыс өндіріс шығындарынан және сметалық пайдадан тұрады. Жұмысты өндіру шығындары екі топқа бөлінеді: тікелей шығындар ( $Ш_t$ ) және қосымша шығындар ( $Ш_қ$ ). Осы анықтауышқа сәйкес құрылыс өнімінің бір данасының ( $K_{қмж}$ ) формуласы, немесе жұмыстың бір сметалық бағасы келесідей анықталуы мүмкін [98, 390 б.]:

$$K_{қмж} = Ш_t + Ш_қ + C_n, \quad (2)$$

мұндағы,  $C_n$  – сметалық пайда.

*Тікелей шығындарға*: құрылысшылардың еңбек ақысы; материалдардың, бұйымдардың және конструкциялардың құны; құрылыс машиналарын және механизмдерін пайдалану шығындары. Тікелей шығындар құрылыс-монтажды жұмыстар құнының негізгі бөлімін құрайды.

Құрылыс машиналарын басқару және оларды күту қызметін атқаратын жұмысшылардың еңбек ақысына бағытталған шығындар осы машиналарды эксплуатациялау шығындар қатарына қосылады. Аталған шығын баптарында құрылыс ұйымының басқа шаруашылықтарына қызмет ететін қосымша өндірістегі жұмысшылардың еңбек ақысы есептелінбейді.

Тікелей шығындар жұмыс көлемі, ғимараттың конструктивті шешімдері, құрылысты ұйымдастырудың және жұмысты өндіру технологиясының қабылданған әдістері, жекелеген жұмыстардың бағасы негізінде анықталады.

*Қосымша шығындар* – құрылысты басқарумен және ұйымдастырумен, құрылыс өндірісінің қызмет етуіне қажетті өндірістік-шаруашылық жағдайларды қамтамасыз етумен, құрылыс-монтажды жұмыстарды ұйымдастырумен байланысты құрылыс ұйымдарының өзіндік шығындарын өтеуге арналған құрылыс сметасының бір бөлігі. Осы анықтамаға сәйкес қосымша шығындар төрт бөлімге бөлінеді [98, 392 б.].

1. Әкімшілік-шаруашылық шығындар: инженер-техникалық қызметкерлердің (ИТҚ) және кіші қызмет көрсету персоналының (КҚП) еңбек ақысы; іс-сапар шығындары; кеңсе және пошта-телеграфтық шығындар; кеңес және аудиторлық қызметтер төлем ақысы; басқару жұмысшыларының әлеуметтік мүдделеріне аударымдар; әкімшілік-шаруашылық қызметпен байланысты басқа да шығындар.

2. Құрылыс жұмысшыларын күту, қайта дайындау; құрылыс жұмысшыларын әлеуметтік және медициналық сақтандыру, еңбек және

техника қауіпсіздігі; санитарлы-гигиеналық жағдайларды қамтамасыз ету шығындары.

3. Құрылыс ауданында өрт қауіпсіздігін және күзету қызметін қамтамасыз етуден, лаборатория ұйымдастырудан, жұмысты өндіру жобасын құрастырудан, құрылыс ауданын жақсылап жабдықтаудан және оны қалыпты жағдайда ұстаудан тұратын жұмысты ұйымдастыру шығындары.

4. Құрылыс ұйымының заттарын сақтандырудан, жарнама шығындарынан, банк несиесін өтеуден және т.б. тұратын басқа да қосымша шығындар.

*Сметалық пайда* – бұл құрылыс ұйымының өндірісті дамытуға және қызметкерлерді ынталандыруға бағытталған шығындарын жабуға арналған ақша аударымдары. (Сметалық пайда жұмыстың өзіндік құнына жатпайды). Сметалық пайданы жұмысшылардың еңбек ақысына және механизаторға арналған қаражаттың 65% көлемінде анықтайды. Сметалық пайданың көлемі жалпы тікелей шығындар мен қосымша шығындардың 12% болып табылады.

Құрылыс-монтажды жұмыстың өзіндік құны 15 кестеде көрсетілген.

Кесте 15 – ҚМЖ өзіндік құнының құрылымы [98, 386 б.]

1	2
<b>Тікелей шығындар</b>	<b>77 %</b>
<i>Соның ішінде:</i>	
Жұмысшылардың еңбек ақысы	13%
Материалдар, бұйымдар бағасы	47%
Құрылыс машиналарын және жабдықтарды эксплуатациялау	17%
<b>Қосымша шығындар</b>	<b>23%</b>

*Құрылыс-монтажды жұмыстардың және құрылыс өнімінің бағасын анықтаудың әдістемелік бағыттары*

Құрылыс-монтажды жұмыстардың және құрылыс өнімінің бағасын анықтауда үш бағыт бар: шығындармен анықталатын бағаның минималды деңгейі; сұраныспен қалыптасқан бағаның максималды деңгейі, және оптималды мүмкін баға деңгейі. Аталған бағыттар 15 кестеде көрсетілген.

Бағаны есептеуде бірнеше әдістер бар, және әр бір фирма осы әдістердің кем дегенде біреуін есепке алуға тырысады [98, 60 б.].

*«Шығындар плюс бекітілген пайда» әдісі* – бұл ең қарапайым және кең таралған әдіс. Мердігер фирмасымен қосылатын қосымша баға көлемі әр бір жұмыс түріне стандартты болу мүмкін және бұйым, жабдық, т.б. бойынша дифференциацияланады. Бірақ стандартты қосымша баға әр бір нақты жағдайда сұраныс және бәсекелестік ерекшеліктерін есепке ала алмайды, яғни оптималды бағаны да бұрмалайды. Бұған қарамастан бұл әдіс танымал және

кеңінен қолданбалы. Бұның себептері бар. Біріншіден, потенциалды мердігерлер тұтынушы (тапсырыс беруші) сұранысын және бәсекелестер бағасын қаншалықты нақты зерттесе де, олар шығындарды жақсы біледі. Сондықтан, шығындар негізінде баға ораната отырып, сұраныс тербелістеріне байланысты бағаны қайта қарастыруға міндетті емес. Екіншіден, бұл әдіс мердігерге де, тапсырыс берушіге де қатысты ең адал болып есептелінеді. Үшіншіден, бағалық бәсекелестікті төмендетеді, себебі құрылыс саласының барлық фирмалары бағаны бірдей принциппен есептейді – орташа шығындар плюс пайда, сондықтан олардың бағасы бір-біріне өте жақын ұқсас болады.

Кесте 16 – Бағаны орнатудың негізгі бағыттары [98, 386 б.]

Бағаның минималды деңгейі	Оптималды мүмкін баға деңгейі			Бағаның максималды деңгейі
	1	2	3	
Бұл әдіс кезінде пайда алу мүмкін емес	Құрылыс өнімінің (ҚМЖ) өзіндік құнын есепке алады	Бәсекелестер бағасын есепке алады	Құрылыс өнімінің артықшылықта рын есепке алады	Бұл әдіс кезінде сұраныстың қалыптасуы мүмкін емес

*Сұранысқа бағытталған әдіс те* шығындарға бағытталған және мақсаттық пайданы алуға көзделген. Бұл әдіс кезінде баға мердігер фирмамен көзделген пайдаға байланысты орнатылады. Бұл әдіс сұранысқа бағытталған, себебі бекітілген баға жағдайында пайда құрылыс-монтажды жұмыстар көлеміне байланысты анықталады.

*Бәсекелестерге бағытталған әдіс:* мердігер фирма негізінен бәсекелестер көрсеткіштерінен алшақтанады да, баға ағымдағы бағалар деңгейіне байланысты орнатылады, өзіндік шығындар немесе сұраныс көрсеткіштеріне назар аударылмайды. Егер сұраныс икемділігін анықтау күрделі болса, онда фирмамен орнатылған және нарықта қалыптасқан ағымдағы баға деңгейі – адал пайданы алу кепілдігі болып көрінуі мүмкін. Сонымен қатар, фирма осындай бағада болу нарықта қалыпты тепе-теңдікті сақтау деп есептеу мүмкін.

*«Сынама сату» әдісі.* Өнімді жүзеге асырудың сынама ұсынысы құрылыс өнімдер тауарларының, құрылыс-монтажды жұмыстардың және қызмет «сатылымының» сандық бағалауының ең тиімді әдісі болып табылады. Бұл әдіс нарық туралы қажетті ақпарат жоқ болғанда пайдаланылады. Құрылыс өнімі шегінде сынама жүзеге асыру индивидуалды коммерциялық емес пайдалану үшін алынатын құрылыс материалдары мен бұйымдары үшін қолданылуы мүмкін.



*Жаңа құрылыс материалдарына, жаңа құрылыс өнімдеріне, жаңа тауарларға баға орнату әдісі.* Көптеген елдердің жаңа құрылыс тауарлары бойынша нарықтық баға қалыптастыру тәжірибесі келесідей әдістерді ұсынды. Нарыққа жаңа тауарды шығарған кезде фирма немесе кәсіпорын келесідей стратегиялардың бірін таңдайды.

«Қаймақты алу» әдісі. Жаңа құрылыс өнімі нарықта пайда болғаннан бастап оған максималды жоғары баға орнатылады. Бұл сатылым зонасын кеңейтуге – жаңа тұтынушыларды тартуға мүмкіндік туғызады.

*Нарыққа ену бағасы.* Мердігер фирма, құрылыс саласындағы кәсіпорын бәсекелестеріне қарағанда төмен баға орнатады, бұл сатып алушылардың максималды санын тартып, нарықты билеп алуына мүмкіндік береді. Бұл стратегия қаржылық шығынды көп қажет етеді, нарыққа ену бағасын мұндай қаржылық мүмкіндіктері жоқ кіші, орта және құрылыс мердігер фирмалар үшін қолайсыз болатындай орнатады. Аталған бағалық стратегия икемді сұраныс кезінде, және өндірістің өнім көлемінің өсуі шығындар төмендеуін қамтамасыз етсе, нәтиже береді.

*Жеңілдігі бар баға орнату әдісі.* Көптеген мердігер фирмалар тұтынушының нақты іс-әрекеті үшін өз бағаларын өзгерту арқылы сый-ақы тағайындай алады.

Аталған әдістің бірін таңдай отырып, бағаны орнатуға кірісуге болады. Әрине, барлық факторларды есепке алу мүмкін емес, құрылыс өнімдерін тұтынушылардың бағаны психологиялық қабылдауын есепке алу керек. Мысалы, көптеген тапсырыс берушілер мен тұтынушылардың ойынша баға сапа белгісі болып табылады [98, 62-71 б.].

Мердігер тапсырыс берушімен баға келісім- сөз жүргізу барысында өзі жүзеге асыратын құрылыс жұмыстарынан басқа, субмердігер атқаратын арнайы жұмыстардың бағасын, сонымен қатар құрылыс тауарлары мен қызметтері нарығында мердігермен сатып алынатын құрылыс материалдар мен бұйымдардың құнын есепке алу керек. Осыған байланысты бағаларды классификациялау және құрылыс конструкциясы және құрылыс материалдары түріндегі көпшілік өндіріс тауарларына, құрылыс-монтажды жұмыс түріндегі құрылыс өнімдеріне бағаларды бөлу қажеттілігі туындайды.

Көпшілік тауарлар – құрылыс материалдары мен бұйымдары, - өндірушімен көтерме бағамен жүзеге асырылады. Көтерме баға өндіріске бағытталған және онымен тығыз байланысты, себебі өндіруші кәсіпорын бұл бағаларды өзінің шаруашылық қызметін қамтамасыз ететіндей және шығындарын жауып, ары қарай нарықта өмір сүре алатындай пайда алу мақсатымен орнатады.

Қазіргі таңда нарықтық экономикалық қарым-қатынасқа өту жағдайында бағаның мемлекет ықпалынан еркіндік дәрежесі сияқты тағы бір классификациялық белгі пайда болуда. Ол келесідей ажыратылады:

• *еркін баға* – қандай да бір мемлекеттік органның әсерінен тәуелсіз нарықтағы конъюнктураның ықпалынан еркін қалыптасатын баға. Үкімет

мұндай бағаға (оның деңгейіне) тек нарық конъюнктурасына әсер ету арқылы ықпал тигізе алады.

• *реттелетін баға* сұраныс пен ұсыныстың әсерінен қалыптасады, бірақ төмендетуді, не өсуді тікелей шектейтін әдістерді, немесе рентабельділікті регламентациялауды, немесе қандай да бір басқа әдістерді падаланылатын мемлекеттік органдардың нақты ықпалын сезінеді. Еркін баға қалыптасатын кезде бастапқы бағаны сатып алушы емес, өнім өндіруші анықтайды. Тауарлық (өткізу) қосымша бағаның көлемі регламентацияланған, және 25% дейін құрайды, сонымен қоса үкіметтің жергілікті органдары оны реттей алады. Тауарлық (өткізу) қосымша бағаны регламентациялау бағаның себепсіз жоғарлап кетпеуіне бағытталған [98, 82 б.].

Құрылыс өнімдерінің(құрылыс қызметтерінің) бағасы. Құрылыс индустриясының бағалық саясатының негізінде еркін (келісілген) баға пайдалану тәжірибесін кеңінен қолдану жатыр.

Еркін (келісілген) баға алдын ала сипаты бар, тапсырыс берушінің сметалық құжаттамасында анықталған құн негізінде аңқталады.

Тұрғын үй объектілердің құрылысымен айналысатын кәсіпорындар үшін алдын ала баға преискурантты баға (1 м<sup>2</sup> бағасы, және т.б.) пайдалану арқылы анықталады.

#### *Құрылыс жобасының ұйымдастыруы мен экономикасы*

Кез келген объектіні салу алдында оның техникалық мүмкіндіктері мен объект құрылысының экономикалық мақсаттылығы анықталады. Осы мақсаттар «жоба» деп аталатын арнайын құжатта көрініс табады.

*Жоба* – бұл құрылыс объектісінің қалыптасқан мақсаттар жүйесінің сипаты:

✓ графикалық материалдар (сызбалар) – болашақтағы ғимараттың архитектуралы-жобалық, конструктивті-құрастырылымдық және технологиялық шешімдер жүйесі;

✓ есеп-түсіндірмелі жазбахат – құрылыстың техникалық мүмкіндігін, нақты табиғи ортада қауіпсіздігін және сенімділігін дәлелдетін құжат;

✓ сметалық-экономикалық бөлім – құрылыс құнын анықтайтын және қаржылық, еңбек, материалды-техникалық ресурстардың шығындарын экономикалық мақсатқа лайықтығын дәлелдейтін бөлім.

Құрылыс объектісінің экономикалық тиімділігі, оның өмір циклының сипаты мен қызмет ету ұзақтығы, өндірілетін өнімнің өзіндік құны, эксплуатация мен еңбек жағдайы жобалық шешімдер деңгейіне тәуелді.

Жоблаудан бастап құрылыс басына дейін жобалық процестің ұзақтығы орташа және ірі объектілер бойынша 5-тен 10 жылға дейін; ерекше күрделі және ірі объектілер бойынша жұмыс ұзақтығы одан да көп болу мүмкін. Қазіргі кезде жоба құрастыру басында соңғы ғылым мен техника нәтижелеріне негізделген қабылданған инженерлік шешімдер, объектіні эксплуатацияға беру кезеңіне қарай ескіріп қалады. Осыған байланысты құрылыс кәсіпорындарының жобалары ғылым мен техниканың максималды соңғы

нәтижелерін, өндірістің прогрессивті технологиясын, барлық ресурс түрін рационалды пайдалану технологиясын қарастыру қажет.

Құрылыстағы инвестицияның технико-экономикалық (ТЭД) дәлелдемесі объектінің салу және техникалық жобалау құрыстыру шешімінің негізі болатын, маңызды құжат болып табылады.

Құрылыстағы инвестицияның ТЭД құрастыру барысында маркетинг, баға деңгейін есепке алғандағы сұраныс, инфляция, қызмет белсенділігінің жағдайы мәселелерінің терең зерттеуі жүргізіледі, нарық конъюнктурасының болжамы негізінде өнімді жүзеге асыру саясаты қайта қарастырылады. Болашақ құрылыстың ресурстармен қамтамасыз етілуі талданылады.

Құрылыстағы инвестицияның ТЭД құрастыру барысында құрылыс объектісінің бірнеше нұсқалары қарастырылады. Әр бір нұсқа бойынша құнның жинақталған, ірі көрсеткіштер арқылы капиталды салымдар (К) көлемі, өнімнің өзіндік құны (Ө), шикі зат, электроэнергия шығындарының үлесі, жұмысшылар саны, еңбек сыйымдылығы анықталады. Оптималды нұсқаны минималды шығындар бойынша таңдайды [102, 161 б.].

#### *Құрылыс кәсіпорынның өнімнің өзіндік құны*

Шаруашылықтың нарықтық жағдайында ұйымдық-құқықтық формаға тәуелсіз кәсіпкерлік (құрылыс) қызметтің негізі мақсаттарының бірі өндірісті дамыту, меншік иелерінің және жалпы мемлекеттің мүдделерін қанағаттандыру үшін қаржылық ресурстардың көзі ретіндегі пайда болып табылады. Пайда өнімді жүзеге асырғаннан түскен табыс пен оны өндіруге және өткізуге кеткен шығындардың, яғни оның өзіндік құнының айырмасы арқылы анықталады.

Өнімнің өзіндік құны – кәсіпорынның өнімді өндірумен және өткізумен байланысты барлық шығындарының, ақшалай түрде сипатталатын экономикалық көрсеткіштердің бірі. Өзіндік құнның негізінде құрылыс ұйымының техникалық қамтамасыз етілу деңгейі, негізгі қорларды, материалдарды, энергияны, еңбек күшін пайдалану деңгейі, еңбекті ұйымдастырудың әдістері және өндірісті басқару жатады. Өзіндік құн ағымдағы шығындардың көлемін көрсетеді, өндірістік, капиталды емес сипаты бар, кәсіпорында қарапайым өндірісті қамтамасыз етеді. Өзіндік құн тұтынылатын өндіріс факторларын өтеуінің экономикалық формасы болып табылады.

Құрылыс-монтажды жұмыстардың өзіндік құны – құрылыс ұйымының жұмыстарының экономикалық көрсеткіштерінің маңызды фактор. Құрылыс ұйымының жалпы қаржылық нәтижесіне әсер ететін көрсеткіш.

Құрылыста құрылыс-монтажды жұмыстардың сметалық (сметалар бойынша анықталған), жоспарлық (нақты шарттарды есепке ала отырып кәсіпорынмен анықталған) және фактылы (құрылыс ауданында қалыптасқан жағдай бойынша анықталған) өзіндік құн көрсеткіштері қолданылады. Құрылыс-монтажды жұмыстардың өзіндік құнына материалдарды сатып алу шығындары, энергия, жылыту, жалданатын жұмысшылардың еңбек ақысын төлеу, пайдаланылатын негізгі қорлардың тозу өтем ақысы және т.б. кіреді.

Құрылыс-монтажды жұмыстарға, өнімдерге және қызметке кететін шығындарды ағымдық және бір жолғы болып бөлінеді [103, 151 б.].

*Ағымдық шығындарға* жұмыс көлеміне және орындалатын жұмыс санына, өндірілетін өнім көлеміне және атқарылатын қызметке байланысты өндірістік шығындар жатады. *Бір жолғы шығындар* деп мерзім сайын немесе бір рет өндірілетін шығындар аталады. Ағымдағы шығындар құрылыс-монтажды жұмыстардың көлеміне, өндірілетін өнімге және көрсетілетін қызметке байланысты тұрақты және өзгермелі болып бөлінеді.

Тұрақты шығындар өндірілетін жұмыс көлеміне, қызметке байланыстығына қарамастан есепті период аралығында тұрақты, өзгеріссіз қалады. Құрылыс-монтажды жұмыстардың көлеміне, өнім көлеміне және атқарылған қызметке байланысты жоғарлап, не төмендеп тұратын шығындар өзгермеліге жатады [104, 59 б.].

Құрылыс кәсіпорынмен атқарылған құрылыс-монтажды жұмыстардың өзіндік құны келесідей анықталады [98, 153 б.]:

$$C\Theta_{\kappa} = TШ + ҚШ, \quad (3)$$

мұндағы, *TШ* – тікелей шығындар; *ҚШ* – қосымша шығындар.

Құрылыс-монтажды жұмыстардың сметалық өзіндік құны сметалық нормалар және есептеу кезеңіндегі ағымдағы бағалар бойынша қажетті жобалық құжаттарды құрастыру барысында жобалық ұйыммен анықталады.

Сметалық өзіндік құн – құрылыс-монтажды жұмыстардың жоспарлы өзіндік құнын есептеудің негізі; ол құрылыс ұйымына болашақ шығындар деңгейін болжауға, ал тапсырыс берушіге мердігер құрылыс ұйымымен сауда шектеулерін бағалауға мүмкіндік береді.

Сметалық өзіндік құн мемлекеттік салық органдары нақты құрылыс ұйымының пайдалылығын бақылауға мүмкіндік беретін негізгі көрсеткіш.

Құрылыс кәсіпорынның нақты құрылыс-монтажды жұмыстарының болжамалы шығындар көлемін құрылыс-монтажды жұмыстардың жоспарлы өзіндік құны сипаттайды. Құрылыс-монтажды жұмыстардың өзіндік құнын жоспарлаудың мақсаты – келісімде бекітілген мерзім аралығында кәсіпорын өндірістік ресурстарын рационалды қолдану барысында жұмыстарды орындау шығындарының көлемін анықтау.

Құрылыс-монтажды жұмыстардың өзіндік құнын жоспарлау кәсіпорынмен өздігінше техникo-экономикалық шығындарды пайдалану арқылы атқарылады және олардың бизнес-жоспарының құрамдас бөлігі болып табылады. Техникo-экономикалық есептеулер жұмыс түрінің нақты көлемі, конструктивті элементтер, объектілер және олардың құны нәтижелеріне сүйенеді, және жобалық-сметалық құжаттама мен келісілген баға негізінде анықталады. Сонымен қатар есептеулерде құрылыс ұйымының нақты жұмыс шарттары, технологиялық және ұйымдық жағдайы, алдыңғы жылғы шығын деңгейінің талдау нәтижелері, экономикалық тиімділікті жоғарлату мүмкіндіктері есепке алынады.

Жоспарлы өзіндік құн ( $C\Theta_{жос}$ ) есепті шама болып табылады және келесі формула арқылы анықталады [98, 154 б.]:

$$C\Theta_{жос} = K_{қмж} - ЖЖ - \Delta\Theta T + K, \quad (4)$$

мұндағы,  $K_{қмж}$  – құрылыс-монтажды жұмыстардың сметалық құны;  $ЖЖ$  – жоспарлы жинақ;  $\Theta T$  – ақшалай бірліктегі өзіндік құнның төмендеуі;  $K$  – бағаның және тарифтердің сметамен салыстырғанда жоғарлауына байланысты компенсация.

Құрылыс өнімінің өзіндік құнының деңгейі өндіруші-кәсіпорынмен анықталады. Шығындар құнының негізінде объективті факторлар бар: шикізатқа, механизмдерге, жұмыс күшіне қажеттілік, және осы ресурстарға қалыптасқан баға деңгейі. Сонымен қатар, өзіндік құнға осы факторларды рационалды және тиімді пайдалану да әсер етеді.

