

СЕКЦИЯ 8. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Борисова Е.В.
преподаватель-исследователь
кафедры общей экономической
теории и истории экономической мысли
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета

В современных экономиках благополучие страны напрямую зависит от ее научно-технологических возможностей, обеспечивающих необходимую конкурентоспособность продукции и технологий. Социально-экономическое развитие страны детерминировано не столько научно-техническими знаниями, но в условиях усиления конкуренции и выхода на мировой рынок высокотехнологичных производств, все большее значение приобретают вопросы умелого и быстрого внедрения разработок в производство, что, в конечном счете, и предопределяет конкурентоспособные преимущества.

В целях успешного формирования экономики инновационного типа необходимо не только привлекать иностранные технологии (а в условиях введения секторальных санкций для ряда отраслей российской экономики это вообще стало затруднительно), но необходимо повысить взаимодействие всех участников инновационного процесса.

К сожалению, динамика основных показателей инновационного развития российской экономики свидетельствуют о замедлении инновационной активности (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели инновационной деятельности в РФ за период 2000-2016 гг.

[1]

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Инновационная активность (уд. вес организаций, осуществляющих инновации), %	11,1	11,1	10,9	10,9	10,6
Инновационная технологическая активность (уд. вес организаций, осуществляющих технологические инновации), %	9,9	9,7	9,7	9,5	9,2
Инновационная организационная активность (уд. вес организаций, осуществляющих организационные инновации), %	3,2	3,1	3,0	2,9	2,8
Инновационная маркетинговая активность (уд. вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации), %	2,2	2,1	2,0	2,0	1,9

Как видно из таблицы 1 инновационная активность предприятий и организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации с 2012 г. имели тенденцию к снижению. В разрезе видов инновационной активности организаций удельный вес экономических субъектов, осуществляющие инновации любого типа снизился с 11,1% в 2012 г. до 10,6% в 2016 г. а доля организаций, осуществляющих маркетинговые инновации крайне мала и имеет тенденцию к снижению: в 2012 г.

удельный вес таких организаций в общем числе обследованных организаций составлял 2,2%, в 2016 г. – 1,9%. Данные показатели и их тенденция свидетельствуют о крайне низком уровне инновационной составляющей в экономике страны.

Для определения факторов, тормозящих инновационное развитие экономики, необходимы модели формирования и дальнейшего развития инновационных систем, соответствующих переходному периоду становления нового шестого технологического уклада.

Предложенная в конце XX в. концепция национальных инновационных систем исходила из постулата разнообразия развития экономик стран, обусловленная их технологическим развитием [2, 3, 4]. Представители концепции доказали взаимосвязь инновационного процесса и экономического развития страны с учетом многих переменных: институциональной инфраструктуры, географического фактора, пространственного, отраслевого.

В целом национальную инновационную систему можно рассматривать как деятельность, растянутую во времени (процесс) и как ее результат всех участников инновационного пространства в рамках национальных границ. Причем участники инновационного контура разнородны по целям, задачам, решаемым в ходе осуществления инновационного процесса.

Ключевым фактором развития экономики является ее технологический потенциал и инновации разных типов, охватывающих все аспекты воспроизводственного процесса. Инновации, внедренные в любой организации, изменяют все аспекты ее деятельности. Современные цифровые технологии интегрируют экономические субъекты, глобализация экономических процессов стала возможной в основном под влиянием инноваций в сфере IT-технологий,

Основной задачей, стоящей перед большинством организаций в мировой экономике – как управлять радикальными технологическими изменениями, поскольку технологические инновации в значительной степени определяют конкурентоспособность организации. Технологии включают совокупность знаний, процедур, воплощенных в инструменты, машины, методы, способы.

Быстро меняющиеся технологии воздействуют на изменение профессиональной составляющей работников, мотивируя их на обновление знаний, приобретения новых компетенций. Уровень технологического развития любого государства или экономического субъекта влияет на его способность производить качественную продукцию, получать прибыль, создавать богатство и повышать благосостояние населения. С усложнением технологий производства возрастают требования к работникам, отсутствие интеллектуальных инвестиций в капитал способствуют росту риска, связанного с человеческим фактором, особенно в высокотехнологичных секторах экономики.

Именно инновации в человеческие ресурсы способствуют технологическому развитию во всех отраслях и странах, поскольку образование формирует «знаниевый» потенциал, являющийся ядром национальной инновационной системы. В последние годы во всех странах ОЭСР уровень образования растет. В среднем по ОЭСР 84% людей в возрасте 25-34 лет в 2016 г. получили, по крайней мере, среднее образование, в 2000 г. таких было 75%. При этом если в 1970 г. доля лиц с высшим образованием была 35%, в 2000 г. – почти 50%, то в 2016 г. этот показатель несколько снизился до 42%. Однако страны выбирают разную образовательную политику. Так, в Южной Корее в 1960-1970-х гг. образовательная политика была - нацелена на расширение возможностей среднего образования, а с 1980-х гг. – высшего. В период с 1965 г. по 2016 г. доля молодых людей, не имеющих среднего образования снизилась с 75% до 2% [5].

Научно-техническая политика является ключевым компонентом экономического и социального развития. Наука и техника занимают центральное место в динамике экономического развития. Экономически успешными являются те страны, которые

способны получить в результате внедрения технологических инноваций существенное повышение производительности труда. Успешный пример инновационного роста Японии, Кореи и Тайваня в значительной степени детерминирован реализацией долгосрочной стратегической политики, направленной на укрепление национальной инновационной системы. Страны, заинтересованные в росте конкурентоспособности своей продукции, проводят национальную политику в области образования и науки. Например, США рассматривают науку как элемент мирового государственного лидерства.

Конкурентоспособные экономики характеризуются сложной, интегрированной системой воплощения новых знаний и инновации в производственную экономическую форму. Экономическое развитие страны обусловлено ее возможностями в приобретении, абсорбировании, распространении и применении современных технологий. Этот потенциал реализуется в национальной инновационной системе, как совокупности нормативных актов, институтов, человеческого капитала и государственных программ, участвующих в процессе соединения сфер науки, образования и экономики. Несмотря на глобализационный характер экономической деятельности, по-прежнему важно рассматривать инновационный потенциал страны в контексте национальных особенностей. Интеллектуальные ресурсы, формирующие инновации в условиях распространения информационных технологий более мобильны по сравнению с капиталом и товарами. Инновационная политика при формулировании целей, задач развития, выработки эффективных методов их достижения формулируется в национальных границах.

Страны должны инвестировать в создание комплексной структуры инновационной деятельности, обеспечивающей динамичность использования различных инновационных инструментов и методов.

Развивающиеся страны могут приобретать и приобретать технологии тремя способами: имитировать иностранные технологии, товары; прямые иностранные инвестиции и иностранное лицензирование. Экономики разных стран использовали различные комбинации этих трех подходов. Не вызывает сомнения в том, что выбор стратегий приобретения технологий должен осуществляться с полным пониманием глобальных и национальных факторов, влияющих на национальные инновационные системы. Например, в то время как Сингапур удачно использовал прямые иностранные инвестиции в рамках своей стратегии развития, Бразилия была гораздо менее успешной, во многом потому, что ей не хватало внутренних ресурсов для развития образования и науки, для улучшения приобретаемых извне технологий.

Однако, функционирование национальной инновационной системы функционирует не только в рамках национальной стратегии развития, но и в рамках глобальной инновационной среды, которая включает в себя транснациональные корпорации, региональные союзы и блоки, торговые режимы. Этот макро-контекст оказывает давление на формирование политики государства, стремящегося нарастить свой инновационный потенциал. При этом, исходя из отстаивания национальных интересов, государства используют различные рычаги, чтобы нивелировать внешнее влияние.

Сложность развития национальной инновационной системы обусловлена тем, что наука и технологии являются только двумя ее компонентами комплексных факторов. Важно достичь определенного результата инновационной деятельности, достижения экономического, социального, экологического эффекта от внедрения технологий.

Способность науки к достижению желаемых результатов зависит от потенциала всех отраслей науки (а не только отдельных проектов или программ) и эффективной работы всего научного сообщества, показателями которой можно считать не только. Эту эффективность можно оценить с разных точек зрения. Выбор критериев результативности научных исследований и разработок необходим в целях повышения эффективности управленческих решений как в системе стратегического, так и оперативного планирования и управления как в самих сферах науки и образования, так и в прикладном

аспекте внедрения их результатов в производство, роста конкурентоспособности экономики, в конечном счете. Человеческий капитал - это совокупность знаний (научных, технологических и социальных) и навыков, воплощенных в индивидууме, проекте или организации. Поскольку производство научных знаний по определению является социальным, многие из необходимых навыков являются в большей степени социальными, нежели когнитивными.

В целом в российском и международных оценках эффективности результатов научно-исследовательской деятельности выделяют следующие группы показателей: финансовые; кадровые; инновационные; библиометрические. Рост показателей не только в абсолютном, но прежде всего, в относительном выражении отражает качественную характеристику инновационного роста.

Таким образом:

1) национальная инновационная система характеризуется взаимодействием участников инновационного цикла от генерирования знаний до их воплощения в виде нового продукта на рынке, имеет сложную природу взаимодействия, которое описывается динамическими нелинейными моделями;

2) экономическое инновационное развитие государства или экономического субъекта определяется не только их потенциалом и ресурсами, но в значительной степени эффективностью взаимодействия между участниками инновационного процесса;

3) инновационный процесс представляет сложную открытую динамичную систему, в которой определяющее значение имеет инфраструктура; внешняя среда в виде институциональных, организационных, социальных, пространственных, политических и нормативных факторов оказывает оправляющее воздействие.

4) национальная инновационная система используется в качестве организационной основы для понимания и внедрения инноваций и экономического развития в разных странах.

5) современные модернизационные процессы характеризуются активизацией инновационных процессов, формирующихся на базе нового технологического уклада, повышением значимости национальных инновационных систем, поиском и разработкой методов и инструментов стратегического и оперативного планирования, в наибольшей степени отвечающим национальным интересам с учетом внешнего воздействия глобальных процессов. Изменения экономических отношений способствуют структурным преобразованиям экономики, повышения ее конкурентоспособности.

Список использованной литературы:

1. Наука и инновации. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики РФ // URL: <http://www.gks.ru>
2. Freeman, C. The Greening of Technology and Models of Innovation [Текст] / C. Freeman // Technological Forecasting and Social Change. – 1996. – 53. – P. 27-39.
3. Lundvall, B. A. (ed.) National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning [Текст] / Editor Lundvall B.A. – London: Pinter Publishers, 1992. – 317 p.
4. Nelson, R. R. (ed.) National Innovation Systems: A Comparative Analysis [Текст] / Editor Nelson R.R. – Oxford University Press, Oxford, 1993. – 560 p.
5. OECD (2017), Education at a Glance 2017: OECD Indicators, OECD Publishing, Paris. P. 54.

INFLUENCE OF GENENIC IGENERATION ON SECURITY OF GOODS

Akhmetova A.B
Senior teacher, master
Department of Commodity Science
Karaganda Economic

GMO (genetic modified organisms) at the present time probably each of us knows the combination of these three letters, and all thanks to this new science of genetic engineering. Because of this, we received unbelievable number of varieties and new species of plants, which by their quality are far superior to their counterparts derived in a natural way or method of selection. But unfortunately the knowledge about the hereditary substance, DNA, is very incomplete. Known about the function of only three percent of DNA. It is risky to manipulate complex systems, knowledge of which is incomplete. Genetic engineering is fundamentally different from developing new varieties and breeds. Artificial addition of foreign genes strongly violates the precisely regulated genetic control of normal cells. Currently, genetic engineering is technically flawed, since she is unable to manage the process of embedding a new gene. Artificially adding a foreign gene emergency may generate hazardous substances. In judasim case, it can be toxic substances, allergens or other harmful substances. In my opinion, this is a huge problem buying very high quality products, we subject ourselves, and possibly our future generation at risk. There is no completely reliable methods of testing for harmlessness. More than 10% of serious side effects of new drugs not possible to identify, in spite of carefully conducted studies on the safety. The degree of risk that the hazardous properties of new, modified using genetic engineering of food, unnoticed, likely, much more than in the case of drugs. The entire civilized world has decided is harmful or not. Therefore, the language used was "potentially dangerous" [1].

With regards to Kazakhstan, the production control with the use of GMO is very weak. Buying those apples in the stores, we don't know what they are - a natural "breed" or grown with the aid of the laboratory. And this applies not only to imported products. Buying seeds, local farmers also do not have information, whether it is a natural product or genetically modified. Although products containing GMOs in Kazakhstan must be labeled, but we are talking about specific volumes. For example, if the product contains less than one percent GMO, it cannot marking, that is, we do not get accurate information about the product. In world practice, industrial use 142 of the GMR lines, each has its own marking, which refers to a gene used for transformation, and an explanation of how they operate. For example, in Russia 17 species of the labeling of GMO permitted to turnover, but in Kazakhstan no. This suggests that in our country there is no regulation. There are basic mechanisms, but there is no procedure, control.

The problem of studying GMOs and testing of each newly introduced variety should stand in the first place. This is confirmed by studies some of which we will look at: the Organization Earth Open Source, which published the report "the Truth and myths about GMOs" 17 Jun 2012, said that the report she wanted to end the confrontation arose due to skewed ideas about GMOs as a "spat between emotional and ignorant activists on one side and rational scientists supporting GMOs with other" [2].

Researchers from the organization Earth Open Source report that their report covers more details of the problem. One of the report's authors, Dr. Michael Antoniou from king's College London School of medicine, welcomes the use of genetic engineering for medical purposes but oppose its use on crops used as food for people and feed for animals. Dr. Antoniou said, "crops with altered DNA obtained for such ambitious ideas, such as: food safety, environmental benefits, increasing the yields, reducing the use of pesticides and as a way to fight world hunger. I felt that it was necessary, therefore, investigated the facts of the use of this technology from a scientific point of view."

The essence of the study: As expected glyphosate is the "active ingredient" of roundup, the most widely used herbicide in the world, and it is present in the majority of the group's herbicide Roundup. It has been tested for safety to mammals in order to assess the degree of risk. But the composition of these commercial pesticides because they are sold and used contain additives (adjuvant). They are often classified confidential and described as "inert". However, they help to stabilize the chemical composition of glyphosate and help it to penetrate plants, in the role of

aggressive detergents. Created by herbicides (including Roundup) can affect all living cells, especially human cells. This risk is lowered when carrying out long-term studies, because glyphosate and Roundup satisfy regulators as well as industry. The expected lack of toxicity of glyphosate serves as a basis for commercial sales of Roundup. Health and environmental organizations, companies producing pesticides evaluated long-term effects on mammals only one component, glyphosate, not only of the herbicide. Details of this assessment jealously referred to them confidential and protect companies like Monsanto, health and environmental organizations [3].

Conclusions and implications: This study suggests that all the tested herbicides from the group of glyphosate are more toxic than glyphosate alone, and explains why. Thus, their legal assessment and the maximum residue levels permitted in food and feed, environment are incorrect. Liquid (e.g., tap water, polluted Roundup residues) or a food prepared from GMOs resistant to the herbicide Roundup (like a transgenic soya or corn) have already demonstrated in a recent study conducted by the team of Professor Seralini that they are toxic to (2) Researchers have also published their responses to the critics of this study. This new study explains and confirms the scientific results of a study conducted on rats Seralini. Overall, this is a big reason to care about the health of the population. First, all allowed herbicide group roundup must urgently questioned. Secondly, the existing rules of the risk assessment must be completely revised. They should be analysed in a transparent and allowed the form of criticism from the scientific community.

Typically, agencies that submit their conclusions to the public authorities together with companies producing pesticides that have decisive weight in decisions regarding product safety. The opinion of the agencies is wrong, because they are taken based on the grace estimates and the majority of Industrialists keeps these data secret, this means that a full and transparent assessment cannot be performed. Therefore, these estimates are neither neutral nor independent. As a first step, they should publish on the Internet all the data that confirm an informed and correct decision about the commercial sale and use of Roundup and similar products. Their Toxicological studies should be publicly disclosed [4].

Adjuvant of the family of POE-15 (hydrophilic polyoxyethylene) currently have shown how they can be toxic to human cells and thus should be subject to regulation. Herbicides in their entirety must pass long-term studies on toxicity and the results taken into account in the regulatory assessment. The process governing the decision on the use of pesticides in the environment and the sale in stores must urgently be revised. In addition, since hidden adjuvant in pesticides are toxic, in accordance with these discoveries, it is necessary to revise the allowable level of toxicity from the use of these herbicides in agriculture, as these indicators were originally artificially low.

This study was conducted at the University of Cannes with the support of CRIIGEN in the European network of scientists for social and environmental responsibility (ENSSER).

“Studies show that genetically modified crops have an adverse affect on animals that were fed in the laboratory and on the environment during cultivation of these transgenic crops. They contributed to the increase in use of pesticides and were not able to increase yields. Our report ends with a result that the world is safer and more effective options of food and feed products designed to meet the needs of humans and animals”. The situation is well understood and we are working to develop a legislative framework for the control of GMOs, the issue was handled by the Ministry of science and the national center of biotechnology, and funds were allocated. They have developed technical regulations and the government decree on the transport, but it is just a Declaration. Under such research is not the main thing - the approved standard procedures, i.e. standards adopted in Kazakhstan, yet. Second, we are no accredited laboratories where research was carried out GMO. These problems can be solved and speaking about the prospects of the creation of the legislation base, which would help not only to our state to test the safety of GMOs, but also the world in particular [5].

References:

1. <http://www.mz.gov.kz>
2. Меснэдж Р., Бернэ Б., Сералини Ж. Оксипентилентные адьюванты гербицидов из группы глифосат — активные источники токсичности для клеток человека. Журнал «Токсикология» - Э. (2013, в прессе).
3. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tox.2012.09.006>
4. http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31130337
5. Сералини Ж. и др. Долгосрочная токсичность гербицида Раундап и генетически модифицированной кукурузы устойчивой к Roundup. Журнал «Токсикология пищевых продуктов и химических веществ». 50 (11): 4221—4231 – 2013г.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Березюк В. И.,
к.э.н., доцент,
профессор кафедры
«Бухгалтерский учет и аудит»
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Одним из источников информации для анализа и оценки конкурентных позиций стран являются отчеты международных рейтинговых агентств и институтов. Для многих стран мира, включая государства-члены Евразийского экономического союза, позиции в международных рейтингах стали целевыми показателями в национальной системе средне- и долгосрочного планирования (например, позиция в рейтинге «Ведение бизнеса», Индекс глобальной конкурентоспособности).

Анализ позиций государств-членов ЕАЭС в международных рейтингах позволяет выявить их конкурентные преимущества, как в отдельности, так и в составе интеграционного объединения. Сопоставление позиций государств-членов в рейтингах между собой и с позициями третьих стран дает представление о месте и роли государств-членов и ЕАЭС в целом в мировой экономике, об уровне развития государств-членов по сравнению с развитыми и развивающимися странами. Кроме того, на основе данной информации можно определить наиболее перспективные направления (сферы) экономического развития каждого государства-члена и ЕАЭС в целом, а также обозначить сдерживающие факторы.

Интерес к международным рейтингам также связан с их включением в целевые показатели национальных стратегий и государственных программ, в частности, это показатели рейтингов «Ведение бизнеса», «Индекс глобальной конкурентоспособности», «Индекс человеческого развития», «Индекс эффективности логистики» и ряд других.

По семи из семнадцати проанализированных рейтингов ЕАЭС в среднем (средневзвешенное значение пропорционально вкладу государства-члена в суммарный ВВП ЕАЭС) относится к группе стран с уровнем развития выше среднего, по девяти - к группе стран с уровнем развития ниже среднего, по одному рейтингу - к группе стран с низким уровнем развития.

По девяти из семнадцати рейтингов с 2010 г. наблюдалась относительная положительная динамика. По ряду ключевых международных индексов, согласно расчетам ЕЭК, Евразийский экономический союз относится к группе стран с уровнем развития выше среднего.

Динамика позиций государств-членов в международных рейтингах оценивалась тремя способами:

- абсолютное изменение позиций в рейтингах (достоинство – оценивает величину изменения в позициях, недостаток – не отображает реальное изменение позиций с учетом изменения год от года количества стран в рейтинге). Данный вариант анализа динамики удобен, если за исследуемый период количество стран в рейтинге не меняется;

- относительное изменение позиций в рейтингах (достоинство – отражает «силу» страны в рейтинге, недостаток – невозможно привести значение показателя динамики). Данный способ является наиболее корректным, если за исследуемый период количество стран в рейтинге менялось;

- абсолютное изменение позиций с учетом изменения количества стран в рейтинге (достоинство – приводится количественный показатель, недостаток – применяется гипотеза, что все страны, вошедшие в рейтинги, заняли позиции ниже государств-членов). С одной стороны большинство новых стран рейтинга слабо развиты и действительно располагаются ниже позиций государств-членов, с другой – данное наблюдение не может быть принято за основание [1].

Вышеприведенные методы оценки динамики изменения позиции страны в рейтинге демонстрируют различные результаты, в связи с чем, для анализа используется относительная оценка, а также в отдельных случаях приводится абсолютное изменение позиций в рейтингах без учета изменений количества стран в рейтинге. С учетом того, что рейтинги формируются по странам, но не проводится оценка интеграционных объединений, было сделано нововведение – рассчитана позиция ЕАЭС в целом по каждому рейтингу (индексу, субиндексам) двумя способами, где:

- ЕАЭС (1) – средневзвешенное значение пропорционально вкладу государства-члена в суммарный ВВП ЕАЭС;

- ЕАЭС (2) – среднеарифметическое значение позиций государств-членов ЕАЭС, представленных в рейтинге.

В этой связи важность развития внешнеторговых связей заключается, с одной стороны, в сохранении «традиционных рынков» сбыта продукции государств-членов и поиска новых, привлечении третьих стран для реализации совместных проектов и инвестирования в экономики государств-членов ЕАЭС, а, с другой стороны, в усилении роли государств-членов на международной арене за счет возможности выступать «единым фронтом», эффективно реализовывать согласованную позицию и добиваться более благоприятных условий в торговле с третьими странами [2].

Среди позитивных изменений в ЕАЭС с точки зрения наднационального регулирования следует отметить следующее.

1. Реализация принципов единого регулирования.

В соответствии с Договором о ЕАЭС данный принцип реализован посредством осуществления государствами-членами в определенных сферах унифицированного правового регулирования, в том числе на основе решений органов ЕАЭС. В частности, в рамках ЕАЭС действуют единое таможенное регулирование, единая система тарифных преференций, единые правила определения происхождения товаров, единый перечень технических регламентов.

Преимущества единого регулирования заключаются: в возможности использования (имплементации в право ЕАЭС) лучших международных и национальных практик регулирования; формирование единой правовой среды (правового поля) ЕАЭС; снижение административных (процедурных регулятивных) издержек для хозяйствующих субъектов государств-членов ЕАЭС и возникновении возможностей формирования стратегии и тактики действий с учетом единых правил; возможности формулирования единой позиции ЕАЭС по отношению к третьим странам в интересах развития всех государств-членов.

2. Сокращение препятствий в отношении между странами, участвующими в интеграционном объединении.

В рамках работы по выявлению и устранению препятствий на внутреннем рынке ЕАЭС были выделены следующие категории препятствий: барьеры, изъятия и

ограничения, а также определен принцип функционирования ЕАЭС – полное отсутствие барьеров на внутреннем рынке ЕАЭС при минимальном количестве изъятий и ограничений.

Наличие или отсутствие барьеров, изъятий и ограничений оказывает непосредственное влияние на условие и экономическое развитие государств-членов ЕАЭС, при этом данное влияние может выражаться как через прямые, так и через косвенные эффекты [4].

Прямые эффекты связаны с устранением барьеров для свободного движения в рамках ЕАЭС товаров, услуг, капитала и рабочей силы и с сокращением изъятий и ограничений посредством принятия актов органов ЕАЭС. В данном случае реализация интеграционных мер нацелена на формирование внутреннего рынка ЕАЭС, создание благоприятного делового и инвестиционного климата в государствах-членах ЕАЭС, укрепление сотрудничества в реальном секторе экономики. Прямые эффекты проявляются через увеличение объемов взаимной торговли, формирование новых кооперационных и производственных связей, рост объемов инвестиций из третьих стран. Косвенные эффекты связаны с конкуренцией юрисдикций государств-членов ЕАЭС. При наличии свободного от барьеров единого экономического пространства выбор расположения организации (центра прибыли и инвестиций, трудовых ресурсов) будет определяться лучшей из имеющихся национальных юрисдикций.

В действительности создание внутреннего рынка ЕАЭС не гарантирует соразмерной привлекательности национальных экономик с точки зрения реализации инвестиционных бизнес-проектов. Отмена барьеров усиливает конкуренцию юрисдикций государств-членов ЕАЭС и стимулирует принятие соответствующих мер на национальном уровне, ориентированных на улучшение условий ведения бизнеса в рамках их юрисдикции. Интеграция в указанном контексте является катализатором соответствующих процессов на национальном уровне. В конечном счете, это положительно влияет на инвестиционный и деловой климат интеграционного объединения в целом.

Положительная динамика позиции государств-членов ЕАЭС в системе международных рейтингов подтверждает вышеуказанные положения. Соответствующие изменения были отмечены у всех государств-членов ЕАЭС. Ниже выборочно представлены направления и сферы экономики, в которых с 1 января 2018 г. рост позиций государств-членов ЕАЭС превысил 30% к уровню 2010 г.

Республика Беларусь показала значительный прогресс по:

- показателю глобализации;
- субиндексу развития предпринимательства;
- свободе торговли.

Существенный рост показателей Республики Казахстан реализован по следующим направлениям:

- предпринимательство;
- качество институтов;
- эффективность рынка товаров и услуг;
- доступность использования информационно-коммуникационных технологий.

У Российской Федерации наилучшая динамика показателей отмечается в сфере:

- развития бизнес-среды;
- образования;
- развития человеческого капитала;
- макроэкономической стабильности;
- инновационных затрат в части вкладов в человеческий капитал;
- развитости бизнеса.

Следует также отметить, что реализация дорожных карт по вступлению Республики Армения и Кыргызской Республики в ЕАЭС также способствовала совершенствованию национального регулирования и развитию экономических свобод, что оказало

положительное влияние на изменении позиций, указанных государств-членов ЕАЭС в международных рейтингах.

Так, позиции Республики Армения значительно улучшились по следующим направлениям:

- инновационные затраты в части институтов;
- бизнес-среда;
- свобода торговли и инвестиций.

Кыргызская Республика улучшила позиции по направлениям:

- макроэкономическая стабильность;
- эффективность рынка товаров и услуг.

В целом по большинству индексов лидирующие позиции среди государств-членов ЕАЭС занимает Армения (макроэкономика, бизнес-среда, торговля, финансовый сектор).

Республика Беларусь является одним из лидеров в ЕАЭС в сфере инновационного развития. Стоит также отметить, что при самом низком по ЕАЭС уровне трудозатрат на оформление экспорта (15 часов при 26 часах в среднем по ЕАЭС) ситуация продолжает улучшаться.

Республику Казахстан отличает лидерство по развитию бизнес-среды и транспорта. Казахстан с 2010 г. продемонстрировал высокую положительную динамику в части эффективности антимонопольной политики, сокращения издержек, связанных с таможенными процедурами, степени продвижения товара, удовлетворенности покупателей.

Кыргызскую Республику отличает лидерство по отдельным вопросам предпринимательской деятельности (например, легкость получения кредитов, приватизация) и развития социального капитала.

Российская Федерация является лидером по вопросам государственного управления, инфраструктурного развития, инновационного развития [3].

В каждой стране есть направления и сферы, которые могут рассматриваться партнерами по ЕАЭС на предмет обмена опытом, так как страна лидирует в них не только в ЕАЭС, но и в мире (по месту в рейтинге и/или динамике продвижения). В целом, участие Казахстана в ЕАЭС предоставляет огромные возможности для экономики страны и является шагом на пути к дальнейшей экономической интеграции.

Учитывая расположение государств-членов ЕАЭС относительно позиций стран БРИКС и градации стран по уровню развития (высокий, выше среднего, ниже среднего, низкий), можно выделить также направления и рейтинги, по которым необходимо повышать позиции: международная торговля (Рейтинг «Ведение бизнеса»); качество управления (Индекс Бертельсманна); эффективность работы таможенных органов (Индекс вовлеченности стран в международную торговлю); издержки в АПК (Индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ).

Достижение макроэкономической устойчивости обеспечит стабильность макроэкономических показателей, определяющих устойчивость экономического развития государств-членов ЕАЭС, предсказуемость проводимой экономической политики, даст представление о наличии у государств-членов ЕАЭС достаточных ресурсов и инструментов для своевременного реагирования на возникающие дисбалансы. Дисбалансы в экономике наряду с ограничениями внутреннего и внешнего спроса обусловили тенденцию замедления темпов роста внешней и взаимной торговли государств-членов ЕАЭС. В условиях сохранения потребности в модернизации экономик государств-членов ЕАЭС не может рассматриваться как единственная составляющая гарантии ее сбыта. Усиливающаяся конкурентная борьба за мировые рынки сбыта делает обеспечение экспорта произведенной продукции отдельной задачей экономической политики государств-членов ЕАЭС со специфическими подходами и инструментами ее решения.

Состояние экономик государств-членов ЕАЭС в посткризисный период характеризуется постепенным замедлением экономического роста. Степень загрузки производственных мощностей и использования трудовых ресурсов достигла предкризисных значений. При этом наблюдается охлаждение инвестиционной активности, снижение темпов роста производства и объемов чистого экспорта. На фоне снижения внешнего спроса оборот торговли государств-членов ЕАЭС (без учета Республики Армения и Кыргызской Республики) с третьими странами сократился в 2017 году на 6,9% (экспорт - на 5,3%, импорт - на 9,6%). При этом замедление экономической активности привело к сокращению взаимной торговли на 11% (без учета минеральных продуктов имело место снижение на 6%). Анализ структуры экспорта и импорта государств-членов ЕАЭС (таблица 1, 2) показывает, что большая часть экспорта, как и импорта приходится на торговлю с третьими странами. Исключение составляет Республика Беларусь, имеющая интенсивную торговлю с Российской Федерацией.

Таблица 1.

Структура экспорта государств-членов ЕАЭС в 2017 г., %

Доля в экспорте		Страна назначения экспорта					Третьи страны
		Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация	
из	Республика Армения	-	0,6	0,5	0,0	19,9	79,0
	Республика Беларусь	0,1	-	2,3	0,2	42,1	55,3
	Республика Казахстан	0,0	0,1	-	0,9	8,0	91,0
	Кыргызская Республика	0,0	0,7	21,6	-	8,6	69,1
	Российская Федерация	0,2	4,0	2,8	0,4	-	92,6

Источник: национальные статистические органы

Таблица 2.

Структура импорта государств – членов ЕАЭС в 2017 г., %

Доля в импорте		Страна получения импорта				
		Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
из	Республика Армения	-	0,0	0,0	0,0	0,1
	Республика Беларусь	0,7	-	1,9	4,4	4,3
	Республика Казахстан	0,0	0,2	-	9,3	2,6
	Кыргызская Республика	0,0	0,0	0,9	-	0,0
	Российская Федерация	24,7	54,8	33,4	33,2	-
	Третьи страны	74,6	45,0	63,8	53,1	93,0

Источник: национальные статистические органы

Исходя из высокой доли торговли с участниками данных блоков, государства-члены могут оказаться в заметно проигрышной позиции с учетом низкой конкурентоспособности производимой продукции и увеличивающихся конкурентных преимуществ со стороны импортных товаров и услуг. В то же время существуют давно сложившиеся двусторонние и многосторонние отношения со многими странами мира, рынки сбыта для продукции

государств-членов. Актуальность их развития с учетом вышеназванных тенденций только повышается. В целом уровень экономической глобализации государств-членов является стабильным с достаточно высоким потенциалом роста. ЕАЭС воспринимается большинством стран мира как перспективное интеграционное объединение с емким внутренним рынком и значительными возможностями в качестве производственной и инвестиционной площадки.

Реализация внешнеторгового потенциала ЕАЭС предполагает поддержку развития отраслей экономики, развитие взаимовыгодного сотрудничества с третьими странами и их интеграционными объединениями, а также международными организациями. При этом важным направлением внешнеторговой политики ЕАЭС следует признать институциональное, организационное и информационно-аналитическое обеспечение продвижения товаров ЕАЭС [5].

Таким образом, деятельность, направленная на реализацию внешнеторгового потенциала ЕАЭС, будет способствовать расширению рынка сбыта продукции государств-членов и увеличению его доли на мировом рынке, налаживанию кооперационных связей и увеличению объемов взаимной торговли с новыми перспективными партнерами, росту доверия к ЕАЭС со стороны зарубежных торговых партнеров и потенциальных инвесторов, развитию научно-технического сотрудничества, разработке и использованию передовых технологий и ноу-хау, информационному обмену по ключевым вопросам межгосударственного взаимодействия, а также повышению конкурентоспособности продукции государств-членов за счет неценовых факторов.

Список использованной литературы:

1. Герасимова Е. Б. Бариленко В. И., Петрусевич Т. В. Теория экономического анализа: учебное пособие. М.: Форум, 2013. 368 с.
2. Мельник М. В. Аналитические процедуры в аудите: проблемы и перспективы // Сборник научных трудов / под ред. Р. П. Булыги. М.: Финакадемия, 2009. – 192 С.
3. Парасоцкая Н. Н. Формирование учетной информации об инновационной деятельности предприятий в условиях модернизации российской экономики // БИС, 2015, № 3 (март), с. 17-26
4. Экономический анализ в аудите: Учебное пособие/ М. В. Мельник, В. Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007
5. Ионова А. Ф., Тарасова Н. А. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности – М.: Велби Проспект, 2009

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Черняков М. К.
д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой информатики
Денисова А.Н., магистрант
Вторых Е.С., магистрант
Сибирский университет
потребительской кооперации

Электроэнергетическая отрасль является одной из наиболее значимых отраслей экономики. Эта отрасль является определяющей для развития не только государства, но и крупнейших регионов. Электроэнергетическая отрасль оказывает влияние «на рост национального благосостояния, пополнение государственного бюджета, а также имеет особое значение в обеспечении геополитических интересов ключевых экономических

субъектов отдельных регионов» [1, с.3]. Конкуренция на энергетических рынках очень высока, поэтому естественным образом возникает необходимость диверсификации на новые рынки и разработка инновационных источников энергии.

Глобализация и развитие свободного рынка электроэнергетические организации не должны замыкаться на свою национальную территорию. Для выживания и для повышения доходов они вынуждены проникать на новые рынки сбыта за пределами национальных границ.

Формирование новых инвестиционно-привлекательных бизнес структур необходимо начинать с правильной оценки роли, состояния и особенностей зарубежных рынков. Также очень важно определиться с формой проникновения электроэнергетической организации за рубеж и ее инвестиционную стратегию.

Современное развитие рынка и кризисы в стране вынуждают предприятия разрабатывать новые эффективные способы управления и совершенствовать свои системы [3]. Энергетика – это одна из наукоемких отраслей экономики.

Управление – это «деятельность человека, включающая упорядочение, регулирование взаимодействия и создание условий для функционирования и развития» [1, с.3] объектов энергетики. На электростанциях используется такой вид управления как техническое (управление естественными и технологическими процессами).

«Менеджмент в электроэнергетике – вид профессиональной деятельности по управлению объектами и процессами в электроэнергетике, в том числе специфическими» [1, с.4] подходами производству. К таким подходам относятся: передача, распределение, реализация и потребление «электрической и тепловой энергии. Эти процессы с технологической точки зрения представляют единую систему» энергопотребления и поэтому, выделяя нужные подходы, можно говорить об управлении энергопотреблением (энергетическом менеджменте) [1, с.5].

Энергетический менеджмент – это синоним управления энергопотреблением. Введение энергетического менеджмента позволяет «оптимизировать объемы энергозатрат, прогнозировать и контролировать процессы выработки, транспортировки и использования необходимого количества энергоресурсов для обеспечения хозяйственной деятельности объектов» [2, с.5]. Это позволяет оценивать проекты экономии энергии, необходимых для организации. Проблема экономии ресурсов является неотъемлемой частью производства. Проекты и мероприятия по экономии энергоресурсов являются наиболее рентабельными.

Менеджмент на электростанциях реализуется через выполнение управленческих действий - функций управления.

Необходимые функции для введения системы энергоменеджмента на энергетических предприятиях:

- наличие стратегии, предусматривающей выполнение необходимых измерений, управленческих действий и ведения документации для непрерывного улучшения энергоэффективности
- наличие отдела или подразделения, глава которого отчетливо отвечает непосредственно руководству и несет ответственность за выполнение стратегического плана;
- наличие методик, регламентов, требований относительно покупки и потребления энергоресурсов;
- наличие проектов, способных продемонстрировать непрерывное улучшение энергоэффективности;
- формирование управления энергетической эффективностью, предполагающее реализацию дополнительных проектов в сфере энергосбережения совместно с созданием компонентов системы энергетического менеджмента;
- «идентификация ключевых индикаторов эффективности (целевых показателей), изменение которых позволит следить за процессом повышения энергетической эффективности.

• периодичная отчетность о прогрессе, основанном на этих индикаторах и показателях» [2, с.2].

Энергоменеджмент возникает с определения в организации ответственного лица – энергетического менеджера. Тут же происходит формирование основных целей и предполагаемых результатов.

Должностные обязанности энергетического менеджера:

- участвовать в оформлении карт потребления в энергетике;
- использовать контрольно-измерительную аппаратуру и счетчики при собирание данных по потреблению энергетических ресурсов;
- составлять план по установке дополнительной контрольно-измерительной аппаратуры и счетчиков;
- собирать данные по потокам сырья готовой продукции и топливно-энергетических ресурсов;
- рассчитывать ключевые данные для повышения эффективности употребления энергии;
- внедрять меры по экономии энергии, не включающих в себя инвестирования или минимизировать их;
- оценивать и определять приоритетность мер по экономии энергии, включающих в себя более крупные инвестиции;
- участвовать в составление схем останова оборудования, разрабатывать варианты энергообеспечения для аварийных ситуаций с прекращением энергоснабжения;
- информировать работников организации о деятельности энергетического менеджера, направленной на экономию энергии;
- внедрять инновации на новые и существующие энергоносители для увеличения эффективной работы организации;
- участвовать в разработках бизнес-планов.

У энергослужб организации очень часто нет возможности заняться вопросами экономичного расхода энергии. К тому же в связи с экономическими кризисами в стране принятия управленческих решений становится довольно сложным процессом. В управление энергопотреблением основной задачей является понижение затрат на энергетические ресурсы.

Для совершенствования развития управления предприятия АО ДГК ГРЭС предлагаются следующие рекомендации:

1) включение в штатную численность и организационную структуру предприятия должности энергетического менеджера с целью организации деятельности направленной на экономию энергии и внедрения инноваций для увеличения эффективной работы организации

- 2) Разделение организации на отделы (центры) ЭУ (энергоуправления). С целью:
- эффективного использования энергоемких активов,
 - расставления приоритетов для внедрения новых энергосберегающих технологий,
 - создания условий для повышения энергоэффективности в цепи поставок,
 - обеспечения целенаправленного улучшения энергетической результативности,
 - сокращения затрат на энергоресурсы.

Все вышеперечисленное приведет созданию условий для повышения конкурентоспособности предприятия и обеспечит устойчивость его бизнеса [4, с.244]. Схема с предлагаемыми нововведениями управления предприятием с участием служб энергоменеджмента представлена на рисунке 1.

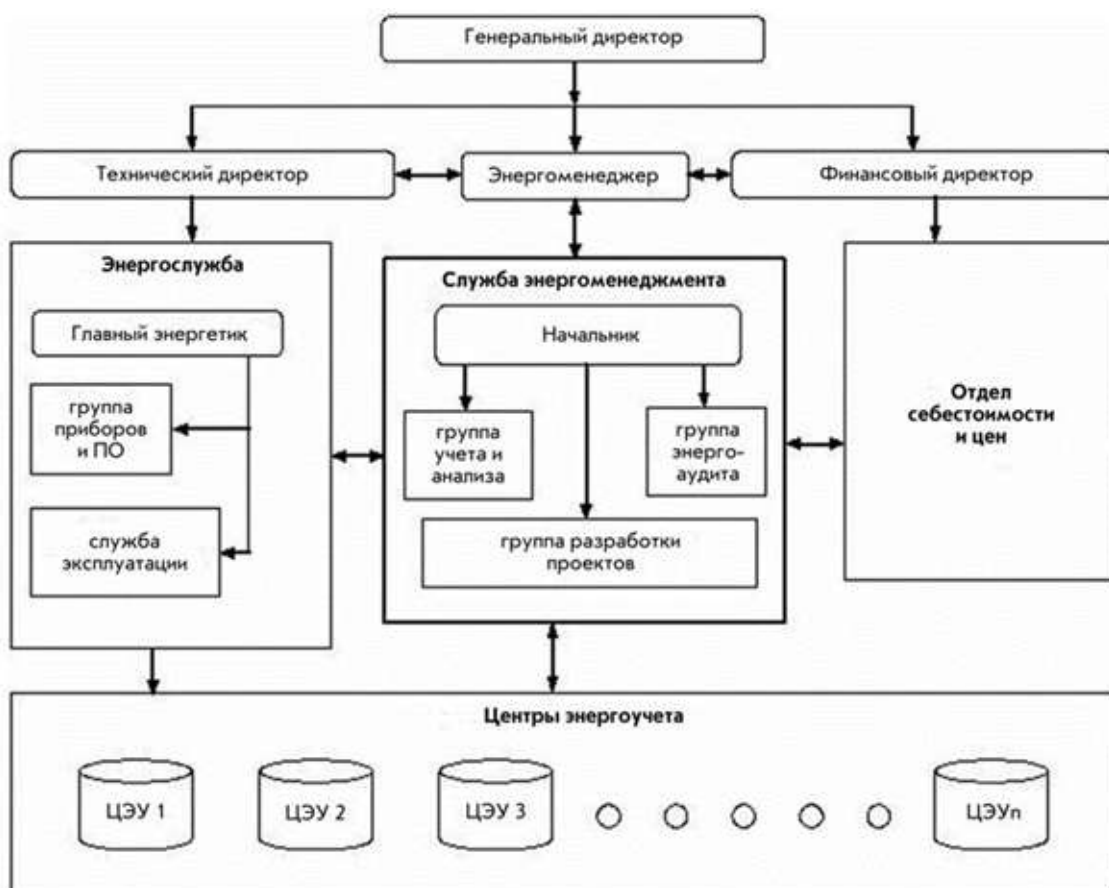


Рис. 1. Схема управления предприятием с участием службы энергоменеджмента.

Таким образом, энергоменеджмент превратиться в неотъемлемую часть инновационной системы модернизации организации [5, с.287].

Внедрение энергоменеджмента – это инновационное решение, связанное с модернизацией существующих производств и управления, на базе применения наилучшего мирового опыта в сфере энергетического сбережения и информационных технологий управления конкурентоспособностью предприятия [6, с.102]. Важно постепенно налаживать систему энергоменеджмента на предприятие во всех ее аспектах таких как: обучение персонала, создание процедуры и структуры энергетического менеджмента, введение технического снабжения на предприятие.

Следует отметить, что в конце 2017 г. обострился потенциальный риск, связанный с привлечением инвестиций в отечественную энергетику, который «связан с мировой политической обстановкой в целом, с политикой санкций в отношении Российской Федерации» [1].

Наличие огромного потенциала и значимости отечественной отрасли энергетики будет способствовать приходу новых инвесторов в сектор при наличии строго обоснованной и прозрачной нормативно-правовой базы, а также от того, каким будет политико-общественный контекст. Поэтому существует острая необходимость в проведении детального анализа всей отрасли энергетики.

Список использованной литературы

1. Грюнер Д.А. Энергосбережение и менеджмент предприятия. Сокращение потребления энергии без существенных затрат// Журнал СОК №10 – 2015. С. 2-5.
2. В. И. Бабич С. А. Сеницын Организация системы энергоменеджмента на предприятии//ЖурналСОК №22 2016. С 3-6.
3. Русина А.Г., Филиппова Т.А. Современные концепции оптимизации режимов электроэнергетических систем: материалы Объединенного симпозиума

«Энергетика России в XXI веке: стратегия развития – восточный вектор», 30 августа – 3 сентября 2016 [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://sei.irk.ru/symp2016/papers.html>

4. Черняков М.К. Инновационная диверсификация бизнеса / Черняков М.К., Разомасова Е.А., Арутюнян Н.В. // Инновационные технологии научного развития: сборник статей: международной научно-практической конференции (15 июня 2016 г., г. Тюмень). В 3-х ч. Ч.1. – Уфа: НИЦ Аэтерна. – 2016. С. 241-244.

5. Черняков М.К. Иннодиверсификация / Черняков М.К., Чернякова М.М., Разомасова Е.А., Арутюнян Н.В. // Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии».- Выпуск №6, 2016.- С. 283-287.

6. Черняков М.К. Информационная технология управления конкурентоспособностью предприятия / Черняков М.К., Чернякова М.М., Шпетнер Т.В. // Информационные технологии в науке, управлении и образовании: материалы заочной всероссийской научно-практической конференции (14-18 марта 2016 г.). – Новосибирск: ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК, 2016.- с. 96-102.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АЙМАҚТАРЫНДАҒЫ ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІН ТҮРЛЕНДІРУ АРҚЫЛЫ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ

Ертай Х.

«Экономикалық теория және
мемлекеттік және жергілікті басқару»
кафедрасының оқытушысы, магистр

Шерубаева А.

«Мемлекеттік және жергілікті басқару»
мамандығының 1 курс студенті
Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті

Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауында: Бүгінде әлем Төртінші өнеркәсіптік революция дәуіріне, технологиялық, экономикалық және әлеуметтік салалардағы терең және қарқынды өзгерістер кезеңіне қадам басып келеді. Жаңа технологиялық қалып біздің қалай жұмыс істейтінімізді, азаматтық құқықтарымызды қалай іске асыратынымызды, балаларымызды қалай тәрбиелейтінімізді түбегейлі өзгертуде. Біз жаһандық өзгерістер мен сын-қатерлерге дайын болу қажеттігін ескеріп, «Қазақстан-2050» даму стратегиясын қабылдадық. Алдымызға озық дамыған отыз елдің қатарына кіру мақсатын қойдық. Еңбек нарығының тиімділігін қамтамасыз етіп, әрбір адамның өз әлеуетін іске асыра алуы үшін жағдай жасаудың маңызы зор. Адамдарды нәтижелі жұмысқа тарту үшін көбірек мүмкіндік беріп, олардың жеке кәсібін бастауына немесе жаңа мамандық алып, жұмысқа орналасуына жағдай жасау керек. Қазақстандықтардың жаңа жұмыс орнын салыстырмалы түрде тезірек иеленуге, соның ішінде еліміздің басқа да елді мекендерінен жұмыс табуға мүмкіндігі болуға тиіс [1].

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесі республикалық, аймақтық деңгейлерді және түрлі әлеуметтік топтар мен категориялардан тұрады. Халықты әлеуметтік қорғаудың негізіне халықтың тіршілігін қамтамасыз ету мен өмір сүру стандартының минималды деңгейін қолдау жатады. Ал, аймақтық деңгейдегі Халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің қалыптасу механизмі оның ары қарай дамуын, аумақтық ерекшеліктерін ескере отырып, нақтылайды. Республика бойынша және аймақтардағы халықты әлеуметтік қорғау жүйесі келесі түрлерге бөледі [2]:

- экономикалық және әлеуметтік әлуеті төмен, қажетті қаражаты жеткіліксіз аймақтар;

- жұмыссыздық деңгейі жоғары аймақтар;

- экологиялық қауіп-қатері бар зонада орналасқан аймақтар;

- ауыл шаруашылығы басым аймақтар.

Халықты әлеуметтік қорғауға келесі көмек көрсету түрлері кіреді:

- біріншіден, тұрғындардың тіршілігін қамтамасыз ететін басты салалардың жұмысын қадағалайды;

- екіншіден, еңбек пен жұмысбастылық саласында азаматтардың құқын қорғау;

- үшіншіден, экономикалық жағдайына байланысты қажетті тұтыну деңгейін қамтамасыз ете алмаған, әлеуметтік әлсіз топтарды қорғайды.

Аймақтық саясат – мемлекеттік билік органдарының саяси, әлеуметтік, экономикалық мақсаттары мен міндеттерінің жүйесі.

Республикалық деңгейдегі мемлекеттік аймақтық әлеуметтік саясатын қалыптастыруда әлеуметтік саланың стратегиясы мен идеологиясы қалыптасады, оның заңнамалық реттелуінің міндеттері мен негізгі механизмі айқындалады [3]. Ол келесі қағидаларға сүйенуі керек:

1. жалпы мемлекеттің және әр аймақтың әлеуметтік қорлары сақталып, ұтымды қолдануына жағдай жасау;

2. маңызды қаржы бөлуді қажет ететін артықшылығы басым бағытты анықтау;

3. әлеуметтік саланы сүйемелдеудің капитал сыйымдылығы аз нұсқаларын іздеу.

Жалпы заңдылықтарын ауытқыған аумақтық ерекшеліктердің деңгейі мен сапасы экономикалық, табиғи-климаттық қорлар, инфрақұрылымдық ерекшеліктерге байланысты анықталады және мемлекеттік саясатқа үйлестіріліп жүргізіледі. Бұл саясаттың негізгі мақсаттарының бірі – аймақтардағы әлеуметтік-экономикалық даму шарттарын теңдестіру, ал, негізгі міндеті – өмір сүру деңгейі мен экономикалық даму деңгейі төмен аймақтардағы жағдайды орта деңгейге жеткізу. Аймақтардың өз бетінше дамуын ынталандыру мемлекет тарапынан көрсетілетін қолдаудың бір түрі болып табылады.

Тұрғындардың әлеуметтік мобильдігін қолдау(жайлы орынға қоныстануға көмек көрсету);

Үкіметтің шет аймақтарға капитал мен инвестиция салымдарын ұйымдастыруы;

Әлеуметтік саясаттың заманауи кезеңінде ең басты аспект – мемлекеттік және аймақтық бағдарламалардың үйлесімді түрде жүргізілуі, аймақтардың әлеуметтік дамуында олардың оңтайлы қызметін жүргізуі болып табылады.

Шетелдің халықты әлеуметтік қорғаушық үлгілерін зерттеу барысында аймақтардың дамуының негізгі үш нұсқасын атап өтуге болады:

Америка Құрама Штаттарының бай әрі басты аймақтарды дамыту және қолдау, ал қалғандарын бай аймақ есебінен дамыту тәжірибесі экономикалық жағынан тиімді болды.

Германияда бүкіл аймақтардағы өмір сүру деңгейін шашамен бірдей қалыпта сақтап қалу үшін салық салудың, жұмысбастылықтың, өмір сүру деңгейін реттеу шараларын ұтымды жүргізу басты мақсат болып табылады.

Скандинавия мемлекеттерінде тек кедей аймақтарды қолдау қажет, бай аймақтар өз бетінше дамиды деген ұстаным қолданылады [4].

Көптеген дамыған мемлекеттердің тәжірибесінен анықтағанымыздай, тәуелсіз мемлекетіміздің аймақтық саясатын жүзеге асыру үшін тиімді басқару жүйесін қалыптастыру арқылы жоғары нәтижеге қол жеткізуге болатындығы дәлелденіп отыр. Қазіргі уақытта ешбір мемлекет ел ішіндегі тиімді аумақтық басқару жүйесін құрып алмай, бәсекеге қабілетті болып, әлемдегі өзінің лайықты орнына ие бола алмайды. Өздерінің мемлекеттік басқару жүйесін қазіргі талаптарға сай жаңартқан мемлекеттер өз аймақтарында шаруашылық кәсіпорындарын орналастыру және шет ел инвестицияларын

тарту үшін тартымдырақ бола түсті. Ал бұл қазіргі ғаламдану үрдісі белең алып отырған әлімдік бәсекелестік жағдайында аса маңызды.

Экономикасы нарықтық қатынастар негізінде дамып отырған елдерде аймақтық дамуға мемлекеттің араласуының екі негізгі мақсатын бөліп қарастырады:

-«әлемдік», яғни барлық аймақ тұрғындары үшін жақсы тұрмыс-жағдайына жетудің тең мүмкіндіктерін қамтамасыз ету;

-«тиімділік», жалпы ұлттың тұрмыс-жағдайын көтеру мақсатында әр аймақтың өндірістік әлеуетін тиімді пайдалану;

Бұл екі мақсат қарама-қайшы әрі бірыңғай да болуы мүмкін. Мысалы, экономикалық өсу кезеңінде бірінші мақсат басымдыққа ие болса, дағдарыс кезеңінде екінші мақсат алдыңғы орынға шығады.

Қазіргі кезеңде әлеуметтік-экономикалық жүйенің күрделенуіне орай басқарудың көп деңгейлі жүйесі кеңінен таралып отыр. Соған сәйкес қалыптасқан теориялық негіздерге жүгінейік. Жоғары деңгейдегі басқару құрылымы өзінен кейінгі басқару құрылымдарына үш негізгі тәсілмен ықпалын тигізеді:

- мақсаттар қою арқылы;

- белгілі бір күтілетін нәтижені жүктеу арқылы;

- ресурстарға шектеу қою арқылы.

Басқарудың әр түрлі деңгейлерінің арасында өкілеттіліктер, жауапкершіліктер және функциялар болып бөлінеді. Бекітілген өкілеттілік аясында әрбір басқару құрылымы өз бетінше басқару шешімдерін қабылдауға құқықтары бар. Басқарудың жоғары деңгейі ағымдағы қызметке, соңғысы өзінің функцияларын орындай алмаған жағдайда ғана араласа алады. Бір деңгейдегі басқару құрылымдары тікелей бір-бірімен өзара әрекеттесе отырып, басқарудың жоғары деңгейлерінің көмегінсіз өздерінің мәселелерін шеше алады. Басқару деңгейлері арасындағы өзара әрекеттесу бөлінген өкілеттіліктер мен функциялар шегінен шығып кететін болса, келісімшарт түрінде жүзеге асырылады. Өкілеттіліктерді бөлгенде функциялардың қайсысын ерекше орындау қағидасымен, ал, қайсысы үшін басқарудың әр түрлі деңгейлеріне ортақ жауапкершілік бекіту керектігін ескеріп, соған сәйкес оңтайлы шешімдер табу маңызды болып табылады [4].

Біздің пікірімізше жоғарыдағы тарауда шетелдің озық үлгілерін талдай келе, аймақтық басқару құрылымының деңгейлері бойынша функциялар мен міндеттерді бөлу және қалыптастыру төменнен, яғни басқару объектісінен, сол сияқты жоғарыдан – басқару субъектісінен де таралуы тиіс. Функциялар мен міндеттер тым орталықтандырылу негізінде қалыптастырылса, төменгі деңгейлерге артық немесе жүзеге асырылмайтын функциялардың берілу қаупі туындайды, сол сияқты оларды орталықсыздандыру арқылы қалыптастырған жағдайда маңызды стратегиялық мақсаттар мен міндеттердің ескерілмей қалу қаупі бар. Басқару деңгейлері бойынша нақты функцияларды бөлгенде төменгі басқару деңгейлерінің басымдығы немесе теңдігі сақталуы тиіс. Бөлу барысында басқару органдарының міндетті өкілеттілігіне аймақты басқару мақсаттарына жауап бермейтін және нарықтық қатынастар арқылы шаруашылық жүргізуші субъектілер өздері жүзеге асыратын функциялар енгізілмеуі қажет.

Осыған байланысты аймақты басқарудың көптеген функцияларын бөлудің негізгі ережесі болып субсидиарлық қағидасы табылады. Ол қағидаға сәйкес басқарудың нақты функциясы оны тұтынушыға барынша жақын болуы тиіс. Демек, басқару деңгейлері арасында бөлінген функциялар басқару объектісінің мақсатына қаншалықты сай болса, басқару да соншалықты нәтижелі болады. Сонымен қатар басқару деңгейлері арасындағы функцияларды бөлгенде сақталуы қажет бірқатар қағидаларды атап өтейік:

- өкілеттіліктердің жеткілікті болу қағидасы, оған сәйкес функцияны орындайтын басқару деңгейінің өкілеттілігі оны тиімді жүзеге асыру үшін қажет және жеткілікті болуы тиіс;

- өкілеттіліктер мен жауапкершіліктердің сәйкестік қағидасы, белгілі бір функцияны орындаудағы жауапкершілік берілген өкілеттіліктер шегінен асып кетпеуі қажет, сондай-ақ бұл өкілеттіліктерден кем болмауы да шарт;

- ресурстармен қамтамасыз етілу қағидасы, басқару деңгейіне сәйкес нақты функцияны жүзеге асыру қажетті материалдық, қаржылық, еңбек және ақпараттық ресурстармен қамтамасыз етілуі қажет.

Басқару деңгейлері арасындағы функцияларды бөлу бағалаудың сарапшылық(эксперт) әдістерін қолдану негізінде белгіленген қағидаларға сәйкес жүргізіледі. Басқарудың белгілі бір деңгейінде функцияны тиімді жүзеге асыру мүмкіндігін бағалауда аймақтық бірліктердің түрлі сипаттамаларын ескеру талап етіледі, атап айтқанда, халық саны неғұрлым көп болса, соғұрлым функциялар жоғарыға берілмей, басқарудың аймақтық деңгейлерінде қалады. Аймақтардың экономикалық және әлеуметтік дамуы қаншалықты жоғары деңгейде болса, дамуға қатысты функциялардың көбі сол аймақтың басқару органдарының құзыретінде қалдырылады.

Мемлекеттік басқарудың әр түрлі деңгейдегі органдары аймақтық даму саясатын жүргізе отырып, еліміздің әр аймағының даму деңгейлерін теңестіруі, олардың әлеуметтік дамуына алғышарт құруы қажет, содан соң аймақты басқарудың кезекті сатысына – әлеуметтік дамуды басқару сатысына кірісуі керек. Жалпы басқарма органдарының әлеуметтік саладағы қызметі тек нарықтық қатыснаста толық іске асырылмайтын, әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ету болып табылады. Әлеуметтік сала тармақтарының қызметіне қарай оларды тұтыну мүмкіндігіне сай алғышарттары анықталуы маңызды. Өмірлік маңызды игіліктердің қолжетімділігі қамтамасыз етілуі және әл-ауқат дәрежесінің құқықтары секілді, адам құқықтары да қорғалуы тиіс [5].

Біздің пайымдауымызша, мемлекеттік әлеуметтік саланың аймақтық дамуын басқаруда кең көлемде шоғырланған келесідей түйінді мәселелерін көрсеткен жөн:

- халықты әлеуметтік қорғау объектісін таңдау;
- әлеуметтік саланың бағдарламалары мен кәсіпорындарды, мекемелерді материалдармен және қаржымен қамтамасыз ету көздерін анықтау;
- әлеуметтік саланың ахуалын бағалау критерийлерін анықтау;
- аймақтың әлеуметтік саласын дамыту басқармасының құралдары мен әдістерін жасау;
- аймақтық басқарма органдары мен мемлекеттік органдардың ара қатынасын реттеу;

Аймақтық әлеуметтік сала басқармасы аймақтық Халықты әлеуметтік қорғау басқармасы мен аймақтық әлеуметтік саланы дамыту басқармасын жоспарлап отыр. Осылайша, аймақтың әлеуметтік саласын дамыту басқармасы – бұл әр деңгейдегі билік органдары жүзеге асырған және өңделген әлеуметтік дамуды үйлестіру, әлеуметтік-экономикалық, құқықтық және ұйымдастыру шараларын құру жүйесі.

Әлеуметтік даму басқармасының тиімді шараларын жасау әлеуметтік салалардың даму көрсеткіштері мен бағалар жүйесіне сәйкес пайдалануды ұсынады.



1 сурет – Халықты әлеуметтік қорғау аймақтық бағдарламасы

Әлеуметтік саясаттың ықпалын бағалау кезінде оның мазмұны мен мәніне бара-бар критерийлерді қолданған жөн.

Мұндай критерийлер алдымен, аймақ халқының өмірінің сапасы мен дәрежесі болып табылады. БҰҰ қабылдаған өмір сүру деңгейі халықаралық тұжырымдамасына сәйкес, ол мынадай түсінікпен анықталады: адамның денсаулығы, азық-түлік тағамдарын тұтынуы, білімі, еңбек шарттары, тұрғын үй жағдайы, әлеуметтік қамсыздандыру, киімі, демалысы және бос уақыты.

ҚР-ның аймақтарындағы әлеуметтік өрістің дамуы қазіргі кезде біраз қиыншылықтар туындатып отыр, мысалы нарықтық қатынастың дамуы түрлі әлеуметтік диспропорцияның күшеюіне әкеп соқтырды. Сонымен қатар халықтың өмір сүру деңгейі мен тапқан табысына қарай жікке бөлініп, кәсіподақтар ұйымдары банкротқа ұшырады, еңбекпен қамту үдерістері қысқарды.

Облыстардағы әлеуметтік басқару жүйесін дамытуда бағдарламалар жасау әдісі кең таралған. Қазіргі таңда ол әдіс үкімет тарапынан қолдау тауып, тәжірибеге кеңінен енгізіліп келеді.

Басқару бағдарламасы әр облыста тиімді іске асуы үшін нақты жағдайларға сәйкес болуы тиіс. Сондықтан облыстардың әлеуметтік шеңберіндегі басқару бағдарламалары бірнеше жүйеден тұрады:

- құрылымдар жүйесі;
- ресурстар жүйесі;
- жүзеге асыру жүйесі;
- бақылау жүйесі.



2 сурет – Аймақтардың әлеуметтік басқару бағдарламалар жүйесі

Құрылымдар жүйесі. Құрылымдар жүйесінің элементтері заңға сәйкес жасалып, қолжетімді нысандар мен әдістерді қамтуы керек. Оның объектісі мемлекеттік жүйелеу мен аумақтық дамуды бақылайды. Бұл элементтердің қатарына ҚР-ның Конституциясы мен заңдары кіреді.

Сонымен қатар бұл жүйеге ақпараттық-талдау және болжамдық-талдау тәсілдері кіруі қажет.

Ресурстар жүйесі. Ресурстар жүйесіне мемлекеттің қаржылық, табиғи және мүліктік бөлігі кіреді. Сонымен қатар, оған мемлекеттік емес, алайда заң жүзінде белгілі бір мақсатты іске асыруда пайдаланылатын ресурстар, яғни жеке азаматтардың дүние-мүлкі де жатады.

Қорытындылай келе, бұл жүйе әлеуметтік жағдайына қарай көпжақты және көптеген нақты әрекеттер мен механизмдерді қамтиды.

Мұнда түрлі шаралар қарастырылады. Ең алдымен, түпкілікті немесе ұзақ мерзімді саяси шешімдер қабылдауды жатқызуға болады. Оған мысал ретінде аумақтарда құқықтық ұйымдардың орнығуын айтуға болады.