Құрылыс-монтажды жұмыстардың өзіндік құнының төмендеуіне келесідей жетуге болады:

- ✓ өнімдіргіш техниканы пайдалану (жылыту және электроэнергия шығындарын, құрылыс машиналарын және механизмдерін жөндеу шығындарын төмендету);

- ✓ құрылыс ұйымының, құрылыс ауданында тасымалдаумен айналысатын транспорттың жұмыс режимін өзгерту арқылы сменаларды арттыру, үнемді технологияны ендіру;

- ✓ құрылыс ұйымын реттеу процесін қайта құру;

- ✓ рационалды қамтамасыз ету, сақтау және шығындау есебінен материалдарды үнемдеу.

Ғылыми әдістерді, кең ақпараттық базаны тартуды қажет ететін басқа да жасырын факторлар бар:

- ✓ құрылыстың рационалды шапшаңдығын және мерзімін таңдау;

- ✓ өндірілетін өнімнің номенклатурасын, жұмыс түрлерін оптимизациялау;

- ✓ өндірістік қуаттылықты пайдаланудың рационалды деңгейін анықтау;

- ✓ құрылыс машиналарын жаңартудың саясаты;

- ✓ тиімді тапсырыс портфелін таңдау;

- ✓ шикі зат, материалдар, конструкциялар қорларын оптималды басқару;

- ✓ профессионалды маркетинг.

Құрылыс материалдарына, бұйымдарына, конструкцияларына шығындарды төмендету есебінен өзіндік құнның төмендеуін ( $\Theta_m$ ) келесі формула арқылы анықтауға болады [98, 155 б.]:

$$\Theta_m = Y_{м.р.} \left\{ \left[ 1 - (100 - Y_{н.ш.}) \right] \frac{100 - Y_6}{100 \times 100} \right\}, \quad (5)$$

мұндағы,  $Y_{м.р.}$  - материалды ресурстар (немесе материалдың жеке түріне, конструктивті элементі және т.б.) шығындарының барлық құрылыс-монтажды

жұмыстардың сметалық құнына үлесі, %;  $Y_{н.ш.}$ - материалдар, конструкциялар, бұйымдар шығындар нормасының төмендеу проценті;  $Y_6$ - материалдар, конструкциялар, бұйымдар бағасының төмендеу проценті.

Құрылыс өндірісінде құрылыс-монтажды жұмыстардың өзіндік құнын төмендетудің тәжірибелі де, теориялы да дәлелденген басқа да шараларын қолдануға болады.

*Кәсіпорынның экономикалық пайдасы (табысы)* – бұл өнімді (қызметті, жұмысты) жүзеге асырудан түскен табыстан материалды шығындарды алып тастағаннан қалған кәсіпорынның жалпы табысы.

Құрылыс кәсіпорынның операциянды табыстарына келесілер кіреді:

- ✓ кәсіпорынның активтерін уақытша пайдаланудан түсетін төлемдер;
- ✓ басқа ұйымдардың жарғылық капиталдарының қатысуымен байланысты табыс;
- ✓ бірлескен іс-шара нәтижесінде кәсіпорынға түскен табыс;
- ✓ негізгі құралдарды және басқа да активтерді, өнімдерді, тауарларды сатудан түскен табыс;
- ✓ кәсіпорынның ақша құралдарын пайдалануға ұсынғаннан түскен пайыздар, сонымен қатар банктағы кәсіпорынның шотындағы қаражаттан түсетін пайыздар [98, 397-404 б.].

Құрылыс кәсіпорынның табысына кәсіпорынның қызметіне байланысты және байланыссыз факторлар әсер етеді. Кәсіпорынға нарық конъюнктурасы, тұтынылатын материалды-шикі зат пен жылыту-энергиялық ресурстардың баға деңгейі, амортизациялық аударымдар нормалары әсер ету ықпалынан тыс болып табылады.

Құрылыс кәсіпорынның табысы жүзеге асырылатын өнімнің (жұмыстың, қызметтің) баға деңгейі, басшылықтың біліктілігі, өнімнің бәсекеге қабілеттілігі, өнімнің (жұмыстың, қызметтің) сапасы, өндірісті және еңбекті ұйымдастыру, оның өнімділігі, өндірістік және қаржылық жоспарлаудың жағдайы мен тиімділігі сияқты факторларға байланысты болады.

Аталған факторлардың барлығы кәсіпорынның пайдасына да, жүзеге асырылатын өнімнің (жұмыстың, қызметтің) көлемі мен өзіндік құны арқылы тікелей емес әсер етеді, сондықтан қаржылық нәтижені анықтау үшін жүзеге асырылған өнімнің (жұмыстың, қызметтің) көлемінің құнын және құрылыс өндірісінде пайдаланылатын шығындар мен ресурстар құнын салыстыру қажет.

Нарықтық қарым-қатынас жағдайында кәсіпорын нарықта өз позициясын тұрақты ұстап тұруын және бәсекелестік жағдайында өндірісінің серпінді дамуын қаматамасыз ететін пайда көлемін алуға тырысу керек. Бұл пайданы қалыптастыру көздерін білуді және оларды пайдаланудың ең жақсы әдістерін табуды ұйғарады.

*Құрылыстағы рентабельділік*

Құрылыс кәсіпорынның жұмысының тиімділік деңгейін бағалау үшін рентабельділік көрсеткіштері пайдаланылады. Рентабельділік ұйым қызметінің пайдалылығын сипаттайды.

Құрылыс өндірісінде рентабельділіктің үш түрін ажыратады: сметалық, жоспарлы және фактылы.

Сметалық рентабельділік келесідей анықталады [98, 404 б.]:

$$P_{см} = \frac{ЖЖ}{C_{об}} 100, \quad (6)$$

мұндағы,  $P_{см}$ - рентабельділіктің сметалық деңгейі, %;  $ЖЖ$  – жоспарлы жинақ, мың тг.;  $C_{об}$ - объектінің сметалық құны, мың тг.

Жоспарлы рентабельділік келесі формула арықылы анықталады [98, 404 б.]:

$$P_{ж} = \frac{П_{ж}}{K_{б}} 100, \quad (7)$$

мұндағы,  $P_{ж}$ - рентабельділіктің жоспарлы деңгейі, %;  $П_{ж}$  – жоспарлы пайда, мың тг.;  $K_{б}$ - келісілген баға, мың тг.

Объектінің құрылысы аяқталғаннан кейін және тапсырыс берушімен есеп айырысқаннан кейін рентабельділіктің фактылы, яғни нақты деңгейі анықталады [98, 404 б.]:

$$P_{ф} = \frac{П_{ф}}{K_{ф}} 100, \quad (8)$$

мұндағы,  $P_{ф}$ - рентабельділіктің фактылы деңгейі, %;  $П_{ф}$  – үнемділік пен компенсация есебімен объектіні беруден түскен фактылы пайда, мың тг.;  $K_{ф}$ - құрылыс объектісінің фактылы құны, мың тг.

Құрылыс ұйымдарының жұмыс тәжірибесінде қойылған мақсатқа байланысты әр түрлі рентабельділік көрсеткіштері қолданылады.

Ұйымның барлық активтерінің рентабельділігі, жүзеге асырылған өнімнің (жұмыстың, қызметтің) рентабельділігі және өзіндік капитал рентабельділігі ең жиі пайдаланылатын рентабельділік көрсеткіштері болып табылады.

Жүзеге асырылған өнімнің (жұмыстың, қызметтің) рентабельділігі пайданы осы өткізілген өнімнің (жұмыстың, қызметтің) көлеміне қатынасы арқылы анықталады. Жүзеге асырылған рентабельділік екі түрін ажыратады: жалпы пайдадан есептеу және таза пайдадан есептеу. Бірінші көрсеткіш баға қалыптасу саясатындағы өзгерісті және ұйымның жүзеге асырылған өнімнің (жұмыстың, қызметтің) өзіндік құнын реттей алу қабілетін көрсетеді. Бірақ ең маңызды көрсеткіш – салықтан кейінгі таза пайданың жүзеге асырылған өнімнің (жұмыстың, қызметтің) көлеміне қатынасы арқылы табылатын, жүзеге асырылған өнімнің (жұмыстың, қызметтің) рентабельділігі.

Құрылыс кәсіпорынның рентабельділігіне экстенсивті және интенсивті факторлар әсер етеді. Экстенсивті факторлар инфляцияның баға деңгейіне әсерімен және жұмыс көлемінің артуы нәтижесінде пайданың өсуімен байланысты. Интенсивті факторлар құрылыс индустриясына қатысты прогресспен анықталады.

#### **4.2 Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй бағасын нақтылаудың оптимизациялық-эконометрикалық моделі**

Құрылыс саласындағы кәсіпорын үшін басқарудың негізгі мақсаты ресурстардың минималды шығыны кезінде жоғары өндірістік-шаруашылық көрсеткіштерге жету, сонымен қатар адамдардың рационалды еңбегін қамтамасыз ететін әлеуметтік мәселелерді шешу, құрылыс материалдарын және бұйымдарын жеткізу, құрылыс пен өндірістік қуаттылықтарды және объектілерді пайдалануға енгізу.

Басқаруда және реттеуде басқару объектісі және басқару субъектісі үзіліссіз байланыста болады. Осыдан құрылыс саласындағы кәсіпорынын басқаруды басқаратын жүйенің басқарылатын жүйеге ақпараттық әсер етуі ретінде елестетуге болады. Басқарушы жүйе (басқару субъектісі) өндірістік цикл қатысушыларына әсер ету арқылы басқарылатын жүйені (басқару объектісі) нақты мақсат пен міндеттерге сәйкес бір күйден екінші күйге ауыстырады.

Құрылыс саласындағы кәсіпорынды басқаруды ұйымдастыру мақсаты нақтыланған (оптималды) параметрлер негізінде қызмет ету болып табылатын тәртіп белгілерінің, міндеттердің, жауапкершілік шаралар жүйесі және басқарушы жүйесінің әрекеттер дәйектілігі болып табылады. Құрылыс саласындағы кәсіпорындағы басқарылатын элементтерге кез келген өнеркәсіптегідей еңбек – басқару қызметкерлері, еңбек құралдары (ақпараттық желілер, ақпаратты жинау және өңдеу құрылғылары, ақпаратты өңдеудің есептеуін құралдары, электронды-есептеуіш машиналар және т.б.).

Құрылыс саласындағы кәсіпорынның бейімделу қасиеті оның ішкі құрылымының өзгеру мақсаттылығына негізделеді, нәтижесінде кәсіпорын жағдайын сыртқы қоршаған ортаға сәйкестендіреді. Бұл өзгерістер нақты тиімді қызметтерде әр түрлі формаларда көрсетілуі мүмкін: атқарылып жатқан құрылыс-монтажды жұмыстардың құрамының өзгеруі, құрылыс өндірісінің құрылымының өзгерісі және т.б., өндіріс пен еңбекті ұйымдастыруды жақсарту, техника мен технология, құрылыс өндірісін материалды-техникалық қамтамсыз ету, құрылыс объектілерінің конструкциялық өзгерістері және т.б. Бұлардың жиынтығы осы саладағы кәсіпорынды басқарудың мазмұнын сипаттайды, оның мақсаты – құрылыс саласындағы кәсіпорынның сыртқы қоршаған ортадағы өзгерістерге байланысты динамикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету, яғни нәтижесінде белгілі шектеулер кезінде кәсіпорынның жағдайын сипаттайтын барлық айнымалылар мәнін сақтап қалу [104, 58 б.].

Құрылыс саласындағы кәсіпорынды басқару процесі басқару субъектісінің нақты, дәйекті іс-шаралар жиынтығы. Ол мақсатты белгілеуден басталып, оған жетумен немесе қойылған мақсатқа жақындаумен аяқталады. Басқару процесінде әр түрлі функциялар атқарылады. Функция деп қалыпты (оптималды) өндіріс процесін қамтамасыз ететін және оны бір күйден екіншіге ауыстыратын қайталанатын бірыңғай міндеттер шешімі түсініледі.

Нарық жағдайында құрылыс саласындағы кәсіпорынды басқаруда, кез келген материалды өндіріс саласындағы кәсіпорындағыдай келесі



функцияларға маңызды орын болу керек:

а) *болжау*– тенденциялар құрастыру, кәсіпорынның негізгі параметрлері бойынша оның уақыт бойынша даму нұсқалары;

б) *жоспарлау*– кәсіпорын мақсаттарын құрастыру бойынша кешенді шешімдер, олардың жүйелілігі, мерзімдері, жету құралдары мен әдістері, сонымен қатар қажетті ресурстар;

в) *реттеу* – қойылған мақсаттарға жетуді қаматамасыз ететін кәсіпорынның қызмет етуі тәртібін ұстану;

г) *жетілген нәтижелерді бағалау мен талдау* – өткен период аралығында кәсіпорын қызметінің нәтижесін қорытындылау (жоспарды орындау деңгейі, алынған нәтижелер тиімділігі және т.б.);

д) *ынталандыру* – қызметкерлер мен еңбек коллективіне еңбек және шығармашылық белсенділікті жоғарлату мақсатымен әсер ету.

Басқаруда кәсіпорынның ұйымдастыру, бақылау, есептеу, талдау және реттеу функциялары нақты мақсатқа жетуге арналған басқару циклы аяқталмағанша қайталанып тұрады. Функциялардың қайталануы құрылыс саласындағы кәсіпорынның тұрақтылық жағдайына байланысты болады.

Құрылыс саласындағы кәсіпорын қызметін басқару процестері экономика-математикалық әдістер мен модельдер арқылы сипаттай алынады. Бұл басқару шешімдерінің оптималдылық шарттарымен байланысты. Оптимизациялық есептерді шешу барысында, мүмкін болатын шешімдер аумағын құрайтын немесе нұсқауды таңдау еркіндігінің параметрлерінің кейбір нұсқаулары анықталады.

Құрылыс саласында, басқа шаруашылық саладағыдай есептердің көп нұсқалылығы (мысалы, өндірістік бағдарламаны құру) көптеген себептерге тәуелді [105, 26 б.]:

– жұмыс құрылымының ресурс және жұмыс көлемінің әр түрлі уақыттық және кеңістік таралуымен өзгеруі;

– әр түрлі ресурстардың өзара алмастырушылығы;

– өндірісті және технологияны ұйымдастырудың көп нұсқалылығы;

– өндіріс объектілерін әр түрлі ақпараттық- нормативтік қамтамасыз етілуі және т.б.

Мүмкін болатын шешімдер аумағы басқаратын және басқарылатын жүйелерге қатысты шектеулер арқылы анықталады.

Құрылыс саласындағы кәсіпорында басқарылатын жүйедегі шектемелер келесідей болу мүмкін:

– директивті;

– ресурсты;

– технологиялық;

– нормативті-ақпараттық.

Басқаратын жүйедегі шектемелерге келесілерді жатқызуға болады:

– типтік алгоритмдер;

– стандартты бағдарламалар;

– электронды-есептік техниканың техникалық мүмкіндіктері [42].

Атап кеткен жөн, «оптималдылық» және «критерий» түсініктерін бөлек қарастыруға болмайды. Оптималдылық шарт – бұл берілген шектемелер жүйесінде мақсат (немесе критериалды) функциясының максималды (минималды) мәндеріне жету. Оптималдылықтың жалпы мемлекеттік, кешенді және жергілікті өлшемдерін ажыратады. Қазіргі таңда жалпы мемлекеттік оптималдылық критериге ұлттық шаруашылықтың немесе материалды өндіріс саласының экономикалық тиімділігінің жалпы көрсеткішін жатқызады.

Кешенді оптималдылық критеріі бойынша жалпы экономикалық жүйенің (мысалы, құрылыс-монтажды ұйымның, өндіріс өнеркәсібінің) тиімділігі бағаланады, ал жергілікті критеріі жеке жүйелердің қызметін немесе есептер шешуін талдау үшін қолданылады.

Мемлекеттік жалпы критері ретінде ұлттық табыстың максималды көлемі, капиталды салымдарға қатысты ұлттық табыстың максималды өсімшесі, қоғамдық еңбектің максималды өнімділігі және т.б.

Құрылыс кәсіпорын деңгейіндегі кешенді оптималдылық критерилер ретінде максималды аяқталған объектілерді және өндірістік қуаттылықтарды іске қосу (бірыңғай құрылыс бойынша натуральды бірлік, әркелкі бойынша іске қосылатын негізгі қорлардың сметалық құнына сәйкес), еңбектің максималды өнімділігі, максималды пайда [105, 11 б.].

Жүйенің сипатына немесе өндірістік-шаруашылық қызметтің нақты шарттарына және міндеттеріне байланысты жергілікті критері ретінде әр түрлі көрсеткіштер қолданылуы мүмкін (мысалы, құрылыс ұйымының өндірістік бағдарламасының оптималдылық нұсқасы ретінде максималды аяқталған объектілерді және өндірістік қуаттылықтарды іске қосу; ресурстарды үзіліссіз және біртекті тиеу; өндірістің минималды шығындары, максималды табыс, құрылыс бекітілген жерлерде минималды өзіндік құн, шектелетін ресурстардың шығындар ауытқуын минимизациялау және т.б.).

Оптималдылық критеріі келесі негізгі талаптарға жауап беру керек:

- жоспардың мақсат функциясының құрылыс ұйымының экономикалық мүдделеріне сәйкес келуі;
- критерінің жүйенің қызмет етуін бағалау мүмкіндігі;
- сандық айқындылық [105, 12 б.].

Оптималды басқару теориясының негізгі мәселесі – әр бір міндетке оптималдылық критерилерін таңдаудың экономикалық дәлелі.

Егер реттеу мен басқаруды жеке құрылыс кәсіпорын мысалында қарастырсақ, онда оның жобаланатын (ұйымдық-техникалық, экономикалық, құқықтық) режимдерімен сипатталанатындығын ескеруге болады. Олардың әр біреуінің тиімділігі жүйенің қызмет етуінің ішкі және сыртқы критерілер жиынтығымен көрінеді. Сыртқы критерилер ұлттық-шаруашылық көз-қарастың тиімділігін сипаттайды. Ішкі критері қызмет атқарушының өндіріске өзінің қатынасын сипаттайтын көрсеткіштерді анықтайды.

Қазіргі таңда, материалды өндірістің осы саласындағы кәсіпорынды оптималды басқару ретінде максималды құрылыс өнімі, максимум пайда және ресурстарды пайдалану рентабельділігі, құрылыс өндірісінің минималды

ұзақтығы және т.б. сияқты көрсеткіштер пайдаланылады.

Атап кеткен жөн, бір-бірімен байланысты экономикалық есептеулер негізіндегі кәсіпорын және ұйым қызметін басқарудың оптимизациясы жоғары сапалы тауарлар өндіру талабына жауап беретін және оның барлық негізгі элементтерін, яғни материалды, еңбек және т.б. ресурстарды тиімді және рационалды қолдануды қамтамасыз ететін, ең жақсы мүмкін нұсқалар ішінен таңдау мақсатын қояды.

Кәсіпорын және ұйым қызметін басқарудың оптималды нұсқасына талаптар күрделі және әр келкі. Бірнеше жеке критерилердің бір мезгілде талаптарға сәйкес келу деңгейі кәсіпорын мен ұйымдарда өнім өндірісін басқару нұсқаның оптималдылық деңгейін анықтайды [106, 11 б.].

Қазіргі кезде кәсіпорынның, фирманың және ұйымның қызметін сипаттайтын экономикалық категориялар арасында өнімнің өзіндік құны мен есептік пайда маңызды орын алады. Өнімнің өзіндік құны – өнім өндіріс шығындарының ақшалай өлшемі. Сонымен қатар, өнімнің өзіндік құны кәсіпорын мен қоғам арасындағы қатынасты көрсетеді. Бұл өздігінше қоғамның бір өнім данасына есептегендегі өндіріс коллективіне бекітетін шығындар нормативі. Шығындар құрылыс ұйымының немесе кәсіпорынның материалды-техникалық базасымен бекітіледі.

Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму Стратегиясында тұрғын үй жалпы ұлттық сипаттағы басты міндеттердің қатарына жатқызылған.

Ел Үкіметімен «Қол жетерлік баспана-2020» бағдарламасы қабылданған және ипотека, құрылысқор банктері институттары арқылы тұрғын үймен қамтамасыз етудің жаңа стандарттары қалыптасты.

Қазақстан халқының басым бөлігін қол жетімді тұрғын үймен қамтамасыз ету мақсатымен мемлекеттік бағдарламаны жақын бес жылда жүзеге асыру Стратегиясы жеке қала, өлке үшін қол жетімді тұрғын үйдің бір квадрат метріне базалық тіркелген тарифтерді бекіту принципіне негізделген. Құрылысты жоспарлаудың мұндай бағыты тарифтерге сыртқы факторлар (инфляция, құрылыс материалдар бағаларының өзгеруі және т.б.) түріндегі түзетулерді енгізуді талап етеді.

Тұрғын үй құрылыс Бағдарламасы аясында халықтың басым бөлігіне қол жетімділікті жоғарлататын несиелік тұрғын үй құрылысының жаңа схемасы қалыптасқан, қол жетімді тұрғын үй құрылысының әр түрлі түрлері енгізілуде: арендалық, жас жан ұялар үшін, әлеуметтік, индивидуалды баспана және орташа табысы бар жан ұяның мүмкіндіктеріне сәйкес келетін тұрғын үй.

Тұрғын үй құрылыс Бағдарламасы тұрғын үй құрылыс жинақ банкінің салымшыларына келісім шарт негізінде бағдарламаға қатысуды ұсынады. Сонымен қатар, қол жетімді тұрғын үйдің бір квадрат метрінің құны мемлекеттік тариф негізінде әр бір қалаға жеке тағайындалады.

Мемлекеттік тарифтер жеке құрылыс жобаларды сипаттайтын орташа статистикалық мәліметтерді және эндогенді факторларды талдау негізінде анықталған тіркелген сипатта болады. Әйтсе де, тұрғын үйдің нақты бағалары әр бір түрі бойынша қалқымалы сипатта және инфляцияға, тұрғын үй

сұранысының және т.б. өзгерісіне байланысты өзгеріп тұрады.

Жоғарыда айтылғандарға байланысты, нақты бағалардың тарифтік бағалардан ауытқуын бағалау өзекті болып табылады. Міндеттің мұндай қойылуы тұрғын үйдің әр бір түрі бойынша нақты максималды көлемін анықтауға және ресурстарды ең тиімді жолмен үйлестіруге мүмкіндік береді.

Теориялық зерттеу мен тәжірибе құрылыс кәсіпорынның өндірістік бағдарламасының құрылымынан, оның көлемінен жоспардың басқа бөлімдері және өндірістік-шаруашылық қызметтің көрсеткіштері тәуелді екенін көрсетті. Егер бағдарлама тұрғын үй құрылысын көздесе, онда еңбек бойынша жоспар көрсеткіштері, материалды-техникалық қаматамасыз ету жоспары, механизациялау жоспары және басқа да көрсеткіштер, яғни пайда және өзіндік құнын төмендету жоспары бір болу керек, ал егер сол құрылыс кәсіпорынның бағдарламасы өндірістік бағытта болса, онда барлық көрсеткіштер басқаша болу керек.

Сонымен қатар өндірістік бағдарлама құрылыс-монтажды жұмыстардың құрылымын және өндірістік процестің бағытын толықтай сипаттау керек. Тек осы жағдайда ғана жоспардың басқа бөлімдері мен көрсеткіштері құрылыс кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінің жоспарлы шарттарын дұрыс көрсетеді [105, 96 б.].

Осыған байланысты жоспарлы-экономикалық есептеулер жүйесінде объектілерді пайдалануға беру көлемдерін, сонымен қоса жоспарлы жылы және келесі жылдары пайдалануға берілетін объектілерде құрылыс-монтажды жұмыстарды орындау мерзімдері мен көлемдерін анықтайтын оптималды өндіріс процесі негізгі болу керек. Сондықтан мұндай бағдарламаны жоспарлау кезінде материалды және еңбек ресурстарын оптималды үйлестіру, шикі заттың өндіріс қажетінен артық жиналып қалу технологиясын құру, қажетті деңгейлерді, материал қорын және конструкциясын есептеу бойынша шешімдер қабылдау қажет.