Бақылау жүйесіне мемлекеттік басқару жүйесіндегі жалпылама және үнемі іске асырылатын іс-шаралар жатады. Мысалы, кең көлемді бағдарлама жасау немесе трансферттерді жатқызуға болады. Бақылау жүйесі соңғы шешім қабылдау мен оны іске асыруды қамтиды. Көлемді көрсеткіштер мен оның нәтижелі қолданыстары бақылау жүйесінің нәтижесін көрсетеді. Аталмыш ұсынылып отырған шаралар негізінде халықты әлеуметтік қорғау жүйесі түрлендіріліп, мемлекеттің экономикасын бәсекеге қабілетті деңгейге жеткізеді деп сенеміз.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. Назарбаев Н. «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауы.
2. Баяндин М. А. Региональная экономика и управление: учебное пособие. - Павлодар, 2015. - 330 с.
3. Бекмаганбетов К.А., Алимбаев А.А., Утешев Б.С., Ахметов С.Н., Таубаев А.А. Региональная социально-экономическая система. - Караганда: ТОО»Санат». - в II томах, 2014. - 46.5 с. - Б. ц.
4. Байзаков С.Б. Парадоксы мирового прогресса: размышления после выступления Президента РК Н.Назарбаева на 6 экономическом форуме. - Алматы, 2015.-82 с.
5. Национальные экономические интересы и отношения собственности в условиях глобализации / под ред. М.Б. Кенжегузина. - Алматы: ИЭ МОН РК, 2012. - 336 с.

ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ САЛАСЫНДА БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕРДІ ҚАБЫЛДАУ

Жакетаева Н.Т.
«Менеджмент» мамандығының
I курс магистранты
Қарағанды экономикалық
университеті Қазтұтынуодағы

Маңызды деген басқарушылық шешімдерің барлығында дерлік компромисс (ымырашылық) болады және қай баламада да кемшілік кездеседі. Идеялардың туу барысы оның соңғы бағаланғанша шешім қабылдаудың сапасы арта беретінін менеджмент теориясы дәлелдеген. Бұл барлық балама үлгілерді анықтап болған соң ғана олардың әр біреуін бағалап шығуға болады деген сөз.

Жиналған үлгілердің барлығын сапалы сараптау үшін жасалған идеялардың болжаған соңғы нәтижелерінің оң немесе теріс боларын салыстыру үшін қабылдау жолдары болуы тиіс. Егер де идеялардың қайсы бірі белгіленген бір немесе бірнеше эталонды (стандартты) шешімдерді қанағаттандыра алмайтын болса, онда оларды соңғы шешім деп қарауға болмайды.

Қабылданатын бір шешімді бағалау кезінде басшы болатын жағдайды алдын ала болжап алады. Болжауға келмейтін факторлар ішкі және сыртқы ортада өте көп болады, сондықтан керемет деген идеяларды іске асыру қиын болмақ. Сондықтан баламаларды бағалау кезінде маңызды сәт болып шешімдерді қабылдау кезінде оның нәтижелі болар мүмкіншілігін анықтаған дұрыс.

Басқарушылық шешімдердің құндылығы нәтиже қорытындысынан соң белгілі болады, ал ол үшін қабылданған шешім іске асуы керек. Қабылданған шешімнің сапалы болуы және оның іске асуы, орындаушының оған мүдделі болған жағдайда кездесетіндігін

айта теру керек. Қабылданған шешімді, қаншама ол жақсы болғанымен, оны бір ауыздан бірдей мақұлдау сирек кездеседі және ол өз бетінше бола бермейді.

Тиімді басқаруды мәні оның көзқарасының дұрыстығын өз бағыныштыларына, тікелей бастығына, әріптестеріне, қаржылық құрамдар өкілдеріне, инвесторларға түсіндіре алуында, осы идеяның мекемеге де, олардың әр қайсысына да ең көп пайда әкелетінін сендіре білуінде жатыр. Ақылды басшы ескі, «келісіп шешкен қарапайым ақыл, көбісі қолдамаған керемет ақылдадан әлде қайда артық» деген сөзді ыстанады. Көптеген басшыларға шешім қабылдаған шақта «бастық әрқашан да дұрыс істейді» деген көзқарас бүгінгі өркениетті заманда қате екенін есертте кеткен дұрыс болмақ.

Қабылданған шешімдердің ісек асуының тиімді болып шығуы ақырғы нәтижеге мүдделі жандардың соны қабылдау үрдісіне қатысып, оның дұрыс екендігіне шын сенген де ғана болатыны түсіну керек. Шешімді дұрыс деп мойындаудың ең бір жақсы жолы – соны орындауға тиісті адамдарға тапсыру.

Басқару функциялары	Басқару функцияларының тиімділігін анықтайтын көрсеткіштер
Қызметті жоспарлау	Нормативтердің орындалу көрсеткіштері; Жоспарды жүзеге асыру мерзімі; Жоспарды жүзеге асыруға жұмсалған қаражат мөлшері.
Қызметкерлерді басқару	Еңбек нәтижесі; қызметкерлердің біліктілік дәрежесі; шешім қабылдау тәуекелділігі.
Жаңа енгізулерді басқару	Үнемделген уақыт; Қосымша еңбек күшінің қысқару көрсеткіші;
Шығындарды басқару	Жалпы шығындардың көлемі

Кесте 1. Басқару қызметінің тиімділігін анықтайтын көрсеткіштер

Кәсіпорындарда еңбек өнімділігін артуы келесі түрде анықталады:

- уақыт бірлігінде сақталған сапамен шығарылған өнім санын ұлғайту ;
- бір уақыт бірлігінде шығарылған өнімнің санын өзгертпей оның сапасын арттыру;
- өндірілетін өнім бірлігіне еңбек шығындарын азайту;
- өнімнің өзіндік құнында еңбек шығындарының үлесін азайту;
- өнімнің өндіру және айналу уақытын азайту;
- пайда нормалары мен массасын ұлғайту.

Денсаулық сақтау саласында жүріп жатқан реформалардың тиімді болмау себебінің бірі, ол клиникалық басқарушылық шешімдер үрдісіне емдеуші дәрігердің қатыспауы.

Көптеген бас дәрігерлердің клиникалық менеджменттің элементі болып сағаталтын клиникалық басқарушылық шешімдер қабылдау үрдісін түсінбеуі, денсаулық сақтау жүйесіне көп зиян әкеліп жүр. Мұндай клиникалық менеджменттің элементтері бірсыпыра көп, ал олардың әр қайсысын білмеушілік клиникалық басқару жүйесіне одан сайын көп проблемалар туғызады.

Қазіргі кезде медициналық мекемелердің көптеген бас дәрігерлері клиникалық басқару үрдісіне тікелей емдеуші дәрігерлерді басқарушылық шешімдерді қабылдауға және оны орындауға қосып, медициналық қызметкерлерді стратегиялық жоспарлау және емдеу-диагностикалық үдеріс барысына, экономикалық және моралдық уәждемелік жұмыстың жақсы жетістіктерге жетуіне пайдаланып, клиникалық басқару тетіктерін тиімді қолданудың орнына, әлі де қатаң әкімшілік басқару жолын қолдананды.

«Медициналық көмек берідің сапасын тексеріп жатырмыз» деген сылтаумен көрсетілетін бұл қатаңдық, медициналық қызметкерлеріге жазаның қатаңдайытынан басқа пайда бермейді.

Басқарушылық шешім қабылдауда ең маңызды болатыны жоспарланған нәтижеге сай келетін істің қорытындысын бақылап тұратын жүйе түрінде кездесетін кері байланыс.

Кері байланыс дегеніміз, ол ақпарат жеткізушінің өзі берген мәліметінің дұрыс пайдаланғанын білдіретін жағдай. Емдеу-диагностикалық үдеріс деңгейінде кері байланыстың болмауы, қлиникалық басқару барысында ақпарат пайдалану нашарлығының ең басты себебі болмақ.

Бұрынға айтылған оңтайлы басқарушылық шешім қабылду үрдісін қиын жағдайларда тиімді шешілерді таңдау жөніндегі ұсыныс ретінде қарау керек. Басқарушылық шешімдер қалай болса солай, бос жерде қабылдана бермейді. Ұйымдар күрделі жүйелердің бір бөлігін ғана білдіреді, ал ол одан да күрделі жүйелерді құрайды. Басқарушылық шешімдерді қабылдау күрделі болғандықтан, ал оны қабылдайтын жеке мінездері бар адамдар болғандықтан, баламалы жағдай кезінде түрлі факторларды есепке керек болады. Басқарушылық шешімдерге әсер етуші факторлар болып мына жағдайлар кіреді:

1. Жеке адамның басқарушылық қасиеттері. Әр адамның шешім қабылауына әсер етеін жекеше құндылық жүйесі болады. Сондықтан шешім қабылдау барысында осы құндылықтар жүйесіне құрылған. Сондықтан жеке адамның осы қасиеттеріне байланысты оның шешім қабылдауы әлеуметтік және этикалық жағдайды есеруден көрі, әдетте экономикалық және саяси жағына ауысыңқырайды. Көбінесе бас дәрігерлер жергілікті биліктің айтқанынан шыға алмай, емделушілер мен мединиалық қызметкерлердің мүддесіне қарсы келетін істерді орындайды, аурухананың штатын «қысқыртады» немесе еңбек ақы қорын азайтады. Дұрысы – басшының «ұйымдастырушылық мәдениетін» қалыптастыру, ал бұл дегеніміз шешім қабылдауда ұжымдық тілекті білдіретін мекеменің қызметкерлері мүддесімен сай келуін орындау болмақ.

2. Болар жағдайды сезу. Шешім қабылдағын кезде таңдаған баламалы жағдайлардың қайсысының да қандай қорынтынды беретінін басшы анық біледі.

3. Тәуекелшілік. Тәуекелшілік жағдайында қабылданған шешім кезінде алдағы істің қорытындысы белгісіздеу болады, бірақ оның болу мүмкіндіктері жоғары болып, тәуекелжіліктен келетін қауыпты ескерген жөн және де шешім қабылдау кезінде осының бәрі ескерген дұрыс.

4. Болар жағдайды сезбеу. Шешім қабылдаған кезде болар істі аңғару мүмкін емес. Бұндай жағдай алдағы мәселелер соншалықты жаңа да күрделі болатындығынан, ол туралы қажет объективті ақпараттарды жинау мүмкін емес, сондықтан не болары балгіміз. Шешім қабылдау түрі белгісіздік денсауцлық сақтау саласына да тән. Белгісіз жағдайға кездескенде, басшы екі жолмен жүреді:

- объективті ақпарат алуға тырысады;
- тағы да мәселені талдаудан өткізеді.

5. Уақыт пен өзгермелі орта. Шешім қабылдаған кезеңі мен оны іске асырудың басы аралығында шамалы уақыт керек. Уақыт ағыны жағдайдың жартылай немесе бүтіндей өзгертуі мүмкін.

6. Ақпараттық шектеулер. Дұрыс шешім қабылдау үшін нақтылы ақпарат болуы тиіс, ал ол әрқашанда қолға түсе бермейді немесе қымбат болып шығады. Оның ішіне төлеуден басқа, оны жинауға да біраз уақыт кетеді.

7. Мінез-құлықтық шектеулер. Бастықтың өз бағынышты-ларымен ақпарат алмасу түріне байланысты, соңғыларының мінез-құлықтары өзгеруі мүмкін. Басшы біреудің жеке басының өзіне ұнамағанына, ол бір жобаны тоқтатып тастап, басқа дұрыс көретіндікін қостауы мүмкін.

8. Теріс нәтиженің болуы. Тиімді басқарушылық шешімдердің ымырашылықпен болатыны белгілі. Бір жерден ұтсаң, басқа бір жерден ұтылуың мүмкін. Мысалы, еңбек ақыны аз төлеп, аурухананың қоырны толтыруға болады, бірақ медициналық қызметкерлерінің көбісі басқа мекемеге ауысып кетуі мүмкін ғой, ал бұл дегенініңіз кадрлар мәселесін қиындатып жібереді, сөйтіп науқастар зардап шеге бастайды

9. Шешімдердің бірімен-бірінің байланыстылығы. Мекемеде бір шешім өзінен кейін басқа бір шешім жасауға тірейді. Тиімді жұмыс істейтін басшы барлық қабылдайтын шешімдердің өзара байланысты екенін түснүі керек, сондықтан баламалы жағдайда ең мекемеге ең көп пайда әкелетін шешім шағаруға тырысады.

Төменде бір санаттық реттерді білдіретін маңызды деген басқарушылық шешім түрлерінің сипаттамалары беріледі:

1) Мәселенің қайталана беру дәрежесі. Шешілуге тиісті мәселенің қайталана беруіне байланысты, басқару тәжірибесінде кездесе беретін үйреншікті баламалы жағдайға және белгісіз, жаңа шешім қабылдау керек болатын ойдағыдай емес жағдайлар болады.

2) Мақсаттың маңыздылығы. Шешімнің өзі жеке бір мақсат-мүддені көздеуі мүмкін немесе өте жоғары мақсатты іздеуі мүмкін. Осыған байланысты шешімдер стратегиялық, тактикалық және жедел болуы мүмкін.

Стратегиялық шешімдер. Әдетте бұл түпкі болып келетін шешімдерге байланысты. Олар басқару нысаны төңірегінде, тіпті одан да жоғары болып, ұзақ уақыт аралығында алдағы маңызды мәселерді шешеді. Мысалы, тұрғындарға медициналық көмек беру сапасын көтерудің бағдарламасы айтуға болады.

Тактикалық шешімдер. Әдетте бұндай шешімдер стратегиялық мәселелерді шешіуге көмектеседі. Уақыт бойынша олар бір жылдан аспайды. Тактикалық мақсат – бұл ортаңқол менеджердің қабылдайтын, мекеменің стратегиялық мақсатына жету жолдарына апаратын жәй мәселелерді шешу.

Жедел шешімдер. Ағымдағы, күнделікті мақсат пен мәселелерді орындайтын шешімдер. Уақыт бойынша олар бір ай мерзімі ішінде орындалады. Жедел түрдегі мақсаттар – төменгі буын басшылары қабылдап, шешетін шаруалар.

3) Әсер ету ауқымы. Шешімдер мекеме жұмысына толығымен әсер ету үшін атқарылады. Бұндай жағдайда ол түпкі болып есептелінеді. Шешімнің нәтижелері мекеменің бөлімшелеріне әсер етуі мүмкін. Онда ол оқшауланған деп есептелінеді.

4) Іске асырудың көпке созылуы. Қабылдаған шешімдер бірнеше сағатқа, күндерге немесе айларға созылуы мүмкін. Егер де шешім қабылдаумен оны орындаудың арасы салыстырмалы түрде аз уақыт алатын болса, онда ол қысқа мерзімді шешім деп аталынады. Сонымен қатар орындалуы ұзаққа созылатын, мысалы бірнеше жылдарға, ұзақмерзімді, болашағы бар шешімдерде болады.

5) Болар нәтижені болжамдауға келетін шешімдер. Басқарушылық шешімдердің көбісі іске асыру барысында бір жағдайлармен, мысалы жаңа бір факторлар бойынша, өзгертуді қалайды, яғни түзетілімді шешім ретінде болады. Сонымен қатар, өзгертуге келмейтін шешімдер де болады.

Шешім қабылдау (алгоритмдік) әдістері. Кейбір шешімдерді, әдетте қайталана беретін жағдайлар бойынша, үйреншікті, формалды түрде, яғни алдын ала белгілі бір алгоритмдер арқылы қабылауға болады.

6) Шешім қабылдау түрлері. Көптеген баламалы жолдардың ақырғы шешім қабылдаушы бір-ақ адам болуы мүмкін, соның шешімі соңғы болмақ. Алайда кәзіргі менеджмент тәжірибесінде күрделі жағдайлар мен мәселелер туындап жатады, ал оларды шешу үшін оларды кешенді түрде сараптап, бірнеше топ менеджерлер мен мамандарды тыңдау керек болады. Бұндай бір топ немесе ұжым арқылы шешім қабылдауды алқалы шешімдер деп атайды.

Ұйымдастырушылық шешімдерді қабылдау көптеген бағыттағы жағдайларды шешуде қолданылады. Жағдайлардың көп болуына байланысты алда тұрған мәселелерді шешуге қажет қасиет, ол үйреншіктілік (жағдайға байланысты бейімделу) және сырттан болатын әсерге тұрақтылық болмақ.

Басқарушылық шешімдерге мынадай талаптар қойылады:

- көкейтестілік – басқарылатын жүйенің қажеттіліктеріне жауап ретінде қарау;
- негіздеушілік – барлық жағдайлар мен шарттардың жиынтығын септеу;

- тиімділік – күтетін экономикалық және әлеуметтік ұтымдылықтың шаруаны іске асыруға кетеін шығындарының міндетті түрде ара қатынасы;
- қарама-қарсы келмеушілік – бұрынғы шешімдерден ауытқымау және нормативтік-құқылық құжаттарға сай келуі;
- нақтылылық – шешімнің басқару жүйесінің қай бөлігіне жататындығы;
- мазмұнның қарапайымды және анық түрде берілуі;
- бір мәселені әр түрлі түсіндірулерге келмейтіндей болуы.

Қабылданған шешім басқарудың барлық жағдайына әсер етеді.

Басқарудың әр қызмет саласы маңызды болып келетін шешім шығарып, оны іске асыруды көздейді. Бұл мынадай сұрақтардың жауабы болып табылады:

- жоспарлау – қандай мақсатты көздейді, ған жету үшін қандай стратегия мен тактиканы таңдау қажет;
- ұйымдастыру – жұмысты қалай үйлестіру керек, мекенің құрамдық бөліктерін қалай өзгертуге болады, қабылданған қай шешімді бағыныштылардың қайсысына тапсырғен дұрыс;
- уәждеме – бағыныштылардың қандай мұқтаждары бар, еңбек тиімділігі мен оған қанағаттанушылыққа қалай жетуге болады;
- бақылау жүргізу – атқарылған жұмысты нәтижесін қалай өлшеп білуге болады, оны қалай бағалау керек және т.б.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бердалиев К.Б. Басқару негіздері: оқу құралы. / Алматы: Экономика, 1997. 320 б.
2. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / М: Финансы 2010. 428 б.
3. Уткин Э.А. Управление компанией / Москва, Юнити-Дана, 2005. 450 б
4. Ахтаева Н.С., Әбдіғапбарова А.І., Бекбаева З.Н., Басқару психологиясы / оқу құралы, Алматы, 2009. 348 б.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТУРИСТІК КЛАСТЕРІ - ПЕРСПЕКТИВАЛАР МЕН МҮМКІНДІКТЕР

Жақсыбаев Қ.Р.
 Менеджмент кафедрасы
 доценті, э.ғ.к.,
 Е.А.Бөкетов атындағы
 Қарағанды мемлекеттік университеті

Қазіргі заманда туризм әлемдік экономикадағы жоғары табысты және серпінді дамып келе жатқан секторлардың бірі болып табылады.

Бүкіләлемдік туристік ұйымның (ЮНВТО) мәліметтері бойынша, туризм әлемдік ЖІӨ-нің 9% -ын, әлемдік экспорттың 6% -ын құрайды және әр бір 11-ші жаңа жұмыс орны туризм саласында құрылады. Жеке елдер үшін туризмнің ұлттық экономикаға қосқан үлесі одан да зор. Өнеркәсіптің даму серпіні 1980 жылдан 2017 жылға дейін әлемдік туристік ағын 4 есеге (278 миллионнан 1,087 миллион адамға дейін) өсті.

Қазақстан Республикасы туризм индустриясының сапалы дамуы мен оның ұлттық экономикаға қосқан үлесін арттыру үшін табиғи және климаттық, тарихи, мәдени әлеуеті мен мүмкіндіктеріне ие.

Дегенмен, қазіргі уақытта қолда бар әлеует пен мүмкіндіктер толығымен пайдаланылмай отыр және туризмнің Қазақстан экономикасының өсіміне әсері елеусіз және мемлекет басшысының жыл сайынғы Жолдауларында, атап айтқанда «Қазақстандық

жол - 2050: бір мақсат, бір мүдде, ортақ мүдде», болашақ »,« Нұрлы жол - болашаққа бастар жол » қарастырылған.

Дүниежүзілік экономикалық форумның туризм және саяхат бойынша бәсекеге қабілеттілік туралы есебіне сәйкес Қазақстан 2016 жылғы рейтингке қатысқан 140 елдің ішінде 88-орында тұр. Осы рейтингте жетекші орынды Швейцария, Германия, Австрия, Испания, Ұлыбритания, АҚШ, Франция, Канада, Швеция және Сингапур елдерінің ондығына кірді.

Қазақстандағы туризмді дамытудың негізгі көрсеткіштері атап өтіледі: 2016 жылы туризм саласының жалпы қосылған құны 3,335,3 млрд. теңгені құрады, туризмде тікелей қосылған құны 415,1 млрд. теңге немесе 1,4% құрады, бұл өз кезегінде өте төмен көрсеткіш. Салыстыру үшін туризмнің Түркияның ІЖӨ-дегі үлесі 10,9% -ды, БАӘ ІЖӨ-де 14,3% деңгейінде. 2016 жылы Қазақстан Республикасында туризммен айналысатын 886,5 мың адам.

Қазақстанға сапардың негізгі мақсаттары келесідей бөлінеді: іскерлік және кәсіптік - 54,2%; демалыс, демалыс - 38,4%; достар мен туыстарға бару - 4%; коммерциялық мақсаттарда (шопинг-турлар) - 2,1%; басқа мақсаттар, оның ішінде емдеу және қажылық - келушілердің 1,3%.

Қазақстанға баруға ниет еткендер саны кәсіпкерлік және кәсіптік сапарларға басымдық береді, осыған байланысты ел туристік тартымдылығын арттыра алмайды, ал қонақтардың басым көпшілігі Қазақстанға демалу үшін емес, жұмыс сапарларымен келеді.

Тәуелсіздік жылдарында Қазақстанның туристік саласы көптеген өзгерістерге ұшырады. Осылайша, туристік қызметті реттейтін бірқатар заңнамалық актілер мен бағдарламалық құжаттар қабылданды, бұл саланың дамуына ғана емес, еліміздің халықаралық имиджіне оң әсерін тигізді. Негізгі бағдарламалық құжаттардың ішінде біз «Туристік қызмет туралы» Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 13 маусымдағы Заңына, «Ерекше қорғалатын табиғи аумақтар туралы» Қазақстан Республикасының 2006 жылғы 7 шілдедегі Заңына және басқа да нормативтік-құқықтық актілерге сілтеме жасаймыз.

Осылайша, келушілердің ағынын арттыру және Қазақстанның туристік мекен ретінде тану үшін тұжырымдамада туризмді дамытуға кластерлік көзқарасты қолдануды қарастырады. Қолданыстағы әлеуетке байланысты (табиғи және климаттық, тарихи, мәдени) Қазақстан туристік нарықта белгілі бір орнын иелене алады. Кластер қолда бар ресурстарды барынша тиімді пайдалануды, белгілі бір аумақтың өзара байланысты өндірісін шоғырландыруға мүмкіндік береді. Туристік кластерде туристік өнімдерді дамыту, өндіру, өткізу және сату, сондай-ақ қосалқы қызмет түрлерін жүзеге асыратын кәсіпорындар мен ұйымдардың шоғырлануы бар. Туризм саласындағы кластерлік тәсілді қолдану кластердегі кәсіпорындар мен ұйымдардың тиімділігін арттыру, инновацияны ынталандыру және жаңа туристік бағыттарды дамыту арқылы жалпы саланың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Тұжырымдамаға сәйкес Қазақстанда бес туристік кластер құру және дамыту жоспарланып отыр: Астана, Алматы, Шығыс Қазақстан, Оңтүстік Қазақстан және Батыс Қазақстан.

Астана іскерлік туризм орталығы, Алматы іскерлік және халықаралық тау шаңғысы туризмі орталығы, Шығыс Қазақстан экологиялық туризмді дамыту орталығы, Оңтүстік Қазақстан мәдени туризм орталығы, ал Батыс Қазақстан - мәдени және жағажай туризмі орталығы. Осы кластерлер шеңберінде ұлттық жобаларды іске асыру қарастырылған.

Кластерлік көзқарас қазақстандық туризм индустриясының бәсекеге қабілеттілігін арттырады және осылайша барлық мүдделі тараптар - мемлекет, бизнес және жұмысшылар үшін туризм табыстарының тұрақты өсуіне ықпал етеді. Белгіленген кластерлерге сәйкес туризм индустриясын дамыту экономикалық әртараптандырудың ұлттық мақсаттарына қол жеткізуді қамтамасыз етеді және Қазақстан Республикасы халқының әл-ауқатын жақсартады.

Қазақстандағы туризмнің сапалы дамуына кластерлік көзқараспен қатар бірқатар ұлттық жобаларды іске асыру жоспарланып отыр. Ұлттық маңызды жобалардың бірі - «Astana Expo-2017» халықаралық мамандандырылған көрмесін өткізілді. «Болашақтың энергиясы» көрмесінің тақырыбы баламалы «жасыл» энергия түрлерін және «жасыл» технологияларды дамытуға арналған болатын. Соның арқасында Қазақстанды әлемдік кеңістікте жақсы танып білді.

Көрменің энергия үнемдеу саласында жаңартылатын энергия көздерін (жел, су және күн) пайдалану, тұрақты урбанизация және т.б. салаларында үздік әлемдік әзірлемелер мен технологиялар тартылатыны мүмкіндіктері көрсетіледі. Көрме экономиканы жүйелі әртараптандыруға және елдің өндірістік базалары мен ғылыми базасын технологиялық жаңғыртуға қуатты серпін берді.

Қазақстан үшін көрменің халықаралық көрмелерінің жоғары туристік тартымдылығы бар екендігі маңыздылығы анықталды. Астанадағы көрменің ұзақтығы 3 айды құрайды, осы уақыт ішінде 4 миллионнан астам келуші келді.

Қазақстан туристерге ең жайлы және қауіпсіз жағдайды қамтамасыз етуі керек, мұнда тек шетелдік туристер ғана емес, жергілікті тұрғындар да бар. Қазақстандағы туристік қызметтердің төмен деңгейінің басты проблемасы дамыған инфрақұрылымның жоқтығы болып табылады.

«Нұрлы жол - болашаққа бастар жол» жолдауына мемлекет басшысы Қазақстанның инфрақұрылымын дамыту жоспарында жеке туризм үшін инфрақұрылымды атап өтті. Туристік инфрақұрылымды дамытудың басты артықшылығы - қосымша жұмыс орындарын құру мүмкіндігі. Сонымен бірге туризмдегі бір жұмыс орнын құру құны өнеркәсіпке қарағанда 10 есе аз.

Еуразиялық экономикалық одақ аумағы жалпы құрлықтық инфрақұрылымда жетекші байланыс болуы тиіс. Ол үшін Минск-Мәскеу-Астана-Алматы бағыты бойынша жоғары жылдамдықты теміржол құрылысын салуды қоса алғанда, бірқатар инфрақұрылымдық жобаларды әзірлеу және енгізу қажет; Еуразия арнасының (Каспий - Қара теңіз) жобасын іске асыру; қолданыстағы жолдар мен теміржолдарды жаңғырту.

Жалпы алғанда, Қазақстанда халықаралық мәдени, спорттық және ойын-сауық іс-шаралары үшін жеткілікті ресурстар бар. Мұндай іс-шаралар уақытылы өткізіліп отырады және осы іс-шараларды жүйелеу қажет, сондықтан олар Қазақстандағы тартымды имиджді құру мақсатын көздейді. Бұдан басқа, олар әлемдік БАҚ-та жарнамалауға, көптеген қатысушыларды және журналистерді тартуға тиіс. Бұл туристік туризм имиджін үнемі қалыптастыруға және, ең бастысы, Қазақстанның туристік туризмді дамытудағы басты басымдықтарының бірі болып табылады.

Осылайша, қазақстандық брендін қалыптасу перспективалары өте қолайлы жағдайларға ие. Олардың ішінде қазақ халқының тарихи бірегейлігін, көпұлттылықты, түпнұсқалықты және бейбітшілікті, әлемдік ауқымдағы заманауи жетістіктерін, әлемдік қоғамдастықтың алдында әлемдік қоғамдастықтың бейнесін бейнелейтін имиджді белгілеу керек.

Осыған байланысты алыс және жақын шет елдердің басшыларына Қазақстанмен танысу үшін маршруттарды дамытуды ұсынамыз. Бұл Қазақстан үшін инфо-турлардың бір түрі.

Осыған байланысты түрлі аумақтық деңгейлерде (ел, облыс, аудан, қала) туризмді ұйымдастырудың жаңа тәсілдерін әзірлеу қажет. Осы әдістердің бірі кластерлік тәсіл.

Қазіргі уақытта ішкі туризм үшін тиісті әкімшілік-аумақтық білім берудің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында кластерлерді қалыптастыру міндеті ең өзекті болды.

Туристік кластер - туристік өнімнің дамуы, өндірілуі, сатылуы және сатылуы, сондай-ақ туризм индустриясының және рекреациялық қызметтердің жанында қызмет ететін өзара байланысты кәсіпорындар мен ұйымдардың бір аумағында шоғырлану.

«Батыс Еуропа - Батыс Қытай халықаралық көлік дәлізін» іске асыру шеңберінде аймақтардағы бірегей туристік бағыттарға байланысты және республиканың батыс және

шығыс «шекаралық қақпалары» үшін тиісті шарттармен туристер үшін тұру, демалу және туристерге қажетті қызметтер алу үшін қазіргі заманғы туристік инфрақұрылымды құру жоспарланып отыр.

Мемлекет басшысы өз сөзінде экономикалық интеграция халықтар арасындағы мәдени байланыстарды тереңдететінін атап өтті. Өткен ғасырда ұлттық экономикалардың маңызды құрамдас бөлігі тарихи, мәдени, экологиялық және медициналық туризмді қоса алғанда, мәдениет сегменті болып табылады. Демек, интеграциялық бірлестікте жұмыс істейтін Қазақстан, дәстүрлі түрлерден басқа, ұлттық туристік саланың жаңа бағыттарын дамытуға ықпал етуі керек. Туристік кластерлер қазақстандық туристік индустрияның бәсекеге қабілеттілігін тек ел ішінде ғана емес, сондай-ақ интеграциялық бірлестікте де арттырады деп есептейміз.

Осылайша, Қазақстанның туристік кластерін дамыту ЖІӨ-де туризмнің үлесін ұлғайтуға, туристік секторда да, қосалқы секторларда да жаңа сапалы және заманауи жұмыс орындарын құруға, қызмет көрсетудің әлемдік стандарттарын енгізуге, инфрақұрылым объектілерінің құрылысына, туризм секторындағы қызметкерлерді оқыту, шетел инвестициялары мен жаңа технологияларды тарту, сондай-ақ Қазақстан мен оның жетістіктерін танымал ету басты мақсат болып отыр.

Әдебиеттер тізімі

1. Камшыбеков, Т.К. Туризм в Казахстане: проблемы, пути решения, перспективы развития / Т.К. Камшыбеков. – Б.: БГИЭК, 2012.- 366с.
2. Изтелеуова, Л. Формирование национального бренда и создание туристского имиджа РК www.brand.kazakhstan.gov.kz/Brand/28683.php.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ

Кикимова А.Б.,
магистрант группы Э-12П
Садвакасова Ж.М.
к.э.н., доцент кафедры Э и П

Третья волна модернизации Казахстана — это эра развития цифровых технологий, приводящая к стремительному появлению новых отраслей экономики и превращая другие в совершенно устаревшие и не востребованными. В таких условиях компании не редко сталкиваются с рисками потери доли рынка, уменьшением темпов развития или старения бизнес-модели. Для того, чтоб идти в ногу со временем требуется перезагрузка и глобальная «Трансформация», которая нацелена на построения технологичного, эффективного и гибкого бизнеса. «Модель управления многих компаний зачастую осуществляется в ручном режиме. Поэтому когда возникает дополнительная нагрузка, такой управленческий подход приводит к снижению гибкости компании и ухудшению способности выполнять операционные задачи» [1].