Осыған байланысты құрылыс кәсіпорынның өндірістік бағдарламасын жоспарлау әдістемесінің негізі, біздің ойымызша тұрғын үй бағасын бағалаудың оптималды-эконометрикалық моделі болу керек.

Қазіргі экономикалық теорияда экономикс принциптеріне сәйкес экономика пәні табиғат және экономикалық қаржылық, адам ресурстарын тиімді пайдалану арқылы жоғары экономикалық немесе әлеуметтік көрсеткіштерге жетуге негізделген зерттеу болып табылады.

Экономикалық құрылыс саласындағы оптимизациялық модельде негізгі ресурстар ретінде мына агрегатталған көрсеткіштер пайдаланылады:

- а) құрылыс материалдары;
- б) еңбек ресурстары;
- в) техника;
- г) қаржы ресурстары.

Шектеулі ресурстар жағдайындағы оптималды шешім ұсынатын модельді құрастыру, яғни өндірісті оптималды жоспарлау есебінің математикалық моделін бейнелеу [106, 19 б.].

Индустриалды-инновациялық бес жылдық бағдарламаға байланысты құрылыс салысында жүргізілген жұмыстардың қаржы көздері негізінен мемлекеттік (бюджет есебінен) болып табылады. Жол картасына сәйкес құрамында мынадай бағыттарды жүргізу жоспарланып отыр:

- 1) Әлеуметтік тұрғын үй құрылысы;
- 2) Жалға беру және т.б.

Тұрғын үй құрылысында мемлекеттік тарифтер бекітілген.

Алайда нақты құрылыстар жүргізуде осы тарифтік бағалардың 1 шаршы метр тұрғын үй салу мүмкіндігі ауытқу себебінен жоспарланған нормативті тұрғын үй құрылысы қосымша қаражат қосу арқылы тұрғызылуда.

Осы себептен, қаржы ресурстарын ( $b_4$ ) және әр жобаның 1 шаршы метріне кететін бекітілген бағасы ( $a_{4j}$ ) эконометрикалық зерттеулер арқылы жорамал күтілетін бағаларды айқындау арқылы ( $\tilde{a}_{41}(p) = p_j - \widehat{a}_4$ ) құрылыс объектілерінің потенциалдық табысын болжау моделін тұрғызып, олардың оптималдық табысын анықтау [107, 84 б.].

Оптимизациялық-эконометрикалық модельді құрастыру үшін келесі айнымалыларды және агрегатталған көрсеткіштерді енгіземіз.

$n$  - мемлекеттік тариф арқылы қаржыландырылатын қол жетерлік баспана түрлерінің көлемі;

$m$  - құрылыста қолданылатын өндірістік ресурстар көлемі;

$a_{ij}$  -  $j$ -ші тұрғын үйдің бір шаршы метр құрылысына қажетті  $i$ -ші ресурстың үлес шығыны  $i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$ ;

$b_i$  -  $i$ -ші ресурс қоры  $i = 1, 2, \dots, m$ ;

$c_j$  -  $j$ -ші тұрғын үйдің бір шаршы метрін салғаннан және оны жүзеге асырудан түсетін табыс;

$m+1$  - барлық қол жетерлік баспана түрлеріне бөлінген қаржылық ресурстар нөмірі;

$a_{m+1j}$  -  $j$ -ші қол жетерлік тұрғын үйдің бір шаршы метріне мемлекетпен бөлінген тариф үлесі;

$b_{m+1}$  - барлық тұрғын үй түрлеріне бөлінген қаржылық ресурстар көлемі;

$M[a_{m+1j}]$  -  $a_{m+1j}$  кездейсоқ шамасының қалыпты үйлестірім заңын қанағаттандыратын математикалық күтімі;

$x_j$  -  $j$ -ші тұрғын үйдің салынған және жүзеге асырылған шаршы метрінің көлемі,  $j = 1, 2, \dots, n$ .

Сонда қолдағы бар барлық ресурстарды тиімді пайдалану кезіндегі  $n$  түрлі тұрғын үй құрылысынан түсетін табысты максимизациялаудың оптимизациялық-эконометрикалық модельді келесі түрде болады:

Максималды табыс әкелетін  $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  векторын табу

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max \quad (9)$$

келесі шектемелер кезінде

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, \quad i = 1, 2, \dots, m, \quad (10)$$

$$\sum_{j=1}^n M(a_{m+1j}) x_j \leq b_{m+1} \quad (11)$$

$$x_j \geq 0, j = 1, 2, \dots, n \quad (12)$$

Модельде:

(9) - салынған үйлерді жүзеге асырудан түсетін максималды табысты сипаттайтын мақсат функциясы;

(10) - құрылыс технологиясына сәйкес келетін m- шектемелерден тұратын жүйе;

(11) - әр бір тұрғын үйдің бағасын сипаттайтын эконометрикалық теңсіздік;

(12) -  $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ - n түрлі қол жетімді тұрғын үй салу бағдарламасы.

Бірінші реттегі міндеттерді орындау үлкен көлемді ең анық, сенімді ақпараттарды жинау мен өңдеуді қажет етеді. Нарықтық ақпарат жүйесін үш қосалқы жүйе құрайды: кәсіпорынның ішкі есеп жүйесі, ағымдағы сыртқы ақпаратты жинау жүйесі және маркетингтік зерттеу жүйесі.

Ішкі есеп жүйесі кәсіпорын қызметінің индикаторы болып табылады. Кері байланыс функциясын атқара отырып, ішкі есеп жүйесі нарық ортасының кәсіпорын қызметіне реакциясын көрсетеді, ол теріс, не оң қаржылық және экономикалық нәтижелер, кәсіпорын қызметінің негізгі көрсеткіштерінің өзгеру динамикасы және т.б. арқылы көрінеді. Ішкі есеп жүйесіне құрылыс кәсіпорынның өндіріс диверсификациясына өтуде және оны жүзеге асыруда маңызды рөл жүктеледі.

Ағымдағы сыртқы ақпаратты жинау жүйесі құрылыс кәсіпорнын әр түрлі нарықтардағы оқиғалардың соңғы ақпараттарымен қамтамасыз ету керек.

Құрылыс кәсіпорындары жеткіліксіз ақпараттардың алу үшін маркетингтік зерттеулерді жүргізетін арнайы кәсіпорындарға тапсырыс бере алады. Атап кету қажет, маркетингтік зерттеулер басқа ақпарат көздеріне қарағанда, ең қымбат болып табылады. Сондықтан көптеген кәсіпорындар бұл ақпарат көзіне тек маңызды мәлімет қажет болған жағдайда ғана жүгінеді.

Мысал ретінде, 2012-2014 жылдарға жоспарланған тұрғын үй құрылыс жобасының өндірістік қуаттылықтар мәліметтерін келтіруге болады.

Күтілетін табыс «Қол жетімді баспана 2020» бағдарламасында көрсетілген бағаларға сәйкес қалыптасуы тиіс. Яғни құрылыс фирмасымен салынатын әр бір тұрғын үй түрі бағдарламада көрсетілген бағаларға сәйкес жүзеге асуы тиіс. Құрылыс кәсіпорынның мақсат функциясы бағдарламада көрсетілген Алматы қаласына сәйкес тұрғын үйдің 1 шаршы м. бағасына негізделіп құрастырылған. Функцияда өлшем бірлік ретінде АҚШ долл. алынған, яғни валюта бағамы 150

тг. ретінде алынды. Сонымен, «Қол жетімді баспана – 2020» бағдаламасына сәйкес таза әрленген тұрғын үйдің 1 шаршы метрі үшін сату бағасы келесідей:

1) жайлылығы 4-деңгейдегі Астана және Алматы қалаларында 120 мың теңге шегінде;

2) жайлылығы 3- деңгейдегі Астана және Алматы қалаларында 142,5 мың теңге шегінде;

3) жалға берілетін таза әзірленген тұрғын үйлердің 1 шаршы метрі үшін сату бағасы Астана және Алматы қалаларындағы 4- деңгейдегі тұрғын үйлер 132 мың теңге көлемінде;

4) Астана және Алматы қалаларындағы жалға берілетін 3- деңгейдегі тұрғын үйлер 157 мың теңге көлемінде [92].

«ST Стройсервис» ЖШС тұрғын үй құрылысының 2012 жылдың сметалық мәліметтері негізінде экономика-математикалық модель тұрғызылды. Бағдарламада аталған тұрғын үйлердің төрт типін алатын болсақ, жоғарыда көрсетілген моделге сәйкес кәсіпорын мақсат функциясы сәйкесінше келесідей болады:

$$f(x_1, x_2, x_3, x_4) = 800x_1 + 950x_2 + 880x_3 + 1050x_4 \rightarrow \max$$

мұндағы,  $x_1$  – бұл төртінші деңгейдегі жабдықталған пәтер;  $x_2$  – үшінші деңгейдегі жабдықталған пәтер;  $x_3$  – жалға берілетін пәтер;  $x_4$  – бұл жалға берілетін үшінші деңгейдегі жабдықталған пәтер.

Әр бір жобаның жалпы қаржы көлемі объектілер құрылысына қажетті құрылыс материалдар, жабдықтар, еңбек күші және т.б. құрылымдардан тұрады. Модель шектемелері 1 шаршы м. тұрғын үй құрылысына қажетті өндірістік қуаттылықтар, құрылыс материалдары мен қаржы ресурстарынан қалыптасады, сонда:

$$\begin{cases} 334x_1 + 414x_2 + 383x_3 + 439x_4 \leq 17510450 \\ 34x_1 + 40x_2 + 37x_3 + 44x_4 \leq 6333567 \\ 93x_1 + 110x_2 + 102x_3 + 121x_4 \leq 4843316 \\ 164x_1 + 194x_2 + 180x_3 + 215x_4 \leq 8568943 \end{cases}$$

мұндағы, бірінші шектеме – материалдар мен құрылыс бұйымдарының бағасы; екінші шектеме – техника мен жабдықтар; үшінші шектеме – еңбек күші; төртінші шектеме – қосымша қаражат.

Құрылыс кәсіпорнына төрт жобаны жүзеге асыру үшін жалпы 38 млн. АҚШ долл. қажет. Яғни тұрғын үй түріне, оның жабдықталғандығына байланысты шамамен әр бір объектінің 1 шаршы м. құрылысына 750 – 1000 АҚШ долл. қаражат керек. Осы соманың құрамына 1 шаршы м. баспана құрылысына керек құрылыс материалдары, жабдықтар, еңбек күші және т.б. кіреді.

Жоғарыда көрсетілген экономика-математикалық моделді кесте түрінде де бейнелеуге болады. Ол келесі 17 кестеде көрініп тұр.

Кесте 17 - Экономика-математикалық моделдің кестелік сипаты

Объектілер	1 ш.м. құрылыстағы ресурстарға қажеттілік, АҚШ долл.				1 ш.м. сату бағасы, АҚШ долл.
	материалдар мен құрылыс бұйымдарының бағасы	техника мен жабдықтар	еңбек күші	қосымша қаражат	
1	2	3	4	5	6
4-деңгейдегі жабдықталған пәтер	334	34	93	164	800
3-деңгейдегі жабдықталған пәтер	414	40	110	194	950
жалға берілетін пәтер	383	37	102	180	880
жалға берілетін 3-деңгейдегі жабдықталған пәтер	439	44	121	215	1050
Жалпы қор, АҚШ долл.	17510450	6333567	4843316	8568943	
Ескерту- [108] және [109] кесте автормен құрастырылған					

Бағдарламадағы қол жетімді тұрғын үйлер бағасы олардың құрылысына жұмсалатын ресурстарға сәйкес келмейді, себебі біріншісі екіншісін өтемейді. Мұндай қорытынды электронды есептеу машиналары арқылы алынды, яғни егер құрылыс кәсіпорыны максималды табыс алу мақсатын көздеп, бағдарламадағы бағаларға сүйенетін болса, кәсіпорын төрт тұрғын үй құрылыс жобасының тек екеуін немесе біреуін жүзеге асыруы тиіс.

Мұндай қорытынды орынды, егер тұрғын үй нарығының баға өзгеріс динамикасын қарастыратын болсақ, бағалардың төмендеуін емес, жоғарлауын аңғаруға болады. Алматы қаласы бойынша бес түрлі баспана бағаларының кварталдық өзгерісін қарастырайық.

Кәсіпорын белгіленген шектеме аралығында тұрғын үй құрылысының мақсат функциясында көрсетілген барлық баспана түрлерін жүзеге асыра отырып, максималды пайда алу үшін шектемелерді қанағаттандыратын және тұрғын нарығында қалыптасатын бағаларды болжай алу керек. Аталған міндетті орындау үшін әр бір тұрғын үй бағасы жекелей талдауға түсіп,



болашақтағы баға өзгерісі болжануы керек.

Қызмет белсенділігінің болжау әдістері шешім қабылдау процесінде маңызды құрал болып табылады. Болашақтағы көрсеткіштердің сенімді бағалауларын құрастыру кәсіпорындарға тактикалық және стратегиялық шешімдер қабылдауда маңызды.

Алматы қаласы бойынша алынған мәліметтер бір келкі емес, яғни графикке қарай отырып, пәтерлердің барлық түрлері бойынша бағалардың 2006 жылдың II кварталанынан бастап шарықтап кеткенін көруге болады. Статистикалық мәліметтердің бұлай жылдам және серпінді өзгеруі болжау кезінде қиындықтар тудырады.

Талдау кезінде Алматы қаласы бойынша алынған жалпы 50 жинақ тұрғын үй бағаларынан 30 таңдама алынды. Осы алынған таңдама негізінде талдау жүргізілді.

Алынған мәліметтер бағалардың уақыт ішінде өзгерісін құрайды. Болашақтағы баға өзгерісін болжау үшін регрессия әдісін қолданамыз.  $f(X_1, \dots, X_n)$   $Y$ -тен  $X$ -ке дейінгі регрессия функциясы болып табылады;  $f(X_1, \dots, X_n) = M_{x_1, \dots, x_n}(Y)$  – бұл  $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  түсіндіруші айнымалылар негізінде алынған  $Y$  кездейсоқ шамасының математикалық күтімі. Талданып отырылған эконометрикалық модел жұптық болғандықтан келесі түрде болады [110, 226 б.]:

$$Y = f(X) + \varepsilon, \quad (13)$$

Айнымалылар арасындағы тәуелділікті регрессия теңдеуі арқылы көрсетуге болады [110, 226 б.]:

$$y = a + bx, \quad (14)$$

Бұл теңдеу  $x$ -тің берілген мәліметтері негізінде  $y$  күтілетін мәнін анықтау үшін пайдаланылады. Регрессиялық талдауда коэффициенттерді бағалау үшін кіші квадраттар әдісі қолданылады. Параметрлер келесідей есептеледі [110, 226 б.]:

$$b = \frac{\text{cov}(x, y)}{\text{var}(x)} = \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}, \quad (15)$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x}, \quad (16)$$

Сызықтық байланыстың деңгейін бағалау үшін Пирсонның корреляция коэффициенті есептеледі. Корреляция коэффициенті -1 мен +1 арасында болады, мәннің +1 немесе -1 жақындығы, оның жақсы корреляция екендігін сипаттайды да, келесідей анықталады [110, 228 б.]:

$$r = \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sqrt{(\sum x^2 - n\bar{x}^2)(\sum y^2 - n\bar{y}^2)}}, \quad (17)$$

Анықталған болжанатын  $\hat{y}$  мәні шындыққа сай болу үшін маусымдық ауытқу қосылады [110, 229 б.]:

$$S_i = X_i - T_i, \quad (18)$$

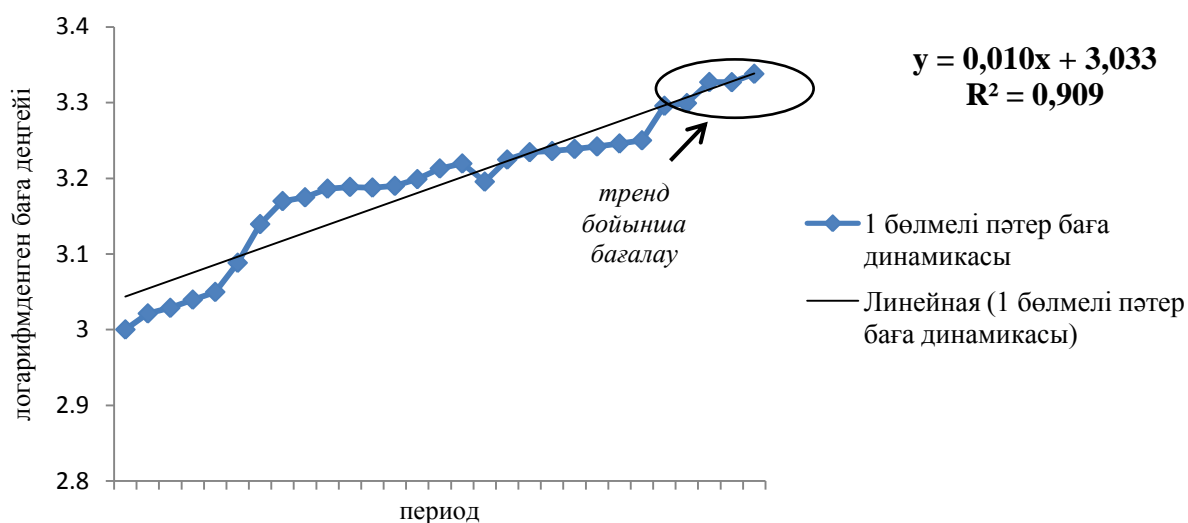
мұндағы,  $S_i$  -  $i$  периодындағы маусымдық ауытқу;  $X_i$  -  $i$  периодындағы нақты мән;  $T_i$  -  $i$  периодындағы тренд.

Басқа сөзбен айтқанда, маусымдық ауытқуды уақыттық қатардың мәнінен трендті алу арқылы анықтауға болады. Тренд таңдама қатарын тегістеу үшін пайдаланылатын сырғымалы орташа көмегімен анықталады.

Жоғарыда көрсетілген тендеулердің шешімін қамтамасыз ету үшін Excel бағдарламасының функцияларын қолданамыз.

Нарықта ең арзан болып табылатын 1 бөлмелі пәтер бағасын талдап, болшақтағы баға өзгерісін болжайық.

1 бөлмелі тұрғын үй бағасының сызықтық функциясы есептеу барысында келесідей болды  $y = 0,010x + 3,033$ , ал детерминация коэффициенті  $R^2 = 0,909$ . Суретте 1 бөлмелі пәтердің баға динамикасы тренд арқылы көрсетілген және жоғарыда айтылған эконометрикалық әдістер көмегімен келешектегі баға өзгерісі де көрсетілген.



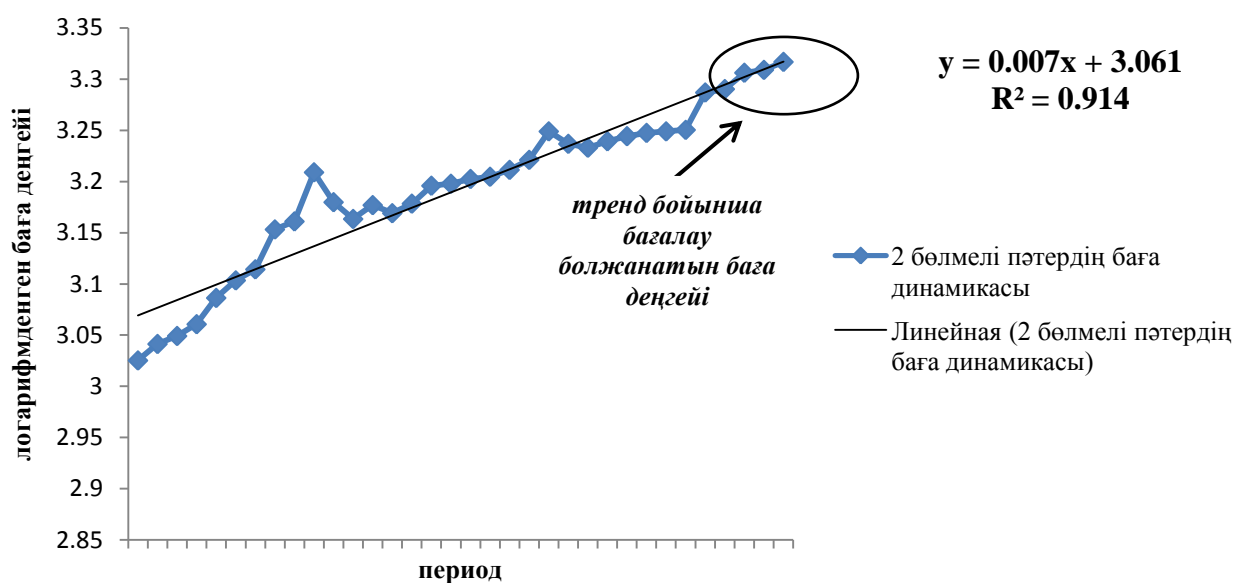
Сурет 17- Алматы қаласының 1 бөлмелі пәтердің 2004-2013 жылдар аралығындағы баға өзгерісі

Ескерту- [111] әдебиет көзі бойынша автормен құрастырлған

Яғни, 1 бөлмелі пәтердің баға өзгерісін талдау барысында 2004 - 2013 жылдардың кварталдық мәліметтері алынды. Бұл мәліметтер негізінде келесідей болжау жасауға болады: 1 бөлмелі пәтердің 1ш.м бағасы 2013-2014 жылдары да өсу сипатында болады, яғни баға шамамен 1975 – 2170 АҚШ долл. құрайды.

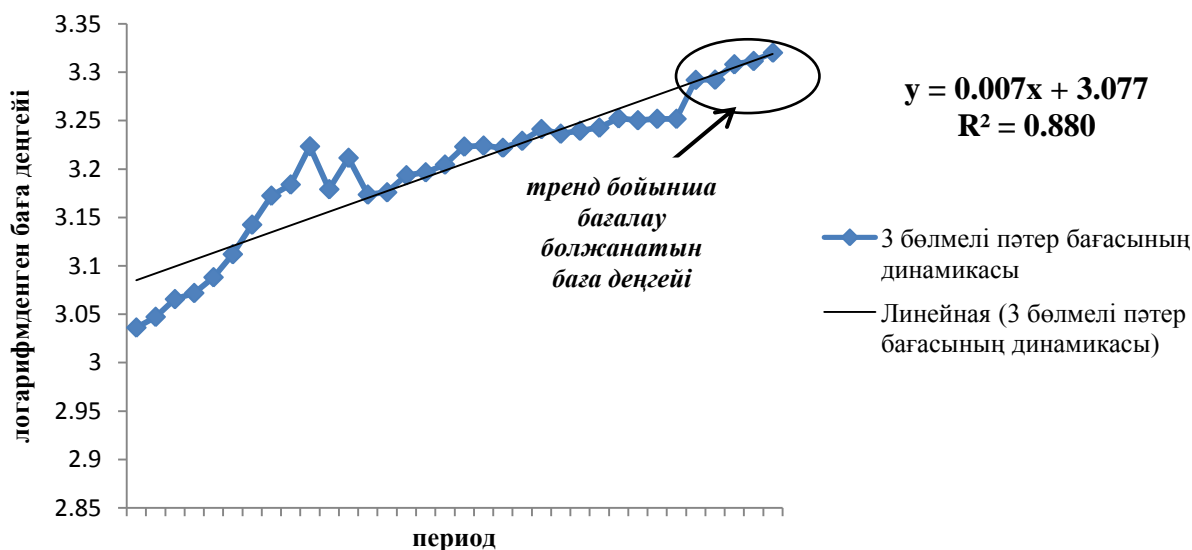
Келесі суреттерде 2, 3, 4 және 5 бөлмелі пәтерлердің баға динамикасы мен

болжауы көрсетілген.