Без единых и прозрачных правил взаимодействия могут возникать проблемы, характерные для многих компаний, а именно:

- Вместо своевременного предупреждения неблагоприятных обстоятельств приходится работать в режиме экстренного реагирования («тушение пожаров»)
- Топ-менеджмент вынужден вмешиваться в споры и принятие решений даже по незначительным вопросам, что дает меньше возможностей сконцентрироваться на решении стратегически важных задач
- Внутренние процессы взаимодействия сложны и бюрократизированы. Многие сотрудники не владеют знанием того, как и что устроено в том или ином процессе, в

результате чего происходит дублирование функций, увеличивается время на выполнение поставленных задач

- Согласование важных документов (решений) крайне длительное и обычно требует подключения личных связей

- Нежелание подчиненных брать на себя ответственность за результат, поэтому сложно определить виновника проблемы и принять соответствующие меры

- Отсутствие необходимого контроля и, как следствие, сложности с управлением теми или иными этапами цепочки создания стоимости

- Злоупотребления и невыполнение обязанностей на всех уровнях компании

- Работа «по привычке» («у нас так принято»), отсутствие инициативы и прочие негативные факторы

Для повышения уровня рентабельности бизнеса и построения прозрачного и конкурентоспособного бизнеса необходимо понимать не только Коммерческую стратегию компании, но и сформировать программу непрерывного совершенствования системы корпоративного управления. Сегодня будущее компаний во многом определяется качеством Корпоративного управления, которое рассматривается как один из эффективных способов повышения инвестиционной привлекательности компаний и, как следствие, улучшения инвестиционного климата в стране.

Основные области анализа для формирования программы совершенствования системы корпоративного управления:

- Влияние коммерческой стратегии на ключевые элементы корпоративного управления. Каким образом компания должна конкурировать в своей бизнес-среде, как удовлетворять клиентов, как управлять Компанией, чтобы быть прозрачными и гибкими к изменениям рынка

- Организационная структура и распределение полномочий, а также система мотивации и управления персоналом должны соответствовать стратегическим задачам. Система ключевых показателей эффективности (КПЭ) должна декомпозировать стратегические цели на все уровни Компании.

- Бизнес-процессы, политики и регламенты устанавливают единые правила выполнения всех функций компании. Формализация данных документов дает четкое понимание бизнес-модели компании, что является необходимым как для сотрудников компании, так и для потенциальных инвесторов.

- Увеличение производительности, сокращение расходов и стандартизация качества продуктов и услуг достигаются путем применения таких методик как «бережливое производство» (Lean), «системное управление качеством» (TQM) и пр., что позволяет значительно увеличить прибыль и рентабельность

- Уровень зрелости финансовой функции определяет эффективность планирования (бюджетирования) и управления денежными средствами компании. Управленческая отчетность позволяет своевременно принимать правильные управленческие решения. Учетная политика должна соответствовать международным стандартам финансовой отчетности

- Автоматизация бизнес-процессов и отчетности позволяет эффективнее выполнять функции компании, а также повысить их качество путем установления автоматических контролей и минимизации влияния человеческого фактора.

В чём заключается разница в терминах Изменение и Трансформация?: На наш взгляд разница в том, что:

- Управление изменениями (Change Management) отталкивается от прошлого, чтобы усовершенствовать то, что уже есть на данный момент

- Трансформация же имеет точку отсчета в будущем, которая не обязательно основана на текущей ситуации

То есть внедряя изменения Компания «уходит» от прошлого, а трансформация же ставит цель «прийти» к чему-то новому. Не так давно во многих быстро развивающихся

странах стали так же использовать термин Стратегический форсайд. Для того чтобы трансформировать бизнес или государственный устрой осуществляется Сканирование горизонтов развития (или вариантов будущего), а затем после проведения сценарного анализа разрабатывают Программу трансформации. Например, в Великобритании, Сингапуре, Австралии, Нидерландах на государственном уровне были созданы Центры Форсайда, которые отвечают за инновации и разработку мероприятия для управления в условиях скачкообразных изменений.

К сожалению, при трансформации бизнеса и/или системы корпоративного управления не всегда получается достигнуть поставленных целей по ряду причин: недостаток управленческих знаний; отсутствие единого понимания цели и способов трансформации; неготовность персонала к изменениям. Однако наличие данных риском не должно препятствовать развитию. Путь к успешной трансформации состоит из обязательных 8 шагов [2]:

Шаг 1 — Создать атмосферу профессионального развития

Шаг 2 — Сформировать влиятельную команду перемен с привлечением внешних отраслевых экспертов

Шаг 3 — Определить вектор развития и разработать Программу трансформации, приоритезовав изменения по степени важности и скорости получения благоприятного эффекта

Шаг 4 — Пропагандировать новое видение и информировать работников о ключевых результатах Программы трансформации

Шаг 5 — Стимулировать участие в изменениях работников на всех уровнях

Шаг 6 — Показать «быстрые победы» и организовать процесс мониторинга эффекта от реализованных мероприятий

Шаг 7 — Организовать процесс непрерывного совершенствования

Шаг 8 — Сформировать Корпоративную культуру совершенствования

Рассмотрим как функционирует Корпоративная стратегия ТОО «ALEM GAZ». Стратегия находится в постоянной разработке, поскольку не всегда возможно продумать заранее все мелочи, а затем долгое время функционировать без изменений. В процессе разработки стратегии постоянно необходимо реагировать на трансформации, происходящие внутри компании или за ее пределами. Динамичный и часто непредсказуемый характер конкуренции, многообещающие взлеты и падения цен, перестановки среди основных промышленных конкурентов, новое регулирование, снижение или расширение торговых барьеров, а также бесконечное число других событий оказывают влияние на стратегию, способствуя ее устареванию и дальнейшей потери функциональности.

В силу того что постоянно происходят какие-либо изменения, на которые необходимо реагировать, компании получают возможность находить и открывать так называемые «стратегические окна». Таким образом, задача усовершенствования стратегии постоянно находится на пике актуальности. Стратегия ТОО «ALEM GAZ» всегда должна сочетать в себе запланированную и продуманную линию поведения, а также возможности реагирования на неожиданные изменения.

Деятельность отдела по стратегии и корпоративному управлению ТОО «ALEM GAZ» призвана отвечать на два ключевых вопроса:

- какие бизнес-направления будет включать портфель компании, то есть куда она будет направлять свои ресурсы (инвестиции, время, люди);

- какую роль будет играть корпоративный центр в управлении бизнесами и какую степень самостоятельности будет иметь каждый из этих бизнесов в отдельности?

Условно процесс разработки корпоративной стратегии ТОО «ALEM GAZ» можно разделить на шесть этапов:

. Постановка стратегических целей;

. Выделение бизнес-направлений;

- . Оценка перспективности бизнес-направлений;
- . Формирование бизнес-портфеля компании и разработка альтернатив развития;
- Определение полномочий управляющей компании (центра корпоративного управления);

Формализация разработанной стратегии.

Группа ТОО «ALEM GAZ» четко ставит перед собой цели, ориентированные на конечный результат.

Разработка корпоративной стратегии ТОО «ALEM GAZ» предусматривает четыре вида действий.

1. Действия по достижению диверсификации. Основной проблемой диверсификации является проблема определения сферы деятельности, в частности — в каких отраслях промышленности будет действовать компания и каким образом: путем открытия новой компании или приобретения существующей (устойчивого лидера, вновь образованной компании, проблемной фирмы, но с хорошими потенциальными возможностями). Это необходимо для того, чтобы понять, будет ли диверсификация ограничиваться несколькими отраслями промышленности или распространится на многие.

2. Действия по улучшению общих показателей работы в тех отраслях, где уже действует фирма. По мере утверждения позиции компании в выбранных отраслях, корпоративная стратегия концентрируется на способах улучшения работы во всех сферах деятельности компании. Решения должны быть приняты в отношении усиления конкурентных позиций в долгосрочной перспективе и доходности предприятий, в которые вложены средства. Материнские компании могут помочь дочерним фирмам быть более успешными путем финансирования создания дополнительных мощностей и мероприятий по повышению эффективности производства, предоставления недостающих управленческих технологий и «ноу-хау», приобретения другой компании, действующей в той же отрасли или имеющей сильные позиции на рынке, или объединения двух направлений в одно более эффективное.

3. Нахождение путей получения синергического эффекта среди родственных хозяйственных подразделений и превращение его в конкурентное преимущество. Расширяя свою деятельность в бизнес с похожими технологиями, аналогичным характером работы и каналами сбыта, с теми же покупателями или другими похожими условиями, компания достигает преимущества перед фирмой, переключающейся на абсолютно новую для нее деятельность в несвязанных отраслях.

4. Установление инвестиционных приоритетов и перевод ресурсов корпорации в наиболее перспективные области. Различные сферы деятельности диверсифицированной компании отличаются друг от друга с точки зрения инвестирования дополнительных средств. Руководителю компании необходимо ранжировать привлекательность инвестирования в различные сферы деятельности для распределения средств в наиболее перспективные направления.

Корпоративная стратегия может учитывать разнообразие хозяйственных подразделений, например, тех, которые постоянно имеют низкую прибыль или находятся в угрожающе непривлекательных отраслях [3]. Ограничение свободы на инвестирование в непродуктивное производство позволяет передислоцировать средства в наиболее перспективные хозяйственные подразделения или потратить на финансирование приобретения новых, привлекательных со всех точек зрения компаний. Корпоративная стратегия разрабатывается руководителями высшего звена, которые несут основной груз ответственности за анализ сообщений и рекомендаций, поступающих от руководителей низшего звена управления. Топ-менеджеры ключевых производств также могут принимать участие в разработке стратегии компании, особенно если это касается возглавляемого ими производства. Важнейшие стратегические решения рассматриваются и принимаются советом директоров корпорации.

На пути трансформации каждая Компания старается использовать разные методы и инструменты, которые основаны на опыте других стран. В некоторых компаниях они прекрасно имплементируются и работают как «швейцарские часы», а для других Компаний не могут быть применимы по причине особой внутренней культуры и специфичности бизнеса. Именно поэтому нужно честно оценить уровень профессионализма работников Компании и готовности системы корпоративного для построения стабильного и уникального результат, который позволит идти в ногу со временем.

Список использованной литературы:

1. Марко А. Корпоративная стратегия и трансформация., - 2017/ gpi.kz/ru/news_post/
2. Андрейчиков А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: Учебник / А.В.
3. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 396 с.
4. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. - М.: Магистр, 2013. - 528 с.

ДИНАМИКА ПРИВЛЕЧЕННЫХ ИНОСТРАННЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Коккозова А.Б.
магистр, преподаватель кафедры
«Экономическая теория и ГМУ»
Зейнешова Ж.А.
студент гр. ГМУ-32
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Иностранные инвестиции представляют особую роль в экономике Казахстана, являясь не только основой капитализации, но и начинающих технологий и методов администрирования. Привлечение и результативное использование иностранных инвестиций в экономику РК является заслуженно необходимым процессом.

Для того чтоб проанализировать инвестиции, нам нужно знать понятия прямых иностранных инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции (сокр. ПИИ) - это вид международной инвестиционной деятельности, содержащийся в приобретении резидентом одной страны (прямым инвестором) неизменного влияния на деятельность предприятия, являющегося резидентом другой страны.

Казахстан включен в список 25 наиболее инвестиционных привлекательных стран согласно рейтингу международно-признанной консалтинговой компании AT Kearney.

За годы независимости прилив ПИИ в экономику выполнил невероятный переход с 1 млрд до 260 млрд долларов. 28 февраля 1997 года, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подписал закон «О государственной поддержке прямых иностранных инвестиций в РК». Первый законодательный акт заложил основы для активного притока иностранных инвестиций в республику и на внутреннем рынке и сформировал авторитетный имидж Казахстана. В год принятия этого основополагающего закона в нашу страну пришло всего лишь 2,1 млрд долларов чистых иностранных инвестиций. Сегодня сложно представить, сколь жалкий иностранный капитал приходил в экономику Казахстана. И это притом что вся промышленность испытывала финансовый голод,

банковская система еще не сформировалась, а уровень производства и торговли, мягко говоря, оставлял желать лучшего.

Спустя 20 лет, в наши дни, картина резко изменилась.

Иностранные инвестиции играют очень важную роль в экономике каждого государства. За 12 лет (с 2005 года по 2016 год) валовый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Казахстан вырос в 2,6 раз или на 160,7%. Несмотря на общий тренд по увеличению за период с 2005 года по 2012 год, с 2013 по 2015 годы наблюдается снижение. Если в 2013 году снижение было зафиксировано на уровне 16,6%, в 2014 году – на уровне 1,5%, то в 2015 году было отмечено рекордное сокращение валового притока прямых иностранных инвестиций на 37,8%. Данное ослабление связано со снижением мировых цен на энергоресурсы и металлы, а также геополитической нестабильностью в мире. В 2016 году ситуация значительно улучшилась и приток прямых иностранных инвестиций увеличился на 39,9% или на 5,9 млрд. долл. США, и составил 20,6 млрд. долл. США против 14,8 млрд. долл. США по итогам 2015 года. За 1 квартал 2017 года валовый приток прямых иностранных инвестиций составил 5,4 млрд. долл. США. Иностранные инвестиции играют очень важную роль в экономике каждого государства. За 12 лет (с 2005 года по 2016 год) валовый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Казахстан вырос в 2,6 раз или на 160,7%. Несмотря на общий тренд по увеличению за период с 2005 года по 2012 год, с 2013 по 2015 годы наблюдается снижение. Если в 2013 году снижение было зафиксировано на уровне 16,6%, в 2014 году – на уровне 1,5%, то в 2015 году было отмечено рекордное сокращение валового притока прямых иностранных инвестиций на 37,8%. Данное ослабление связано со снижением мировых цен на энергоресурсы и металлы, а также геополитической нестабильностью в мире. В 2016 году ситуация значительно улучшилась и приток прямых иностранных инвестиций увеличился на 39,9% или на 5,9 млрд. долл. США, и составил 20,6 млрд. долл. США против 14,8 млрд. долл. США по итогам 2015 года. Инвестиций за весь период с 2005 по 2017 год привлечено в размере 253,9 млрд.долларов (таблица 1).

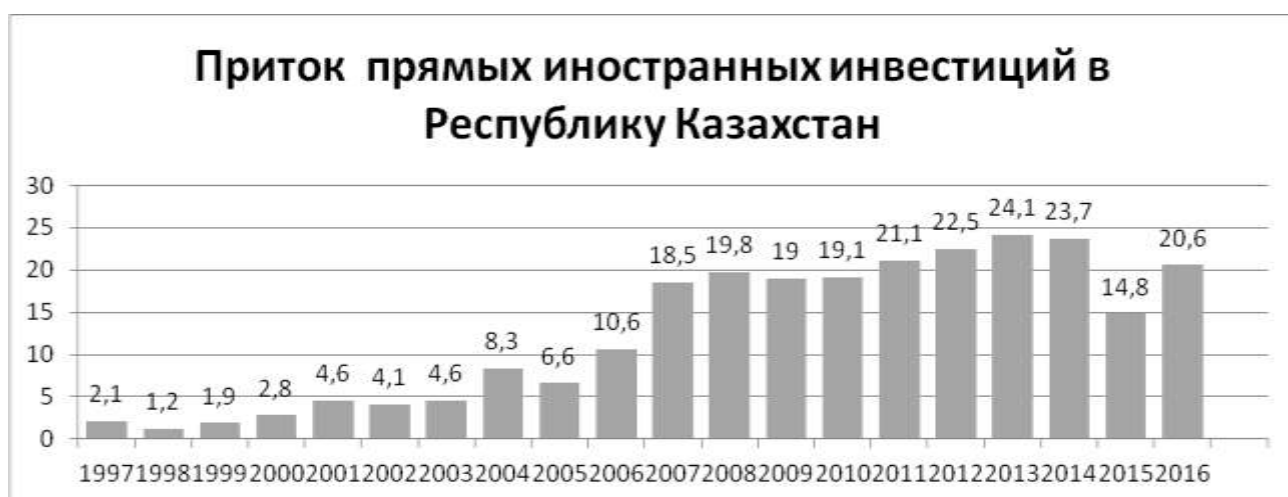


Таблица 1 «Приток прямых иностранных инвестиций в Республику Казахстан»

Доходы к выплате казахстанскими предприятиями прямого инвестирования иностранным прямым инвесторам с 2011 года по 2015 год показывали направление на снижение. Причем в 2015 году доходы иностранных инвесторов сократились больше чем на половину, по сравнению с предыдущим годом. Однако в 2016 году доходы к выплате иностранным прямым инвесторам снова показали рост.

О потенциале китайских инвестиций отметил глава государства в своем Послании народу Казахстана: «Необходимо эффективно реализовать совместную с Китаем

инвестиционную программу по созданию производств в Казахстане. Договоренности с китайской стороной достигнуты. Это будут современные производства с созданием порядка 20 тысяч новых рабочих мест для казахстанцев. На сегодня принята реализация шести проектов, а два проекта уже запущены. Один из них – завод по крупно узловоей сборке гибридных и полностью электрических автомобилей JAC».

Главными обладателями ПИИ были и есть это - горнодобывающая промышленность, деятельность по проведению геологической разведки и изысканий и обрабатывающая промышленность. Инвестиции помогут развитию и постановке собственного предпринимательства в странах со средним и низким уровнями экономического развития, мобилизуют доходы для реализации ответственных проектов, создания разнохарактерных компаний, рынков ссудного капитала. От того, насколько благополучна экономика Казахстана будет объединять в мирохозяйственные связи, зависит поведение и концепция преодоления кризиса. За 2016 год Валовые прямые инвестиции в Казахстане по основным секторам составили горнодобывающая промышленность - 30%, геологическая разведка и изыскания – 40%, обрабатывающая промышленность – 18% и торговля и связь – 12% (схема 1).

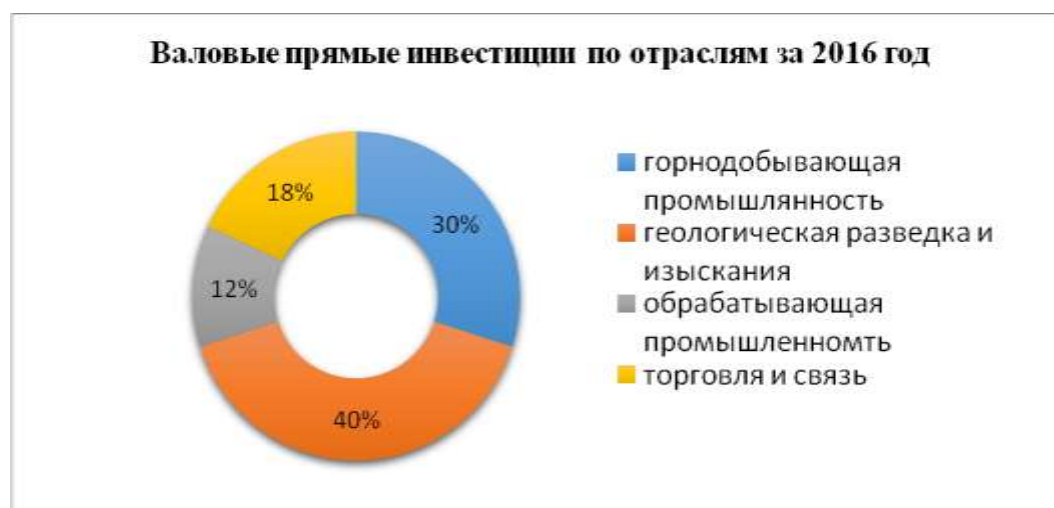


Схема 1. Валовые прямые инвестиции по отраслям за 2016 год

Перспективы для стимулирования участия инвесторов предполагают:

- ❖ Открытие безвизового режима для граждан стран нетто-доноров прямых инвестиций;
- ❖ Смягчение таможенных процедур при ввозе производственного оборудования;
- ❖ Направление казахстанских стандартов и технических регламентов в соответствие с международными в строительстве и прочих отраслях;
- ❖ Разработка пакета фискальных мер для стимулирования местных производителей;
- ❖ Субсидирование стоимости привлечения международных консультантов при разработке ТЭО, проведении комплексных проверок (финансовых, налоговых, юридических) и оценки для инвесторов в инновационные проекты;
- ❖ Проведение комплекса мер по развитию структуры подготовки кадров для новейших производств, с привлечением международных лидеров в области профессионального образования с целью создания центров повышения квалификации и переподготовки кадров.

«Для иностранных инвесторов в несырьевом секторе в первую очередь будут интересны проекты в отраслях, связанных с ростом потребления продуктов и услуг в Казахстане, таких как, например, телекоммуникации, логистика, розница, упаковка,

FMCG сектор для скоропортящихся продуктов, сельское хозяйство, сектор финансовых услуг, и отраслях связанных с обслуживанием нужд сырьевого сектора».

С помощью иностранных инвестиций можно улучшить производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологические производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

В 2017 году положительная динамика роста объема прямых иностранных инвестиций, неожиданно появившаяся в 2016 году, просела. За 9 месяцев прошлого года этот показатель уменьшился в 3 раза. Об этом свидетельствуют данные Национального банка РК.

Стоит отметить, что объем ПИИ в РК рос с 2000 до 2008 года (16,82 млрд долларов). Однако с 2009 года начался спад (14,27 млрд долларов), который продлился до 2015 года (6,17 млрд долларов). Но 2016 год ознаменовался резким ростом поступления иностранного капитала в казахстанскую экономику (16,97 млрд долларов).

Последние отчетные данные на сайте регулятора свидетельствуют, что за 9 месяцев минувшего приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан составил 4,9 млрд долларов. При этом за аналогичный период 2016 года их размер оказался равен 14,91 млрд долларов (в годовом выражении 16,97 млрд долларов). То есть за минувшие 9 месяцев прошедшего года ПИИ сократились в 3 раза, или 10,01 млрд долларов.

Хотя данные Нацбанка РК еще не полные, по информации Комитета по статистике Министерства национальной экономики, в конце года в стране зафиксирован рост инвестиций, отметил старший аналитик Nalyk Finance Асан Курманбеков.

«Следовательно, можно ожидать роста инвестиций в целом за год на уровне \$-10 млрд долларов. Это будет хорошим результатом, учитывая, что 2016 год был рекордным по размеру ПИИ и объяснялся высокими вложениями в запуск Кашагана. В 2017 году добыча нефти на месторождении перешло в операционную фазу, а значит, больших вложений не требовалось», — сказал эксперт.

В ближайшие годы значительные внешние инвестиции будут реализованы по проектам разработки Карачаганакского и Тенгизского месторождений, возможно, начнется вторая фаза разработки Кашагана в зависимости от поведения цен на рынке нефти, что будет стимулировать приток внешних инвестиций. Но все же эти инвестиции узконаправленные, так как приходят в сырьевой сектор Казахстана, в то время как необходима диверсификация экономики.

В то же время отечественные компании прямого инвестирования увеличили свои долги перед иностранными инвесторами. По итогам трех кварталов прошлого года их обязательства составили 11,14 млрд долларов против 7,8 млрд долларов за аналогичный период 2016 года(+ 42,8%).

Такой показатель, как валовый отток капитала за границу, о котором беспокоятся во всех странах мира, за 9 месяцев прошлого года показал положительную нисходящую динамику. В сравнении с аналогичным периодом 2016 года, когда из Казахстана утекло 3,17 млрд долларов, это показатель в 2017 году составил 1,53 млрд долларов (-51,74%).

Интересная ситуация сложилась с участием иностранных инвесторов в капитале казахстанских компаний прямого инвестирования и участия отечественных инвесторов в аналогичных зарубежных предприятиях. В первом случае за три квартала 2016 года финансирование уменьшилось с 3,81 млрд долларов до 1,74 млрд долларов в 2017 году(-54,33%).

Инвесторы из Казахстана еще больше сократили объем вложений в иностранные компании (в 2,1 раза). Если по итогам трех кварталов 2016 года финансирование

казахстанских прямых инвесторов за рубежом оценивалось в 3,04 млрд долларов, то за тот же период 2017 года оно сократилось до 1,4 млрд долларов.

Для того, чтобы расширить поток иностранного капитала в Казахстан, правительство создает весьма привлекательные условия для инвесторов в Международном финансовом центре «Астана». Кроме того, что в нем действует независимая система на основе принципов английского права, а судейский корпус пополнят иностранные специалисты, участники МФЦА могут рассчитывать на освобождение от уплаты налогов.

Важность и значение иностранных инвестиций для казахстанской экономики можно подтвердить следующими факторами:

- ❖ недостаточностью внутренних ресурсов государства на момент первоначального привлечения иностранных инвестиций в виде займов международных финансовых организаций;

- ❖ возможностью привлекать прямые иностранные инвестиции в крупные инвестиционные проекты;

- ❖ получением доступа к новейшим технологиям, технике, прогрессивным формам организации производства;

- ❖ развитием международных экономических отношений.

Приветствуя иностранные инвестиции, нужно заботиться о росте национального бизнеса. С нашими сбережениями в виде Нацфонда и ЕНПФ, при правильной индустриальной политике правительства, можно было бы повторить успех стран Юго-Восточной Азии: «Национальные сбережения достигли 30% ВВП, а общие инвестиции всего лишь 25%, причем 3% из них – иностранные.

Список использованной литературы:

1. Данные для расчетов были взяты с Национального Банка РК.
2. Омарова А.К. Финансирование и кредитование инвестиций // Алматы-2010.- С-32.
3. Дынкин А. Глобальный финансовый кризис: неопределенность сценариев // Мировая экономика и международные отношения № 5.-2013.
4. Уркумбаева А.Р. Приоритеты развития инвестиционных проектов в условиях рынка: Монография. Алматы - 2015.
5. Статистический ежегодник Агентства Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2012. – 496 с.
6. Казахстан сегодня. Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2012. – 42 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Казбеков Т.Б.

к.э.н., доцент

Романько Е.Б.

к.э.н., доцент

Мусабекова А.О.

м.э.н., преподаватель

кафедры «Менеджмент»

Карагандинский государственный
университет им. Е.А. Букетова

Конкурентоспособность экономики страны - это обладание свойствами, следующими преимуществами для субъекта экономической конкуренции как на внутреннем, так и на мировом рынках, позволяющими оптимально распределять ресурсы в экономике

поддерживать высокий уровень производительности факторов производства в стране, обеспечивать высокое качество жизни населения и развитие человеческого капитала. В настоящее время в мировой экономике постоянно происходят изменения, а также усиливается обострение конкурентной борьбы между странами, потому в современных условиях важно определить направления экономического роста и возможности государственного регулирования на основе решения вопроса о сущности, показателях и критериях конкурентоспособности страны.

В современных условиях конкуренция все больше приобретает новые черты, основными из которых являются:

- сочетание свободной конкуренции частных производителей с конкуренцией монополий и олигополий;
- смещение от использования в основном ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым;
- трансформация рынков на расщепляющиеся их сегменты, под воздействием изменения структуры спроса от массового потребления к удовлетворению индивидуального потребительского и инвестиционного спроса.

Конкуренция – основной мотиватор конкурентоспособности. В условиях ужесточения конкуренции за потребителя выживают в основном те производители, которые внедряют инновации [1].

Конкурентоспособность страны является показателем состояния и перспектив развития национальной экономики, основной для участия в Международном разделении труда и торговле, определяют наличие рыночных структур и их способность работать в режиме рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность страны подразумевает способность национальных компаний производить товары и услуги, по ценам и качеству не уступающими их аналогам зарубежного производства и удовлетворяющих как внешних так и внутренних потребителей [2].

Векторами экономического развития применительно для Казахстана являются диверсификация, конвергенция и экспантеграция. Они способствуют повышению конкурентоспособности национальной экономики, а следовательно содействуют достижению названных целевых установок.

Под конкурентоспособностью национальной экономики понимается концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и других возможностей, реализуемых в товарах и услугах, как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Для определения конкурентоспособности используются более 300 показателей и свыше 100 оценок международных экспертов-экономистов.

Данные анализа группируются, как правило, в 10 факторов:

- 1) экономический потенциал и темпы роста экономики;
- 2) эффективность промышленного производства;
- 3) уровень развития науки и техники, темпы освоения научно-технических достижений;
- 4) участие в международном разделении труда;
- 5) динамичность и емкость внутреннего рынка;
- 6) гибкость финансовой системы;
- 7) воздействие государственного регулирования экономики;
- 8) уровень квалификации трудовых ресурсов;
- 9) обеспеченность трудовыми ресурсами;
- 10) социально-экономическая и внутривластная ситуация.

Обеспечение национальной конкурентоспособности предполагает:

- эффективную координацию экономики и политики;
- инвентаризацию сравнительных преимуществ экономики;

- развитие конкурентной среды;
- формирование системы стратегического прогнозирования и планирования, направленной на выявление узких мест, препятствующих реализации наиболее важных конкурентных преимуществ национальной экономики;

- разработку стратегии долгосрочного развития всех значимых секторов экономики.

Рассматривая состояние развития Казахстана в условиях рыночной экономики, следует отметить что Казахстан значительно продвинулся по пути создания эффективного рыночного механизма.

Президент Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана подчеркивал: «Конкурентоспособность нашей экономики должна основываться на эффективных технологиях, обеспечивающих снижение энергозатрат». Видное место в системе мер по форсированному росту новой индустрии отводится устойчивому развитию экономики Казахстана. Среди позитивных тенденций в экономике страны следует отметить следующие:

- существенное увеличение внешнеторгового оборота;
- снижение уровня безработицы и инфляции;
- улучшение инвестиционного климата;
- сокращение вывода капитала;
- рост вложений в производство и другие.

Сегодня по уровню развития экономики наша страна входит в десятку наиболее динамично развивающихся стран мира, что убедительно доказывает рост на уровне 4-6% ВВП в год.

Экономика нашей страны может быть рассмотрена как рынок, на котором в качестве производителей выступают предприятия и регионы страны, конкурирующие на мировом уровне за представление благоприятных экономических условий, привлечение внешних инвестиций, лидерство в различных сферах международных экономических отношений [3].

Основные отрасли казахстанской экономики по степени конкурентоспособности на мировом рынке можно разделить на 4 категории:

- 1) очень сильная конкурентная позиция-цветная металлургия, связь и телекоммуникации, атомная промышленность;
- 2) сильная конкурентная позиция-черная металлургия;
- 3) посредственная конкурентная позиция – химическая, приборостроение, оборонная;
- 4) слабая конкурентная позиция – авиационная, электронная, текстильная, аграрная.

Создание конкурентоспособной экономики одно из приоритетных задач развития нашей страны. Ее решение достигается путем повышения конкурентоспособности продукции казахстанских товаропроизводителей. Это требует проведения системной, целенаправленной работы органов государственного управления, субъектов хозяйствования всех форм собственности.

Создать конкурентоспособную продукцию или повысить конкурентоспособность страны задачи не только весьма трудные, но и долгосрочные. Однако они вполне решаемы в условиях рыночной экономики.

Всемирный экономический форум - один из них. Мировая конкурентоспособность оценивается по 12 основным факторам. Среди них экономика, инфраструктура, здравоохранение и образование, технологическая готовность, рынки труда, финансов, товаров.

Учитывая поставленную Главой государства задачу по вхождению Казахстана в тридцатку самых развитых стран, всеми государственными органами работа по улучшению индикаторов Глобального индекса конкурентоспособности ВЭФ рассматривается как приоритетная.

Совет по конкурентоспособности. На нем принимаются решения по всем 114 индикаторам, анализируются меры и их эффективность. Действуют 7 рабочих групп.