Сурет 18- Алматы қаласының 2 бөлмелі пәтердің 2004-2013 жылдар аралығындағы баға өзгерісі

Ескерту- [111] әдебиет көзі бойынша автормен құрастырлған

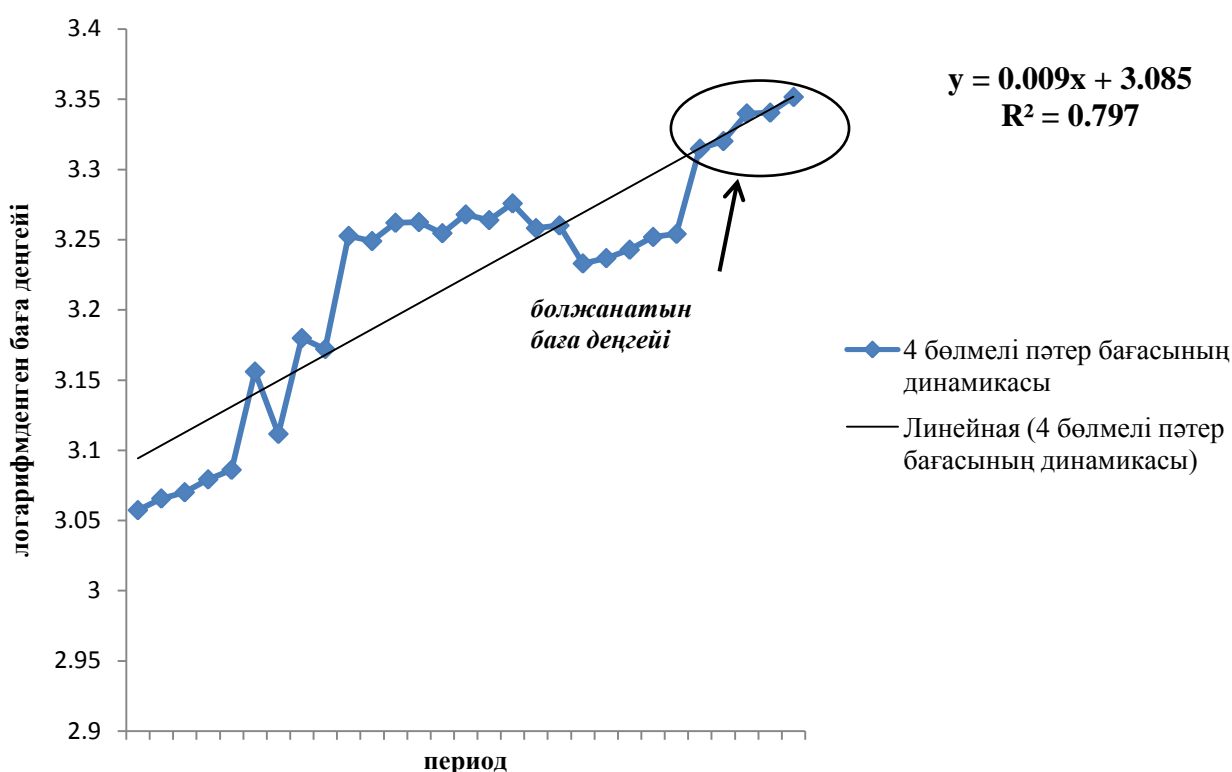


Сурет 19- Алматы қаласының 3 бөлмелі пәтердің 2004-2013 жылдар аралығындағы баға өзгерісі

Ескерту- [111] әдебиет көзі бойынша автормен құрастырлған

Атап кету қажет, 2 және 3 бөлмелі пәтерлер бағаларының талдаулары арасындағы айырмашылық тек олардың болашақтағы баға өзгерісінде ғана, ал

детерминация коэффициенті мен бағалау параметрлері  $R^2 = 0,914$  және  $R^2 = 0,880$ . 2 және 3 бөлмелі пәтерлердің 1ш.м бағасы 2013-2014 жылдары да өсу сипатында болады.

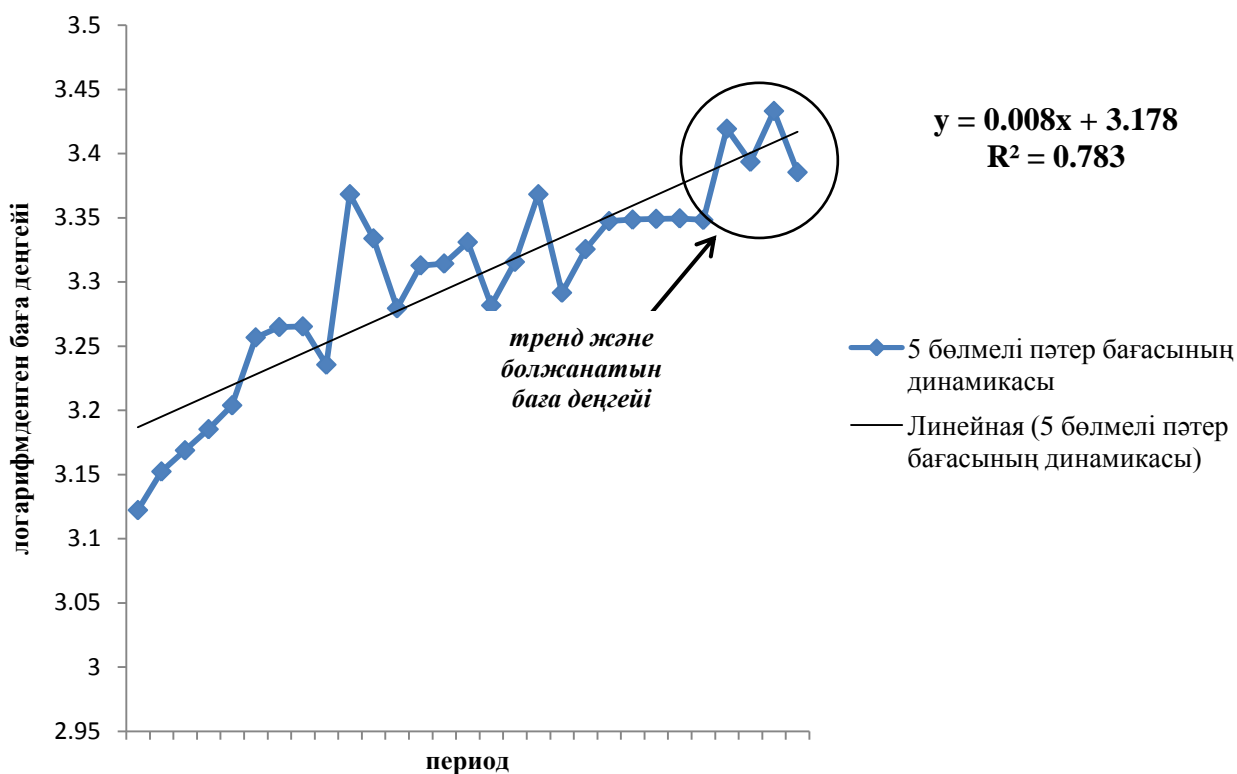


Сурет 20- Алматы қаласының 4 бөлмелі пәтердің 2004-2013 жылдар аралығындағы баға өзгерісі

Ескерту- [111] әдебиет көзі бойынша автормен құрастырлған

4 бөлмелі пәтер бағасының талдауы детерминация коэффициентінің басқа детерминация коэффициенттеріне қарағанда төмен, яғни шамамен 0,8 құрап тұр. Бірақ басқа болжаулардағыдай пәтер 1ш.м бағасы келесі жылдың кварталдарында жоғарлайтынын көрсетуде.

Талдау барысында 5 бөлмелі пәтер бағасының детерминация коэффициенті ең аз шаманы көрсетті, яғни 0,7. Осы себепке байланысты болжанып отырылған период аралығында баға серпінді сипатта болады. Атап айтқанда, егер 2013 жылдың III кварталында пәтердің 1 ш.м. 2235 АҚШ долл шамасында болса, болжанатын периодта бұл көрсеткіш сәл төмендеп, 2230 АҚШ долл. құрайды. Ал 2014 жылдың бірінші кварталында қайтадан жоғарлап, 2600 АҚШ долл. құрайды деп болжануда.



Сурет 21- Алматы қаласының 5 бөлмелі пәтердің 2004-2013 жылдар аралығындағы баға өзгерісі

Ескерту- [111] әдебиет көзі бойынша автормен құрастырлған

Алынған бағалар мәліметтерін вариациялық қатар арқылы сипаттап, олардың пайда болу ықтималдығын 19 формула арқылы анықтауға болады. Вариациялық қатар – бұл  $X$  кездейсоқ шамасының (тұрғын үй бағаларының) мәндерін оларға сәйкес жиіліктерімен топтастыру. 18 кестеде 1 бөлмелі пәтер бағасының жалпы айлық динамикасы вариациялық қатар кестесінде бейнеленген.

Бір бөлмелі тұрғын үйдің 1 шаршы метр бағасының 1400-3000 АҚШ долл. аралығында болу ықтималдылығы 70 % астам болып табылады. Басқа екі, үш, төрт және бес бөлмелі пәтерлерге жүргізілген талдау кезінде тұрғын үйдің 1 ш. м. бағасының 1400-3000 АҚШ долл. аралығында болу ықтималдылығы 75-80 % көрсетті. Ол келесі 22 суретте бейнеленген.

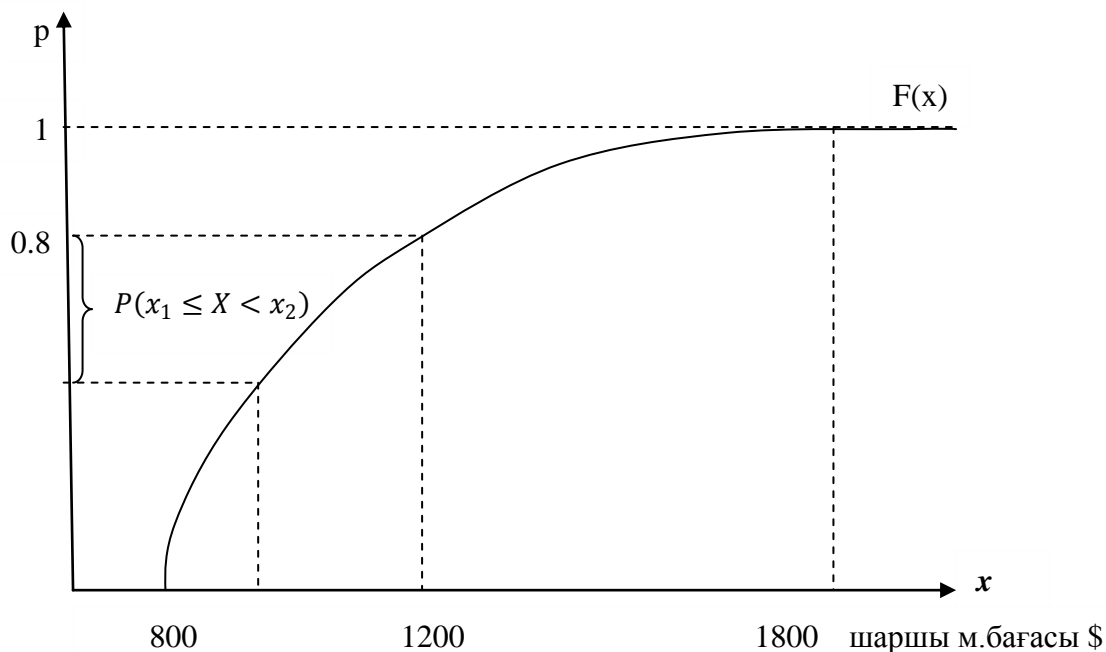
$$P(x_1 \leq X < x_2) = \int_{x_1}^{x_2} f(x)dx, \quad (19)$$

Кесте 18 – 1 бөлмелі пәтердің вариациялық кестесі

Тұрғын бағасының 1 ш.м. бағасы, АҚШ долл.	Таңдама жиілігі $n_i$	Таңдаманың жалпы жинақтағы жиілігі (үлесі, %) $w_i = \frac{n_i}{n}$	Жинақталған таңдама жиілігі $n_i^{жин}$	Жинақталған таңдаманың жалпы жинақтағы жиілігі $w_i^{жин} = \frac{n_i^{жин}}{n}$
1	2	3	4	5
800-1100	12	0,102564103	12	0,102564103
1100-1400	15	0,128205128	27	0,230769231
1400-1700	42	0,358974359	69	0,58974359
1700-2000	24	0,205128205	93	0,794871795
2000-3000	15	0,128205128	108	0,923076923
3000-3500	9	0,076923077	117	1
$\Sigma$	117	1	-	-
Ескерту- [110 және 111] әдебиет бойынша автормен құрастырылған және есептелген				

Ықтималдылық функциясы  $a_{m+1j}$ ,  $j= 1, 2, \dots, n$  кездейсоқ шамасының үйлестірімін сипаттау үшін пайдаланылды. Ол  $a_{ij}$  кездейсоқ шамасының көптеген мүмкін шамаларының  $p(a_{ij})$  ықтималдылықпен таралу көрінісін сипаттайды. Мұндай түрде үйлестірім заңы әр бір мүмкін шаманың ықтималдылығын есептеуге мүмкіндік береді.

Тәуекелділік және анықталмағандық жағдайында шешімдерді қабылдаудың математикалық құралдары ретінде ықтималдылықтар теориясы, математикалық статистика, математикалық бағдарламалу әдістерін пайдаланамыз. Экономико-математикалық талдаудың әдістері ішкі және сыртқы анықталмағандық жағдайында экономикалық қызметтің реттеушісі және оптималды шешімдер таңдауын қамтамасыз етеді.



Сурет 22 – Тұрғын үй бағасының үйлестіру функциясының графигі

Ескерту- [110 және 111] әдебиет бойынша автормен құрастырылған

Жоғарыда айтылғандарды қорыта келгенде, мемлекеттік бағдарлама тұрғын үй бағасының жоғарлауының барлық мүмкін тәуекелдік факторларын есепке алмайтындығы жайлы айтуға болады. Елдегі тұрғын үй мүлігіне бағаның өсуіне объективті және субъективті факторлар ықпал етеді. Сонымен қатар, бағаның жоғарлауына әсіресе ЖІӨ өсу, халық табысының көтерілуі, ипотекалық несиелеу көлемінің артуы, тұрғын үй құрылысына инвестициялар мөлшерінің өсуі, құрылыстың өзіндік құнының қымбаттауы сияқты факторлар маңызды әсер етті.

Құрылыс кәсіпорынның қалыпты қызметіне келесі ұйымдық-экономикалық шарттар қолдайды:

- мердігерлік жұмыстарының аймақтық (немесе жергілікті) нарық секторын бақылауға мүмкіндік беретін және есепті периодта құрылыс кәсіпорынның қуаттылығына сәйкес келетін құрылыс-монтажды жұмыстардың орындалуына келісімді қамтамасыз ететін құрылыс кәсіпорынның тиімді маркетингтік қызметі;
- инвесторлардың төлемқабілеттілігін, мердігерлік келісімдерде алдын ала төлем ақының шарттарын және мерзімдерін, және жұмыстың төлем-ақысын талдау;
- құрылыс кәсіпорынның менеджерлерімен анықталатын жұмысшылардың еңбек өнімділігі, негізгі өндірістік қорлардың қор қайтарымдылығы, құрылыс материалдар шығыны сияқты сапалы тозбайтын көрсеткіштерді дұрыс деңгейде қолдау;
- өзіндік айнымлы құралдардың өндірістік запастар құнынан және есепті период кезеңіндегі міндетті ренталық төлемдер сомасынан асуы;

- болашақтағы шығындар резервтерінің үйлестірілмеген пайда көлемі, резервті капитал көлемі кәсіпорынның жұмысшыларын қысқартумен байланысты шығындарынан кем болмау керек.

### 4.3 Тұрғын құрылысында тәуекелділіктерді төмендетудің инвестициялық әртараптылық моделі

#### *Құрылыс кәсіпорынның өндірісінің диверсификациясы*

Тәуекелділік – бұл көптеген сәйкеспейтін, кейде қарама-қарсы нақты негіздерге ие күрделі құбылыс. Тәуекелділіктің көптеген анықтамаларын зерттеу тәуекелділік жағдайларды сипаттайтын негізгі моменттерді анықтауға мүмкіндік береді, олар:

- оқиғаның кездейсоқ сипаты (анықталмағандық жағдай);
- альтернативті шешімдер болуы;
- нәтижелердің және күтілетін нәтижелердің ықтималдылықтарын анықтау мүмкіндігі ;
- шығындардың пайда болу ықтималдылығы;
- қосымша табыс алу ықтималдылығы.

Сонымен, тәуекелділікке келесідей анықтама лайық деп есептейміз:

Тәуекелділік – бұл шарасыз таңдау жағдайында болжанатын нәтижеге жетудің сандық және сапалық ықтималдылығын бағалау мүмкіндігі бар анықталмағандықты төзу қызметі [112, 5 б.].

Атап кету қажет, тәуекелділік пен анықталмағандық арасындағы айырмашылық ақпаратты беру тәсіліне байланысты және реттелмейтін айнымалылардың ықтималдылық сипаттамасының болуымен (тәуекелділік жағдайында) немесе болмауымен (анықталмағандық жағдайында) анықталады.

Егер қандай да бір жағдайдың сандық және сапалық ықтималдылығын анықтау мүмкіндігі болса, онда бұл тәуекелділік жағдай болып табылады.

Құрылыс кәсіпорындарының қызметі өндірістік тәуекелділікке жатады, яғни кәсіпорындардың сыртқы және ішкі факторлардың әсерінен жоспарды орындамаумен байланысты. Ал бұл өз кезегінде, кәсіпорынның өзінің қаржылық міндеттемелерін орындамаумен байланысты қаржылық тәуекелділікті тудырады.

Қандай тәуекелділік болмасын өзінің мүмкін шекарасы болады.

Мүмкін тәуекелділік – бұл тәуекелділіктің орташа деңгейінің шегіндегі деңгей. Егер  $R$  арқылы экономикадағы орташа тәуекелділік деңгейін белгілесек, ал  $R_D$  – мүмкін тәуекелділік деңгейі, онда келесі теңсіздік орындалу керек [112, 145 б.]:

$$R_D < R. \quad (20)$$

Критикалық тәуекелділік  $R_{кр}$  – бұл орташа деңгейден жоғары, бірақ тәуекелділіктің максималды  $R_{max}$  мүмкін мәні шегіндегі тәуекелділік, яғни [112, 145 б.]:

$$R_D < R_{кр} < R_{max}. \quad (21)$$



Экономикалық тәуекелділіктің пайда болу себебі анықталмағандық. Экономико-математикалық әдістерді қолдану экономикалық құбылыстарды сандық және сапалық талдауға, тәуекелділік шамасына нарықтық анықталмағандыққа сандық баға беруге және ең тиімді шешім (оптималды) таңдауға көмектеседі.

Тәуекелділік – ықтималды категория, сондықтан анықталмағандықты бағалау және тәуекелділік деңгейін анықтау процесі кезінде ықтималды есептеулер пайдаланылады. Фирма қызметінің тәуекелділігін төмендетудің әдісі ретінде диверсификация пайдаланылады.

Жалпы айтқанда, диверсификация – бұл шаруашылық қызметтің жаңа салаларға, нарықтарға, сфераларға таралуы. Диверсификацияның экономикалық және өндірістік түрін ажыратады.

Құрылыста экономикалық диверсификацияны қолдану мүмкін емес, себебі құрылыс фирмалары құрылыс-монтажды жұмыстардың рентабельділіктері бірдей (шамамен 8-10%) тапсырыстарды жүзеге асырады. Сондықтан құрылысқа диверсификацияның өндірістік түрі қызығушылық етеді.

Құрылыс ұйымының экономикалық тұрақтылығын және қызмет тиімділігін арттыратын бағыттарының бірі өндіріс диверсификациясы болып табылады. Дамудың бұл бағыты, тар мамандықтың құрылыс мердігер ұйымының жұмысты орындау тапсырысын алу мүмкіндігін төмендететін, қатаң бәсекелестік жағдайында өте өзекті болып табылады.

Өз қызметін диверсификациялау ынтасы капиталды салу қажеттілігі, тәуекелділіктерді төмендету, өндірілетін өнімдерге шығындарды қысқарту, дистрибуциялар каналдарын және басқару жүйесін тиімдірек қолдану және т.б. қажеттіліктерімен пайда болу мүмкін. Сонымен қатар, диверсификация кезінде жүйе қасиеттерінен туындайтын синергетикалық эффект пайда болады: жүйеден тыс компоненттің потенциалы жүйе жиынтығымен салыстырғанда аз.

Өндіріс диверсификациясының дамуының екі жолы бар:

- ішкі өсу – кәсіпорын диверсификациясын жүзеге асыру (жаңа бағыттарды құру немесе бөлу);
- сыртқы өсу – бірігу, жұту арқылы диверсификация.

Қалай болса да, диверсификация процесі өте күрделі және алдын ала экономикалық талдауды қажет етеді. Кейбір фирмалар пайда алудың жақсы мүмкіндіктері бар басқа салада диверсификация жүргізуді артығырақ көреді.

Өндіріс диверсификациясы келесідей болу мүмкін:

- ✓ жоспарлы (алдын ала жасалынған бизнес-жоспар бойынша) және жоспарлы емес (амалсыз);
- ✓ салааралық және ішкі салалық;
- ✓ қарапайым (оны жүзеге асыруға шығын қажет емес) және күрделі (оны жүзеге асыруға капиталды салымдарды бөлу).

Қазіргі таңда құрылыс кәсіпорындарында өндіріс диверсификациясының екі түрі орын алуда:

- байланысты түрдегі кері байланысы бар, қарапайым жоспарлы емес негізіндегі ішкі салалық;

- байланыссыз түрдегі, жоспарлы негізде салааралық. Кәсіпорынның қаржылық жағдайына байланысты күрделі де, қарапайым болу мүмкін.

Тәжірибеде экономиканың дағдарыс жағдайында құрылыс кәсіпорындары диверсификацияны өзінің экономикалық жағдайын тұрақтандыру үшін қолдана бастады. Суретте құрылыс кәсіпорындарының экономикалық стратегиялары бейнеленген.

Экономиканың дағдарыс жағдайында көптеген құрылыс кәсіпорындарына тән шаруашылықтың жағымсыз жағдайы отандық кәсіпорындардың диверсификациялық стратегияны қолданудың себебі болды. Осы жерде атап кету қажет, Батыста диверсификациялық стратегияны қолдану жағдайлары отандық жағдайлардан ерекшеленеді. Отандық тәжірибеде диверсификация – бұл дағдарыс периодындағы амалсыз шара, ал батыстық тәжірибеде – бұл дәстүрлі сала шектері тығыз болғанда және басқа салаларда жақсы экономикалық нәтижелерге жету мүмкіндіктері пайда болғанда, қосымша табысты іздеудің көзі [98, 497 б.].

Өндіріс диверсификациясы мамандандырылған құрылыс кәсіпорындарында төмендеп жатқан пайда нормасы мен оны құрылыс және құрылыс емес нарығының басқа секторларында жоғарлату мүмкіндіктері арасында пайда болатын үйлеспеушіліктерді шешудің әдісі болып табылады.

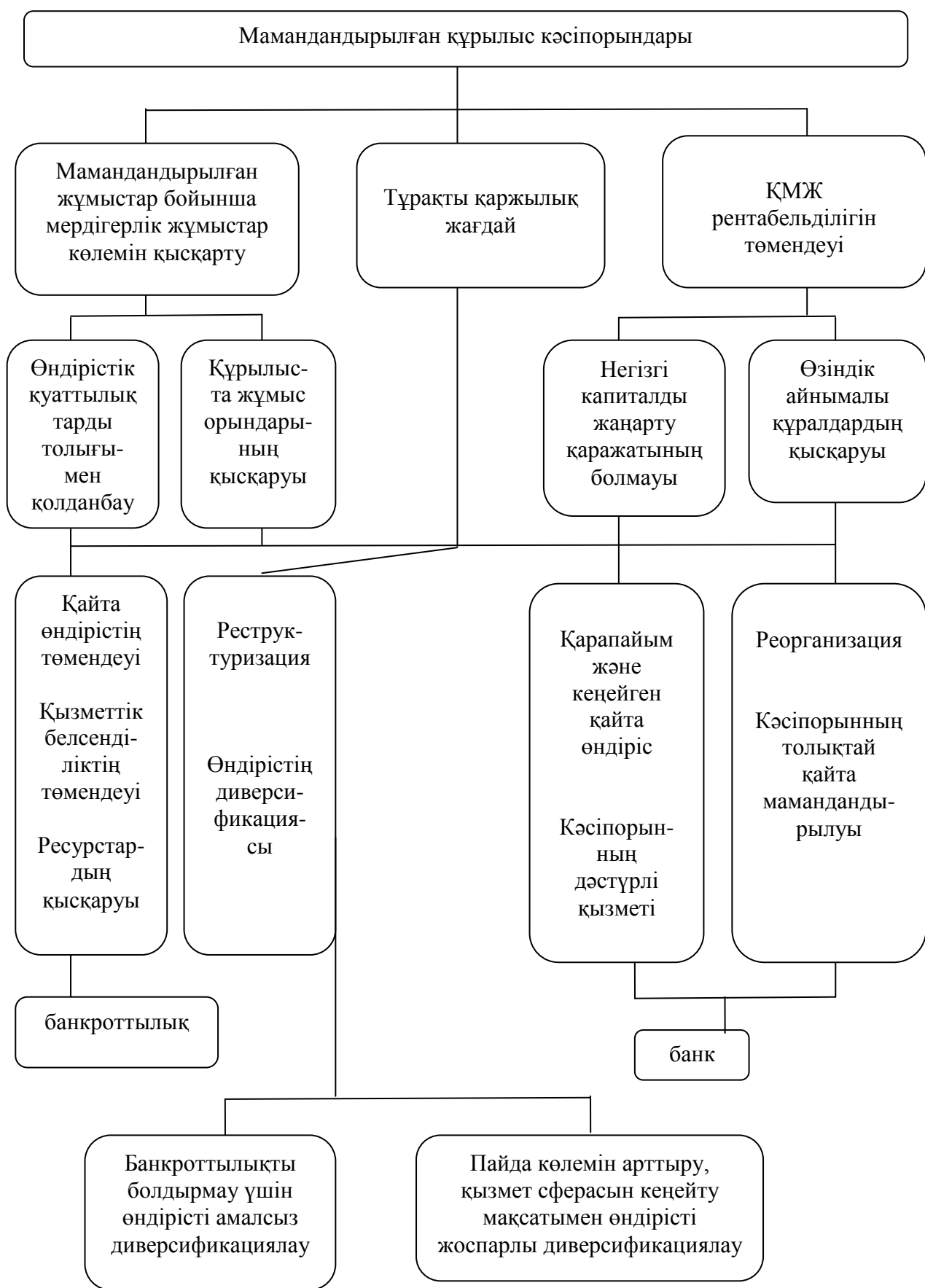
Өндіріс диверсификациясын жүргізудің тиімділігіне факторлардың үш тобы әсер етеді: макроэкономикалық, салалық және ішкі фирмалық.

Макроэкономикалық факторлар арасында мемлекеттің инвестициялық және салық саясаты, инфляция деңгейі, ақша-несие саясаты құрылыс кәсіпорынның қызмет етуіне жағымды да, жағымсыз да жағдай жасайды.

Инфляция кәсіпорынның амортизациялық ресурстарын құнсыздандыру, инвестициялық белсенділікті төмендету арқылы негізгі өндіріс қорлары түріндегі негізгі капиталдың жай ұдайы өндіріс процесін қиындатады. Сонымен қатар инфляция кәсіпкерлік қызметті, кәсіпорын қызметінің экономикалық тиімділікті төмендетеді, олардың қаржылық жағдайына теріс ықпал етеді.

Басқа жағынан, ол инфляция шапшаңдығынан пайда өсімінің шапшаңдығы озатын қызмет бағыттарын және сфераларын іздеуді ынталандырады. Бұл өнімге тұрақты және үлкен сұраныс болған жағдайда мүмкін, яғни кәсіпорындарға бағаны инфляциядан бұрын жоғарлатуға мүмкіндік береді. Мұндай жағдай кәсіпорынды негізгі қызмет түрімен байланысты да, байланыссыз да табыстырақ бағыттарды табу мақсатымен өндіріс диверсификациясына итермелейді.

Ақша-несие саясаты баға деңгейі, ЖІӨ, инвестициялық белсенділік, жұмысбастылық сияқты маңызды көрсеткіштерге әсер етеді.



Сурет 23 – Экономиканың дағдарыс жағдайында құрылыс кәсіпорындар қызметінің экономикалық стратегиялар нұсқалары [98, 501 б.]

Сала деңгейінде әсер ететін факторлар арасында сала табыстылық потенциалына ықпал ететін негізгілерді атауға болады:

- ✓ құрылыс өнімінің сұранысы мен ұсынысы;
- ✓ құрылыс мердігер кәсіпорындары арасындағы бәсекелестік;
- ✓ капиталды салымдарды, капиталды ремонт және ремонтты қаржыландыру көлемі;
- ✓ материалдар мен қызметтердің жабдықтаушылары арасындағы бәсекелестік.
- ✓ құрылыстағы мердігерлік жұмыстар нарығында материалдармен және қызметтермен толтыру деңгейі.

Өндіріс диверсификациясы – бұл құрылыс кәсіпорынның қаржылық жағдайын нығайту мен жақсартудың потенциалды мүмкіндігі.

Өндіріс диверсификациясының ең тиімді бағыты негізгі мамандығы бойынша құрылыс кәсіпорынның қызмет сферасын кеңейту. Бұл жағдайда өндіріс базасы да, қызметкерлердің квалификациясы да, тапсырыс берушімен келісім қызмет байланыстары да орын табады. Бұл өз кезегінде, өзіне жаңа болып табылатын нарық секторына шыққанда, құрылыс кәсіпорынның бәсекелестік потенциалында көрінеді. Сонымен қатар, бұрынғы байланыстарды сақтай отырып, жаңа нарық серіктерін және тұтынушыларын тарту мүмкіндігіне ие болады.

Құрылыс кәсіпорынның дәстүрлі, тар мамандандырылған қызмет бағытынан диверсификацияланған түрге өтуді, әр бір жеке жағдайда экономикалық түрде дәлелдеу керек. Дәлелдеу өндіріс диверсификациясының мақсатына байланысты критерилер жүйесі негізінде жүзеге асады. Диверсификацияның соңғы мақсаттары болу мүмкін: пайданы максимизациялау, жаңа жұмыс орындарын сақтау және құру; кәсіпорынның негізгі қорларын пайдалану деңгейін жоғарлату; мердігерлік жұмыстар нарығында және құрылыс емес нарығында жаңа сегменттерді игеру.

Критериалды көрсеткіштер мәліметтерінің үш мәнін салыстыру қажет: өндіріс диверсификациясына өтуді негіздейтін квартал бойынша көрсеткіш; көрсеткіштің жоспарлы шамасы – дәстүрлі қызмет түрін жалғастыру жағдайында; көрсеткіштің болжамалы шамасы – диверсификацияны жүзеге асыру жағдайында.

Критериалды көрсеткіштерінің период ( $KK_i$ ) кезеңіндегі шамасын салыстыру диверсификация жүргізу үшін база болып табылады.

Пайда көлемін сипаттайтын көрсеткіш ең маңызды болып табылады. Ол құрылыс кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижелерін жалпылайды. Келесі маңызды көрсеткіш жоғары мамандандырылған қызметкерлер саны болып табылады, себебі диверсификация мақсаттарының бірі құрылыс кәсіпорынның білікті жұмысшылар санын сақтау мен арттыру. Маңыздылығы салыстырмалы төмен көрсеткіштер қатарына жұмысшылардың орташа тізімдік саны, олардың еңбек ақысы, кәсіпорынның негізгі қорларын пайдалану. Пайда көлемінің көрсеткіштері өндіріс диверсификациясы нәтижелерінің экономикалық тиімділігін есепке алады, ал жоғары

мамандандырылған жұмыс күшін пайдалану көрсеткіштері кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілік деңгейін көрсетеді.

Осылайша, диверсификация нұсқаларын ұсынылатын критериалды көрсеткіштер арқылы салыстыру өндіріс диверсификациясын жүргізудің тәсілін таңдауға көмектеседі, яғни мамандандырылған қызметтен кеңейтілген қызметке қалай өту мәселесін шешеді (19 кесте). Диверсификацияның мақсатына қарай мүмкін болатын нәтижелер жайлы болжам жасауға, табыс пен шығындар, кәсіпорын активтері мен жұмысшылар саны қатынасын есептеуге болады.

Кесте 19 – Құрылыс кәсіпорының өндіріс диверсификациясының критериалды көрсеткіштері [98, 508 б.]

Критериалды көрсеткіштер аты (КК)	Диверсификацияға дейін (фактылы)	Диверсификациядан кейін (болжанатын)
1	2	3
Бухгалтерлік (баланстық) пайда көлемі (БП), мың тг	+	+
Жалпы өтімділік коэффициенті ( $K_{жө}$ )	+	+
Кәсіпорынның активтер құны (А), мың тг.	+	+
Жалпы активтер рентабельділігі ( $P_a$ ), %	+	+
Кәсіпорынның орташа тізімдік жұмысшылар саны ( $C_{ж}$ ), адам	+	+
Кәсіпорынның жоғары мамандандырылған жұмысшылар саны ( $C_{жм}$ ), адам	+	+
Жұмысшылардың орташа айлық еңбек ақысы ( $EA_{ж}$ ), тг.	+	+
Жоғары мамандандырылған жұмысшылар орташа айлық еңбек ақысы ( $EA_{жм}$ ), тг.	+	+
Негізгі өндіріс қорларының белсенді бөлігінің қор қайтарымдылығы ( $K_δ$ )	+	+
Диверсификация жүргізудің шығындары ( $Ш_δ$ ), мың тг.	-	+

Алдын ала шаралар қолдану мақсатымен құрылыс кәсіпорынның болжамалы дағдарыс қаржылық жағдайын болжау, экономиканың нарық жағдайында ең маңызды мәселесі болып табылады. Құрылыс кәсіпорынның мүмкін болатын банкроттығын анықтау және оны ескерту ерекшеліктері келесідей:

- тұрақсыз қаржылық жағдайдан дағдарыстық жағдайға өту ұзақтығы ұлттық экономиканың басқа салаларымен салыстырғанда құрылыста аз. Бұл, өнеркәсіптік кәсіпорындармен салыстырғанда, жалпы айнымалы құралдар үлесінде құрылыс кәсіпорындарының өзіндік айнымалы құралдар үлесінің аздығымен түсіндіріледі;

- іргелі құрылыста ұлттық экономиканың басқа салаларымен салыстырғанда өндірістік және қаржылық тәуекелділіктердің шамасы бірнеше рет жоғары;

- құрылыс кәсіпорындарының қанағаттанғысыздығы – сыртқы ортамен инвесторлардың қаржылық саясатымен анықталады. Құрылыс кәсіпорынмен атқарылған жұмыстың өтем ақысын бір-екі квартал мерзім аралығында толық, не уақытылы төлемеу – кәсіпорынның қаржылық жағдайын дағдарысқа әкеледі. Аяқталмаған құрылыс объектілері сатылса да, өзіндік құнынан төмен бағаға;

- құрылыста қанағаттанғысыздық жағдайын анықтау және ескерту үшін қаржылық көрсеткіштер жүйесін қолдану – тиімсіз, себебі оларды есепті периодтан кейін (1-2 айдан кейін) есептеуге болады, ал осы уақыт аралығында кәсіпорынның банкроттылығы болуы мүмкін.

Құрылыс кәсіпорындарын банкроттылығын уақытысында және дәлелдемелі ескерту мақсатымен кәсіпорынның қаржылық жағдайын жалпы сипаттаумен қатар, оның болашақтағы жағдайын да болжайтын (1-6 айға дейін) экономикалық көрсеткіштер жүйесін қолдану ұсынылады.

Жоспарланатын жылда мердігерлік келісімдермен қамтамасыз етілу деңгейі құрылыс кәсіпорындарының болжанатын кезең аралығында залалсыз қызметтерінің көрсеткіші болып табылады, яғни жоспарланған мердігерлік жұмыстар көлемінің (тапсырыс портфелінің) құрылыс кәсіпорынның қуаттылығына сәйкестігі.

Құрылыс кәсіпорынның қуаттылығын қолдану деңгейін ( $D_{қол}$ ) келесі формуламен есептеу ұсынылады [98, 68 б.]:

$$D_{қол} = \sum_{i=1}^n MK \frac{K_p}{K_e} \times 100\%, \quad (22)$$

мұндағы,  $n$  – болжанатын кезеңдегі мердігердің келісім-шарт саны;  $MK$  – барлық мердігерлік келісімдердің құны (ҚҚС есептемей), мың, тг.;  $K_p$  – инвестор-тапсырыс берушінің  $i$ -ші келісім бойынша төлемқабілеттілік коэффициенті;  $M_p$  – болжанатын кезеңдегі құрылыс кәсіпорынның есептік қуаттылығы, мың тг.

Есептеуде болжанатын период аралығын ( $T_{II}$ ) келесі кезеңдерді алу ұсынылады: шағын кәсіпорындар үшін – бір квартал; орташа кәсіпорындар үшін – жарты жыл; ірі кәсіпорындар үшін – жыл.

Инвестордың төлемқабілеттілігін келесілерге теңестіру ұсынылады:

✓ тапсырыс берушінің қаржылық жағдайының тұрақты және қалыпты кезінде – 1,0;

✓ тұрақсыз қаржылық жағдайында – 0,5;

✓ дағдарыстық жағдайда – 0,25.

Есепті периодтағыдай болжанатын период аралығында, сол ұйымдық-техникалық жағдайда құрылыс кәсіпорынның өз қаражатымен жүзеге аса алатын құрылыс-монтажды жұмыстар көлемін құрылыс кәсіпорынның *есепті қуаттылығы* деп атайды.

Болжанатын период аралығында құрылыс кәсіпорынның қуаттылығын қолдану деңгейі 100%-дан кем, не артық болуы мүмкін.

Егер  $D_{қол} > 100\%$ , онда тұрақты экономикалық жағдайды болжауға болады, сәйкесінше құрылыс кәсіпорынның қалыпты төлемқабілеттілігі.

Егер  $D_{қол} < 100\%$ , онда мүмкін болатын банкроттықтың деңгейін және оны ескерту бағыттарын анықтау үшін кеңейтілген экономикалық талдау жүргізу қажет.

Құрылыс кәсіпорынның мүмкін қанағаттанғысыздығын тексерудің маңызды кезеңі қуаттылықты қолданудың минималды деңгейін ( $D_{min}$ ) анықтау болып табылады [98, 228 б.]:

$$D_{min} = \frac{\left( \Theta M \cdot C_{жұм}^T + OEA \cdot C_{жұм}^{жк} \cdot \frac{1}{Y_{ш\text{фот}} \cdot N_{ай}} \right)}{K_e} \cdot 100\%, \quad (23)$$

мұндағы,  $\Theta M$  – осы аймақтағы бір адамға келетін өмір сүру минимумы, тг.;  $C_{жұм}^T$  – төмен квалификациялы жұмысшылар саны (I, II және III дәреже), адам;  $C_{жұм}^{жк}$  – жоғары квалификациялы жұмысшылар саны (IV, V және VI дәреже), адам;  $OEA$  – осы аймақтағы құрылыстағы орташа еңбек ақы, тг.;  $Y_{ш\text{фот}}$  – ҚМЖ өзіндік құнындағы жұмысшылардың еңбек ақысының үлес шамасы. ҚР бойынша ол 13,3% құрайды, яғни  $\frac{1}{Y_{ш\text{фот}}} = \frac{1}{0,133} \approx 7,5$ ;  $N_{ай}$  – болжанатын периодтағы ай саны.

Егер  $D_{қол} < D_{min}$ , онда құрылыс кәсіпорнына мүмкін банкроттықты болдырмайтын алдын ала шаралар қолдану керек:

✓ төмен квалификациялы жұмысшылар санын қысқарту;

✓ өндіріс диверсикациясын жүргізу.

Сонымен қоса, дағдарысқа қарсы шараларды қаржыландыру үшін пайдалануға болатын қаржылық резервтерді ( $ҚР$ ) де бағалау қажет. Олар есепті және былтырғы жылдардағы үйлестірілмеген пайдадан ( $ҮП$ ), резервті капиталдан ( $РК$ ), болашақ шығындар резервінен ( $БШР$ ) және жұмсалмаған амортизациялық ресурстардан ( $АМР$ ):

$$ҚР = УП + РК + БШР + АМР. \quad (24)$$

Персоналды қысқарту едәуір ақша шығындарымен ( $АШ_{қыс}$ ) байланысты:

✓ жұмысшыларды келешектегі қысқарту жайлы екі ай бұрын ескертеді ( $ЕА_{қыс}$ );

✓ орташа жалақы көлемінде қызметтен босарда алатын жәрдем ақша төленеді ( $ҚБ_{қыс}$ ).

Сәйкесінше:

$$АШ_{қыс} = (ЕА_{қыс} \times 2 \times 1,356 + ҚБ_{қыс}) \times C_{қыс}, \quad (25)$$

мұндағы,  $C_{қыс}$  – қысқартылатын жұмысшылар саны; 1,356 – бір жолғы әлеуметтік салықты есепке алатын коэффициент.

Жоғарыда аталған көрсеткіштерді есептеуден басқа, құрылыс кәсіпорындарына ай сайын еңбек және материалды ресурстарды пайдалануды талдап отыру керек.

Бұл көрсеткіштерді атқарылатын құрылыс жұмыстарының түрлері бойынша анықтау және олардың базалық деңгейінен (алдыңғы квартал) ауытқуын ай сайын талдау ұсынылады. Жоғарыда аталған көрсеткіштердің сапалы нашарлауы материалды және еңбек ресурстарын рационалсыз пайдаланудан туындайды, ол өз кезегінде ҚМЖ өзіндік құнын жоғарлатады да, негізгі қызмет бойынша шығындарды өсіреді.

Яғни, экономикалық көрсеткіштер және ресурстарды пайдаланудың айлық есебі бойынша мүмкін банкроттылыққа тексеру жүргізетін құрылыс кәсіпорыны потенциалды қанағаттанғысыздық белгілерін уақытысында анықтайды, өндіріс диверсификациясын жүзеге асыру және (немесе) персоналды қысқарту арқылы дағдарысқа қарсы бағдарламаны құрастырады және жүзеге асырады.

Өндіріс диверсификациясы бағдарламасын құрастыру мен дәлелдеу жобаға сәйкес бірнеше кезеңдерден тұрады [98, 509 б.].

I кезең. Мердігерлік жұмыстар нарығы конъюнктурасының мониторингі.

II кезең. Құрылыс материалдар, конструкциялар, бұйымдар, транспорттық қызмет нарықтарының сұраныс пен ұсынысын талдау.

III кезең. Құрылыс емес нарықтарының конъюнктурасын талдау.

IV кезең. Қаржылық жағдайды талдау және (немесе) кәсіпорынның қанағаттанғысыздығын экономикалық тексеру.

V кезең. Өндіріс диверсификациясының түрін таңдау және жобаны немесе бизнес-жоспар құру.

VI кезең. Кәсіпорын қызметінің нәтижелерін болжау.

Өндіріс диверсификациясын жүзеге асыруда нақты жүйелілік және дәйектілік маңызды. Ол сурет 25 көрсетілген.

Байланыс түрдегі өндіріс диверсификациясын жүргізудің нұсқаларын салыстыру кезінде келесілер маңызды:



- негізгі қызмет түрінен пайда көлемін базалық периодпен салыстырғанда ( $БП_0$ ) арттыру немесе төмендетпеу. Егер өндіріс объектілерінің құрылыс келісімдерінің құны ( $БП_{0К}$ ) төмендесе, онда оларды тұрғын үй құрылысының келісімдерімен толтыру қажет [98, 510 б.].

$$БП_0 \geq БП_{0К}^b; \quad (26)$$

- жоғары квалификациялы жұмысшылар санын бір-бірімен байланысты жұмыстарға ауыстыру арқылы сақтау [98, 510 б.]

$$C_{ЖК}^Д \geq C_{ЖК}^b; \quad (27)$$

- НӨҚ белсенді бөлігінің қор қайтарымдылығын арттыру немесе сақтау [98, 510 б.]

$$C_{ЖК}^Д \geq C_{ЖК}^b; \quad (28)$$

Егер осы үш критери орындалатын болса, онда әр бір кәсіпорын негізгі критериді өздігінше таңдайды. Көптеген жағдайда – бұл диверсификацияны өткізгеннен кейін құрылыс кәсіпорын қызметінің пайдалылығын (рентабельділігін) сақтау, яғни  $БП_{0К}^b > 0$ , ал пайда көлемінің азаюы минималды болу қажет, яғни [98, 511 б.]

$$БП_0^b - БП_0^Д \rightarrow \min. \quad (29)$$

Диверсификациялық жобаны жүзеге асыруға қосымша капиталды салымдарды, шығындарды тартқан жағдайда, әр түрлі нұсқаларды келесі көрсеткіштер бойынша салыстыру ұсынылады:

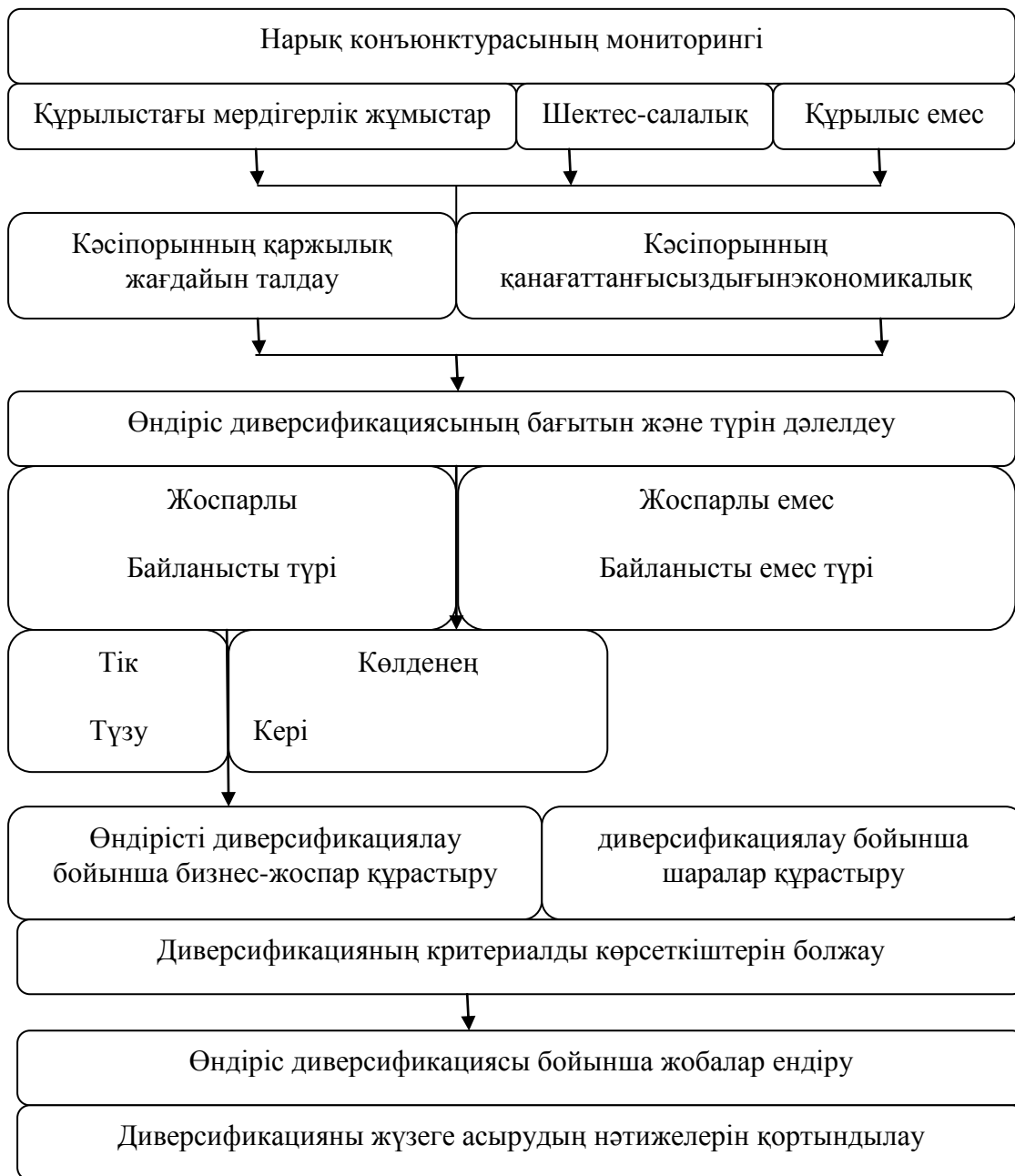
- ✓ диверсификацияның экономикалық тиімділігі ( $ЭТ_Д$ );
- ✓ диверсификациялық жобаны ендірумен байланысты шығындардың орнының толтыру мерзімі ( $T_{o.m.Д}$ ).