В 2017 году Казахстан сделал большой скачок в росте экономики, заметно обогнав основных торговых партнеров. И теперь ставится задача не снижать достигнутую скорость.

В конце прошлого года был принят актуализированный План мер по улучшению индикаторов Глобального индекса конкурентоспособности на 2018-2019 годы. В документе предусмотрены такие системные мероприятия, как упрощение процедур в сфере земельных отношений, формирование реестра квалифицированных поставщиков, оптимизация процессов и сокращение сроков выдачи кредитов банками второго уровня, увеличение охвата предпринимателей программами обучения и повышения компетенций, содействие отечественным товаропроизводителям в заключении долгосрочных договоров с национальными компаниями и системообразующими предприятиями [4, с. 1].

Для этого необходимо сокращать издержки производства, повысив при этом производительность, интенсивность труда и эффективность материального производства. Возрождение экономической мощи страны невозможно без интеграции в мировую экономику, без сохранения и развития научно-технического потенциала страны, дальнейшего развития фундаментальных проблем в области физики, математики, химии, медицины, агроэкономической техники, средств связи и телекоммуникации.

Список использованной литературы:

1. [ref/eader.ru/igeuigpo/ytsyts.htm/](http://ref.eader.ru/igeuigpo/ytsyts.htm/)
2. Конкурентоспособность национальной экономики: организационно-экономический механизм формирования Казахской модели. Монография / Университет Международного бизнеса – Алматы, 2006 – 224 с.
3. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. «Построим будущее вместе! Казахская правда, от 29 января 2011 года».
4. www.kazpravda № 37 (28666) с. 2.

УЧЕТ СОМНИТЕЛЬНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ныйканбаева А.И.
ст. преподаватель кафедры
«Бухгалтерского учета и аудита,
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза.

В процессе расчетных взаимоотношений предприятий с другими предприятиями, в учете может быть признана дебиторская задолженность, представляющая собой задолженность других предприятий и физических лиц перед данным предприятием, представленную в денежной оценке.

Дебиторская задолженность - это задолженность других лиц перед данной компанией, отражение которой в учете выражено как имущество компании, то есть право на получение определенной денежной суммы с должника. С точки зрения права дебиторская задолженность означает любое право получать или требовать платеж денежной суммы в любой валюте (или товаром, легко переводимым в денежные средства).

Дебиторская задолженность имеет две существенные характеристики:

- 1) воплощает будущую выгоду, обеспечивающую способность прямо или косвенно создавать прирост денежных средств;

2) представляет собой ресурсы, которыми управляет организация.

Основным бухгалтерским вопросом, связанным с дебиторской задолженностью, является её признание и оценка. Возможность взимания дебиторской задолженности – основной вопрос, который влияет на измерение и отчётность по дебиторской задолженности. [1]

Непогашенная в срок дебиторская задолженность ведет к отвлечению платежных средств из оборота предприятия, порождая при этом такие проблемы, как дефицит денежных активов, увеличение риска неплатежей по своим обязательствам, необходимость привлечения внешних форм финансирования текущей деятельности в виде банковского кредитования и уплаты процентов, что, в конечном счете, приводит к снижению рентабельности бизнеса, а в отдельных случаях и к угрозе существования компании.

Сомнительным требованием признается дебиторская задолженность, которая не погашена в установленный срок, а если он не установлен, то в течение необходимого для этого времени, а также задолженность, которая не обеспечена соответствующими гарантиями. Резервы по сомнительным требованиям создаются в конце года на основании данных инвентаризации дебиторской задолженности.

При образовании резерва по сомнительным требованиям предприятия могут применять один из следующих методов:

1) метод процента от объема реализации, выполненных работ (услуг), сущность которого заключается в определении процента сумм безнадежных долгов в общем объеме реализации. Для того чтобы определить процент образования резерва по сомнительным требованиям, необходимо проанализировать объем реализации товаров, выполненных работ (оказанных услуг) и сумму неоплаченных счетов;

2) метод учета счетов по срокам оплаты.

При применении метода процента от объема реализации следует определить процент для образования резерва по сомнительным долгам за отчетный период. Для этого предприятию необходимо проанализировать за предыдущие ряд лет (минимум три года) объем реализации товаров, выполненных работ (оказанных услуг) и сумму неоплаченных счетов с тем, чтобы определить процент для образования резерва по сомнительным долгам. При использовании метода учета счетов по срокам оплаты предприятию необходимо проанализировать остатки по счетам к получению по срокам оплаты. Если покупатель пропустил срок платежа, то, возможно, что счет не будет оплачен.

Бухгалтерская служба создает резервы по сомнительным требованиям по расчетам с другими предприятиями и организациями, а также с отдельными физическими лицами. Размер резерва определяется с помощью метода учета счетов по срокам оплаты по каждой сумме сомнительного требования с учетом финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения им долга в полном размере или частично.

Резервы по сомнительным требованиям учитываются на счетах группы 1290 «Резерв по сомнительным требованиям». Резервы по сомнительным требованиям создаются для покрытия возможных потерь, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности.

При создании резервов по сомнительным требованиям на суммы, направленные в резерв, по сомнительным требованиям, дебетуют счет 7440 «Расходы по созданию резерва и списанию безнадежных требований» и кредитуют счет 1290 «Резерв по сомнительным требованиям».

При списании с баланса предприятия не востребованных требований, ранее признанных сомнительными, дебетуют счет 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» и кредитуют счета по учету расчетов 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», а также счета 1260, 1280 и др.

Списание суммы сомнительных требований не влияет на предварительную величину дебиторской задолженности, потому что дебиторская задолженность показывается в

бухгалтерском балансе за вычетом резерва по сомнительным требованиям.

В практике учета предприятия ТОО «Самал» был случай, когда покупатель, дебиторская задолженность которого списана как безнадежный долг, попростивши некоторого времени оплатил сумму задолженности (а именно в том отчетном периоде, когда было произведено списание). В этом случае были произведены следующие операции:

1) Списанная дебиторская задолженность восстановлена:

Кредит 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» - 900000 тенге

Дебет 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» - 900000 тенге.

2) Скорректирован размер сформированного резерва по сомнительным требованиям в результате его уменьшения:

Кредит 7440 «Расходы по созданию резерва и списанию безнадежных требований» - 900000тенге

Дебет счета 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» - 900000 тенге.

Дебиторская задолженность, по которой в соответствии с законодательством Республики Казахстан истек срок исковой давности, признается безнадежным долгом и подлежит списанию. Суммы безнадежных долгов списываются за счет созданного резерва по сомнительным требованиям [2].

В связи с тем, что невозможно предвидеть, какие счета не будут оплачены на момент оставления финансовой отчетности, необходимо определить за год сумму, которая покроет ожидаемые убытки. Конечно, они могут значительно различаться. Бухгалтеру необходимо делать расчеты, основываясь на практике прошлых лет с учетом изменений текущих экономических условий. Например, в период кризисов убытки по сомнительным требованиям бывают больше, чем в период экономического роста. Но окончательное решение относительно суммы сомнительных требований принимается руководством. Такое решение основывается на объективной информации, полученной в результате аналитической работы, проводимой бухгалтером, а также на данных определенных косвенных факторов, с помощью которых оценивается хозяйственная деятельность организации вкладчиками, банкирами, кредиторами и другие. Вне зависимости от учитываемых факторов предполагаемые убытки по сомнительным требованиям должны быть реальными.

Рассмотрим счета предприятия ТОО «Самал» по состоянию на 1 января 2018 года:

6010 «Доход от реализации продукции (работ, услуг)» 645000

6030 «Скидки с продаж» 5000

6020 «Возврат проданной продукции» 40000

1290 «Резерв по сомнительным требованиям 3600

Рассмотрим, потери по сомнительным требованиям за последние три года 2015-2017 гг.

Год	Реализация, тенге	Потери по сомнительным требованиям, тенге	Процент, %
-----	-------------------	---	------------

2015	520 000	10 200	1,05
------	---------	--------	------

2016	595 000	13 900	2,3
------	---------	--------	-----

2017	585 000	9900	1,6
------	---------	------	-----

Всего	1700 000	34 000	2,0
-------	----------	--------	-----

Руководство ТОО «Самал» полагает, что доля сомнительных требований в реализации будет находиться в среднем на уровне 2%. Таким образом, подсчитывается сумма сомнительной задолженности на 2017 год:

$0,02 * (645000 - 5000 - 40000) = 0,02 * 600000 = 12000$

Результаты расчетов отражаются следующей бухгалтерской записью:

Дебет 7440- 12000 тенге

Кредит 1290- 12000 тенге

Таким образом, сальдо счета 1290 «Резервы по сомнительным требованиям» стало равно 15 600 тенге. Эта сумма складывается из суммы 12000 тенге - предполагаемых требования по неоплаченным счетам от реализации товаров в 2017 г. - и суммы неоплаченных счетов прошлых лет 3600 тенге.

Метод процента от объема реализации, выполненных работ (оказанных услуг) делает упор на Отчет о прибылях и убытках. По данному методу не всегда можно измерить чистую себестоимость дебиторской задолженности, однако, метод прост и экономичен в осуществлении.

Метод учета счетов по срокам оплаты. Этот метод основан на бухгалтерском остатке чистой дебиторской задолженности и использует данные предыдущих лет для определения процента предполагаемой сомнительной дебиторской задолженности. [3]

Основа метода заключается в оценке чистой дебиторской задолженности - денежной суммы, ожидаемой к получению. В противоположность первому методу, метод учета счетов по срокам оплаты позволяет подсчитывать конечное сальдо резерва по сомнительным требованиям, необходимое для расчета чистой себестоимости дебиторской задолженности на отчетную дату. Текущий остаток резерва по сомнительным требованиям обновляется корректирующей проводкой до соответствующего требуемого остатка. Сомнительные требования дебетуются на сумму данной корректировки. Чтобы подсчитать требуемый остаток резерва по сомнительным требованиям используется:

- единая комбинированная ставка, основанная на общей дебиторской задолженности;
- несколько ставок, основанных на сроке каждого по отдельности счета к получению.

Рассмотрим данные ТОО «Самал» в таблице 1.

Таблице 1

Анализ дебиторской задолженности ТОО «Самал» по срокам оплаты на 01.01. 2018г

Покупатели	Сумма к оплате, тенге	Срок оплаты не наступил, тенге	Просрочка			
			от 1 до 30 дней	от 31 от 60 дней	от 61 от 90 дней	свыше 90 дней
АО «Арман»	250		250			
ТОО «Саржайлау»	600			600		
АО «Маржан Кол»	4 000	3 600	400			
АО «Сарма»	1250				1250	
Прочие	46 500	2100	14 000	3 800	2 200	5 500
Итого	52 600	24 600	14 650	4 400	3 450	5 500
%, сомнительных долгов		1,0	2,0	10,0	30,0	50,0

В данном примере представлены счета компании, подлежащие оплате в соответствии со сроками оплаты. Каждый счет классифицируется по группам:

- срок оплаты не наступил;
- просрочка от 1 до 30 дней;
- от 31 до 60 дней;
- от 61 до 90 дней;
- свыше 90 дней.

Для каждой группы показывается прогнозируемый процент сомнительных долгов (определенный на основе имеющегося опыта).

Таким образом, предполагается, что 1% счетов к получению, срок которых не наступил, и 2% счетов с просрочкой от 1 до 30 дней не будут оплачены, а из счетов к получению, просроченных от 31 от 60 дней, от 61 от 90 дней и свыше 90 дней не будут оплачены соответственно 10%, 30%, 50%. В итоге счета на сумму 4764 тенге из общей

суммы в 52 600 тенге могут быть не оплачены. Предполагаемые сомнительные требования ТОО «Самал» на 01.01. 2018 г. представлены в таблице 2.

Таблице 2

Предполагаемые сомнительные требования ТОО «Самал» на 01.01. 2018г.

Показатели	Сумма, (тенге)	% долгов, считающихся сомнительными	Резерв по сомнительным требованиям, тенге
Срок не наступил	24 600	1,0	246
01-30 дней	14 650	2,0	293
31-60 дней	4 400	10,0	440
61-90 дней	3 450	30,0	1035
Свыше 90 дней	5 500	50,0	2750
Всего	52 600		4764

Предположим, что текущее кредитовое сальдо на счете 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» ТОО «Самал» составляет 800 тенге. Таким образом, предполагаемые суммы расходов по сомнительным требованиям за год составят 3964 тенге (4764-800). На данную сумму дается бухгалтерская проводка:

Дебет счета 7440 «Расходы по созданию резерва и списанию безнадежных требований» - 3964 тенге

Кредита счета 1290 «Резерв по сомнительным требованиям» - 3964 тенге

Если же счет 1290 имеет дебетовое сальдо, то его сумма должна быть прибавлена к предполагаемой сомнительной задолженности.

Поскольку дебиторская задолженность оказывает существенное влияние на размер и структуру оборотных активов, показатели ликвидности и платежеспособности, а также на финансовое состояние организации в целом, важной задачей ее жизнеспособности является повышение эффективности управления дебиторской задолженностью, построенной на основе всестороннего анализа дебиторской задолженности.

С учетом новых условий информация, применяемая при анализе дебиторской задолженности, должна претерпеть серьезные качественные изменения, особенно с точки зрения ее необходимой аналитичности и оперативности представления.

В этой связи особое значение приобретает формирование такой системы учета, которая позволит получать оперативные данные с достаточной степенью детализации для выполнения менеджерами функций, направленных на повышение эффективности управления дебиторской задолженностью.

Список использованной литературы:

1. Толпаков Ж. С. Финансовый учет-1. 2. Учебник, Караганда, 2013.
2. Торшаева Ш.М. Основы бухгалтерского учета. Учебник – Астана: Экономика, 2016.
3. Бюллетень бухгалтера Казахстан – 2018. № 2. С. 34-77.

ПРЕИМУЩЕСТВА ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ

Подвисоцкий В.В.
магистр, преподаватель
кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Традиционные системы калькулирования производственных затрат были созданы несколько десятилетий назад, когда большинство предприятий производили ограниченный ассортимент продукции. Затраты на основные материалы и на труд основных производственных рабочих были доминирующими. Накладные расходы были не очень велики, поэтому неточность распределения производственных затрат на продукцию была незначительна. Затраты на обработку информации были достаточно велики и применение более сложных методов распределения накладных расходов было неоправданно [1, с.157].

В настоящее время предприятия производят широкий ассортимент продукции. Затраты на труд основных производственных рабочих составляют незначительную часть совокупных затрат, а доля накладных расходов достаточно велика. Упрощенные методы распределения накладных расходов на продукцию, которые используют в качестве базы труд основных производственных рабочих, доля которого снижается, перестают оправдывать себя, тем более, что затраты на более сложные методы обработки информации перестали быть барьером для их использования. В такой обстановке в конце 1980-х гг. сложились условия для возникновения учета затрат по функциям.

Р. Купер и Р. Каплан (Cooper and Kaplan, 1988) разработали более строгий подход к отнесению накладных расходов на продукт и расчета себестоимости. Они назвали этот подход функциональным учетом затрат, или учетом затрат по функциям (activity-based costing – ABC).

Метод ABC – особая форма функционального анализа затрат, обеспечивающая современное понимание и более точное описание затрат и отображающая финансовое состояние организации лучше, чем традиционные методы бухгалтерского учета. Согласно этому методу, продукция является результатом деятельности, которая связана с потреблением ресурсов, учет затрат по которым ведется на соответствующих счетах. Сумма затрат предприятия в течение периода или затрат на определенный вид продукции определяется на основании затрат на осуществление совокупности соответствующих процессов и операций.

Согласно методу ABC все накладные расходы можно разделить на две группы:

а) расходы, которые могут быть отнесены к отдельным видам продукции (например, эксплуатационные расходы, обслуживающие расходы, расходы на содержание отдела снабжения, инженерных служб);

б) расходы, которые невозможно отнести к отдельным видам продукции (например, расходы на содержание охраны, представительские расходы, расходы на содержание офиса, отдела кадров, страховые платежи и т.д.). Для их распределения и отнесения на себестоимость продукции необходим поиск баз распределения [2, с. 108].

Применение метода ABC – калькулирование себестоимости продукции в учетной практике призвано сделать возможным принятие обоснованных решений в отношении:

а) снижения издержек – реальная картина издержек дает возможность точнее определить виды затрат, которые необходимо оптимизировать; способствует точному процессу калькулирования себестоимости полуфабрикатов и готовой продукции, так как соответствует принципу максимальной локализации производственных затрат, что означает отнесение затрат на соответствующие продукты, стадии производства, места возникновения;

б) ценовой политики – точное отнесение издержек на каждый вид изготавливаемой мебели позволяет определить нижнюю границу цен, дальнейшее снижение которых приведет к убыточности при их реализации;

в) товарно-ассортиментной политики – реальная себестоимость мебели позволяет разработать программу действий по отношению к тому или иному виду продукции – оптимизировать издержки или поддерживать на текущем уровне.

Говоря о преимуществах данного метода, можно отметить то, что он позволяет разработать достаточно эффективную стратегию выбора изделий и потребителей, а также

стратегию совершенствования конструкции изделий и производственного процесса по сравнению с традиционными методами.

К недостаткам метода можно отнести то, что во время рассмотрения и определения затрат по видам деятельности, какая-либо деятельность не может быть подвержена сомнениям, а так же то, что при использовании данного метода, планируется платежный, а не стоимостной аспект [3].

Теперь рассмотрим на примере применение данного метода, сравнив два вида производимой продукции комод и шкаф в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет себестоимости продукции ТОО «ЭЗ №1»

	Комод	Шкаф	Итого
Произведено, штук	75	32	107
Цена реализации, тенге	21000	37000	102000
Производственные затраты:			
Подготовительные операции в часах	–	–	24
Использование трудовых ресурсов в часах	1200	1024	2224
Использование оборудования в часах	825	768	1593
Материалы для производства единицу продукции, тенге	11578	21637	33215
Косвенные затраты:			
Технический отдел	2857	5714	8571
Отдел сбыта	2619	2619	5238
Оплата труда производственных рабочих – 180 тенге/час Затраты на эксплуатацию оборудования – 210 тенге/час			
Прямые затраты:			
Прямые затраты труда	216000	184320	400320
Эксплуатация оборудования	173250	161280	334530
Прямые затраты на материалы	868350	692384	1560734
Итого:	1257600	1037984	2295584
Суммарные косвенные затраты:			
Технический отдел	–	–	8571
Отдел сбыта	–	–	5238
Итого:			13809
Всего затрат: 2309393			
База разнесения косвенных затрат на основе прямых трудо–затрат		0,54	0,46
Полная себестоимость продукции:			
Прямые затраты		1257600	1037984
Косвенные затраты		7457	6352
Полная себестоимость		1265057	1044336
Себестоимость единицы продукции		16867	32635
Рентабельность продукции		24,5%	13,4%
Примечание – Собственные расчеты			

Из проведенного АВС–анализа, видно, что на изготовление комода затрачено больше часов работы, хотя на изготовление одного шкафа требуется на 2 дня больше, такой показатель вызван большей рентабельностью комода – 24,5%. Но прибыль от единицы каждого вида продукции примерно равна (комод – 4133 тенге, шкаф – 4365 тенге).

Проведенный анализ показывает, что цена реализации покрывает себестоимость изделия, но для более успешного развития предприятия, рекомендуем увеличить цену реализации.

На ТОО «Мини-пекарня «Татьяна» данный метод возможно применить при принятии решения производить рулет «Птичье молоко» или «Медовый» рулет, рассчитав себестоимость продукции в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет себестоимости продукции ТОО «Мини-пекарня «Татьяна»

	Птичье молоко	Медовый	Итого
Произведено, штук	150	150	300
Цена реализации, тенге	480	520	1000
Производственные затраты:			
Подготовительные операции в часах	–	–	2,5
Использование трудовых ресурсов в часах	50	75	125
Использование оборудования в часах	0,5	1	1,5
Материалы для производства единицу продукции, тенге	240	265,2	505,2
Косвенные затраты:			
Покупка материалов	250	250	500
Продажа готовой продукции	34	34	68
Оплата труда производственных рабочих – 280 тенге/час Затраты на эксплуатацию оборудования – 35 тенге/час			
Прямые затраты:			
Прямые затраты труда	14000	21000	35000
Эксплуатация оборудования	17,5	35	52,5
Прямые затраты на материалы	36000	39780	75780
Итого:	50017,5	60815	110832,5
Суммарные косвенные затраты:			
Покупка материалов	–	–	500
Продажа готовой продукции	–	–	68
Итого:			568
Всего затрат: 111400,5			
База разнесения косвенных затрат на основе прямых затрат на материалы		0,48	0,52
Полная себестоимость продукции:			
Прямые затраты		50017,5	60815
Косвенные затраты		272,64	295,36
Полная себестоимость		50290,14	61110,36
Себестоимость единицы продукции		335	407
Рентабельность продукции		43,28%	27,76%

Проведенный анализ ABC показывает, что рентабельность рулета «Птичье молоко» выше на 15,52% по сравнению с рентабельностью рулета «Медовый». Кроме того на изготовление птичьего молока затрачивается меньше трудовых ресурсов и меньше эксплуатируется оборудование.

Если подробнее рассмотреть информацию по производству рулетов, мы обнаружили, что стоимость материалов представленных в таблице, на производство 150 рулетов птичьего молока рассчитана на вес 350 грамм 1 рулет, а медового рулета на вес 420 грамм.

Из вышеперечисленного можно сделать вывод, что ТОО «Мини-пекарня «Татьяна» более выгодно производить рулет «Птичье молоко», так как затраты на него ниже а рентабельность выше чем у альтернативного варианта. Что говорит о большей прибыльности данного вида продукции.

Расчет ABC–анализа позволяет только обобщить имеющуюся информацию и представить ее в удобном виде и принять перспективное управленческое решение. Проведение ABC–анализа необходимо на любом предприятии, и его результаты позволяют выявить наиболее рентабельный вид продукции. Для более детального анализа руководству предприятия необходимо провести данный анализ по всей производимой продукции и выявить наиболее рентабельную продукцию, что позволит сравнить все затраты на производство единицы продукции и принять эффективное решение.

Список использованной литературы:

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012
2. Разливаева Л.В. Управленческий учет 1: Учебное пособие / Караганда: КЭУ, 2014
3. Крипак И.С. Методы управления затратами // Бизнес Информ. – 2013. –№1, с. 7

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ БАНКРОТСТВЕ

Подвисоцкий В.В.
магистр, преподаватель
кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

На сегодняшний день многие отечественные предприятия переживают финансовый кризис. Финансовый кризис – это нарушение финансовой устойчивости предприятия, его развития, а также неспособность удовлетворять требования кредиторов и потеря прежнего уровня прибыли и потребителей. Последним этапом финансового кризиса предприятия является банкротство.

У предпринимателя есть возможность пройти процедуры реабилитации, получить реабилитационного управляющего и заключить мировое соглашение с кредиторами. Кроме того есть меры которые предприниматель может применить самостоятельно по собственному желанию. Например:

- сделать анализ предприятия;
- изменить направление деятельности предприятия;
- пригласить аудитора;
- пересмотреть хозяйственную деятельность;
- изменить организационную структуру и так далее.

Бухгалтерский учет на несостоятельных предприятиях имеет некоторые специфические особенности [1].

Если же предприятие планирует прекратить свою деятельность или оно обанкротилось, то:

- предприниматель должен незамедлительно сообщить о своем решении уведомит налоговый орган и регистрирующие органы;
- затем назначается ликвидационная комиссия, к которой переходят все полномочия по управлению имуществом и делами предприятия;
- ликвидационная комиссия публикует решение юридического лица о прекращении своей деятельности о сроках подачи претензий от кредиторов (при ликвидации не менее 2-х месяцев, при банкротстве не позднее чем через 1 месяц), кроме того, комиссия устанавливает кредиторов и дебиторов предприятия;
- разрешаются организационные вопросы о подразделениях, филиалах, кадровом составе (выплачиваются компенсации по увольнению работников);
- составляется промежуточный ликвидационный баланс, в котором содержится информация о имуществе предприятия, о предъявленных претензиях кредиторами и о решениях по их рассмотрению;
- происходит снятие контрольно-кассовой машины с учета;
- осуществляется проверка налоговых органов;
- при недостаточности средств для выплаты кредиторской задолженности, продается имущество предприятие;
- ликвидационной комиссией погашается кредиторская задолженность;

- составляется ликвидационный баланс после завершения расчетов с кредиторами и утверждается собственником предприятия;
- ликвидационная комиссия, закрывает все банковские счета, уничтожает печать предприятия и сдает все документы в архив;
- налоговый и таможенный органы выдают справку об отсутствии задолженностей и претензий;
- подаются в центр обслуживания населения (ЦОН) документы для регистрации ликвидации.

Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо прекратившим свою деятельность после внесения об этом сведений в Национальный реестр бизнес-идентификационных номеров (БИН) [2].

Ведение бухгалтерского учета на предприятии должно осуществляться непрерывно с момента регистрации предприятия до реорганизации или ликвидации.

Если предприятие и его учредители заранее знают о предстоящей ликвидации и планируют ее, то предприятие обязано в своей учетной политике объявить это. Кроме того, в пояснительной записке бухгалтер должен отразить:

- описание прекращаемой деятельности;
- указать дату ликвидации или период;
- определить стоимость активов, предполагаемых к выбытию;
- сумму дохода и расхода, прибылей (убытков) до налогообложения;
- начисленный налог на прибыль к моменту ликвидации;
- движение денежных средств.

При наблюдении проводится финансовый анализ предприятия, составляется реестр требований кредиторов, а так же проводится собрание кредиторов. На этой стадии особенностью бухгалтерского учета является то, что у предприятия возникает множество расходов, которые бухгалтер должен отразить в учете (смотрите таблицу 1).

Расходы отражаются на счетах 7 раздела типового плана счетов бухгалтерского учета. В группе счетов:

- 7410 – «Расходы по выбытию активов», где учитываются расходы по реализации, безвозмездной передачи и списанию активов, например, расходы по реализации, безвозмездной передаче или списанию основных средств, нематериальных активов, финансовых активов, расходы по демонтажу;
- 7470 – «Прочие расходы»;
- 7510 – «Расходы, связанные с прекращаемой деятельностью», где учитываются расходы по реализованным активам или расчетам по обязательствам, связанным с прекращаемой деятельностью.

По дебету этого счета отражают суммы понесенных расходов с кредита счетов учета денежных средств, расчетов с дебиторами и кредиторами.

Возникновение доходов связано с продажей имущества, запасов, снижения первоначальной стоимости задолженности по средствам мирового соглашения и тд. Доходы учитываются на счетах 6 раздела и затрагивает следующие счета:

- 6110 - «Доходы по вознаграждениям», где отражаются операции, связанные с получением доходов по финансовым активам, например, депозитам, предоставленным займам;
- 6130 - «Доходы от финансовой аренды», где отражаются операции, связанные с получением доходов по переданным в финансовую аренду активам;
- 6210 - «Доходы от выбытия активов», где отражаются операции, связанные с получением доходов от реализации активов, например, основных средств, нематериальных активов, финансовых активов;
- 6220 - «Доходы от безвозмездно полученных активов», где отражаются операции, связанные с безвозмездным получением активов;

- 6230 - «Доходы от государственных субсидий», где отражаются операции, связанные с получением государственных субсидий;
- 6280 - «Прочие доходы», где отражаются операции, связанные с получением прочих доходов, не указанных в предыдущих группах;
- 6310 - «Доходы, связанные с прекращаемой деятельностью», где отражаются операции, связанные с получением доходов от реализованных активов или расчетов по обязательствам, связанным с прекращаемой деятельностью [4].

По кредиту счета показывается увеличение доходов, а по дебету счета отражаются источники получения доходов.

К этим счетам бухгалтером могут быть открыты отдельные субсчета и аналитические счета в зависимости от видов расходов и источников их покрытия.

Таблица 1 – Отражение расходов по оплате государственной пошлины при процедуре банкротства

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
Начислена государственная пошлина, для уплаты в бюджет	7210	3230
Оплачена государственная пошлина	3230	1030
Начислены услуги представителя в суде	7210	3310
Оплачены услуги представителя	3310	1030
По решению суда оплачено кредиторам задолженность	3310	1030

Внешнее управление осуществляется путем перехода прав должника к другому лицу, что иначе можно назвать цессией. Цессия – уступка прав требования на дебиторскую задолженность. Бухгалтеру все операции связанные с продажей прав должника целесообразно отразить на счетах предусмотренных учетной политикой и рабочим планом счетов (таблица 2).

Таблица 2 – Отражение продажи долга (уступки права требования)

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
У предприятия должника:		
Отражена уступка права требования	1280	1210
Начислен НДС по оплаченной продукции, выполненным работам, оказанным услугам	1280	3130
Списана стоимость права требования	1030	1280
Определен положительный финансовый результат от операции уступки права требования	1280	6280
У покупателя:		
Приобретено право требования	1280	3310
Начислен НДС с положительной разницы между ценой продажи	1420	3310
Списана стоимость права требования	3310	1030
Поступили платежи в погашение долга от предприятия	1030	1280
Определен финансовый результат от операции	1280	6210

Кроме того предприниматель для улучшения своего финансового положения может прекратить свою деятельность полностью или частично. То есть может продать часть своего имущества для получения денежных средств для погашения обязательств, либо продать предприятие в целом.

	Дебет	Кредит
Списана начисленная амортизация	2420	2410
Списана балансовая стоимость	7410	2410
Предъявлен счет покупателю	1210	6210
Начислен НДС	1210	3130
Перечислено на текущей счет от покупателя	1030	1210
Закрыты временные счета:		
– доходов	6210	5610
– расходов	5610	7410
Списан результат реализации		
– при прибыли	5610	5510
– при убытке	5510	5610

Предприятие может быть продано как отдельно, так и в составе имущественного комплекса. В имущественный комплекс предприятия входит земля, здание, оборудования, запасы и все имущество. Кроме того в оценку имущественного комплекса входят объекты которые не были отражены в учете. Например находящиеся на консервации, в капитальном ремонте, на модернизации, в аренде, на временном пользовании, незаконченные объекты строительства, кроме того акции, ценные бумаги, финансовые вложения и денежные средства на счетах в банках как на территории Республики Казахстан так и за рубежом [3].

В таком случае, после выставления имущества предприятия на публичные торги бухгалтер должен сделать следующие проводки:

	Дебет	Кредит
Отражена выручка от продажи материалов	1210	6210
Учтен НДС	1210	3130
Списана себестоимость проданных материалов	7010	1310
Отражены расходы на проведение торгов уменьшением задолженности покупателя материалов	7210	1210
Поступили деньги от продажи материалов (за минусом расходов на проведение торгов) на расчетный счет	1030	1210
По окончании отчетного периода предприятие перечислило сумму НДС в бюджет	3130	1030
Перечислены деньги кредиторам	3310	1030
Погашен непокрытый убыток за счет уставного капитала предприятия	5510	5510
Составлен акт о распределении оставшихся денежных средств между учредителями	5010	3050
Выплата из кассы и расчетного счета учредителям без удержания налога, так как это не дивиденды, а возврат средств, ранее вложенных в уставный капитал	3050	1030, 1010
Перечислены деньги кредиторам	3310	1030, 1010
Средств (на текущем банковском счете, в кассе) недостаточно для погашения всей кредиторской задолженности	3310	6280
Начислены дивиденды	5510	3030
Удержан индивидуальный подоходный налог (ИПН) с дивидендов второго участника (5%)	3030	3120
Уплачен ИПН	3120	1030

	Выплачены дивиденды	3030	1030
--	---------------------	------	------

При реабилитационной процедуре назначается управляющий (банкротный управляющий), который назначается по решению суда и принимает по акту:

- имущество должника;
- документацию предприятия;
- запасы предприятия;
- печати, штампы и тд.