Өндіріс диверсификациясын жүзеге асырумен байланысты шығындар ( $Ш_Д$ ) кәсіпорынның келесі шығындарынан тұрады:

- ✓ маркетингтік зерттеулер құны ( $Ш_{марк}$ );
- ✓ негізгі құралдар объектілерін сатып алу, құру, монтаж және арендасы: жабдықтар, машиналар, бұйымдар, өндірістік ғимараттар, ноу-хау, патенттер ( $Ш_c$ );
- ✓ тауарлы-өндірістік запастарды сатып алу шығындары ( $ШТӨЗ$ );
- ✓ диверсификациялық өндірістің қызметкерлерін дайындау немесе жалдау шығындары ( $Ш_{жұм}$ );
- ✓ диверсификациялық кредит, займ пайдаланған үшін пайыздарды өтеу шығындары ( $Ш_n$ );
- ✓ басқа да шығындар ( $Ш_б$ ).

Өндіріс диверсификациясының нұсқаларын таңдаған жағдайда, құрылыс кәсіпорындары өздерінің қаржылық жағдайына байланысты кесте 19 көрсетілген критерилерді есепте алуы тиіс.

Ұсынылған көрсеткіштер жүйесі өндіріс диверсификациясының нәтижелерін сандық және сапалық бағалауға мүмкіндік береді. Оны бастапқы кезеңде де, диверсификацияны жүргізу барысында да қолдануға болады.



Сурет 24 – Құрылыс кәсіпорынның өндіріс диверсификациясын өткізудің блок-схемасы [98, 512 б.]

Кесте 20 - Құрылыс кәсіпорының қаржылық жағдайына байланысты критерилер [98, 526 б.]

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы		
Тұрақты	Дағдарысты	Тұрақсыз
1	2	3
Диверсификацияның мақсаттары		
Пайда көлемін арттыру; Жаңа жұмыс орындарын ашу; Жоғары квалификациялы қызметкерлердің еңбек ақысын арттыру; Жоғары технологиялы өнімнің үлесін арттыру.	Кәсіпорын банкроттылығын болдырмау және қалыпты төлемқабілеттілікті қалпына келтіру; Жоғары квалификациялы персоналды сақтау	Пайда көлемінің артуы; Квалификациялы қызметкерлер үшін жаңа жұмыс орындарын ашу; Артық жабыдықтарды, өндірістік аудандарды қолдану.
Диверсификация нұсқаларын таңдау критерилері		
$БП_D > БП^б$ $C_D > C_б$ $EA_{ЖК}^D > EA_{ЖК}^б$	$БП_D > 0$ $K_{ол} \geq 1$ $C_{ЖК}^D \geq C_{ЖК}^б$	$БП_D \geq БП^б$ $C_{ЖК}^D \geq C_{ЖК}^б$ $K_б^D > K_б^б$

Диверсификациялық жобаны жүзеге асырудың экономикалық тиімділігі келесі формуламен анықталады:

$$\mathcal{E}T_D = \mathcal{ЖП}_D - \mathcal{Ш}_D. \quad (30)$$

мұндағы,  $\mathcal{ЖП}_D$  – диверсификациялық қызметтен түсетін жылдық жалпы пайда, мың тг.

Бұл формула диверсификацияны жыл соңына дейін жүргізген жағдайда қолданылады. Ал егер бағдарлама бірнеше жылға созылатын болса 1-5 жылға дейін, онда (30) формула келесі түрге келтіріледі:

$$\mathcal{E}T_D = \sum_{t=0}^{T_D} (\mathcal{T}aб_D - \mathcal{O}K_D) \cdot \mathcal{K}T_D - \mathcal{Ш}_D \cdot \mathcal{K}_t, \quad (31)$$

мұндағы,  $Ta_{бД}$  – диверсификациялық өнімді (жұмысты, қызметті) жүзеге асырудан түскен табыс ҚҚС есептемей, мың тг.;  $\Theta K_{д}$  – жүзеге асырылған өнімнің толық өзіндік құны, мың тг.;  $KT_{д}$  – диверсификациялық жобаның қызмет ету периодына  $T_{д}$  есептелген дисконттау коэффициенті;  $K_i$  – диверсификациялық шығындардың орнының толтыру мерзіміне есептелген дисконттау коэффициенті.

*Құрылыс компанияларының инвестицияларды тиімді әртараптандырып, бөлу моделі*

Құрылыс объектілерін қаржыландырып салуға мүмкіндіктері бар компаниялардың алдында бірнеше жобалардың ішінен ең ұтымдыларын таңдап алу мәселесі іргелі және өзекті.

Әр бір құрылыс объектісінің жобасы еңбек, техникалық, материалдық, қаржылық шығындары мен инвесторға әкелетін таза пайдасы бойынша ерекшеленеді. Сонымен қатар, жылжымайтын мүлік нарығындағы жағдайдың орнықсыздығы сияқты сыртқы факторларға байланысты тұрғын үй жобаларын таңдап алуда инвесторға шығындар мен табыстылықты ескеруге тура келеді.

Инвестицияларды объектілерге әртараптандырып, бөліп тарату - құрылыс экономикасындағы тәуекелділік деңгейін төмендетуге мүмкіндік беретін іргелі әдістердің бірі. Маркетингтік зерттеулер жүргізу арқылы әр бір құрылыс компаниясының әр түрлі жоба бойынша «сенімділік» индекстері, технологиялық потенциалдары айқындалып, инвестициялық жобаларды компанияларға тиімді бөлу моделі құрастырылады [113, 12-13 б.].

Осы қойылымға сәйкес келетін математикалық модель құрастыру үшін алдымен мына белгілеулер енгіземіз:

$i$  – құрылыс компания номері,  $i = 1, 2, \dots, n$ ;

$j$  – құрылыс жобасы,  $j = 1, 2, \dots, n$ ;

$c_{ij}$  –  $i$ -ші компанияның  $j$ -ші құрылыс жобасын орындау өнімділігі.

Қай компанияға қай жобаны тапсырған жағдайда инвестордың жалпы табыс деңгейі жоғары болатынын табу есебінің моделінде анықталатын айнымалылар мен матрица енгіземіз:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{егер } i - \text{ші компанияға } j - \text{ші құрылыс жобасы тапсырылған болса;} \\ 0, & \text{егер } i - \text{ші компанияға } j - \text{ші құрылыс жобасы тапсырылмаған болса} \end{cases}$$

$X = [x_{ij}]_{n \times n}$  – компанияларға құрылыс жобаларын тағайындау матрицасы,  $x_{ij} \in \{0,1\}$ ,  $i = 1, 2, \dots, n$ ;  $j = 1, 2, \dots, n$ .

Сонда компанияларға әр түрлі құрылыс жобаларын әртараптандырып оптималды тағайындау есебінің математикалық моделі былайша бейнеленеді:

Мына шектеулерді қанағаттандыратын

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = 1, j = 1, 2, \dots, n; \quad (32)$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = 1, i = 1, 2, \dots, n; \quad (33)$$

$$x_{ij} \in \{0,1\}; i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, n. \quad (34)$$

және мақсат функциясына:

$$f(x) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max, \min \quad (35)$$

максимум, не минимум мәнін беретін  $\bar{X} = [x_{ij}]$  матрицасын табу.

(32)– (35) – белгіленген оптимизациялық модель құрылыс жобаларын әртараптандыру моделі деп аталады.

Инвестициялардың болашақтағы құны алдын ала анықталмайды, себебі көптеген сыртқы факторларға тәуелді. Анықталмаған себептердің сандық көрсеткіші тәуекелділік деп аталады. Оптимизациялық әртараптандыру моделі жүйелі тәуекелділіктер деңгейін бақылауға мүмкіндік береді.

(32)– (35) – оптимизациялық моделін шешу үшін дискреттік бағдарламалаудағы венгр алгоритмі қолданылады. Алайда, практикада кездесетін оптимизациялық есептерде жобалардың және құрылыс компаниялардың саны өте көп болған жағдайларда, венгр алгоритмінің жұмысы күрделене беретіндіктен, тиімді шешім табу мүмкіндігі бола бермейді.

Осы себептен, оптимизацияның әртараптандыру есебін шығару үшін төмендегі рекурренттік (икемді) оптимизациялық модель құрастырылған. Оның математикалық сипаттамасын жазудың алдында келесі белгілеулер мен матрицалар енгіземіз.

$C = [C_{ij}]_{n \times n}$  - компаниялардың жұмыс өнімділік матрицасы;

$C^v R = [C_{ij}^{vr}]_{(n-v)(n-v)}$  -  $C$ - матрицасының итерацияның  $(n-v)$ -ші қадамындағы икемделген матрицасы,  $v = 0, 1, \dots, n-2$ ;

$C^v H(i_{v-1}, j_{v-1}) = \{(i, j) \in I^v \times J^v: C_{ij}^{vr} = 0\}$  -  $C^v R$  матрицасының нөлге тең элементтерінің индекстік  $(i, j)$ - индекстік жұмыстарының тізімі;

$\varphi(\alpha, \beta) = \sum_{v=0}^{n-1} (\alpha^v + \beta^v)$  - (36) – (39) моделге сәйкес келетін қосарланған моделдің мақсат функциясы;

$f^0 = f(x^0)$  - (36) – (39) моделдің мақсат функциясының алғашқы анықталған мәні.

Сонда инвестицияларды тиімді әртараптандырудың икемді моделі былайша кескінделеді:

Мына шарттарды қанағаттандыратын

$$x_{i_v j_v}^v = 1, (i_v, j_v) \in C^v H(i_{v-1}, j_{v-1}), v = 1, \dots, n - 1; \quad (36)$$

$$\sum_{v=0}^{n-1} x_{i_v j_v}^v = n; \quad (37)$$

$$\varphi(\alpha, \beta) < f^0; \quad (38)$$

және

$$f(x) = \sum_{v=0}^{n-1} c_{i_v j_v} x_{i_v j_v}^v \rightarrow \min(\max) \quad (39)$$

мақсат функциясы экстремум мәнін қабылдайтын  $X = (x_{i_0 j_0}^0, x_{i_1 j_1}^1, \dots, x_{i_{n-1} j_{n-1}}^{n-1})$  векторын табу керек.

Инвестицияларды әртараптандырудың (36) – (39) белгіленген моделін шешу үшін рекурренттік схема бойынша орындалатын, итерациялық алгоритм жасалып, оның есептеу күрделіліктері бағаланған.

Сонымен қатар (36) – (39) моделі сыртқы факторлардың әсерінен туындайтын инвестициялық таңдаудағы ауытқуларды шектеуге және бағалауға мүмкіндік береді.

*Жобалық шешімдердің үнемділігін бағалау*

Жобалау және құрылыс процесі кезінде инженерлі-техникалық, ұйымдастыру-технологиялық немесе шаруашылық шешімдер көп нұсқалы жағдайында қабылданады. Мысалы, бір ғимараттың бірнеше конструктивті-құрылымдық немесе техникалық шешімдері болуы мүмкін, немесе әр түрлі материалдар қолдану, не механизацияның әр түрлі әдістері мен құралардың пайдалану арқылы жүзеге асуы мүмкін. Осыған байланысты көп нұсқаның арасынан ең рационалды таңдау мәселесі туындайды [114, 38 б.].

Рационалды нұсқа қарастырылатын нұсқалардың технико-экономикалық көрсеткіштерін салыстыру арқылы таңдалынады. Бірдей сенімділік пен қауіпсіздік жағдайында өзінің жүзеге асуына ең аз шығынды қажет ететін шешім қабылданады. Әр түрлі шешімдерді салыстыру барысында экономикалық тиімділік шарты ретінде бір жағынан эксплуатациялы және құрылыс, ал басқа жағынан негізгі және қосымша болып бөлінетін көрсеткіштер жүйесін қолданады.

Негізгі көрсеткіштерге капиталды салымдар көлемі, өнімнің өзінді құны, құрылыс-монтажды жұмыстардың өзіндік құны қарастырылады. Соңғысына құрылыс ұзақтығы да кіреді.

Қосымша немесе жеке көрсеткіштерге: еңбек сыйымдылығы, жалпы капиталды салымдардағы құрылыс-монтажды жұмыстардың үлесі, жиынтық коэффициенті, құрылыс-монтажды жұмыстардың 1 млн теңге сметалық құнына шаққандағы негізгі құрылыс материалдарының шығындары; салу коэффициенті; инженерлі коммуникация мен жолдар ұзақтығы, жер телімдері бойынша жұмыс көлемі, салынатын ғимараттар массасы, ғимараттың ауданы мен көлемін пайдаланудың тиімді деңгейі, құрылыс кәсіпорынындағы өнімді өндірудің еңбек сыйымдылығы, ішкі зауыттық транспорттық шығындар, инженерлі коммуникация пайдалану мен транспорттық ғимараттар бойынша шығындар, шикі зат, энергия шығынының үлесі, салынатын ғимараттардың қызмет ету ұзақтығы мен басқа да құрылыс және эксплуатациялы көрсеткіштер.

Жұмыстың еңбек сыйымдылығының үлесі, яғни құрылыс-монтажды жұмыстың 1 теңгесіне шаққандағы еңбек шығыны ( $K_T$ ) немесе объектінің бірлік көлеміне кететін еңбек шығыны ( $K_T^1$ ) маңызды қосымша көрсеткіш болып табылады. Жұмыстың еңбек сыйымдылығының үлесі ( $K_T$ ) және ( $K_T^1$ ) келесідей анықталады [98, 393 б.]:

$$K_T = \frac{E_0}{K_{қмж}}; \quad K_T^1 = \frac{E_0}{V}, \quad (40) \text{ және } (41)$$

мұндағы,  $K_{қмж}$ - құрылыс объектісін жүзеге асырудағы құрылыс-монтажды жұмыстардың құны, мың теңге;  $V$ - салынатын объектінің көлемі, м<sup>3</sup>;  $E_0$ - объектіні салудағы еңбек шығындарының сомасы, адам-күн.

Жұмыстың еңбек сыйымдылығының үлес көрсеткіші құрылыс-монтажды жұмыстарды өндіру процесіндегі тірі еңбек шығынын көрсетеді және салынатын объектінің конструктивті шешімдері мен құрылыс-монтажды жұмыстардың механизация деңгейін сипаттайды.

Құрылыс кәсіпорының «Қол жетімді баспана 2020» бағдарламасы бойынша салынатын объектілерінің бірі болып табылатын, төртінші деңгейдегі жабдықталған тұрғын үй құрылысының сметалық мәліметтері бойынша жұмыстың еңбек сыйымдылығының үлес көрсеткіші келесідей болады:

$$K_T = \frac{2726}{1275207209} = 0,000002; \quad K_T^1 = \frac{2726}{10875,6} = 0,25,$$

яғни тұрғын үй құрылысының құрылыс-монтажды жұмыстың 1 теңгесіне немесе объектінің бірлік көлеміне шаққандағы еңбек шығыны( $K_T$ ) 2000 - 2500 теңгені құрайды.

Жалпы капитал салымдар көлеміндегі құрылыс-монтажды жұмыстар үлесі  $K_{қмж}$  құрылыстың индустриализация деңгейін сипаттайды, келесідей есептелінеді [98, 394 б.]:

$$K_{\text{қмж}} = \frac{K_{\text{қмж}}}{K} \times 100\%. \quad (42)$$

Құрылыстың индустриализация деңгей көрсеткіші құрылыс кәсіпорынның төртінші деңгейдегі жабдықталған тұрғын үй құрылысының сметалық мәліметтері бойынша 95 % құрайды.

Капиталды салымдар өсуінің өзіндік құнның төмендеуіне әсері осы төмендеудің айырмасының капиталды салымдар көлемінің қатынасымен бағаланады. Бұл қатынасты салыстырмалы экономикалық тиімділік (Е) деп атайды [98, 394 б.]:

$$E = \frac{\theta_2 - \theta_1}{K_1 - K_2}. \quad (43)$$

Бұл коэффициент өнімнің өзіндік құнының төмендеуінен болатын әр бір қосымша 1 теңге капиталды салымынан түсетін үнемдеуді сипаттайды. Тиімділік коэффициентінің минималды деңгейі  $E_m = 0,12$ . Егер бұл көрсеткіштен кем болса, объект экономикалық тиімсіз деп есептелінеді.

Тиімділік критеріі ретінде интегралды экономикалық эффектiнiң салыстырмалы шамасы – құрылыс-эксплуатациялы шығындардың келтірілген сомасы болып табылады. Интегралды эффектiнiң салыстырмалы шамасы нұсқаулар бойынша өзгермейтін құрамының есепке алынбайтындығымен жалпы шамадан ажыратылады. Максималды интегралды эффектiсi нұсқауды таңдау критеріі болып табылады.

Егер салыстырылатын нұсқаулар тұтынылатын капиталды салымдар көлемі мен эксплуатациялы шығындарымен ғана ажыратылатын болса, онда ең тиімді шешім құрылыс-эксплуатациялы шығындардың келтірілген сомасының минималды модификацияланған сомасымен анықталады. Модификацияланған келтірілген шығындар (Ш) капиталды салымдардың интегралды эффектiсiнiң жеке шарты болып табылады [98, 395 б.]:

$$Ш_{\text{жс}} = E_m(K_2 - K_1) + (C_1 - C_2), \quad (44)$$

$$Ш = \sum_{t=0}^{T_e} K_t \times \eta_t + (1 - a) \sum_{t=0} C_t \times \eta_t, \quad (45)$$

мұндағы,  $K_t$  – инвестициялар  $t$ -ші жылдағы;  $\eta_t$  – дисконттау коэффициенті;  $C_t$  – эксплуатациялы шығындар;  $T_e$  – есепті период;  $a$  – пайдадан салық аударымдар үлесі.

Ресурстардың үнемділігін (Ү) қамтамасыз ететін жаңа технологиялық шешімдердің, жұмыстарды өндірудің жаңа әдістерінің, құрылысты ұйымдастырудың жаңа бағыттарының экономикалық эффектiсi техникалық прогресстің әр бір бағыты бойынша есептелінеді [115, 296 б.]:



$$Y = Q_{жс}[(\Theta_1 - \Theta_2) + E_n(K_1 - K_2)], \quad (46)$$

мұндағы,  $Q_{жс}$ - жүзеге асырылған өнімнің жылдық көрсеткіші;  $\Theta_1 - \Theta_2$ - атқарылған бір жұмыстың өзіндік құны немесе салыстырылатын нұсқалар бойынша эксплуатациялы шығындар, тг.;  $E_n$ - капиталды салымдардың салыстырмалы тиімділік коэффициенті, жаңа техника пайдалану кезінде 0,15 деп алынады;  $K_1$  және  $K_2$ - салыстырылатын нұсқалар бойынша бір жұмысқа салынатын капиталды салымдар немесе бір жұмысқа қатысты негізгі өндірістік қорлардың құны, тг.

Құрылысты механизациялауының экономикалық тиімділігін анықтау кезінде жаңа әдістерді пайдалану, машиналарды модернизациялау, механизациялау деңгейінің жоғарлауын және т.б. есепке алады. Жұмысты өндіру технологиясының және құрылыс өндірісін ұйымдастырудың жаңа әдістерінің экономикалық тиімділігін есептеу кезінде құрылыстың толыссыз әдістерін және жұмысты өндірудің прогрессивті әдістерін ұйымдастыру, т.б. іс-шаралар қарастырылады.

Сапалы сипаты бар жұмысты механизациялаудың жаңа құралдарын пайдаланудың экономикалық эффектісін келесі формула арқылы анықтауға болады [115, 296 б.]:

$$\Delta = \left[ P_1 \frac{B_2 \eta_2 + E}{B_1 \eta_1 + E} - P_2 \right] Q_{жс}, \quad (47)$$

мұндағы,  $P_1, P_2$  –жаңа және базалық машинаға сәйкес бір жұмысқа шаққандағы келтірілген шығындар, тг.;  $B_1$  және  $B_2$  - жаңа және базалық машинамен атқарылатын жұмыстың жылдық көлемі, нақты көрсеткіштер;  $Q_{жс}$ - жүзеге асырылған өнімнің жылдық көрсеткіші;  $\eta_1$  және  $\eta_2$  – базалық және жаңа техниканың толық қалпына келуінің амортизациялық аударымдар нормалары.

Құрылыс кәсіпорны құны 200 мың АҚШ долл. болатын ескі ғимарат кранын жаңа кранға 2014 жылы ауыстыруды жоспарлауда. Норма бойынша кран 3040 сағат жылына жұмыс істеу керек. Өндіріс жұмыстарының жобасына сәйкес корпус монтажи 530 сағатқа созылады. Монтажды жұмыстардың өзіндік құны 195,5 АҚШ долл. құрайды. Корпусты монтаждау келтірілген шығындары сәйкесінше

$$P_1 = 195535 + 0.15 \left( \frac{200000 \cdot 530}{3040} \right) \approx 200765 \text{ АҚШ долл.}$$

кран бір жылда үш корпусты монтаждай алады; кран құнының толық қалпына келтірудің амортизациялық аударымдары  $\eta_1 = 0,096$ .