После принятия всего имущества принадлежащего предприятию, управляющий проводит инвентаризацию всей имущественной массы компании и обязательств. Кроме того, управляющий обеспечивает сохранность всего переданного ему имущества.

После проведения инвентаризации и изучения бизнеса, управляющий истребует дебиторскую задолженность и составляет реестр по кредиторской задолженности, которую в последующем погашает. Результаты инвентаризации отражаются в бухгалтерском учете в порядке, определенном Законом «О бухгалтерском учете». Выявленные излишки приходят с последующим зачислением на финансовый результат, а недостачи отражают в зависимости от причин возникновения [4].

Мировое соглашение подписывается двумя сторонами, на основании которого стороны прекращают спор и идут на уступки друг другу. Мировое соглашение, которое истец и ответчик заключили в ходе судебного разбирательства должно быть утверждено судом

Мировое соглашение может заключаться на следующих условиях:

- предоставление отступного;
- обмен долями в уставном капитале;
- отсрочку или рассрочку исполнения обязательств;
- скидки;
- прощение долга;
- исполнения обязательств третьими лицами;

Исполнение обязательств, предусмотрено в тех случаях, когда договором предусмотрено третьими лицами погасить кредиторскую задолженность [5].

Согласно Гражданскому Кодексу Республики Казахстан обязательства могут быть прекращены полностью или частично предоставлением отступного, зачетом новаций, прощением долга, совпадением должника и кредитора в одном лице, невозможностью исполнения, изданием акта государственного органа, смертью гражданина, ликвидацией юридического лица.

Отражение операций на счетах бухгалтерского учета на этом не заканчивается. В период реабилитации, банкротства, ликвидации бухгалтеру необходимо составлять не только баланс на конец отчетного периода, но и другие, такие как: соединительные, разделительные, saniруемые, ликвидационные.

Соединительный или разделительный баланс составляют, если предприятие-банкрот было выкуплено или приобретено другим предприятием более сильным и финансово устойчивым. Разделительный баланс бухгалтер составляет в том случае, если предприниматель решил продать, отделить или ликвидировать предприятие от других предприятий холдингового типа.

Sанируемые балансы составляют при появлении всех признаков полного банкротства. При составлении такого баланса статьи имущества отражаются в денежном выражении не по фактической стоимости а по рыночной стоимости, другие статьи наоборот подвергаются уценки (например, запасы, товары и тп.) и ряд статей связанных с доходами и расходами не берут в расчет [6].

Ликвидационный баланс описывает состояние предприятия на дату ликвидации, а также показывает состояние дебиторской и кредиторской задолженности, которую обязаны востребовать и погасить. Перед заключительным ликвидационным балансом

составляется промежуточный ликвидационный баланс, который выявляет статьи и задолженности по которому управляющему или директору необходимо работать.

Грамотно поставленный бухгалтерский учет в сложные часы финансового оздоровления – важная составляющая выхода из кризиса. Привлечение к этому процессу компетентного в данном вопросе бухгалтера поможет избежать ошибок и профессионально организовать учетную деятельность компании-банкрота.

Бухгалтеру в условиях банкротства важно быстро и правильно реагировать на все действия и решения принимаемые директором или управляющим. Для своевременного отражений всех операций, чтобы не возникало вопросов на каком счете учитывать операции и все действия, необходимо предприятию в учетной политике предусмотреть счета и шаги при ликвидации, реорганизации и банкротстве [7].

Вместе с тем руководители предприятий должны проводить антикризисную диагностику финансового состояния собственного предприятия с целью избежать возможного банкротства, а при угрозе банкротства изыскать возможности его финансового оздоровления. Информационной базой анализа как раз и служат данные бухгалтерского учета предприятия [1].

Список использованной литературы:

1. Подвисоцкий В.В. Теоретические основы несостоятельности предприятий // Передовая наука, 2016. – С. 90 – 100.
2. Материалы Министерства Финансов Республики Казахстан в области банкротства // <https://www.zakon.kz/4449095-procedure-bankrotstva-v-zakonodatelstve.html>
3. Абуталипова К. Р. Особенности бухгалтерского учета в процедурах банкротства // Научное сообщество – конф. № 3., 2016. – С. 60 – 65.
4. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета»
5. Воронина А.В., Баранова И.В. Особенности бухгалтерского учета и анализа на несостоятельных предприятиях // Международный институт сертифицированных бухгалтеров и финансовых менеджеров, 2011. – С. 98 – 105.
6. Кашкынбаева. М. Банкротство и выход предприятия из кризиса // Многогранность оценки бизнеса: проблемы и перспективы в условиях формирования наукоемкой экономики. – Алматы, 2014. – С. 48 – 52.
7. Шпулина Е.Г. Государственное регулирование процедур банкротства в Казахстане // Посткризисные ориентиры социально-экономического и инновационного развития Казахстан. – Караганда, 2015

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСПКЕРЛІКТІ ҚАРЖЫЛАЙ ҚОЛДАУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ЖӘНЕ ОТАНДЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ

Рымбекова Ж.Т.
Қарағанды экономикалық
университеті Қазтұтынуодағы
«Менеджмент» мамандығының
1 курс магистранты

Экономикалық дамуға аяқ басқан кезеңде елімізде шешімін күтіп тұрған бірнеше мәселелер бар. Оларға экономиканың шикізатқа бағытталуы; әлемдік экономика жүйесінде еліміздің ішіндегі салаарлық және аймақаралық интеграцияның әлсіздігі, ішкі нарықтағы тауарлар мен қызметтерге деген тұтынушылар сұранымының икемдігі, өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы, кәсіпорындардың жалпы технологиялық және техникалық деңгейде артта қалуы, ғылым мен өндірістің тиімді өзара

байланыстарының үзілуі, ғылыми зерттеу және тәжірибе конструкциялық жұмыстарға қажетті көлемде қаржының бөлінбеуі т.с.с. жатады. Осы мәселелерді шешу жолдарының негізі ретінде Қазақстан Республикасының 2010-2014 жылдары үдемелі индустриалды-инновациялық бағдарламасын іске асыру нәтижелерінде ұлттық инновациялық жүйе құру болып табылады. Бұл жүйенің негізгі элементтеріне ғылыми-техникалық саласы, кәсіпорындардың инновациялық қызметі және инновациялық инфрақұрылым жатады. Әр элементтің атқаратын ролі өте маңызды, бірақ біз алдымен Шағын және орта кәсіпкерлік аясында инновациялық қызметті сипаттап, кездесетін негізгі мәселелерді зерттеп, оларды шешу бағыттарын анықтаймыз [1].

Шағын және орта кәсіпкерлік – экономиканың тиімді әрі нәтижелі секторы. ШОК жұмыссыздықты жоюда, нарықты халыққа қажетті тауарлармен толтыруда, жеке өндірушілердің монополиясын шектеуде және депрессияны бастан кешіп отырған аудандардың экономикасын тұрақтандыруда шешуші фактор болып табылады [2].

Шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекет тарапынан қолдау және әкімшілік реттеу жүргізіліп жатыр. Дегенмен шағын кәсіпкерлік қызметтің нәтижелері әлі де жоғары деңгейге жетпейді. Шаруашылық салаларының деңгейінде алғанда, саудадан басқа жерде ШОК-тың жетекші ықпалы анық байқалмай келеді.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың негізгі жолы болып кәсіпкерліктің әртүрлі қырларын кеңінен қарастыру ғана емес, инновациялық тәсілдерді, дәстүрлі емес және озық технологияларды қолдану, ең жаңа өнімдер мен қызметтерді пайдалану да табылады. Дамыған елдерде шағын және орта кәсіпкерліктің үлесіне ЖІӨ-нің 60 пайызы және халық шаруашылығындағы жұмысбастылардың 50 пайызы тиісті [3].

Қазақстанда 2014 жылы ЖІӨ 31 422,7 млрд. теңгені құрап, шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі 17 пайызды көрсетті. Бұл көрсеткіш 2015 жылы 20 пайызға жеттеді деп болжануда. Ал дамыған мемлекеттерде бұл көрсеткіш мүлдем басқаша сипат алған. Жапонияда 52 пайызды құраса, АҚШ-та 53 пайызды, ал Италияда 70 пайызды құрайды [4].

2014 жылдың қорытындысымен шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнім шығарылымы 9019,7 млрд. теңгені құрады. ШОК субъектілерінің жалпы санында дара кәсіпкерлер үлесі 73,1 пайызды, шаруа (фермер) қожалықтары – 18,9 пайызды, шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 7,0 пайызды, орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 1,0 пайызды құрады [5]. Сонымен қоса, өзге де ШОК-тың негізгі көрсеткіштерін келтірілген кестеден көруімізге болады.

Кесте 3 2016 жылғы Шағын және орта кәсіпкерлік дамуының негізгі көрсеткіштері тиісігі кезеңде пайызбен.

	ШОК белсенді субъектілер саны	Жұмыспен қамтылғандар саны	Өнім шығарылымы (салыстырмалы бағада)
Қазақстан Республикасы	107,6	108,4	103,3
Ақмола	104,9	108,3	107,8
Ақтөбе	103,1	112,6	103,3
Алматы	100,4	102,5	101,2
Атырау	101,5	112,8	102,1
Батыс Қазақстан	103,6	112,8	102,9
Жамбыл	108,5	109,8	107,1
Қарағанды	109,1	105,7	103,4
Қостанай	105,5	106,6	108,2

Қызылорда	112,7	106,0	100,9
Маңғыстау	109,8	106,4	101,9
Оңтүстік Қазақстан	112,5	108,8	103,0
Палодар	105,2	111,7	106,1
Солтүстік Қазақстан	105,9	99,0	103,5
Шығыс Қазақстан	104,1	108,3	105,8
Астана қ.	106,9	11,6	102,4
Алматы қ.	116,8	112,2	102,3

2016 жылғы мәлімет бойынша ШОК-тағы белсенді субъектілер саны бойынша Алматы қаласы көш бастап тұрса, ең төменгі көрсеткішті Алматы облысы көрсетуде. Сәйкесінше жұмыспен қамтылғандар саны мен өнім шығарылымы бойынша Батыс Қазақстан мен Қостанай облыстарының көрсеткіштері жоғары.

Шағын және орта бизнесті дамыту – мемлекетіміздің даму кепілі. ҚР Президентінің 2016 жылғы 17 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауы «Қазақстан-2050» стратегиясында, шағын және орта кәсіпкерліктің маңызын көрсете отырып, былай делінген: «Мемлекет жұмысының негізгі бөлігі Қазақстан бизнесін, әсіресе шағын және орта бизнесті дамытуға барынша қолайлы жағдай жасау болмақ. Шағын және орта бизнес 2050 жылға қарай Қазақстанның ішкі жалпы өнімінің қазіргі 20 пайызы орнына кемінде 50 пайызын өндіретін болады. Еңбек өнімділігін 5 есеге – қазіргі 24,5 мыңнан 126 мың долларға дейін арттыру керек» [6]. Осы орайда елімізде көптеген шаралар жүзеге асуда. Олардың қатарында:

-Шағын және орта кәсіпкерлік еліміздегі жұмыссыздықты азайтудың негізгі нысаны. «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарлама жүзеге асқалы бері, елді мекен тұрғындарының табысы 6 пайызға артты. Кедейшілік деңгейі 5,9 пайыздан 3,8 пайызға қысқарды [7].

- Мемлекет тарапынан қаржы-несиелік және инвестициялық климат жасалып, шағын және орта кәсіпкерлікке қаржы-несиелік және инвестициялық тұрғыдан қолдау жүргізілуде.

- Шағын және орта кәсіпкерлікті жетілдіру жолында «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры қызмет атқарып жатыр.

-Ауылдық жерлерде шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға көңіл бөлінуде. Бұл шараларды «Ауылшаруашылықты қаржылық қолдау қоры» АҚ, «Казагрофинанс» АҚ, «Продкорпорация» АҚ жүзеге асыруда.

-Мемлекеттік органның даярлау, қайта даярлау, біліктілігін жоғарылату шаралары жүргізілуде.

-Технопарктер құрылды.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуда мемлекет тарапынан көптеген шаралардың жүргізіліп жатыр. Алайда, шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы сапа жағына қарағанда сан жағынан өсуде. Сапа жағынан жетілдіру үшін инновациялық қызмет пен мемлекеттік реттеу жеткіліксіз мөлшерде. ХХІ ғасыр техника мен технология заманы болғандықтан, шағын және орта кәсіпкерлікке инновацияны енгізу қажеттілікке айналды. АҚШ, Италия, Жапонияда сынды дамыған мемлекеттер инновация жоғары деңгейде жүргізілгендіктен, дамып отыр.

Бүгінгі күнгі отандық кәсіпкерлік саласындағы инновациялық қызметті шектейтін негізгі себептер:

-Кәсіби білімнің жетіспеуі. Мемлекет тарапынан жүргізілетін даярлау, қайта даярлау, біліктілікті жоғарылату шараларының ауқымы тар. Сонымен қатар бұл бағдарлама қысқа мерзімді бағдарлама болғандықтан, өз жемісін бере алмауда.

-Несие беру жүйесінің қажетті деңгейде жұмыс істемеуі. Шағын және орта кәсіпкерлік үшін несиелендіру тек қызметі жоқ тұлғаларға арналған. Нақты бизнес жоспар мен олардың орындалуы талап етілмейді.

-Инновациялық идеялар мен олардың қаржыландыру көзінің түйіспеуі.

-Жаңа технологиялардың жетіспеуі. Жаңа технологияларды қолдану қол жетімсіз, әрі қымбат.

-Жаңа технологиялар, технологиялар нарығы жөнінде мәліметтердің жетіспеуі.Отандық инновация нарығының айқын болмауы.

-Тіркелген, бірақ жұмыс жасамайтын Шағын және орта кәсіпкерлік санының өсуі.

Аталған негізгі мәселелер мемлекеттік органның қолдауын және кәсіпкерлердің оны жоюға деген талпынысын күтеді. Бұл мәселелердің шешілуі үшін келесідей шараларды ұсынуға болады.

- Бизнес жоспарды жасауда сауаттылықты арттыру және ШОК субъектілерінің аяққа тұруын қадағалау.

-Жаңа технологияларға қол жеткізуде лизинг қызметін кеңінен қолдану.

- Кәсіпкерлерді қысқа мерзімді даярлап ғана қоймай, оларды алған білімі мен оны жүзеге асырылуына байланысты санаттарға жіктеу. Яғни шағын және орта кәсіпкерлерді даярлау курстарының деңгейлерін көбейту.

- Несие беруді, егер қолында тиімді әрі сауатты бизнес жоспары бар тұлға болатын болса, кепіл қою арқылы жұмыс істейтін тұлғаларға да беру. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудағы ең басты критерий жұмыссыздықты азайту емес, сапасын көтеру болуы тиіс.

-Жас кәсіпкерлердің инновациялық идеяларын қолдайтын ұйымдар ашу және олардың идеяларын патенттеу. Осылайша бұл ұйым қаржыландыру көздерін өзіне тартады.

-Әрбір шағын және орта кәсіпкерлікті дамытамын деген тұлға инновация, технологиялар нарығы жайлы хабардар болуы керек. Ол үшін әрбір кәсіпкер ай сайын арнайы курстарға қатысу арқылы ой бөлісуі қажет.

Еліміздің тұрақты экономикалық дамуы үшін шағын және орта кәсіпкерлікті сапа жағынан жетілдіру өте маңызды. Негізгі мәселелерді анықтап, оның ұтымды шешімін таба алған жағдайда ғана біз экономикалық тұрақтылыққа қол жеткіземіз. Сондықтан да шағын және орта кәсіпкерлік инновациялық жетілдіруді қажет етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер көздері:

1. Бердалиев К.Б. Қазақстан экономикасын басқару негіздері. Алматы «Экономика», 2001ж.
2. Смағұлова Г.С. Аймақтық экономиканы басқару мәселелері оқу құралы, Алматы 2005 ж.
3. Сахариев С.С., Сахариева А.С. Жаңа кезең – экономикалық теориясы (оқулық), Алматы «Данекер», 2004.
4. «Қазақстан – 2030» стратегиясы.
5. Қабдиев Д.Қ. «Экономикалық саясат» Лекциялар, Алматы 2002.
6. Ихданов Ж.О., Орманбеков Ә.О. Экономиканы мемлекеттік реттеудің өзекті мәселелері. Алматы, Экономика, 2002.
7. Бисенғазин М.Б., Хамитов А.Ш. Кәсіпкерлік негіздері.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Сайтбекова Г.А.
магистрант специальности
«Менеджмент»

Эффективная мотивация персонала является одним из наиболее существенных факторов конкурентоспособности современных организаций.

В последнее время особенно усилилось внимание к проблеме мотивации как функции управления, с помощью которой руководство любого предприятия побуждает работников действовать наиболее эффективно для обеспечения производственного процесса в соответствии с намеченным планом. Процесс создания либо реконструкции организационной структуры управления неразрывно связан с разработкой систем управления персоналом, контроля и информационного обеспечения, а люди – это основной источник эффективного развития предприятия.

Мотивация сотрудников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом организации, поскольку именно она выступает непосредственной причиной их поведения. Ориентация работников на достижение целей организации, соединение интересов каждого работника и организации в целом – главная задача управления персоналом. Изменение содержания труда, повышение уровня образования и социальных ожиданий работников усиливает значение мотивации как функции менеджмента, усложняет содержание этого вида управленческой деятельности. Сегодня для эффективной деятельности организации требуются ответственные и инициативные работники, высокоорганизованные и стремящиеся к трудовой самореализации личности. Эти качества работника трудно обеспечить с помощью традиционных форм материального стимулирования и строгого внешнего контроля, зарплаты и наказаний. Только те люди, которые осознают смысл своей деятельности и стремятся к достижению и своих личных целей, и целей всей организации, могут рассчитывать на получение высоких результатов. Формирование таких работников – задача мотивационного менеджмента. Проблема эффективной мотивации и стимулирования персонала в настоящее время довольно широко рассматривается в научной и публицистической литературе. Об этом свидетельствует появление в течение последних лет значительного количества экономических трудов отечественных и зарубежных авторов, как фундаментальных, так и прикладного характера, посвященных данной проблеме. В нашей стране понятие мотивации труда в экономическом смысле появилось сравнительно недавно в связи с демократизацией производства. Ранее оно употреблялось, в основном, в промышленной экономической социологии, педагогике, психологии. Это объяснялось рядом причин. Во-первых, экономические науки не стремились проанализировать взаимосвязь своих предметов с названными науками, и, во-вторых, в чисто экономическом смысле до недавнего времени понятие "мотивация" заменялось понятием "стимулирование". Такое понимание мотивации приводило к ориентации на краткосрочные экономические цели, на достижение сиюминутной прибыли. Это разрушительно действовало на потребностно-мотивационную систему личности работника, не вызывало заинтересованности в собственном развитии, самосовершенствовании, а ведь именно эта система сегодня наиважнейший резерв повышения эффективности производства. Мотивация персонала в значительной степени определяет как непосредственно успех деятельности организации, так и развитие экономики в стране, уровень благосостояния людей, что предопределяет важность проблем мотивации персонала.

Как показывает практика, навыки сотрудника не принесут результата, если он не заинтересован в нем. Необходимо понять, насколько способен работник выполнить поставленные перед ним задачи, и насколько он мотивирован для их выполнения. В менеджменте выделяют следующие виды мотивации – прямую, властную (принудительную) и опосредованную (стимулирование). Прямая мотивация представляет собой непосредственное влияние на личность работника и его систему ценностей путем

убеждения, внушения, психологического воздействия, агитации, демонстрации примера и так далее. Властная (принудительная) мотивация базируется на угрозе ухудшения удовлетворения каких-либо потребностей работника при невыполнении им установленных требований. Стимулирование труда как метод формирования мотивов предполагает право выбора работником варианта поведения в соответствии с его интересами [42, с.45]. Результатом эффективного управления персоналом является сосредоточение усилий работников на выполнении задач, намеченных стратегией организации, обеспечение эффективного использования интеллектуальных и физических возможностей занятых работников, реализацию их потенциала, повышение качества жизни, укрепление трудовых отношений в духе сотрудничества и улучшение морального климата, достижение взаимной выгоды индивидов, профессиональных и социальных групп персонала организации, формирование у работников необходимых организации интересов и поведения с целью интеграции ожиданий организации с их интересами. Конечная цель работы с персоналом – обеспечение максимального сближения ожиданий организации и интересов работника, связанных с профессиональной деятельностью.

Мотивирование – это процесс воздействия на человека для побуждения его к конкретным действиям посредством побуждения в нем определенных мотивов. В зависимости от того, какие цели преследует мотивация можно выделить два вида мотивирования: внешнее и внутреннее.

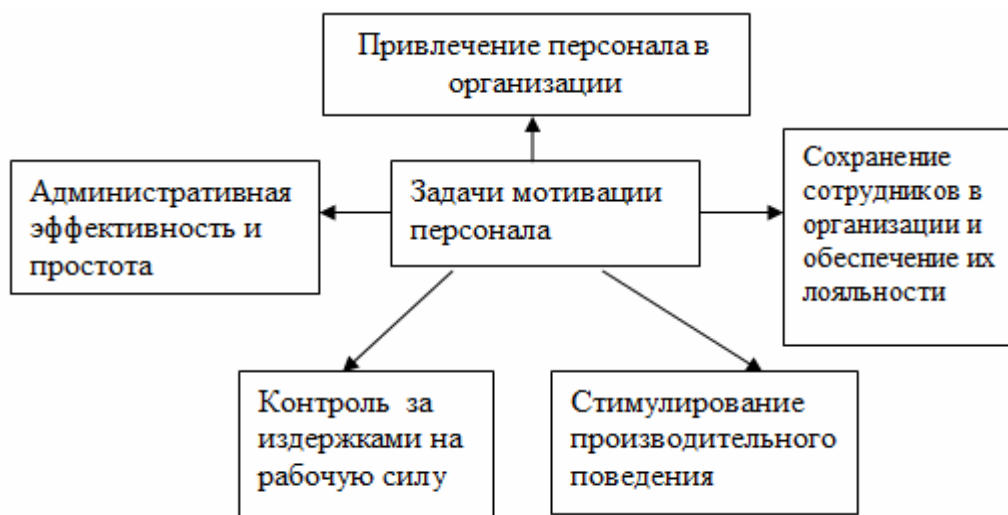


Рисунок 1. Основные задачи мотивации персонала

Рассмотрим подробнее, в чем заключается каждая из приведенных задач.

1) Привлечение персонала в организацию. Организации конкурируют между собой на рынке труда за привлечение человеческих ресурсов, которые им необходимы для достижения стратегических задач. В этом смысле система мотивации должна быть конкурентоспособной применительно к той категории работников, которые требуются организации.

2) Сохранение сотрудников в организации и обеспечение их лояльности. Когда вознаграждение в организации не соответствует тому, что предлагает рынок, сотрудники могут начать покидать ее. Чтобы избежать потери сотрудников, на профессиональное обучение и развитие которых организация затратила определенные средства и которые являются ценным ресурсом, руководители должны обеспечить конкурентоспособность системы мотивации. Стоит отметить, что одним из главных факторов, влияющих на удержание работника в организации, является удовлетворенность его работой. Факторами, определяющими удовлетворенность работой, являются: содержание работы; профессия; оплата; возможности карьерного роста; руководство (способность

руководителя оказать как техническую, так и моральную поддержку; хорошие личные отношения с руководителем); сослуживцы (степень технической грамотности сослуживцев и уровень их социальной поддержки); условия работы. Очевидно, что дефицит какого-либо (или нескольких) факторов можно частично (лишь частично) компенсировать за счет других.

3) Стимулирование производительного поведения. Набрав и удерживая на работе потенциально сильных сотрудников, менеджеру необходимо заботиться о повышении результативности и эффективности их деятельности.

Говоря о результативности сотрудников, кроме контроля повседневного исполнения закрепленных обязанностей, необходимо рассматривать вклад работника в достижение целей организации. Увязать цели организации и задачи, которые ставятся перед сотрудником, возможно с помощью системы управления по целям. С точки зрения эффективности поощрять следует, в первую очередь, правильные действия сотрудника, направленные на достижение целей организации и отвечающие требованиям качества. Правильные действия, которых ожидает от сотрудника организация, должны быть известны ему в форме закрепленных за ним должностных обязанностей.

4) Контроль за издержками на рабочую силу. Продуманная система мотивации позволяет организации контролировать и эффективно управлять затратами на рабочую силу, обеспечивая при этом наличие требуемых сотрудников.

5) Административная эффективность и простота. Система мотивации должна быть хорошо понятна каждому сотруднику и проста для администрирования, т. е. не требовать значительных материальных и трудовых ресурсов для обеспечения ее бесперебойного функционирования. В любом случае, результативная и эффективная работа сотрудников, творчество, опыт, преданность философии организации должна подкрепляться реакцией со стороны организации, направленной на удовлетворение тех или иных мотивов сотрудников. Работа, не отвечающая этим требованиям, не должна поощряться, а в некоторых случаях должна наказываться.

Список использованной литературы:

1. Варданян, И.С. Зарубежный и российский опыт управления мотивацией персонала // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №1. – С. 129-132
2. Власова Е., Копачевская Т. Система мотивации: как привлечь и удержать // Управление персоналом. – 2010. – № 8. – С. 19–25.
3. Якимов, В.Н. Стимулирование и мотивация труда в организации / В.Н. Якимов // Знание. Понимание. Умение. – 2012. – № 4. – С. 61-67.
4. Минченко, Л.В. Аспекты мотивации персонала на предприятиях пищевой промышленности // Экономика и экологический менеджмент. – 2013. – № 1. – С. 35.

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ КАК СРЕДСТВО ПОСТРОЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ МОДЕЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Севостьянова О.Г.,
Ст. преподаватель кафедры экономики
Сибирского университета
потребительской кооперации
Капелюк З.А.,
докт. экон. наук, профессор
кафедры экономики
Сибирского университета
потребительской кооперации

В современных реалиях усиливается борьба за лидирующие позиции между торговыми предприятиями. Наблюдается усиление концентрации торговли, розничные цены на товары фиксируются, уровень доходности от торговых операций постоянно снижается. Особое значение приобретает формирование конкурентных стратегий. Повышение концентрации торговли приводит к росту объемов финансирования компаний для целей изучения меняющихся запросов потребителя, ритейлеры начинают войну за лояльность потребителя. Происходит повсеместное выравнивание розничных цен, необходимым условием становится создание клиентоориентированных ценностей для покупателя. Торговые компании начинают войну торговых форматов и концепций развития. Конкуренция уходит из сферы ресурсов и разворачивается в сторону конкурентных стратегий.

Впервые классификацию вариантов стратегий предложил основатель стратегического менеджмента профессор Гарвардской школы бизнеса, Майкл Портер [1,с.26]. Исходя из пяти конкурентных сил, М. Портер выявил три стратегии поведения торгового предприятия на рынке с целью формирования конкурентоспособности:

- стратегия минимизации издержек;
- стратегия дифференцированного развития;
- стратегия концентрированного развития.

Другую точку зрения представляет американский ученый Маршалл Фишер в своей статье в журнале «Гарвард Бизнес Ревью» [2]. Он предложил классифицировать конкурентные стратегии в зависимости от характера спроса на товар, реализацию которого эта стратегия призвана активизировать. Так, Маршалл Фишер все товары подразделяет на две группы: функциональные и инновационные. Первые имеют стабильный и предсказуемый спрос, низкую маржу (5-15%) и длительный жизненный цикл (от 1,5 года и дольше), средний уровень дефицита около 1–2 % от объема регулярного потребления. На товары второй категории спрос достаточно сложно предсказать, ошибки при прогнозировании могут составлять 40-100%, при этом уровень маржи характеризуется достаточно высокими показателями (свыше 30%), уровень дефицита отмечается в пределах 10-40%, а жизненный цикл может быть очень коротким.

Принципиальные различия в характеристиках этих товаров предопределили использование двух конкурентных стратегий по продвижению на рынке:

- стратегия «физической эффективности»;
- стратегия «рыночной ориентированности».

А. Ю. Юданов предложил адаптировать конкурентные стратегии, разработанные доктором биологических наук Л. Г. Раменским для определения поведенческого типа животного в экологической нише к экономике [3].

Л. Г. Раменским впервые в практике научных исследований были введены такие понятия, как «виолент», «пациент», «коммутант», «эксплерент».

А.Ю. Юданов классифицирует конкурентные стратегии на 4 типа, в зависимости от особенностей экономической среды и ресурсного потенциала предприятия:

- виолентная (силовая) стратегия;
- пациентная (нишевая) стратегия;
- коммутантная (приспособительная) стратегия;
- эксплерентная (пионерская) стратегия.

Проведенное исследование основных стратегических направлений и трендов развития рынка розничной торговли в России позволило выявить следующие особенности:

1) относительно низкая степень консолидации рынка розничных продаж практически для всех категорий товаров, за исключением бытовой техники и электроники [4];

2) небольшая доля продаж современных форматов торговли - гипермаркеты, супермаркеты и дискаунтеры – в розничном обороте Российской Федерации по сравнению с европейскими странами. Например, доля продаж через современные форматы в России в 2016 году составила 65,0%. В Дании этот показатель составляет 83,0%, во Франции – 78,0% [5];

3) низкая доля СТМ (собственных торговых марок) в обороте розничной торговли России, которая составляет 5%, при среднемировом показателе - 18%, уровне Европы – 39%;

4) недостаточное развитие дистанционной торговли, так как объем рынка e-commerce в России в 2016 году составил 3,8% всего оборота розничной торговли, при этом следует отметить, что среднемировой показатель колеблется около 5%.

Вышеперечисленные тенденции на рынке создают предпосылки для внесения соответствующих корректировок в стратегии развития предприятий сферы розничной торговли. Таким образом, можно выделить следующие основные виды стратегического развития для предприятия сферы розничных торговых услуг:

- стратегия концентрированного роста;
- стратегия мультиформатной (и/или мультиканальной) торговли;
- стратегия создания собственных торговых марок;
- стратегия общего пула торговых компаний;
- стратегия франчайзинга [6].

По мнению автора в современных условиях конкурентную стратегию необходимо дополнять элементами маркетинговой стратегии, направленной на привлечение и удержание покупателей. Успех стратегии зависит от ее клиентоориентированности и целенаправленности. В современных условиях невозможно действовать на рынке вслепую, предлагая непонятный товар неизвестному покупателю [7]. Наконец, важной составляющей успеха маркетинговой стратегии является человеческий фактор, а именно, умение и мастерство руководителя. В реализацию данной стратегии выделяют два этапа:

- стратегия дифференциации от конкурентов;
- стратегия клиентоориентированности.

В результате проведенного анализа, можно утверждать, что проектирование и реализация конкурентных стратегий должны строиться на положениях корпоративной стратегии компании, особенностей ее торговой деятельности. Простого анализа текущих и плановых объемов товарооборота и структуры затрат недостаточно, чтобы построить конкурентоспособную модель, которая будет направлять бизнес-деятельность компании, обеспечивать улучшение ее конкурентных позиций и достижение долгосрочных целей развития.

Конкурентоспособная стратегия может быть сформирована только на основе глубокого и детального анализа стратегического курса организации, особенностей его реализации в нескольких измерениях – измерениях «Территориальный масштаб деятельности», «Форматы торговли», «Каналы торговли», «Ценовой сегмент» [8].