2014 жылы сатып алынатын кранның сипаттамасы келесідей: сатып алу құны 182,5 мың АҚШ долл.; норма бойынша кран жылына 3600 сағат жұмыс істеу керек, корпусты монтаждау ӨЖЖ сәйкес 420 сағатта атқарылады;

монтажды жұмыстардың өзіндік құны 162,5 мың АҚШ долл. құрайды; кран құнының толық қалпына келтірудің амортизациялық аударымдары  $\eta_1 = 0,08$ .

Жаңа сатып алынған кран бойынша келтірілген шығындар

$$P_2 = 162500 + 0.15 \left( \frac{182500 \cdot 420}{3600} \right) \approx 165694 \text{ АҚШ долл.}$$

Жаңа құрылыс машинасын енгізгеннен жылдық үнемділік эффект келесідей есептелінеді:

$$\Delta = \left[ 200765 \frac{5(0,096 + 0,15)}{3(0,08 + 0,15)} - 165694 \right] 5 = 1098874 \text{ АҚШ долл.}$$

Құрылыс кәсіпорны егер жаңа кранға қаражат бөліп, оны келесі жылы жүзеге асыратын болса, шамамен 1 млн. тг астам қаржы үнемдейді.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келгенде, объектінің экономикалық тиімділігі, эксплуатация шарттары, өндірілетін өнімнің өзіндік құны жобалық шешімдердің деңгейіне тәуелді.

## ҚОРЫТЫНДЫ

Диссертация жұмысы Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылыс саласын, осы салада қызмет ететін құрылыс кәсіпорынның қаржы-шаруашылық жағдайын талдауға және бағалауға арналған. Зерттеу нәтижесінде келесідей қорытындылар мен нәтижелер алынды:

1. Бірінші бөлімде тұрғын үй нарығының теориялық және практикалық мәселелері қарастырылған. Тұрғын үйдің ерекшеліктерін көрсететін бірегей сипаттары бар екендігі туралы қорытынды жасауға болды.

Сонымен қатар, экономиканың дағдарысқа ұшырауына сыртқы себептері қарастырылған. Тұрғын үй нарығының өзгеше ерекшеліктері тұрақсыздандырғыш факторларды бірден жоюға мүмкіндік бермеді. Бірақ, тұрғын үй нарығы экономиканың жандануының хабаршысы да болмады. Дағдарыстан ең алғашқы болып өндірістік емес салалар шығады, содан кейін ғана нақты сектор дами бастайды. Егер де айналымға тәуекелділігі төмен, тұрақты және жоғары өтімді ипотекалық бағалы қағаздарды енгізгенде, тұрғын үй нарығының экономикаға ықпалы үлкен болар еді. Ипотекалық нарығы жақсы дамыған елдерде ипотекалық бағалы қағаздар экономикаға мемлекет тұрғысынан және халықтың төлемқабілетті сұранысын жоғарлатуға тұрақтандырғыш әсер береді.

2. Екінші бөлімде Қазақстанның тұрғын үй құрылыс нарығының баға деңгейі және осы баға динамикасына әсер ететін факторлар қарастырылған. Келесідей қорытынды айтуға болады: елдегі тұрғын үй мүлігіне бағаның өсуіне объективті және субъективті факторлар ықпал етті. Сонымен қатар, бағаның жоғарлауына әсіресе ЖІӨ өсу, халық табысының көтерілуі, ипотекалық несиелеу көлемінің артуы, тұрғын үй құрылысына инвестициялар мөлшерінің өсуі, құрылыстың өзіндік құнының қымбаттауы сияқты факторлар маңызды әсер етті.

Тұрғын үй нарығындағы стагнация және бағалардың төмендеуінің екі себебі бар: сыртқы және ішкі. Ішкі себеп, біздің пікірімізше, тұрғын үй нарығының жоғары табыстылығынан сұраныс ұсыныстан асып, нарықтың тым қызып кетуі болып табылады. Сыртқы себеп ретінде, әлемдік қаржы дағдарысының тұрғын үй нарығына тигізген әсерін айтуға болады.

3. Талдау барысында құрылыс саласының дамуына кедергі келтіріп отырған бірнеше факторлар анықталды:

- құрылысшылардың өзіндік қаражатының болмауы және несиелік ресурстарының жетіспеушілігі;
- қажетті инфрақұрылымы бар дайын құрылыс алаңының тапшылығы;
- жер бөлудегі заңды және бюрократиялық бөгеттер;
- құрылыс ұйымдарының жеткіліксіз қуаттылығы және құрылыс материалдар өнеркәсібіндегі әлсіз өндіріс базасы;
- жер учаскілеріне және құрылыс материалдарына бағаның үздіксіз өсуі нәтижесінен құрылыс өзіндік құнының жоғарлауы;
- құрылыс нарығын монополизациялау;

- құрылыс маман қызметкерлерінің жетіспеушілігі.

4. Үшінші бөлімде тұрғын үй саласын орнықты дамуының мемлекеттік саясаты ретінде осы саланың сегменті болып табылатын жалға беру нарығы талданды. Жалға берілетін тұрғын үй нарығы жылжымайтын мүлік нарығының жеке сегменті ретінде әлі қалыптаса қойған жоқ. Жалға берілетін үйлер немесе табысты үйлер- қазақстандық нарық үшін жаңа, бірақ жүзеге асатын құбылыс.

Еліміздің халқын қол жетімді тұрғын үймен қамтамасыз ету мақсатында құрылыс саласын жеткілікті дамыту және тұрғын үй саясатының жаңа бағыттарын енгізу қарастырылған. Тұрғын үйлерді жалға беру нарығы табыстары төмен жанұяларының, мемлекет қызметіндегі азаматтардың және басқа да халық жігінің тұрғын жай мәселесін шешетіндігі анықталды.

Зерттеу нәтижелері негізінде жалға берілетін тұрғын үй құрылысы еңбек нарығын дамытудың маңызды шарты екендігі, және оның интенсивті құрылыс өндіріс аудандарына келуіне септігін тигізетіндігі анықталды. Сонымен қатар жалға берілетін тұрғын үй нарығын қалыптастыру елдегі демографиялық жағдайға оң әсерін тигізеді, пәтер сатып ала алмайтын, жас семьяларға тұрғын жай мәселесін шешуге мүмкіндік береді. Жалға берілетін тұрғын үй өмір сүру үшін қол жетімді және ыңғайлы болу керек, сонда ғана ол жалдауға берілетін жекешелендірілген тұрғын үйлерге альтернатива болады. Бұл жалға беру нарығында бағалардың түсуіне мүмкіндік туғызады.

Тұрғын үй нарығының құрылымы тиімді болу үшін арендалық тұрғын үй үлесі жалпы республикадағы тұрғын үй жайларынан 30 % кем болмау қажет, мемлекеттік және муниципалды үйлер үлесі 8-10 % аспау қажет, ал қалған тұрғын үйлер жеке меншікте.

5. Тұрғын үй саясаты тиімді болу үшін оның бірнеше қасиеттері болу керек:

- біріншіден, ол мазмұнды болу керек, яғни жиі бір-біріне қарама-қайшы келетін факторлардың кең өрісімен әрекеттесуі қажет;

- екіншіден, тұрғын үй саясаты көп жайлы болу керек. Ол тұтнушылардың көп түріне бағытталуы қажет;

- үшіншіден, жүзеге аса алатындай, нақты болу тиіс, яғни оның негізгі құраушылары іске асатындай болу керек;

- төртіншіден, тұрғын үй саясаты экономикалық дәлелді болу керек. Ол елдегі нақты экономикалық жағдайларынан қалыптасуы қажет;

- бесіншіден, тұрғын үй саясаты ұйымдық бейімді болуы тиіс.

Ұсынылып отырған шаралардың басым бөлігі қолданылып келе жатқан шаралардың орнына емес, қосымша ретінде іске асу керек.

Халықты тұрғын үймен қамтамасыз ету аумағында қалыптасқан жағдай жаңа тұрғын үй саясатын жүргізу қажеттігін дәлелдейді. Біздің ойымызша, құрылыс немесе табыстары орташа және төмен жан ұяларға тұрғын үй алу мүмкіндіктерін қалыптастыру қажет.

6. Құрылыста инвестициялық процестерді қаржыландыруды жақсарту үшін келесі шаралар ұсынылады:

1. Инвестициялаудың заң базасын дамыту, оған бағалы қағаздар нарығында құқық бұзушылықты ескерту, құрылыс саласындағы кәсіпорынның қаржылық «ашықтығын» және ақпараттық нақтылығын қаматамасыз ету, мемлекеттік кепілдік жүйесі және конкурстық және залогтық негізде сақтандыру, лизинг жүйесін дамыту кіреді.

2. Тұрғын микроаудандарды салу бойынша қаржыландыруды үйлестірудің келесі схемасын ұсынамыз: 10% мемлекет салады, 90 %-коммерциялық объектілер. Бұл құрылыс нарығында адал бәсекелестікті дамытуға көмектеседі.

3. Бағалы қағаздар нарығында қосымша акциялар, вексельдер эмиссиясы және басқалар арқылы инвестицияны белсенді тарту, өндірістік бағалы қағаздар шығару арқылы халықаралық капиталдар нарығына шығу.

Арендаға берілетін тұрғын үйлер құрылысын бақылау арнайы заң негізінде жүзеге асуы керек.

7. Жұмыста «Самрұқ–Қазына» қорына қаражат салып, олардың айналымын бюджет арқылы пайдалану және құрылыс өнімін құрудағы «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ арқылы мемлекеттің тұрғын үй құрылысына әсер ету технологиясы – Қазақстан Республикасындағы қол жетімді тұрғын үймен қамтамасыз етудің экономикалық концепциясы ретінде сипатталады. Қордың міндеті жылжымайтын мүлік нарығын тұрақтандыру, қысылтаяң жағдайға ұшыраған құрылыс салушылар мен тұрғындарға жәрдемдесіп, тұрғын үй құрылысын инвестициялау арқылы халықтың тұрғын үйге қолжетімділігін арттыру. Қазіргі таңда «Жылжымайтын мүлік қоры» үш мыңнан астам үлескердің мәселесін шешіп, бір миллион шаршы метрге жуық тұрғын үй салынды.

«Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банк» АҚ тұрғын үй жайларын жақсарту іс-шараларын жүзеге асыру үшін Банк салымшыларына тұрғын үй, аралық және алдын ала тұрғын үй займдарын ұсынады.

Тұрғын үймен қамтамасыз ету халықтың төрт тобына арналған:

1. Әлеуметтік қорғалмағандар (республиканың заңымен анықталған халықтың 11 категориясы,– мүгедектер, көп балалы, оралмандар және басқалар);

2. Тұрғын жайлары жоқ азаматтар, сонымен қатар жас жан ұялар, мемлекет қызметкерлері және бюджетниктер;

3. Коммерциялық тұрғын үй (арендалық тұрғын үй);

4. Еркін нарық (ИТҚ, табыс әкелетін үйлер).

«Самрұқ–Қазына» қорындағы мемлекеттік қаражаттарды тек тұрғын үй құрылысына пайдалану керек, негізгі координатор мен оператор «ҚТҮҚЖБ» АҚ болып табылады. Әкімдіктер құрылысқа жер телімдерін бөледі, халық (кәсіпорындар) ипотекаға (несиеге) «ҚТҮҚЖБ» АҚ келісімдер рәсімдейді, «ҚТҮҚЖБ» АҚ тұрғын үй құрылысын қаржыландырады. Жыл сайынғы құрылысқа қажетті қаражат салықтарды өтеу арқылы бюджеттен, несие (ипотека) пайыздарын қайтару есебінен толықтырылады.

8. Жұмыстың төртінші бөлімінде ҚР тұрғын үй құрылыс секторын мемлекеттік саясатын микроэкономикалық талдауы қарастырылды.

Құрылыс саласындағы кәсіпорынды жүйе ретінде екі ішкі жүйе ретінде бөлуге болады – басқарылатын (басқару объектісі) және басқаратын (басқару субъектісі). Басқару жүйесінің құрамындағы нарықтық қатынастар құрылыс кәсіпорынның өндірістік бағдарламасы қалыптасуының негізгі жағдайлары мен міндеттерін күрделі өзгертті. Сондықтан құрылыс кәсіпорын жағдайында тиімді өндірістік бағдарламаның қалыптасуына нарықтың барлық функциялары орындалғаны қажет.

Тұрғын үй құрылысы ұзақ уақытқа дейін мемлекет есебінен жүзеге асырылды. Жиырма жылда (1975-1995 жж.) Қазақстанда халықтың инвестициясы жалпы капитал салымдар көлемінің 10% ғана құрады. Осы кезең аралығында мемлекеттің тұрғын үй қорын күтудегі үлесі 75%-дан астам болды. Қазіргі таңда Алматы қаласының тұрғын үй қорының 75% жекешелендірілген: индивидуалды тұрғын үй – 20%; кооперативті – 5%.

Теориялық зерттеулер мен тәжірибе барлық әлеуметтік-экономикалық процестерге, меншік түрлері бойынша жұмыс күшінің қозғалысына, сұраныстың және ұсыныстың динамикасына, өндірістің технологиялық өзгерісіне нарықтың ықпалын есепке алмай, қалыптасқан басқару механизмдері негізінде ғана табысты жұмыс істей алатындығын көрсетуде.

Ел Үкіметімен «Қол жетерлік баспана-2020» бағдарламасы қабылданған және ипотека, құрылыс қор банктері институттары арқылы тұрғын үймен қамтамасыз етудің жаңа стандарттары қалыптасты.

Тұрғын үй құрылыс Бағдарламасы тұрғын үй құрылыс жинақ банкінің салымшыларына келісім шарт негізінде бағдарламаға қатысуды ұсынады. Сонымен қатар, қол жетімді тұрғын үйдің бір квадрат метрінің құны мемлекеттік тариф негізінде әр бір қалаға жеке тағайындалады.

Осыған байланысты құрылыс кәсіпорынның өндірістік бағдарламасын жоспарлау әдістемесінің негізі, біздің ойымызша тұрғын үй бағасын бағалаудың оптималды-эконометрикалық моделі болу керек.

Бағдарламадағы қол жетімді тұрғын үйлер бағасы олардың құрылысына жұмсалатын ресурстарға сәйкес келмейді, себебі біріншісі екіншісін өтемейді. Мұндай қорытынды электронды есептеу машиналары арқылы алынды, яғни егер құрылыс кәсіпорыны максималды табыс алу мақсатын көздеп, бағдарламадағы бағаларға сүйенетін болса, кәсіпорын төрт тұрғын үй құрылыс жобасының тек екеуін немесе біреуін жүзеге асыруы тиіс.

Мұндай қорытынды орынды, егер тұрғын үй нарығының баға өзгеріс динамикасын қарастыратын болсақ, бағалардың төмендеуін емес, жоғарлауын аңғаруға болады.

Бір бөлмелі тұрғын үйдің 1 шаршы метр бағасының 1400-3000 АҚШ долл. аралығында болу ықтималдылығы 70 % астам болып табылады. Басқа екі, үш, төрт және бес бөлмелі пәтерлерге жүргізілген талдау кезінде тұрғын үйдің 1 ш. м. бағасының 1400-3000 АҚШ долл. аралығында болу ықтималдылығы 75-80 % көрсетті.

Мемлекеттік бағдарлама тұрғын үй бағасының жоғарлауының барлық мүмкін тәуекелдік факторларын есепке алмайтындығы жайлы айтуға болады. Елдегі тұрғын үй мүлігіне бағаның өсуіне объективті және субъективті факторлар ықпал етеді. Сонымен қатар, бағаның жоғарлауына әсіресе ЖІӨ өсу, халық табысының көтерілуі, ипотекалық несиелеу көлемінің артуы, тұрғын үй құрылысына инвестициялар мөлшерінің өсуі, құрылыстың өзіндік құнының қымбаттауы сияқты факторлар маңызды әсер етті.

Аталған факторлар тұрғын үй құрылыс кәсіпорындарына тәуекелділіктерді туындатады.

Егер қандай да бір жағдайдың сандық және сапалық ықтималдылығын анықтау мүмкіндігі болса, онда бұл тәуекелділік жағдай болып табылады.

Экономико-математикалық әдістерді қолдану экономикалық құбылыстарды сандық және сапалық талдауға, тәуекелділік шамасына нарықтық анықталмағандыққа сандық баға беруге және ең тиімді шешім (оптималды) таңдауға көмектеседі.

Экономико-математикалық талдаудың әдістері ішкі және сыртқы анықталмағандық жағдайында экономикалық қызметтің реттеушісі және оптималды шешімдер таңдауын қамтамасыз етеді.

9. Тәуекелділіктерді төмендетудің бірден бір әдісі бұл – диверсификация. Құрылыста экономикалық диверсификацияны қолдану мүмкін емес, себебі құрылыс фирмалары құрылыс-монтажды жұмыстардың рентабельділіктері бірдей (шамамен 8-10%) тапсырыстарды жүзеге асырады. Сондықтан құрылысқа диверсификацияның өндірістік түрі қызығушылық етеді.

Экономиканың дағдарыс жағдайында көптеген құрылыс кәсіпорындарына тән шаруашылықтың жағымсыз жағдайы отандық кәсіпорындардың диверсификациялық стратегияны қолданудың себебі болды. Осы жерде атап кету қажет, Батыста диверсификациялық стратегияны қолдану жағдайлары отандық жағдайлардан ерекшеленеді. Отандық тәжірибеде диверсификация – бұл дағдарыс периодындағы амалсыз шара, ал батыстық тәжірибеде – бұл дәстүрлі сала шектері тығыз болғанда және басқа салаларда жақсы экономикалық нәтижелерге жету мүмкіндіктері пайда болғанда, қосымша табысты іздеудің көзі.

Жұмыста құрылыс диверсификациясының негізгі әдістері және олардың қолданылу жолы көрсетілген. Құрылыс жобаларына инвестицияны диверсификациялаудың моделі ұсынылған. Инвестицияларды әртараптандырудың белгіленген моделін шешу үшін рекурренттік схема бойынша орындалатын, итерациялық алгоритм жасалып, оның есептеу күрделіліктері бағаланған.

Сонымен қатар, моделі сыртқы факторлардың әсерінен туындайтын инвестициялық таңдаудағы ауытқуларды шектеуге және бағалауға мүмкіндік береді.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы.- <http://www.akorda.kz>
- 2 Қазақстан Республикасының Президенті- Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы 29 қаңтар 2010 жыл. Жаңа он жылдық- жаңа экономикалық өсім- Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері.
- 3 Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация — главный вектор развития Казахстана». –Январь, 2012. /[www.shemonaiha.vko.gov.kz](http://www.shemonaiha.vko.gov.kz).
- 4 Тұрғын үй қатынастары туралы Қазақстан Республикасының Заңы:– Алматы: ЮРИСТ, 2006. – 52 б.
- 5 Весельская Н.Р., Горячева Е.В. Жилищное право Республика Казахстан. – Караганда: Полиграфия. -2006. -320 с.
- 6 Симионов Ю.Ф. Экономика недвижимости: учебное пособие для студентов эк.вузов. – Р.-Д.: Изд.центр МарТ, 2004.- 280 с.
- 7 Фридман Д., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Пер. с англ. - М.:Дело, 1995. – 480 с.
- 8 Экономика недвижимости: уч. пособие / Российская академия им. Г.В.Плеханова: Под ред. Ресина В.И.. – М.: Дело, 2000. – 327с.
- 9 Stanley Morgan, Cooper D., Ring A.: The Improvement of National Housing System, Deloitte Discussion Papers #2005, New York, USA, July 2005.
- 10 Зайнуллина Т.Г. Жилье как объект экономических отношений в переходной экономике [Электронный ресурс]: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01. - Ростов-на-Дону, 1998. – 148с.
- 11 Смирнов В.М. Регулирование развития жилищного строительства крупного города [Электронный ресурс]: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05.- Санкт-Петербург, 2009. – 160 с.
- 12 Лукьянова Н.Г. Российский рынок недвижимости: особенности становления и оценки эффективности развития [Электронный ресурс]: дис. ...канд. экон. наук: 08.00. 05. – Санкт-Петербург, 2004. – 191 с.
- 13 Адилев Ж. М. Управление устойчивым экономическим развитием производства (на примере производственной базы строительства): дис. ... д.э.н.: 08.00.05. -Алматы, 1998. - 261 с.- 0598РК00121.
- 14 U. Triulzi, P. Montalbano, A.Federici Trade Openness and Vulnerability in Central and Eastern Europe C. Pietrobelli, in The Impact of Globalization on The World's Poor (Machiko Nissake and Erik Thorbecke ed, Palgrave MacMillan), 2007
- 15 Bradley T.E., James E.P. The response of real estate investment trust returns to macroeconomic shocks. Journal of Business Research 58 (2005) P. 293-300



- 16 Dixie M .Blackley, James R. Follin In search of empirical evidence that links rent and user cost. *Regional Science and Urban Economics* 26 (1996) P. 409-431
- 17 Экономика и финансы недвижимости / Д.Л.Волков, Ю.Б.Ильина, Н.В.Комарова, Ю.В.Пашкус; под ред. Ю.В.Пашкуса. – СПб.: Изд-во С.Петербур. ун-та, 1999 – 186с.
- 18 Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: уч. пособие для вузов / В.А. Горемыкин. - 3-е изд. пер. и доп. – М.: Проспект, 2004 – 848с.
- 19 Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Ағылшын тілінен аударма , - М.: Прогресс, 1986, - 472 б.
- 20 Кулумбетова Л.Б. Глобализация и рынок жилой недвижимости Казахстана // Проблемы современной экономики. –2007. - №4.
- 21 R. Heaney, S. Srianthakumar Time-varying correlation between stock market returns and real estate returns. *Journal of empirical finance* 24 (2012) P.12-24
- 22 Основные направления дальнейшего развития строительного комплекса Казахстана. – Алматы: КазЦНТИС, 1997. – 125 с.
- 23 Утин Т.М. Рынок жилья в Республике Казахстан: специфика функционирования и перспективы развития (на примере г.Алматы): дис. ... к.э.н.: 08.00.05. - Алматы , 2004. - 133 с.- 0404РК00334.
- 24 Дж.М.Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Эксмо, 2006.- 269с.
- 25 Харрисон Генри С. Оценка недвижимости: учебное пособие / Пер. с англ. / Генри Харрисон. - М.: РИО Мособлупрполиграфиздата, 1994. – 231 с.
- 26 Экономика недвижимости: уч. пособие / Российская академия им. Г.В.Плеханова: Под ред. Ресина В.И.. – М.: Дело, 2000. – 327с.
- 27 U. Triulzi, P. Montalbano The Economic Policy in the International Context, UTET-Universita, 2006
- 28 Государственная программа новой жилищной политики и механизмы ее реализации // Указ Президента Республики Казахстан от 1993г., № 1344.
- 29 Ермагамбетова Д. Стоимость жилья в Республике в 2,2 раза превышает себестоимость // казинфом.кз.
- 30 Шалболова У.Ж. Жилищная и социальная сфера: экономический анализ, развитие.-Алматы: Кітап, 2006.-192с.
- 31 Баяхметов Т. Б. Стратегия развития и механизм регулирования хозяйственной деятельности в строительном комплексе Республики Казахстан: дис. ... д.э.н.: 08.00.05. -Алматы,1998.-241с.-598РК00119.
- 32 Тарасевич Е.И.Современные принципы анализа рынка недвижимости // Профессиональный научно-практический журнал «Вопросы оценки». - 1999. - № 3. – С.23-30.
- 33 Иванилова А.Новая эра строительного рынка // Новое поколение. – 2007. – №43(491).
- 34 Кулумбетова Л.Б. Этапы и тенденции развития рынка жилья в Казахстане // Вестник КазАТК. – 2007. - №4. – С.181-187.

- 35 Жанабергенова Л. Анализ основных показателей развития жилищного фонда Республики Казахстан // Казахстан: устойчивый рост экономики и развитие социальной сферы: сб.аналит.мат. – Алматы, 2006.- 656с.
- 36 Илашева С. А. Формирование рынка жилья (на примере г. Шымкента) [Электронный ресурс]: дис. ...канд.экон.наук: 08.00.05. – Шымкент, 2001. – 156с.
- 37 Жуманазарова Г.М. Прогнозирование и оценка факторов, влияющих на стоимость недвижимости в РК: дис. ... к.э.н.: 08.00.05.- Алматы,2009.-155с.
- 38 Болаткызы С. Формирование и развитие рынка жилой и коммерческой недвижимости в РК: дис. ... к.э.н. (КызГУ) им. Коркыт-Ата.- Кызылорда,2010.-137с.
- 39 Нагаспаева А. Жилье само не дешевеет // Жилищное строительство Казахстана. -2006. - №5(79).-С. 21-24
- 40 Рост цен на недвижимость может спровоцировать экономический кризис.// [http:// www.kazks.kz](http://www.kazks.kz)
- 41 Казахстан сегодня. Информационно-аналитический сборник. Подготовлен Агентством РК по статистике / под ред. К.С.Абдиева. – Алматы: ТОО «Интеллсервис», 2008. – 408 с.
- 42 Қондыбаева С.Қ. «Нарықтық қатынастар жағдайындағы тұрғын үй саласы дамуының экономикалық концепциялары» Материалы международной научно-практической конференции «Единое экономическое пространство как основа создания новой экономики» КазНУ им. Аль-Фараби, Алматы, 2012, 16-17 марта С. 244-247
- 43 Рамазанов Н. Долговое бремя остается на критическом уровне // Деловая неделя – 2008. – №13 (791).- С.4-5
- 44 Рынок недвижимости ждет глобальный кризис // [http:// www.zyu.ru](http://www.zyu.ru)
- 45 Прокудин Ф. А.Сайденов (глава Нацбанка Казахстана): «Ипотечный кризис США нам не страшен / [http:// www. centrasia.ru](http://www.centrasia.ru)
- 46 Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігі // ЖІӨ/ 2003-2012 жж. Негізгі көрсеткіштер / Ұлттық шоттар. Жедел ақпарат/[http://www.kaz.stat.kz/nac\\_shat\\_kz/Pages/default.aspx](http://www.kaz.stat.kz/nac_shat_kz/Pages/default.aspx)
- 47 Тұрғын-үй нарығындағы бағалар//Экспресс-ақпарат/ҚР статистика агенттігі. – Астана, 2008. -№3-4а/6-4
- 48 Статистический ежегодник «Цены в Казахстане» // Статистическое агентство Республики Казахстан.– Алматы, 2012. – 496с. / <http://www.stat.kz/publishing/20121/kazakhstan%202011.pdf>.
- 49 Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігі // Бағалар/ 2003-2012 жж. Негізгі көрсеткіштер / Тұрғын үй бағасы/[http://http://www.kaz.stat.kz/digital/ceni\\_tarifi\\_kz/Pages/default.aspx](http://http://www.kaz.stat.kz/digital/ceni_tarifi_kz/Pages/default.aspx)
- 50 Қондыбаева С.Қ. «Қазақстандағы тұрғын үй саласының орнықты дамуының мемлекеттік саясаты» «Вестник Серия Экономическая» №4(86) Казахский Национальный Университет имени Аль-Фараби, Алматы 2011г. С. 79-84

51 Қондыбаева С.Қ. «Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй бағасын бағалаудың оптималды-эконометрикалық моделі» «Экономика: стратегия және практика» №3 (27) Институт Экономике Комитеті Науки МОН РК, Алматы 2013, С.35-41

52 Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің ресми сайты// <http://www.nationalbank.kz>

53 Кулумбетова Л.Б. Анализ факторов роста цен на жилую недвижимость // Аналитик. – 2006. - №5 (53). – С.27-30

54 Султангазин А.А. Обеспечение доступности жилья в РК: [Электронный ресурс]: дис. ...канд.экон.наук. – Алматы, 2010. – 149 с.

55 Айгужинова Д.З. Менеджмент качества строительного-монтажных работ: проблемы и методические аспекты (на материалах Павлодарской области): дис. ...канд.экон.наук. – Павлодар, 2010. – 150 с.

56 Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігі // Құрылыс/ 2003-2012 жж. Негізгі көрсеткіштер / Жедел ақпарат <http://www.kaz.stat.kz/digital/Stroitelstvo/Pages/default.aspx>

57 Казиева А.К. Эффективность инвестиционных решений в строительной индустрии в РК: дис. ...канд. экон.наук. – Алматы, 2010. – 133 с.

58 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т.2. - С.302.

59 Шохан Р. Становление и развитие рынка жилья (на примере Карагандинской области): дис. ...канд.экон.наук. – Караганда, 2010. – 147 с.

60 Қонысбаева А.А. Состояние развития рынка жилья (на материалах Мангыстауской области) [Электронный ресурс]: дис. ...канд.экон.наук. – Алматы, 2009. – 120 с.

61 Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігі // Құрылыс/ 2003-2012 жж. Негізгі көрсеткіштер / Құрылыс ұйымдарының саны / <http://www.kaz.stat.kz/digital/Stroitelstvo/Pages/default.aspx>

62 Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігі // Құрылыс/ 2003-2012 жж. Негізгі көрсеткіштер / Құрылыс ұйымдарының негізгі көрсеткіштері / <http://www.kaz.stat.kz/digital/Stroitelstvo/Pages/default.aspx>

63 Құрылыс белсенділігі және ҚР 2005-2014 жылдарға құрылыс материалдар өнеркәсібін дамыту Бағдарламасы/ <http://qz.government.kz/docs/sa150~2.htm>

64 Даутова М. Госпрограмма в цифрах // Жилищное строительство Казахстана. -2006. - №14 (88).С. 10-13

65 Даутова М. Комитет по делам строительства уполномочен заявить // Жилищное строительство Казахстана. – 2006. - №5 (79).-С.8-11

66 Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысының мемлекеттік бағдарламасын 2009 жылдың ішінде іске асыру барысы туралы.- <http://www.akorda.kz>

67 КазРиэлт-Недвижимость сайты/Цены на недвижимость в Казахстане в январе 2010 г., сравнительный анализ цен на недвижимость в городах: квартиры, дома, земля, участки, офисы, торговые площади и стоимость аренды. <http://www.krn.kz/analytic.php.archive>

68 Қондыбаева С.Қ. «Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй саясатының жаңа бағыттары – әлеуметтік-экономикалық дамудың негізі» «Вестник Серия Экономическая» №3(97) Казахский Национальный Университет имени Аль-Фараби, Алматы 2013г. С. 122-131

69 Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы/  
<http://qz.government.kz/docs/sa150~2.htm>

70 Қазақстан Республикасы СтатистикаАгенттігі // Құрылыс/ 1990-2012 жж. Негізгікөрсеткіштер / Құрылыс қызметінің негізгі көрсеткіштерінің динамикасы / <http://www.kaz.stat.kz/digital/Stroitelstvo/Pages/default.aspx>

71 Бахтигареев Р. Серик Нокин: На строительном рынке главное - добросовестность. // Время. <http://www.time.kz/news/archive/2012/07/03/serik-nokin-na-stroitelnom-rynke-glavnoe---dobrosovestnost>

72 Қазақстан Республикасының үкіметі. Экономиканы және қаржы жүйесін тұрақтандыру жөніндегі 2009–2010 ж. арналған бірлескен іс-қимыл жоспары/ <http://kz.government.kz/documents/govprog/27>

73 Қазақстан Республикасы СтатистикаАгенттігі // Инвестиция/ 2003-2012 жж. Негізгі көрсеткіштер/ Тұрғын үй құрылысына жұмсалған инвестиция/<http://www.kaz.stat.kz/digital/investicii/Pages/default.aspx>

74 Аналитическая работа: О развитии жилищного строительства в РК. Исп: Институт экономических стратегий, М, 2007.- С. 110

75 Шишкалова Ю., Демченко М. Арендное жилье. На смену коммунальному? // Жилищное строительство Казахстана. – 2007. –№20(144).

76 Қондыбаева С.Қ. «Основные источники финансирования жилищного сектора в Республике Казахстан» Материалы Международной научно-практической конференции, «К инновационному развитию в условиях нестабильности глобальных экономических процессов» КазНУ им. Аль-Фараби, Алматы, 2010, 9-10 декабря. С.337-342

77 Республика Казахстан. Закон. О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития арендного сектора жилья/<http://www.krn.kz/analytic>

78 Туребаева А. Жилищная политика: мировой опыт // Жилищное строительство Казахстана. – 2008. – №5(179). С. 16

79 Назарбаев Н.Н. Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии: послание Президента РК народу Казахстана // Казахстанская правда.- 2006, январь № 19.

80 Демченко М., Шишкалова Ю. Аренда вне конкуренции. // ЖСК. – 2007. –№7 (131). С.13-14

81 «Қолжетімді тұрғын үй - 2020» бағдарламасы.- <http://www.akorda.kz>

82 Искандеров Р. Казахстану нужны условия для цивилизованного рынка арендного жилья / <http://www.gazeta.kz>

83 Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысын дамытудың 2005-2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы туралы Қазақстан Республикасы Президентінің 2004 жылғы 11 маусымдағы N 1388 Жарлығы

84 Кондыбаева С.К., Ишуова Ж.Ш. “Modeling the distributional implications of agricultural, housing and monetary policies in Kazakhstan” Теоретический и научно-практический журнал «Проблемы агрорынка». - 2013. - №2. С. 79-85

85 «Housing policy – an element of social and economic development» Материалы IX Международная научно-практическая конференция «Европейская наука XXI века – 2013», Том 9. – Польша, 2013, 07-15 мая С. 42-44

86 Закон РК от 16 апреля 1997 г. «Об отношениях в жилищном строительстве»

87 Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігі // Құрылыс/ 2003-2012 жж. Негізгі көрсеткіштер / тұрғын үй қорының құрамы мен құрылымы/<http://www.kaz.stat.kz/digital/investicii/Pages/default.aspx>

88 Серик Нокин: О критериях комфортной жизни.// Журнал «Дауа Inside», № 7-8, октябрь-ноябрь 2010.

89 Ақпараттық-талдамалық портал/ «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ/ <http://ww.samruk-kazyna.kz/topblog/view/212?lang=kz>

90 Милославский Е. Серик Нокин: «Система жилстройсбережений неслучайно выбрана базой для решения жилищного вопроса» // Вестник. Строительство. Архитектура. Инфраструктура. № 3 (2012)

91 Қазақстанның Тұрғын Үй Құрылыс Жинақ Банкінің ресми сайты/Қол жетімді тұрғын үй/<http://www.hcsbk.kz/27670>

92 «Самұрық-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры» АҚ/Қор қызметі/ Қол жетімді баспана 2020/<http://www.fnsk.kz/?l=kaz&p=page&i=21>

93 S.K. Kondybayeva, Zh. Sh. Ishuova The effect of monetary policy on real house price growth in the Republic of Kazakhstan: a vector autoregression analysis // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol.22(10).-P. 1384-1394.

94 2011-2014 жылдарға тұрғын үй құрылыс Мемлекеттік бағдарламасы/<http://kz.government.kz/documents/govprog/27>

95 Шишкалова Ю. Качество по стандарту ISO // Жилищное строительство Казахстана. – 2007. -№28(152). С.16

96 «Оптимизационно-эконометрическая модель оценки реальной стоимости доступного жилья в Республике Казахстан» Материалы международной научно-практической конференций "Актуальные проблемы экономического и социального развития производственной сферы", Украина, Донецк, 2013, 21-22марта С. 42-44

97 Феденкова Т.В. Управление рисками жилищного строительства (на материалах г.Алматы) [Электронный ресурс]: дис. ...канд.экон.наук. – Алматы, 2010. – 130 с.

98 Экономика строительства : учебник / под общей ред. И.С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М : Юрайт-Издат, 2007. - 620 с.

- 99 Нурмаганбетова К.Е. Экономико-математическое моделирование строительного производства в условиях рынка [Электронный ресурс]: дис. ...канд.экон.наук. – Алматы, 2009. – 135 с.
- 100 Развитие и размещение производительных сил Казахской ССР. – М.: Издательство Наука, 1967. – 260с.
- 101 Қазақстан Республикасында құрылыстағы бағаның қалыптасу ережелері мен смета нормалары ҚР Үкіметімен 30 қыркүйекте 2010 жылы №1005 Жарлығы
- 102 Қондыбаева С.Қ. «Құрылыс кәсіпорындарының өндірістік бағдарламасының қалыптасу ерекшеліктері» «Вестник Серия Экономическая» №4(98) Казахский Национальный Университет имени Аль-Фараби, Алматы 2013г. С. 160-170.
- 103 Ричард Т. Количественный анализ хозяйственных операций и управленческих решений.-М: «Дело и сервис»,- 2003.-432 с.
- 104 Қондыбаева С.Қ. «Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй саясатын жүзеге асырудың жаңа бағыттары: тұрғын үй бағасын бағалаудың оптималды-эконометрикалық моделі» «Қоғам және дәуір» КИСИ, Алматы. - 2013. - №1(37). С 58-68
- 105 Алиева Б.М. Оптимизация управления проектами жилищного строительства (на примере НХК «Алматықұрылыс») [Электронный ресурс]: дис. ...канд.экон.наук. – Алматы, 2008. – 177 с.
- 106 Оспанов С.С. Экономикадағы математикалық модельдер.-Алматы: «Қазақ Университеті»,- 2006.-130 б.
- 107 Kuhn H.W. The Hungarian Method for the Assignment Problem, Naval Research Logistics Quarterly, 2, (1955) P. 83-97
- 108 Статистические данные. Расценки на строительные и ремонтно-отделочные работы по городу Алматы, Выпуск 3, 2012.- 138 с.
- 109 Электронная форма конкурсной документации. Конкурс посредством электронных закупок строительство секционного разновысотного дома на 195 квартир в Юго-Западном жилом районе города. Гос.учреждение «отдел строительства города Талдыкорган» Решение № 115, 26.09.2012
- 110 Эконометрика: учебник / под общей ред. В.Б. Уткина. — 2-е изд., доп. и перераб. — М : Дашков и К, 2009. -564 с.
- 111 Крыша недвижимость в Казахстане статистические данные города Алматы 2000-2012 гг.
- 112 Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций.- 5-е изд.,- М.: Дашков и К, 2006. -544 с.
- 113 Оспанов С.С. «Трехдуральная модель оптимизации инфраструктуры транспортировки нефти» Материалы международной научно-практической конференции «Единое экономическое пространство как основа создания новой экономики» КазНУ им. Аль-Фараби, Алматы, 2012, 16-17 марта С. 12-14
- 114 «Stages of development of housing policy of the Republic of Kazakhstan» VIII Международная научно-практическая конференция«Ключевые проблемы современной науки – 2013», г.София, Болгария, 2013, 17-25 апреля С 38-40

115 Тэпман, Л.Н. Риски в экономике: учеб. пособие для вузов / Леонид Наумович Тэпман; Л. Н. Тэпман; под ред. В. А. Швандара.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 379 с.

## ҚОСЫМША А

Кесте А1 - Қазақстан Республикасы Құрылыс және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық істері агенттігінің 2011-2015 жылдарға арналған стратегиялық жоспарының іске асырылуы туралы есептілік

<i>Қол жеткізудің түпкілікті мерзімін (кезеңін) индикатордың, міндеттер көрсете отырып, нысаналы мен тікелей нәтижелер көрсеткіштерінің атауы</i>	Ақпарат көзі	Өлшем бірлігі	<i>Есепті кезең</i>	
			<i>Жоспар</i>	<i>Факт</i>
1	2	3	4	5
Нысаналы индикаторлар				
Бюджет қаражаты есебінен тұрғын үй құрылысының көлемі	Стат. деректер	Мың шаршы метр	437,6	533,2
1.1.1-міндет. Мемлекеттік коммуналдық тұрғын үй қорының тұрғын үйін салуды және сатып алуды қамтамасыз ету				
1. Республикалық бюджеттің қаражаты есебінен жалға берілетін коммуналдық тұрғын үйді пайдалануға беру көлемі	Стат. деректер	Мың шаршы метр	205,9	208,9
2. Тұрғын үй алуға әкімдіктерде кезекте тұрған азаматтардың жалға берілетін (коммуналдық) тұрғын үймен қамтамасыз етілу үлесі	ЖАО деректері	%	1,5	1,7
<i>Тікелей нәтижелердің көрсеткіштеріне қол жеткізуге арналған іс-шаралар</i>				
1. ҚР тұрғын үй құрылысының 2011-2014 жылдарға арналған бағдарламасының шеңберінде жалға берілетін коммуналдық тұрғын үй салу және сатып алу	Осы бағдарламаның шеңберінде әкімдіктерде кезекте тұрған азаматтар үшін 120,5 мың шаршы метр жалға берілетін (коммуналдық) тұрғын үй пайдалануға берілді.			
1.1.2-міндет. Кредиттік қаражат есебінен тұрғын үй салуды және сатып алуды қамтамасыз ету				
1. Жергілікті атқарушы органдарға кредит беру есебінен тұрғын үй салудың көлемі	Стат. деректер	мың шаршы метр	136,9	146,7
2. Азаматтардың қолжетімді тұрғын үймен қамтамасыз етілу үлесі	ЖАО деректері	%	15,8	25
<i>Тікелей нәтижелердің көрсеткіштеріне қол жеткізуге арналған іс-шаралар</i>				
1. ҚР тұрғын үй құрылысының 2011-2014 жылдарға арналған бағдарламасының шеңберінде кредиттік тұрғын үй салу	Осы бағдарламаның шеңберінде тұрғын үй құрылысы жинақ жүйесі арқылы азаматтардың барлық санаты үшін 54,1 мың шаршы метр кредиттік тұрғын үй пайдалануға берілді.			



Кесте А1 жалғасы				
2. «Нұрлы көш» бағдарламасының шеңберінде кредиттік тұрғын үй салу және сатып алу	Осы бағдарламаның шеңберінде оралмандар үшін 92,6 мың шаршы метр кредиттік тұрғын үй пайдалануға берілді.			
1.1.3-міндет. Үлескерлер қатысатын құрылысы аяқталмаған объектілерде тұрғын үй құрылысын қамтамасыз ету				
1. Үлескерлер қатысатын құрылысы аяқталмаған объектілерде тұрғын үйлерді пайдалануға беру көлемі	ЖАО деректері	мың шаршы метр	94,8	177,6
2. Мемлекеттік қолдау есебінен аяқталып жатқан үлестік құрылыстың объектілерінде үлескерлердің бір пәтерден қамтамасыз етілу үлесі	ЖАО деректері	%	64	89
Тікелей нәтижелердің көрсеткіштеріне қол жеткізуге арналған іс-шаралар				
1. Үлескерлер қатысатын тұрғын үй кешендерінің құрылысын аяқтау	дағдарысқа қарсы бағдарламаның шеңберінде қабылданған шаралардың нәтижесінде үлестік құрылыстың объектілері бойынша 177,6 мың шаршы метр пайдалануға берілді.			
1.1.4-міндет. Тұрғын үй құрылысы салынатын аудандарда инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылым салу және сатып алу				
1. Инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымды пайдалануға беру көлемі	ЖАО деректері	Км.	1764,5	2030,3
Тұрғын үй құрылысы салынатын аудандарда объектілердің инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылыммен қамтамасыз етілу үлесі	ЖАО деректері	%	20	25
Тікелей нәтижелердің көрсеткіштеріне қол жеткізуге арналған іс-шаралар				
1. Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2011-2014 жылдарға арналған бағдарламасының шеңберінде инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымды салу және сатып алу	Тұрғын үйді уақытында іске қосуды қамтамасыз ету үшін Осы бағдарламаның шеңберінде жаңа тұрғын үй құрылысы салынатын аудандарда 1253 км инженерлік желі салынды.			
2. «Нұрлы көш» бағдарламасының шеңберінде инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылым салу	Тұрғын үйді уақытында іске қосуды қамтамасыз ету үшін Осы бағдарламаның шеңберінде тұрғын үй құрылысы салынатын аудандарда 451,9 инженерлік желі салынды.			
3. Үлескерлер қатысатын құрылысы аяқталмаған объектілердегі инженерлік желілерді пайдалануға беру	Тұрғын үйді уақытында іске қосуды қамтамасыз ету үшін Дағдарысқа қарсы бағдарламаның шеңберінде үлестік құрылыстың объектілеріне 75,4 км. инженерлік желі салынды.			

# ҚОСЫМША Б1



"Утверждаю":  
Генеральный директор  
ТОО «ЛА-РИВЬЕРА»  
Жумашев А.Р.

2013 г. Алматы

## АКТ

### о внедрении результатов диссертационной работы

Настоящий акт свидетельствует о том, что результаты исследования докторанта PhD Кондыбаевой С.К. оптимизационно-эконометрическая модель оценки реальной стоимости 1 кв.м. жилья и модель эффективного распределения инвестиций в строительные проекты, разработанные в рамках диссертационной работы на тему «Микроэкономический анализ эффективных механизмов государственного регулирования жилищного строительного сектора Республики Казахстан», внедрены в практическую деятельность ТОО «ЛА-РИВЬЕРА».

Внедрение результатов обозначенных исследований позволяет предприятию достигнуть инновационного, экономического и социального эффекта.

Начальник ПЭО

Нурумбет М.М.

Руководитель,  
ф.-м.н.д., профессор

Оспанов С.С.

Докторант PhD

Кондыбаева С.К.

## ҚОСЫМША Б2

"Утверждаю":  
Генеральный директор  
ТОО «СТ Стройсервис»  
Мейрманова А.К.

2013 г. Алматы



### АКТ

#### о внедрении результатов диссертационной работы

Мы, нижеподписавшиеся, начальник планово-экономического отдела ТОО «СТ Стройсервис» Конохов Г.В. с одной стороны, и докторант PhD Кондыбаева С.К. и руководитель докторанта ф.-м.н.д., профессор кафедры «Экономика» КазНУ им. аль-Фараби Оспанов С.С. с другой стороны, составили Акт внедрения результатов докторской диссертации на тему «Микроэкономический анализ эффективных механизмов государственного регулирования жилищного строительного сектора Республики Казахстан» в хозяйственную деятельность ТОО «СТ Стройсервис».

Основные результаты внедренное в производство:

- определение условия и критерии осуществления диверсификации производства, как эффективного метода снижения рисков;
- обоснование необходимости внедрения инновационных методов оценки экономических рисков строительных проектов в условиях неопределенности;
- обоснование эконометрической модели оценки реальной стоимости жилья;
- оценку экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Результаты обозначенных исследований внедрены в план развития ТОО «СТ Стройсервис»

Внедрение результатов обозначенных исследований позволяет предприятию достигнуть инновационного, экономического и социального эффекта.

Начальник ПЭО

Конохов Г.В.

Руководитель,  
ф.-м.н.д., профессор

Оспанов С.С.

Докторант PhD

Кондыбаева С.К.