На основе информации о рыночной стратегии компаний ГК «Обувь России» и ООО «КАРИ» по параметрам «Территориальный масштаб», «Формат торговли», «Каналы торговли» и «Ценовой сегмент» [9] были сделаны следующие выводы относительно выделения уровней проектирования конкурентоспособной модели:

1) необходимо выделить две группы по параметру «Территориальный масштаб» (в контексте территориального разделения магазинов компаний ГК «Обувь России» и ООО «КАРИ») с различными характеристиками параметров проектирования конкурентоспособной модели:

- группа 1 «Центральный, Приволжский и Сибирский регионы»: повышенные требования к уровню сервиса, более 50% от общего количества магазинов форматов дискаунтер и супермаркет;

- группа 2 «Прочие регионы сбыта»: пониженные требования к уровню сервиса, меньшее число магазинов, приоритет аренде складских мощностей.

2) необходимо выделить пять форматов магазинов с различными значениями параметров построения конкурентоспособной модели:

- формат дискаунтер;
- формат «стрит-ритейл»;
- формат супермаркет;
- формат флагман;
- формат «shoes boutique» [10];

3) по параметру «Каналы торговли» необходимо выделить три категории с различными параметрами построения конкурентоспособной модели:

- сетевые розничные магазины: удовлетворение потребностей покупателей определенной возрастной категории с различными финансовыми возможностями и потребностями, определенного рамками формата магазина;
- мультиканальная торговля e-commerce: основная цель – экономия времени покупателей, а также оптимизация расходов торгового предприятия;
- каталожная торговля: основная цель - удовлетворение потребностей состоятельных домохозяек в модных текстильных товарах для дома.

4) по параметру «Ценовой сегмент» необходимо выделить две категории с различными параметрами построения конкурентоспособной модели:

- низкоценовой сегмент;
- среднеценовой сегмент.

С учетом приведенного выше перечня рассматриваемых ценовых сегментов, территориального масштаба, форматов и каналов торговли, а также их особенностей могут быть выделены 6 подмножеств для разработки конкурентной стратегии, характеризующей индивидуальными особенностями (табл. 1).

На следующем этапе необходимо сделать выбор конкурентной стратегии, наилучшим образом отражающей особенности каждого сформулированного уровня. Основой для выбора конкурентной стратегии при этом являются характеристики параметров территориального масштаба деятельности, ценового сегмента, формата и каналов торговли, которые и образуют рассматриваемое подмножество.

Так, если ключевой целью формата дискаунтер является гарантия минимальных цен для покупателей на продукцию в регионе, где открыто большое число магазинов сети, правильной конкурентной стратегией для него будет стратегия снижения затрат, предполагающая минимизацию транспортных и складских издержек при установлении ограничений на уровень сервиса.

Если приоритетным для формата торговли является максимально гибкое удовлетворение небольших по объему (локальных) потребностей рынка, для магазинов такого формата, как «стрит-ритейл», будет рекомендована коммутантная (приспособительная) стратегия. Такая стратегия идеально подходит для мелких предприятий сферы торговых розничных услуг, расположенных в непосредственной близости от остановок

общественного транспорта и в оживленных жилых кварталах. Такие фирмы имеют ряд преимуществ: они легко идут на резкие изменения в ассортиментной структуре и ценовой политике, а повышенная гибкость становится источником силы в конкурентной борьбе.

Если основной задачей для формата торговли является уровень обслуживания покупателей, которые готовы платить дополнительные деньги за более модную продукцию и гарантию наличия необходимых товаров в ассортименте, для магазинов такого формата, как супермаркет, будут применимы стратегия клиентоориентированности в сочетании со стратегией дифференциации от конкурентов. При реализации стратегии

клиентоориентированности необходимо разработать комплекс мероприятий по взаимодействию с покупателями и построению продуктивного диалога с ними.

Таблица 1

Подмножества объектов для разработки конкурентной стратегии предприятия сферы розничных торговых услуг

Подмножество	Территориальный масштаб	Формат торговли	Каналы торговли	Ценовой сегмент
1	Центральный + Приволжский+ Сибирский регионы	Дискаунтер	Сетевые розничные магазины + e-commerce	Низкоценовой
2	Прочие регионы	Дискаунтер	Сетевые розничные магазины + e-commerce	Низкоценовой
3	Все регионы	«Стрит-ритейл»	Сетевые розничные магазины + e-commerce	Низкоценовой
4	Все регионы	Супермаркет	Сетевые розничные магазины + e-commerce	Низкоценовой + среднеценовой
5	Все регионы	Флагман	Сетевые розничные магазины + e-commerce + каталоги	Среднеценовой
6	Все регионы	«Shoes boutique»	Сетевые розничные магазины+ e-commerce + каталоги	Среднеценовой+

Рекомендации по выбору стратегий для построения конкурентоспособной модели предприятия сферы розничных торговых услуг приведены в таблице 2.

Таблица 2 Стратегии для построения конкурентоспособной модели предприятия сферы розничных торговых услуг

Подмножество во объектов	Рекомендуемая конкурентная стратегия
1, 2	Минимизация затрат
3	Коммутантная (приспособительная)
4	Дифференциация от конкурентов и клиентоориентированность
5	Эксплерентная (пилотная) стратегия, дифференциация от конкурентов и клиентоориентированность
6	Пациентная (нишевая)

Подводя итоги исследования, можно сделать вывод, что использование предприятиями сферы розничных торговых услуг предложенных рекомендаций по выбору конкурентных стратегий позволит им более обоснованно подойти к процессу формирования стратегии конкурентной борьбы, что в свою очередь будет способствовать укреплению конкурентоспособности.

Список использованной литературы:

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. —720 с.
2. Fisher M.L. What is the right supply chain for your product? // Harvard business review, № 75, 1997, pp. 105-117.
3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тендем», издательство «ГНОМ – ПРЕСС», 1998. – 384 с.
4. Рынок ритейла в I полугодии 2016: смещение акцентов и новые стратегии \ Электронный ресурс (дата обращения 12.02.17) https://newretail.ru/business/rynok_riteyla_v_i_polugodii_2016_smeshchenie_aktsentov_i_novy_e_strategii6784/
5. Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник / Росстат. – М., 2016.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина; - М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454с.
7. Страдымова О.Г., Попова Н.А. Инновационная составляющая конкурентоспособности торгового предприятия в условиях глобализации.// Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика : сборник статей / под ред. О.В. Тарасовой, А.А. Горюшкина ; Мин. обр. и науки РФ, НГУ, ИЭОПП СО РАН. - Новосибирск : Изд-во НГУ, 2014. - С. 138-148.
8. Севостьянова О.Г., Капелюк З.А. Особенности анализа стратегического курса торгового предприятия и формирования конкурентной стратегии// Сборник статей XIII Осенней конференции молодых ученых в Новосибирском Академгородке «Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика» под ред. О.В. Тарасовой, А.А. Горюшкина; Мин. обр. и науки РФ, НГУ, ИЭОПП СО РАН. - Новосибирск : Изд-во НГУ, 2017. - С. 343-351.
9. Севостьянова О.Г., Капелюк З.А. Формирование конкурентной стратегии предприятия торговых розничных услуг // Сборник трудов международной научной конференции «Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента» под ред. Е.Н. Лишук, Е.И. Леоненко, Е.С. Ерёменко, В.А.Суровцевой, М.К.Чернякова, Л.П. Наговициной: ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК. – Новосибирск: СибУПК, 2017. – Ч. 2. – с.419-428.
10. Официальный сайт компании «Обувь России» – URL: <http://obuvrus.ru/> (дата обращения 20.03.2017).

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Шугаипова Ж. Г.
докторант 2-го курса,
кафедры «Менеджмент и инновации»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза.

Нефтяная промышленность сегодня - это крупный народнохозяйственный комплекс, который живет и развивается по своим закономерностям.

Казахстан занимает одно из ведущих мест в мире по запасам нефти (12-ое место в мире, 1.8% от мировых запасов). Среди стран СНГ государство также является одним из лидеров по запасам и производству нефти в регионе, уступая первое место лишь России. По оценкам компании ВР, нефти хватит на 49 лет добычи. Обладая значительным потенциалом развития углеводородной отрасли, страна привлекает внимание иностранных инвесторов и является одним из крупных игроков на мировом рынке.

Нефтяной сектор Казахстана представлен более 200 месторождениями, сосредоточенными в основном на западе страны. Страна ежегодно добывает около 78-80 млн тонн нефти (~1.6-1.7 млн баррелей в сутки), с завершением проектов по расширению максимальный уровень добычи к 2025 году по прогнозам может достигнуть 110 млн тонн (при данном объеме суточная добыча превысит 2 млн баррелей в сутки) [1].

Нефтегазовая промышленность является одним из основных драйверов роста ВВП страны, отражая существенную зависимость экономики от доходов отрасли. Снижение мировых цен на нефть (с \$98 в 2014г до \$53 в 2015г и \$44 в 2016г) и небольшой спад её добычи способствовали замедлению экономического роста с 4.1% в 2014 до 1.2% и 1% в 2015, 2016 годах.

Нефть является нашим национальным богатством и источником могущества страны, фундамент ее экономики. В отличие от других видов горючих ископаемых, нефть относительно легко добывается, транспортируется (по нефтепроводам) и довольно просто перерабатывается в широкую гамму продуктов различного назначения. Поэтому не удивительно, что в большинстве стран мира на нефть приходится более половины топливно-энергетического комплекса [2].

Экономика любого государства, где она добывается, зависит от нее больше, чем от любого другого продукта. Поэтому нефть с начала ее промышленной добычи и до настоящего времени является предметом острой конкурентной борьбы, причиной многих международных конфликтов и войн. Наличие собственных ресурсов нефти, возможность организовать экспорт нефти и нефтепродуктов позволяют различным государствам добиваться значительных успехов в экономическом и социальном развитии. Вместе с тем колебание мировых цен на нефть, конъюнктура на нефтяном рынке приводят к серьезным изменениям в экономической политике как нефтедобывающих стран, так и государств, промышленность которых базируется на привозной нефти. Намечается увеличение добычи нефти и производства жидкого топлива. Возрастает значение Казахстана, усиливаются поиски и разведка нефтяных месторождений, особенно в азиатских странах СНГ и на континентальном шельфе страны.

Нефтяные и газовые компании работают в динамичных и сложных условиях, постоянно сталкиваясь с проблемами, особенно в том, что касается колебания спроса и предложения. Принимая во внимание цепочку создания стоимости нефтегазовых продуктов, компании, которые занимаются разведкой и добычей нефти, переживают нелегкие времена [3].

Эти компании пытаются поддерживать оптимальные уровни производительности, в то же время наращивая восстанавливаемые резервы и сокращая незапланированные простои. Компании реализуют процессы, направленные на более эффективное использование технологий, которые позволяют проактивно обнаруживать аномалии, удаленно управлять скважинами, организовать логистику и повышать уровень отдачи от найденных и разрабатываемых месторождений. Вдобавок к этому, в связи с неустойчивостью рыночных цен необходимы средства слежения за производительностью портфеля месторождений, дающие своевременную и точную картину. Управление капитальными затратами и операционными расходами чрезвычайно важно в принятии решений по поводу риска, капиталовложений, реализации и разработки активов. Все эти элементы

вливают на работу компании и зачастую определяют успех или неудачу месторождения и даже компании в целом.

Неустойчивость цен на нефть и открытие новых месторождений – вот лишь некоторые из факторов, определяющих уровень спроса в промышленности. Ускоренное получение результатов, более широкое использование субподряда, а самое главное – конкурентоспособные цены – вот лишь некоторые из целей, стоящих перед поставщиками. Быстрая адаптация к изменениям и поддержка всех стадий жизненного цикла проекта – без этого поставщик сегодня не может работать на рынке. Конечно, у всех компаний разные нужды, но вот список наиболее распространенных требований:

- отслеживание и контроль затрат;
- управление оборудованием;
- цепочка поставок и закупок;
- управление проектами;
- управление документооборотом;
- финансовый и бухгалтерский учет для нефтегазовых предприятий (в том числе совместных предприятий);
- планирование производства и производственная отчетность;
- управление кадрами;
- поддержка нескольких языков и различных валют для интернациональных клиентов и партнеров;
- стандартное финансовое управление, управление денежными потоками, управление дебиторскими задолженностями;
- отслеживание инвестиций.

Постоянный спрос на энергоносители, рост популярности альтернативных источников энергии и увеличение стоимости разведки и добычи нефти и газа приводят к тому, что нефтегазовые компании, желающие удержаться на плаву, вынуждены для повышения производительности перестраивать свою инфраструктуру и внедрять новые технологии. Благодаря использованию мощных систем организациям удастся завершать существующие проекты и сохранять конкурентоспособность [4].

Что касается активов, из-за отсутствия своевременной и точной информации компания может пропустить время, когда надо было избавиться от низкоприбыльного актива, или наоборот, слишком рано провести модернизацию вполне удовлетворительно функционирующих рабочих мощностей. Недавний глобальный опрос показал, что зачастую люди, принимающие финансовые решения, страдают от «дефицита данных», который влияет и на принятие решений, и на управление налогами, и на финансовые операции. По данным исследования, свыше 46% финансовых директоров полагаются на «чутье» и инстинкты в принятии бизнес-решений, поскольку не имеют своевременного доступа к точным внутренним данным. Такая недоступность нужной информации по финансам прямо влияет на показатели работы бизнеса. 45% опрошенных заявили, что из-за плохого качества данных своевременное принятие решений затруднено, а неточная информация - основная причина ошибок в управлении бизнесом. И наоборот, мощная система контроля обеспечит руководителей актуальной и своевременной информацией о внешних событиях и о внутренних ресурсах, повышая таким образом качество управленческих решений.

Для решения поставленных задач предприятия должны не только выпускать продукцию высокого качества, но и демонстрировать высокий уровень менеджмента. Это достигается развитием систем менеджмента качества, соответствующих российским и международным стандартам. Между тем многие проблемы, связанные с формированием систем менеджмента качества на основе отраслевых стандартов еще недостаточно изучены. Таким образом, значимость развития управления качеством для повышения устойчивости функционирования нефтегазового комплекса и недостаточная проработанность многих аспектов данной проблематики для предприятий

предопределили выбор темы диссертационного исследования, ее цель, задачи, предмет и объект исследования.

С ростом добычи углеводородов в Республике Казахстан, в том числе предстоящей добычи нефти и газа на Каспии, увеличивается риск роста отказов оборудования, нарушений технологий, остановок производства и аварий, нестабильной работы персонала и забастовок. Создание интегрированной системы управления качеством ведет к снижению отказов оборудования, эффективному использованию технологий, безопасной работе и в целом к стабильной работе компаний.

Одним из центральных вопросов, нерешенных на сегодняшний день, является дефицит квалифицированных специалистов в нефтегазовом секторе. Указанная проблема непосредственно взаимосвязана с проблемами системы образования Республики Казахстан. Устранение погрешностей в системе образования необходимо не только для улучшения функционирования казахстанской нефтегазовой отрасли, это необходимо для достижения поставленных государственных стратегических целей, одной из которых является вхождение Казахстана в тридцатку самых конкурентоспособных в мире государств.

Кадровый дефицит нефтяников на предприятиях, выходцев из Казахстана, ощущался практически во все времена. Сейчас, как и раньше, эту проблему решают, приглашая на руководящие должности специалистов из заграницы. Местных работников, имеющих специализированное образование и знания на должном уровне, не так много. Эксперты по кадровым делам объясняют это тем, что новоиспеченные казахстанские специалисты, окончившие соответствующие университеты, не компетентны во многих вопросах. К таковым можно отнести знание английского языка, необходимое специалистам данного уровня, в связи с множеством казахстанских нефтегазовых организаций, сотрудничающих с американскими, либо Европейскими компаниями. Если же потенциальный сотрудник, уроженец Республики Казахстан, обладает всеми необходимыми знаниями, то его ожидания по заработной плате оказываются выше реальных возможностей.

По словам некоторых казахстанских работников, занятых в нефтегазовом и нефтеперерабатывающем производстве, их заработная плата значительно меньше, нежели заработок иностранца, занимающего аналогичную должность. Руководство объясняет такое положение дел тем, что приглашенные специалисты имеют более высокую профессиональную подготовку, обладают знаниями и опытом, полученными на объектах, применяющих инновационные методы производства, более развитых технически и оснащенных новейшим технологическим оборудованием.

Одним из решений проблемы с дефицитом кадров, может стать автоматизация нефтедобывающего и нефтеперерабатывающего производства. Сейчас существуют технологии, позволяющие свести к минимуму необходимость в присутствии человека на производстве. К этим установкам относятся так называемые «умные скважины», оснащенные приборами, самостоятельно управляющими и контролирующими процесс добычи. Подобное оборудование установлено на некоторых из искусственных островов месторождения Кашаган.

Необходимо отметить еще одну проблему с которой сталкивается нефтедобывающая отрасль Казахстана - это конечно же недостаток нефтеперерабатывающих заводов на территории республики. По сравнению с другими нефтедобывающими странами, три нефтеперерабатывающих завода, которые функционируют в Казахстане – это слишком мало для таких объемов добычи нефти и газа, которые добываются в стране. Но, при этом, в текущем году казахстанские НПЗ столкнулись с трудностями реализации готовой продукции. Из-за низких цен на топливо, ввозимое на территорию Казахстана из России, продукция казахстанских нефтеперерабатывающих предприятий оказалась вне спроса на рынке ГСМ, что повлекло частичную остановку производства на заводах по переработке. Правительство конечно же нашло решение для данной проблемы и, запретив законодательно импорт ГСМ на территорию Казахстана, урегулировало кризисную

ситуацию. Однако, глобальное решение данной проблемы, по мнению специалистов, заключается в уменьшении себестоимости производства бензина, а также повышении качества производимого топлива, которое на данный момент не соответствует мировым стандартам.

Существующие ныне на территории Казахстана нефтеперерабатывающие предприятия были построены еще в годы существования СССР. Их расположение было продумано в соответствии с общей схемой НПЗ всего СССР. После становление Республики Казахстан независимым государством, данная система дала сбой, нарушились связи с Российскими поставщиками сырой нефти, а сырая нефть, добытая в Казахстане, в основном уходит на экспорт. Тем самым создается недостаточная загруженность нефтеперерабатывающих заводов сырьем. Сейчас государство вынуждено переориентировать существующие объекты нефтепереработки под собственные нужды. Вопрос с обеспечением местных заводов сырьем практически решен, теперь возникает необходимость в дополнительных нефтепроводах, так как имеющиеся не удовлетворяют нынешние потребности Республики. В связи с этим, на данный момент экспорт нефти по выгодным для Казахстана направлениям затруднен.

На предприятиях нефтедобывающей отрасли нашей республики встречается так же проблема низкой извлекаемости нефтегазового сырья. Если не учитывать Тенгиз и проблемный Кашаган, больше половины казахстанских нефтяных месторождений уже прошли пик добычи углеводородов и являются «зрелыми» месторождениями. Этот факт можно считать существенной проблемой для страны, ведь в нашем государстве треть ВВП составляют доходы от нефтегазовой промышленности, при этом, коэффициент извлечения нефти достаточно мал и колеблется в пределах 35 процентов. Для сравнения, в Европе тот же коэффициент составляет минимум 50 процентов. Суть данного значения в количестве нефтепродуктов, которые возможно извлечь на поверхность, по отношению к общему количеству геологических запасов на данном месторождении. Если бы Казахстан имел возможность поднять коэффициент извлекаемости до европейского уровня, то добычу углеводородов можно было бы увеличить до девяти миллиардов баррелей в год.

С целью решения проблемы увеличения объемов нефтедобычи в Казахстане, необходимо изменить подход к теоретическим расчетам по нефтедобыче на «зрелых» скважинах. Такие скважины требуют дополнительных расходов, например, увеличение объема добычи попутной воды, влечет за собой проблемы увеличения объема примесей и солеотложения, что вызывает вынужденные технические остановки для устранения неисправностей оборудования. Для понижения реальной себестоимости добычи со «зрелых» месторождений необходим особый подход к каждой из скважин и корректировка технологических программ, оптимизация механизированной нефтедобычи. При этом увеличивать коэффициент извлекаемости нужно наиболее выгодным с финансовой точки зрения способом. Для этого просто необходимо проводить тщательные предварительные расчёты. Обычно наиболее рентабельными бывают варианты с применением новейших технологий нефтедобычи. Для анализа существующих месторождений необходимо создать экспертную группу, во главе которой должен стоять опытный инженер, желателен приглашенный из успешной европейской или американской компании, знакомый с перспективными методами нефтедобычи. Это поможет оценить по новому существующее положение дел в казахстанской нефтегазовой отрасли, а также обеспечить передачу бесценного опыта местным специалистам, работающим совместно с руководителем экспертной группы.

Хорошая возможность увеличить объемы добычи на «зрелых» месторождениях – передача отдельных скважин в руки небольших компаний, заинтересованных в хорошей отдаче объекта. Данный метод применяется в западных нефтедобывающих странах и достаточно эффективен. При этом не обязательно полностью передавать объект в руки частной организации, возможен вариант сотрудничества на условиях раздела дохода от

добычи продукции по приросту. Тем самым стимулируя компанию к получению положительных результатов.

Решение основных проблем, возникающих в нефтегазовом секторе очень важно для экономики всей Республики Казахстан, учитывая её сырьевую направленность. В связи с этим, необходимы четкие стратегии, касательно вопросов кадрового дефицита, добычи углеводородов и регулирования процессов нефтепереработки. Данные стратегии должны поддерживаться и контролироваться государством, это позволит вывести экономику Казахстана на новый мировой уровень развития [5].

В свою очередь правительство предпринимает меры для решения проблем в нефтегазовой сфере Республики Казахстан. К таковым можно отнести изменение в законодательстве Республики, в части, относящейся к нефтегазовой промышленности, это инвестирование, направленное в центры нефтепереработки и в проекты, связанные с геолого-техническими мероприятиями. Говоря о рентабельности «зрелых» месторождений, немаловажным фактором здесь является изменение налогообложения в пользу дифференцированного метода исчисления налогов для конкретных объектов нефтедобычи. Так, руководствуясь опытом зарубежных стран, можно определить, что налогообложение для доходов, полученных с месторождений, где применяется первичный метод технологии добычи, должен значительно отличаться от налогообложения доходов, полученных с месторождений, где первичная и вторичная стадия добычи уже позади. Иначе «зрелые» скважины будут обречены на убыточную добычу, а, впоследствии, и остановку производства.

Список использованной литературы:

1. Назарбаев Н.А. Долгосрочная стратегия развития Республики Казахстан: "Казахстан - 2030" - Алматы: Рауан, 1998
2. Тонкопий М.С. Экономика природопользования - Алма-ата, 2000
3. Нефтегазовый портал NefteGaz.kz
4. Кошанов А., Хусаинов Б. Реформа и макроэкономические преобразования в Казахстане. Общество и экономика, 1998.
5. Сихимбаев М. Р. Нефтяная рента: концепции и системы налогообложения. Издатель: Palmarium Academic Publishing. - Saabrucken, Deutschland / Германия, 2013. - 267с.
6. Эрхард Л. Секреты "экономического чуда". - М.: БЕК, 1997
7. Гуйтебаева Д.С. Анализ и менеджмент рисков в нефтяной компании. // Вестник Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева, серия экономическая. Астана. – 2010., № 1.

ГАСТРОНОМИЯЛЫҚ ТУРИЗМ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАБЫСЫ МОЛ, БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ ТУРИЗМ ТҮРІ РЕТІНДЕ

Хасенханов Н.Б.
э.ғ.м., аға оқытушысы
Құрақбай А. Қ.
студенті «Маркетинг» кафедрасының
Академик Е.А.Бөкетов атындағы
Қарағанды мемлекеттік университеті

Туризм (франц. tourisme, tour – серуендеу, жол жүру) – адамның бос уақытында негізінен айтқанда жұмыстық, не мәлім міндеттік мәжбүрлеумен емес, туыстарға бару емес, өз еркінше көңіл көтеру мен демалу үшін, тәуекел жасау үшін, көріп қызықтау үшін, яғни субъективті рухани қажеттілік бойынша басқа бір жерге ерікті саяхаттап, серуендеп

баруы. Жақын жердегі қысқа мезетті орындалатыны - серуен делінсе, алыс жерге аттанған ұзақ мерзімдісі - саяхат делінеді.

Туризм әлемдік экономикада басты рөлдің бірін атқарады. Дүниежүзілік туризм ұйымының (ДТҰ) деректері бойынша ол әлемдегі жалпы ұлттық өнімнің оннан бір бөлігін, халықаралық инвестицияның 11 пайыздан астамын құрайды және әлемдік өндірістің әрбір 9 - жұмыс орнын туризм қамтамасыз етеді.

Туризмнен түскен табыс мұнай өнімдері және автомобиль экспорты табысынан кейін тұрақты 3-орында келеді. Мұндай оң үрдіс жаңа мың жылдықтың бас кезінде де сақталады деп күтілуде. Әлемдік туристік нарықтың дәстүрлі аудандары өзінің рекреациялық сыйымдылығының шегіне іс жүзінде жеткендіктен, туризмнің өсуі туристер баратын жаңа аумақтар есебінде басым дамитын болады. Осыған байланысты, Қазақстанның әлемдік туристік рынокта өзінің лайықты орнын табуға бірегей мүмкіндігі бар.

Туризм:

1. халықтың рекреациялық қажеттілігін (денсаулығын жақсарту, күш-қуатын қалпына келтіру, шығармашылығына қайта шабыт беру, түсіңкі көңілін көтеріп, өмірге құштарлығын арттыру үшін істелген іс, т.б.) қанағаттандырады.

2. ол мол кіріс кіргізеді. Қазіргі кезде пайдалы қазбалар қоры жоқ көптеген мемлекеттер туризмді дамыту арқылы үлкен пайдаға кенеліп отыр.

3. ол рухани-мәдени дамуға, өнер мен ғылым-техникаға серпін беріп, инновацияға орай жаратады.

4. адамаралық қарым-қатынасты жаңа деңгейге көтеріп, интеграцияны тездетеді.

5. сол жер, сол халық, сол елді өзге ел мен халыққа танытып, шынайы жарнама жасайды.[1]

Туризм саласы Қазақстанда әлі де төмен деңгейде қалып отыр. Бірақ Қазақстанда туризм дамуының болашағы жарқын. Себебі:

— еліміздің қолайлы геосаяси жағдайы. Батыс пен Шығыс аралығындағы халықаралық туристік және коммерциялық ағымдардың өсуі;

— саяси тұрақтылық, демократиялық қайта құру, экономикалық реформаның өтуі және инвестициялық ахуалдың тұрақтылығы мен ашықтығы;

— еліміздің тарихи- мәдениет мұрасының ерекшелігі;

— мұсылман, христиан, будда ескерткіштерінің болуы;

-Қазақстанның көп мәдениеттілігі, музей, мәдениет ошақтарының, фольклорлы-этнографиялық және ұлттық кәсіпқой өнерпаздардың көп болуы;

-Туристік- рекреациялық аймақтардың болуы, табиғи ландшафтар, өсімдік, жануарлар дүниесінің ерекшелігі, экзотикалық тур, балық аулау, аң аулау, өсімдіктер жинау т.б.;

— бос еңбек ресурстарының болуы (мамандар).

Маркетинг стратегиясын іске асыру мақсатында мемлекет мынадай міндеттер белгілеп отыр:

✓ Сапалы туристік қызмет көрсетуді ұсынатын туристік орталық ретінде Қазақстан туралы туристер жіберілетін негізгі елдерде жағымды пікір қалыптастыру;

✓ Қазақстанды ерекшеліктін сипаттамаларға және артықшылықтарға негізделген маркетингтік іс-шараларды әзірлеу және жүзеге асыру;

✓ Қосымша мүмкіндіктер бере отырып, төлем қабілеті жоғары деңгейдегі туристерді тарту;

✓ Жеке сектордың маркетингтік жұмысына қолдау көрсету;

✓ Германия, АҚШ, Ұлыбритания, Франция, Ресей, Қытай, Жапония және тағы басқа туристер ағынының дәстүрлі рыноктарына ұлттық туристік өнімнің енгізілуін күшейту;

✓ Рыноктың жаңа сегменттерін айқындауға бағытталған зерттеулер жүргізу;

✓ Ел аумағында орналасқан көрнекті туристік орындар мен объектілердің бүкіл ауқымын әлемдік рынокқа жылжыту;

✓ Ғылыми негізделген өткізу элеуетін ескере отырып, республика аумақтарына туристік ағынның теңдестіре бөлінуін қамтамасыз ету;

✓ Жыл ішінде туристік инфрақұрылымның бірқалыпты жүктемесін қамтамасыз етуге бағытталған маркетингтік және базалық тәсілдерді қолдану арқылы туризмнің маусымдық жылжытылуын күшейту;

✓ Ұлттық, туристік өнімді жылжытудың жаңа ақпараттық технологияларын пайдалану;

✓ Туризмді дамытудың тұрақты сипатын насихаттау қажет.

Қазіргі туризм - бұл әлемдік экономиканың құлдырауды білмейтін саласы. Мамандардың есебі бойынша, орташа есеппен бір шетелдік туристің беретін табысын алу үшін оған бара бар шамамен 9 тонна тас көмір, немесе 15 тонна мұнай, немесе 2 тонна жоғары сортты бидайды әлемдік рынокқа шығару керек. Бұл ретте, шикізат сату елдің энергия көздерін азайтады, ал туристік өндіріс таусылмайтын ресурстармен жұмыс істейді. Шетелдік экономистердің есебі бойынша, 100 мың турист қалада орташа есеппен екі сағат болған кезде кемінде 350 мың доллар немесе адам басына бір сағатта 17,5 доллар жұмсайды. Сөйтіп, шикізат сату өзіндік экономикалық тығырыққа тірелу болса, ал туризмді дамыту — ұзақ мерзімді, экономикалық тиімді болашақ.

Туризм мемлекеттің экономикасына үш оң нәтиже береді:

1. Шетел валютасының құйылуын қамтамасыз етеді және төлем теңгерімі мен жиынтық экспорт сияқты экономикалық көрсеткіштерге оң ықпал жасайды.

2. Халықтың жұмыспен қамтылуын көбейтуге көмектеседі. ДТҰ-мен Дүниежүзілік туризм және саяхат кеңесінің бағалауы бойынша туризм өндірісінде құрылатын әрбір жұмыс орнына басқа салаларда болатын 5-тен 9-ға дейін жұмыс орны келеді екен. Туризм тура немесе жанама түрде экономиканың 32 саласының дамуына ықпал жасайды.

3. Елдің инфрақұрылымын дамытуға жәрдемдеседі.[1]

Шетелде қонақжайлылық индустриясы мемлекеттің қазынасына үлкен кіріс әкелетін экономиканың күшті саласы болып табылады, ол тамақ өнеркәсібімен тығыз қарым-қатынаста, бұл оның үздіксіз жұмысын қамтамасыз етеді. Экономикалық жаһандану және мобильдік дәуірде туризм әлемдегі қарқынды дамып келе жатқан сала болып табылады. Қолданыстағы жүйені қолдау ұлттық туристік саясаттың объективті дәлелі болып табылады. Туризмді дамытуда жергілікті азық-түлік жүйесі маңызды рөл атқарады. Қоршаған ортаны қорғау және ресурстарды бөлу қиындықтарына қарамастан, бірыңғай дамуды анықтайтын азық-түлік өнімдері денсаулық талаптарына сәйкес келеді. Мазмұнына қарай туризм көптеген түрлерге жіктеледі, соның бірі – гастрономиялық туризм. Гастрономиялық туризм - туризмнің өзіндік түрі, оның басты мақсаты - елдер мен континенттер арқылы жергілікті тағамдардың, аспаздық дәстүрлердің ерекшеліктерімен танысу. Бүгінгі күні туризм индустриясының маңызды бөлігі қонақтарды тамақтандыру болып табылады. Қаланың қонақжайлылығымен танысқан туристер сол елдің ұлттық асханасының ерекшеліктерімен де танысқысы келеді. Сонымен қоса бұл мақсат қандай да бір сирек, экзотикалық тағамды немесе сансыз мөлшердегі тамақтан ауыз тиюге әкелмейді. Ғасырлар бойы өзіне жергілікті тұрғындардың салт-дәстүрін, олардың ас әзірлеу мәдениетін өзіне сіңірген жергілікті рецептурамен рахаттану маңызды. Ас халық рухының құпиясын ашады, оның менталитетін түсінуге көмектеседі. Гастрономия мен туризмнің байланысы туристер ағымының артуына олардың ұзақ уақыт болуына туризмнің пайдасын арттыруына әсер етеді.

Туризмдегі тамақтану елдің әлеуметтік және экономикалық дамуына әсер ететін маңызды саласы болып табылады.

Гастрономиялық туризм әлемде үлкен танымалдыққа ие. Адамдар қандай да бір елдің асханасымен терең танысу мақсатында арнайы гастрономиялық турлар сатып алады.

Гастрономиялық туризмнің өзіне тән ерекшеліктері:

✓ Кулинарлық туризмнің дамуы туралы шарттар барлық дерлік елдерде бар және бұл туризмнің аталған түрінің ерекше қыры.

✓ Сонымен қатар гастрономиялық туризмге маусымдық демалыс кедергі келтірмейді, кез – келген жыл мезгілінде ыңғайлы тур таңдауға болады.

✓ Кулинарлық туризм белгілі бір дәрежеде барлық турлардың құрамдас бөлігі болып табылады. Гастрономиялық туризмнің басқа туризм түрлерінен ерекшелігі- ұлттық тағамдармен танысу гастрономиялық сапардың басты мақсаты мен элементі болып табылады.

✓ Жергілікті шаруашылықтар мен азық-түлік өндірушілерін насихаттау - кез - келген гастрономиялық турдың ажырамас бөлігі болып табылады.

Гастрономиялық туризмнің бірнеше бағыттары бар:

✓ Ауылдық жерлер бойыша тур

✓ Мейрамханалық тур

✓ Оқу мақсатындағы тур

✓ Экологиялық тур

✓ Оқиғалық тур

Ауылдық жерлер бойынша тур - жергілікті асхананы және аймақта өндірілген өнімдерді дәмдестіру мақсатында ауылдық жерлерде туристердің уақытша болуын көздейтін туризм түрі, сондай-ақ ауыл шаруашылығы жұмыстарына қатысуды қамтуы мүмкін.

Мейрамханалық тур - сапалы, эксклюзивті тағамдармен, сондай-ақ ұлттық бағдармен ерекшеленетін танымал мейрамханаларға бару сапары.

Оқу мақсатындағы тур – бұл - мақсаты арнайы оқыту орындарында аспаздық мамандандыруға, сонымен қатар курстар мен мастер–кластарға үйрету болып табылатын тур.

Экологиялық тур – экологиялық таза шаруашылықтар мен өндірістерге баруды, экологиялық таза, органикалық азық-түліктермен және олардың өндірісімен танысуды қамтитын тур.

Оқиғалық тур - гастрономиялық тақырыптармен: көрмелер, жәрмеңкелер, шоу-румдар, фестивальдар, мерекелер сияқты қоғамдық және мәдени шараларға қатысу мақсатында белгілі бір уақытта елді мекенге баруға бағытталған тур.

Шарап гастрономиялық турлар сәні соңғы жылдары белсенді дамып келеді. Осы ойын-сауықтың ең үлкен жанкүйерлері ретінде немістерді, ағылшындарды, американдықтарды және жапондықтарды айтуға болады. Гастрономиялық туризм экологияның, мәдениеттің және өндірістің синтезі болып табылады. Гастрономиялық турлардың идеяларын қалыптастырудағы алғашқы жол салушылар итальяндықтар болып табылады. Олар дәмді және пайдалы тағам белгісімен туристерді тартып, сауда және технологиялық өндірісті сәтті біріктірді. Сонымен қатар дүние жүзінде бағалаушылар арасында ерекше танымалдылығымен Франция, Таиланд, Қытай, Жапония және Испания болып табылады. Бұл елдер өзінің ерекше асханасымен ерекшеленеді.

Таиланд - жыл сайын елге деген туристік қызығушылықтың өсуімен бірге танымал болып келе жатқан азиялық асхананың ерекше өкілі. Тай асханасының негізі – күріш, кеспе, теңіз тағамдары және тропикалық жемістер.

Қытай асханасы. Қытай асханасы дайындалатын тағам құрамы есебінен қамтамасыз етілетін пайдалы тамақтану концепциясын ұстанады.

Жапон асханасы. Жапон асханасы әлемдегі кез-келген асханадан ерекше. Ол азия елдерінің тұрғындары үшін еуропалықтар үшін француз асханасы қандай болса сол сияқты. Форма мен түстердің сәнділігі және үндестігімен қатар дайындалған тағамдар міндетті түрде жыл мезгілін бейнелейді. Маусымға сәйкес азық-түліктің балғындылығы Жапонияда оны дайындағаннан да гөрі жоғары бағаланады.

Еуропа елдерінің арасында Италия бірінші орынды алады. Италия – пицца, паста және ризотто сияқты тағамдардың отаны. Ол туристерге Бахустың ең тамаша сыйларынан

ләззат алуға мүмкіндік беретін жүзге тарта шараптық, жүз елу өзіндік асханалық маршруттарды ұсына алады. Еуропаның басқа елдері арасынан Франция, Швейцария, Испания және басқа да елдерді атауға болады.

Франция тек қана жоғары сәніменен, нәзік иістерімен және керемет әйелдерімен ғана белгілі емес, ол сол сияқты басқа барлық халықтардың эталоны болып табылатын өзінің ғажап ұлттық асханасымен де белгілі. Аймақтардың асханалық дәстүрлері турлары ең атақты шеф аспаздар жетекшілік ететін мейрамханаларға, семинарларға бару асханалық мектептерде үйрету деп есептейді. Сонымен қатар круиздер де, базарлар мен түрлі асханалық фестивальдар жәрменкелеріне бару да ұйымдастырылады.

Швейцария, Австрия, Голландия, Бельгия гурман туриске бірегей тау-шаңғылық, шомылу, танымдық турларды ғана емес, «шоколадты» (шоколад фабрикаларына, фестивальдарға бару), «сүтті» (сүт фермаларына, май шайқау орындарына бару), «сырлы», «шарапты» және басқа асханалық турлардың түрлерін де ұсынады.

Қазақстанда туризмнің бұл түрі енді дамып келе жатыр және ұқсас турлар таза күйінде әлі жоқ, сондықтан гастрономиялық турлардың элементтері негізгі бағдарламаға енеді. Қазақстанда асханалық туризм әзірге сирек кұбылыс: ойластырылған гастрономиялық маршруттар жоқ, мұндай саяхаттарға ақша төлеуге дайын қазақстандықтар саны өте аз. Алайда бізде де адамдардың көбі турбизнесінің бұл бағыттың перспективтілігін түсінеді. Қазақстан перспективасында басты образ болып (жасыл) гастро туризм дамиды.

Гастрономиялық турларды сатып алушылар алдын-ала жол концепциясын анықтап алулары керек. Жай ғана ғасырлық асханалық дәстүрлерімен атақты елге баруға және оның жеуге келетін және басқа да көрікті жерлерімен танысуға болады. Планетаның әр бұрышында мерзімді түрде өтетін көңілді және тәбет ашатын гастрономиялық фестивальдарға қатысуға болады. Мысалы қыркүйек – Ирландияда Устрица және Мюнхенде Октоберфест фестивалі мезгілі, шілдеде Испандық ұлттық тағам Сан-Фермин және Италияда тунец фестивалі – Бонтон мерекесі дәстүрлі түрде өтеді, ал қарашада қарқынды гастрономиялық туристер Францияға Божоле Нувоға – жас шарап мерекесіне немесе Сан-Миниятодағы ақ трюфельдер фестиваліне аттанады.

Адамзат тарихындағы маңыздылардың бірі тағамды дайындау және қолдану өнері болып табылады. Ғасырлар бойы әр халықтың ұлттық мәдениетінің қалыптасуымен қатар оладың ортақ мәдениетінің ажырамас бөлігіндей болған өзіндік гастрономиялық талғамдары жинақталды. Осы мәдениеттің қыр-сырын әлемге таныта отырып, бәсекеқабілетті туризмнің түрін қалыптастыруға болатыны айдан анық.

Қолданылған әдебиеттер:

1. <https://kk.wikipedia.org>
2. Арутюнов С. А. Этнография питания народов Земли. Опыт сравнительной типологии. М: Наука, 1990
3. Гололвков А. Э. Кухня без секретов: Секреты традиций питания народов Европы. Одесса: творч. произв. предприятие Вариант, 1993
4. Кухня разных стран. Минск: Урожай, 1986
5. www.gastrotur.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РК (НА ПРИМЕРЕ КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Емелина Н.К.,
Ибырханов А.,
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Современное общество, взаимодействуя с природой и используя ее, столкнулось с ситуацией, когда функционирование индустриального мира породило ряд проблем, ставящих под угрозу существование человечества. Возникли противоречия между интересами и потребностями нынешнего поколения и будущих поколений, а также актуальными и перспективными интересами природы. Наблюдается усиление дестабилизирующих факторов, нарастание общей неустойчивости функционирования. Итогом является обострение многих социально-эколого-экономических проблем, ухудшение качества жизни населения, ухудшение состояния окружающей природной среды. Все эти противоречия можно разрешить лишь с позиций устойчивого развития. Социально-эколого-экономическое развитие общества, удовлетворение потребностей населения должны быть согласованы с возможностями окружающей природной среды.

Для прогнозирования устойчивого развития Карагандинской области мы использовали систему регрессионных уравнений, каждое из которых отражает развитие трех сфер: экономической, социальной и экологической:

$$\begin{cases} GDP = f(Inv) - \text{экономическая модель} \\ Pop = \varphi(UP, ANS, MG, PG, NUS, HB, CPO) - \text{социальная модель} \\ Emis = \psi(GDP, Pop, Manuf, Avto) - \text{экологическая модель} \end{cases}$$

где:

GDP – валовой внутренний продукт;

Inv – инвестиции в основной капитал;

Pop – общая численность населения;

UP – безработное население;

ANS – среднемесячная номинальная заработная плата;

MG – миграционный прирост;

PG – естественный прирост населения;

NUS – численность студентов в ВУЗах;

HB – число больничных коек;

CPO – число постоянных дошкольных организаций;

$Manuf$ – количество предприятий, имеющих выбросы вредных веществ в атмосферу;

$Avto$ – количество автотранспортных средств.

Экономическая модель. Для прогнозирования экономической устойчивости Карагандинской области мы построили динамическую модель с распределенным лагом методом Алмон. Основным преимуществом метода Алмон является то, что он универсальный и может быть использован при моделировании процессов, которые характеризуются различными структурами лагов.

Для построения модели мы использовали статистические данные об объеме ВРП в Карагандинской области и объеме инвестиций в основной капитал в период с 1998 по 2016 годы [1]. В результате нами была получена следующая модель с распределенным лагом:

$$GDP_t = -24457,4 + 0,779Inv_t + 0,388Inv_{t-1} + 2,501Inv_{t-2} + 7,119Inv_{t-3}$$

Анализ модели показывает, что увеличение инвестиций в основной капитал на 1 млн. тенге приведет к среднему росту ВРП на 0,779 млн. тг. в текущем периоде.

При вложении инвестиций в основной капитал через год можно ожидать увеличение объемов ВРП на 1,167 млн. тенге, через два года на 3,668 млн. тенге.

Рост инвестиций в основном капитале на 1 млн. тенге в текущем периоде приведет через три года к росту объемов ВРП на 10,787 млн. тенге.

Учитывая вклад каждого лага, получаем, что 7,2% общего увеличения объема ВРП, вызванного ростом инвестиций в основной капитал, происходит в текущий момент времени; 3,5% - через год; 23,2% - через два года; 66,1% - через три года.

Средний лаг модели равен:

$$\bar{l} = 0 \cdot 0,072 + 1 \cdot 0,035 + 2 \cdot 0,232 + 3 \cdot 0,661 = 2,48 \text{ (года)}$$

Величина лага 2,48 лет также свидетельствует, что большая часть эффекта роста ВРП проявляется через три года.

Таким образом, мы можем утверждать, что инвестиции в основной капитал действительно оказывают долгосрочный положительный эффект на динамику развития ВРП региона, как одного из основных показателей экономической устойчивости. И согласно построенной лаговой модели можно ожидать увеличения валового регионального продукта Карагандинской области в последующие три года. Прогнозное значение ВРП составит:

$$GDP_{2017} = 4356004,64 \text{ млн. тенге;}$$

$$GDP_{2018} = 4232544,37 \text{ млн. тенге;}$$

$$GDP_{2019} = 4491113,57 \text{ млн. тенге.}$$

Социальная модель. Для прогнозирования социальной устойчивости Карагандинской области нами была построена множественная регрессионная модель:

$$Pop = 1536,8 - 0,00197ANS - 0,00015MG + 0,0066PG - 0,0033NUS + 0,0029NB + 0,148CPO, \quad R^2 = 0,99.$$

Уравнение регрессии статистически значимо, следовательно, модель адекватно описывает взаимосвязь между переменными и может быть использована для дальнейшего анализа и прогноза.

Для получения прогнозных оценок социальной устойчивости в будущем мы выявили тенденции развития показателей, включенных в модель. Тренды изменения и прогноз, полученный по трендовым моделям, на три последующих года представлен в таблице 1.

Таблица 1

Прогноз целевых индикаторов устойчивого развития социальной сферы

Факторы социальной устойчивости	Трендовая модель	Прогноз целевого индикатора		
		2017	2018	2019
Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге	$ANS = 274,85t^2 - 2503,7t + 8971,1$ $R^2 = 0,99$	141737	154349	167512
Миграционный прирост, тыс. человек	$MG = 10868 \ln(t) - 38578$ $R^2 = 0,39$	-2759	-2364	-1982
Естественный прирост населения, человек	$PG = 100,03t^2 - 2423,4t + 14993$ $R^2 = 0,84$	22483	25561	28840
Численность студентов в ВУЗах, человек	$NUS = -157,1t^2 + 4905,1t + 22054$ $R^2 = 0,56$	39963	36228	32178
Число больничных коек, единиц	$NB = 24690e^{-0,04t}$ $R^2 = 0,65$	8385	8056	7740
Число постоянных дошкольных организаций, единиц	$CPO = 11,164 \ln(t) + 487,63$ $R^2 = 0,97$	509	511	512
Примечание – рассчитано автором на основании данных Департамента статистики Карагандинской области				

Используя полученные прогнозные оценки факторов социальной устойчивости, мы получили прогноз общей численности населения Карагандинской области в 2017-2019 годах:

$$Pop_{2017} = 1374,6 \text{ тыс. человек;}$$

$$Pop_{2018} = 1381,5 \text{ тыс. человек;}$$

$$Pop_{2019} = 1389,7 \text{ тыс. человек.}$$

Таким образом, общая численность населения Карагандинской области имеет положительную тенденцию.

Экологическая модель. Для прогнозирования экологической устойчивости Карагандинской области мы построили многофакторную модель регрессии, в которой количество выбросов в атмосферу загрязняющих веществ (*Emis*, тыс. тонн) будет зависеть от таких переменных, как ВРП (*GDP*, млн. тенге), общей численности населения области (*Pop*, тыс. человек), количества предприятий, имеющих выбросы вредных веществ в атмосферу (*Manuf*, единиц) и автотранспортных средств (*Avto*, тыс. единиц).

Зависимость между выбросами загрязняющих веществ и объемом ВРП мы описали полиномом второй степени. Такой вид связи между данными показателями был описан Д. Гроссманом и А. Крюгером [2], которые предположили, что экономический подъем ведет сначала к увеличению, а потом к снижению выбросов.

То есть, с ростом ВВП вначале экология ухудшается: дымят заводы, вырубается леса. Но потом наступает перелом, который многими учеными объясняется так: «С увеличением доходов поднимается спрос на улучшение окружающей среды и появляется больше ресурсов, которые можно в это инвестировать» [3].

Иными словами, состоятельные граждане, во-первых, сильно заинтересованы в том, чтобы жить в экологически благоприятной окружающей среде, сохраняя тем самым свое здоровье и думая о будущих поколениях, а во-вторых, могут позволить себе инвестировать в экологию свободные деньги.

Таким образом, чтобы спасти окружающую среду, нужно не ограничивать экономическое развитие, а, наоборот, развивать его как можно интенсивнее, не размениваясь на экологию.

Однако, на наш взгляд, на количество выбросов в атмосферу оказывают влияние и ряд других факторов, которые мы и включили в экологическую модель.

В результате аппроксимации статистических данных по Карагандинской области за период с 1991 по 2016 годы [1] было получено следующее уравнение:

$$Emis = -711,7 + (-6,2E - 11)GDP^2 + 0,0009GDP + 2,075Pop + 0,029Manuf + 9,85Avto, \quad R^2 = 0,7$$

Так как коэффициент $b_1 = -6,2E - 11 < 0$, а коэффициент $b_2 = 0,0009 > 0$, то мы получили выпуклую вверх (\cap -образную) кривую, меняющую свое направление относительно точки перегиба с роста на падение.

Продифференцировав равенство по показателю *GDP*, и приравняв результат к нулю, мы рассчитали объем валового регионального продукта в среднем по Карагандинской области, для которого объем загрязнения достигает максимального значения. Получили, что пик загрязнения наступает при уровне $GDP=7258064,5$ млн. тенге. Дальнейшее увеличение данного показателя в области ведет к снижению выбросов в атмосферу загрязняющих веществ.

Прогноз экологической ситуации, согласно построенной модели регрессии, на ближайшие три года будет следующим:

$$Emis_{2017}=627,6 \text{ тыс. тонн};$$

$$Emis_{2018}=353,6 \text{ тыс. тонн};$$

$$Emis_{2019}=270,7 \text{ тыс. тонн}.$$

Данный прогноз был рассчитан на основании прогнозных значений показателей участвующих в модели, которые указаны в следующей таблице 2.

Таблица 2

Прогноз целевых индикаторов устойчивого развития экологической сферы

Факторы экологической устойчивости	Модель	Прогноз показателя		
		2017	2018	2019
Валовой региональный продукт, млн. тенге	Экономическая модель	4356004,6	4232544,3	4491113,6

Общая численность населения, тыс. человек	Социальная модель	1374,6	1381,5	1389,7
Количество предприятий, имеющих выбросы вредных веществ в атмосферу, единиц	Трендовая модель $Manuf = 116,2t + 264,8$ $R^2 = 0,83$	1310,6	1426,8	1543
Количество автотранспортных средств, тыс. единиц	Трендовая модель $Avto = 28,644t + 110,21$ $R^2 = 0,98$	483	511	540
Примечание – рассчитано автором на основании данных Департамента статистики Карагандинской области				

Подводя итог проведенному исследованию, хочется отметить, что переход к устойчивому развитию и управление им – процесс весьма длительный, так как требует решения беспрецедентных по масштабу социальных, экономических и экологических задач. По мере продвижения к устойчивому развитию само представление о нем будет меняться и уточняться, потребности людей – рационализироваться в соответствии с экологическими ограничениями, а средства удовлетворения этих потребностей – совершенствоваться. Поэтому реализация принципов устойчивого развития должна рассматриваться поэтапно.

Тем не менее, применение математических моделей для прогнозирования целевых индикаторов программы развития региона в контексте парадигмы устойчивого развития территории благотворно повлияет на весь управленческий процесс, и будет способствовать повышению качества планирования развития региона, разработки программ развития региона и их реализации.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Департамента статистики Карагандинской области. Электронный ресурс URL: <http://karaganda.stat.kz>
2. Grossman, G.M., Krueger, A.B. Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement // National Bureau of Economic Research Working Paper. 3914. Cambridge. – 1991. URL: <http://www.nber.org/papers/w3914.pdf>
3. Булетова, Н.Е. Эколого-экономическая безопасность: природа, содержание и проблемы диагностики в регионах России: Монография / Волгоградский филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет»; Н.Е. Булетова. – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ, 2013. – С. 19

СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ КОРПОРАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Каугабаева Р.Б.
магистрант, кафедра «Менеджмент и маркетинг» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, г.Астана

В «Стратегии Казахстан-2050» дается следующее определение социально-предпринимательским корпорациям (СПК) - это устойчивые бизнес-структуры,

осуществляющие свою деятельность с целью получения прибыли от производства и продажи товаров и услуг. Основным отличием СПК от коммерческих корпораций является то, что полученная прибыль реинвестируется для реализации социальных, экономических или культурных целей населения того региона, в интересах которого СПК создавались» [1].

По замыслу Главы государства, каждая СПК должна стать своего рода региональным институтом развития и может представлять собой холдинговую компанию, управляющую государственными активами в соответствующем регионе страны, а деятельность корпораций направляется на привлечение новых проектов, развитие малого и среднего бизнеса, усилении кооперации.

В своем Послании народу Казахстана Н.Назарбаев заключил: «в результате СПК превратятся в крупных работодателей и «локомотивы» развития страны, не обременяя при этом государство увеличением числа государственных служащих» [1],

По организационно-правовой форме СПК создаются как корпорации некоммерческого типа, однако призваны решать задачи извлечения прибыли и инвестирования в социально-экономическое развитие регионов. Отличие социально-предпринимательских корпораций от коммерческих корпораций – в реинвестировании полученной прибыли в социальные проекты того региона, в интересах которого они созданы. При этом под социальной ответственностью следует понимать не только инвестирование прибыли в социальные проекты, но и создание и ведение конкурентоспособного бизнеса, создание новых производств на базе нерентабельных предприятий, эффективное использование государственной собственности. Каждая такая корпорация должна стать своего рода региональным институтом развития, который будет способствовать усилению кооперации.

Если в 2006 году первая СПК в качестве пилотного проекта была создана на территории Карагандинской и Акмолинской областей, то в других регионах они были образованы в 2007 году.

В соответствии с Постановлением Правительства РК, в стране действуют 16 социально-предпринимательских корпораций [2].

Уставный капитал СПК сформирован из: финансовых средств, выделенных государством; земельных участков; прав недропользования; инфраструктурных объектов, инженерных коммуникаций и сетей; объектов движимого и недвижимого имущества, находящихся в государственной собственности; акций акционерных обществ, доли участия в товариществах с ограниченной ответственностью и предприятиях, находящихся в государственной собственности.

Многопрофильная (финансовая, производственная, учредительская, инвестиционная, инновационная, страховая, коммерческая) деятельность социально-предпринимательских корпораций должна способствовать достижению главной цели - развитию экономики регионов. При этом максимальное участие их активов в проектах не должно превышать 49% при наличии у партнера экономически эффективного бизнес-плана, административных ресурсов и опыта в области осуществляемого проекта.

Можно заключить, что перед социально-предпринимательскими корпорациями поставлены разноплановые и амбициозные задачи. Эти структуры одновременно должны стать эффективным рыночным механизмом реализации коммерческих проектов на долгосрочную перспективу, снижающим риски для бизнеса от политической конъюнктуры, и новым инструментом развития несырьевых секторов экономики.

Несмотря на разноплановые задачи, стоящие перед СПК, с момента их создания пройдены организационный этап, этап инвентаризации государственных активов, этап определения приоритетов инвестиционной деятельности в сырьевом и несырьевых секторах и начато финансирование более чем 140 инвестиционных проектов.

Так, например, АО «НК «СПК «Сарыарка» отвечает за развитие индустриального парка «Металлургия - металлообработка», строительство ТЭЦ-4 (г.Караганда),

транспортно-логистического центра, 3х сервис-центров по трассе Астана - Щучинск. АО «НК «СПК «Каспий» занимается реализацией более 30 проектов, в том числе строительством базы технической поддержки дноуглубительного флота, завода по производству КНАУФ-листов, национального центра хранения серы, товарно-осетровой фермы, мукомольного завода.

В АО «НК «СПК «Сарыарка» ведется работа по созданию плодоовощного кластера. Для этого им учреждено ТОО «Сарыарка Агро», которое совместно с ТОО «Kirol ImpeX GmbH» и ТОО «Аграрий» планирует выращивать овощи в открытом грунте и тепличном комплексе, строительство овощехранилищ в поселках Коши и Катарколь и торговых павильонов в г. Астана. АО «НК «СПК «Батыс» уделяет огромное внимание созданию животноводческого кластера, для которого кооперируются различные проекты в области животноводства и производства продукции. В частности, выделено 40 млн тенге в ТОО «Тандем W» на строительство мясокомбината в г. Актобе мощностью 2400 тонн в год.

В концепции создания СПК акцент сделан на то, что эти структуры будут внедрять механизмы кластерного развития, усиливать сетевые связи между крупными финансово-стабильными предприятиями и субъектами малого и среднего бизнеса [3].

Поддержка предпринимательства является одним из главных приоритетов государственной экономической политики. И СПК в Казахстане должны заниматься созданием институциональных условий для субъектов малого и среднего предпринимательства. Создание институциональных условий предполагает деятельность, направленную на разработку моделей институтов (норм и правил), сознательно и целенаправленно внедряемых в хозяйственное поведение. Если исходить из данного подхода, то СПК должны пересмотреть или конкретизировать свои функции. Кроме этого, СПК отвечают за развитие индустриальных зон, технопарков, специальных экономических зон. В таком случае неизвестными остаются два момента:

- насколько проекты СПК согласуются с мероприятиями, начатыми ранее, такие как: создание пилотных кластеров, национальных и региональных технопарков, технологических бизнес-инкубаторов при университетах, учебных центров при технопарках;

- механизмы развития этих специализированных структур и зон [4].

При этом национальные технопарки должны иметь строгую отраслевую направленность и действовать только на территориях специальных экономических зон. Их целевое предназначение - создание новых отраслей экономики. В качестве системообразующего ядра региональных технопарков взяты промышленные предприятия, вузы и научные организации, расположенные на территории областей Казахстана. Их целевое предназначение - развитие инновационного потенциала и конкурентоспособности регионов.

Масштабы сектора малого и среднего предпринимательства в Казахстане сопоставимы с его размерами в экономически развитых странах. Порог отметки в 90 % по доле числа субъектов МСП в экономике достигнут почти во всех областях страны. Вместе с тем самым многочисленным субъектом сектора МСП в Казахстане в целом и во всех регионах является индивидуальное предпринимательство (ИП), на втором месте - предприятия малого бизнеса, затем - крестьянские (фермерские) хозяйства. Отраслевая структура субъектов МСП свидетельствует, что в данном секторе доминируют предприятия, которые специализируются на торгово-посреднических операциях, деятельность которых ориентирована в основном на внутренний рынок и создает относительно незначительную добавленную стоимость. В промышленном обрабатывающем секторе его удельный вес составляет не более трех процентов [5].

На наш взгляд, насколько успешно СПК в Казахстане сумеют объединить усилия с государством и общественными организациями в формировании активной стратегии социального развития, во многом будут зависеть конкурентоспособность и продуктивность малого и среднего бизнеса. Если они не возьмут на себя часть

ответственности за решение нарастающих проблем в социально-трудовой сфере, то станут первой же их жертвой. Для предотвращения дальнейшей социальной поляризации и дестабилизации потребуются крупные финансовые средства, и именно коммерческие структуры в первую очередь будут обложены высокими налогами. Это приведет к снижению конкурентоспособности, ухудшению экономической конъюнктуры и дальнейшему обострению социальных проблем.

Необходимо отметить, что в целом такие институциональные образования, как технопарки, бизнес-инкубаторы, начнут активизировать свою деятельность при появлении насущной потребности в их деятельности со стороны предпринимателей, желающих расширить и укрепить позиции собственного бизнеса в определенных нишах рынка. Что касается кластерных инициатив СПК, то они совместно с местными исполнительными органами должны стимулировать создание сетевых форм бизнеса путем использования административного механизма. Имея необходимый уровень активов, финансовых ресурсов, СПК в Казахстане обязаны взять на себя функцию генератора сети. В частности, при экспертизе инвестиционных проектов они должны отдавать предпочтения тем проектам, которые планируют активное межфирменное сотрудничество с различными региональными предпринимательскими структурами. Для полноценного и эффективного выполнения функций по развитию межфирменной кооперации целесообразно в структуре СПК открыть подразделения субконтрактации. В их функциональные обязанности включить: □

- ведение реестра о технологических возможностях и временно свободных производственных мощностях предприятий макрорегиона, потенциальных заказчиках субконтрактной продукции и услуг; □

- составление перечня предприятий малого и среднего бизнеса, производственные возможности которых позволяют участвовать на конкурсной основе в производстве и поставке отдельных видов продукции и товаров (услуг); □

- ведение реестра о подержанном оборудовании, сдаваемых в аренду производственных помещениях и т.д.; □

- аналитическую и методическую деятельность, то есть изучение и прогнозирование регионального рынка субконтрактации, обеспечение малых предприятий региона адекватными методиками для получения и выполнения субконтрактных заказов;

- оказание содействия малым предприятиям в установлении тесных и доверительных контактов для развития долгосрочных взаимоотношений и проектов, в том числе сопровождение полученных субконтрактных заказов (оказание помощи малым предприятиям в проведении переговоров, подготовке контрактов, консультирование по вопросам маркетинга, технологии, услуги в области проектирования и промышленного дизайна);

- предоставление информации о потенциальных иностранных партнерах, имеющих желание и возможности помогать развитию предпринимательства в регионе [6,7,8]. □

На наш взгляд, огромное значение для преодоления проблемы внутрирегиональной разобщенности имеет создание в рамках СПК единого информационного поля с целью облегчения процесса поиска:

- потенциальных инновационных проектов, требующих инвестиций;
- потенциальных арендаторов и арендодателей помещений и оборудования;
- потенциальных субпоставщиков и субконтракторов;
- потенциальных инвесторов для создания или развития бизнеса [9].

Таким образом, создание институтов развития в виде холдинговых компаний, в том числе СПК, в основном, обусловлено необходимостью проведения сильной государственной политики. СПК в Казахстане являются своеобразной формой прямого участия государства в управлении развитием регионов, рычагом проведения государственной политики на местах. Однако успех их деятельности будет зависеть от уточнения политики и механизма их работы на уровне макрорегиона.

Список использованной литературы:

1. Назарбаев Н. А. Послание Президента Республики Казахстан НА Назарбаева народу Казахстана //Стратегия развития Республики Казахстан до 2050 года. – 2012..
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 апреля 2011 года № 376. «Об утверждении перечня национальных управляющих холдингов, национальных холдингов, национальных компаний»
3. О концепции создания СПК в Казахстане (<http://www.iwep.kz>)
4. Сулейменова Г. К. Социально-предпринимательские корпорации: региональные институты развития в Республике Казахстан //Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Т. 2. – №. 2.
5. Досанова А. К. развитие малого бизнеса в Казахстане //Н-76 Новые регуляторы развития АПК Российской Федерации: Сборник статей Международной научно-практической конференции./Под ред. ИП Глебова.–Саратов: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2017.–176 с. – 2017. – С. 85.
6. Бажуткина Л. П. Социально-предпринимательские корпорации как инновационные модели государственно-частного партнерства //Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – №. 7. – С. 15-19.
7. Scharff, W., Hájek, P., Tolysbayev, B., Kurmanov, N., & Aibossynova, D. (2016). Innovation and economic development in kazakhstan. *Редакционная коллегия, 171*.
8. Mutaliyeva L. M., Kurmanov N., Tuleev N. A. Innovation capacity and innovation development in small and medium-sized enterprises in Kazakhstan //Вестник университета Туран. – 2017. – №. 2. – С. 183-187.
9. Yeleussov A., Kurmanov N., Tolysbayev B. Education quality assurance strategy in Kazakhstan //Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №. 2. – С. 142-150.

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Кульжанбекова А.Ж.
магистр экономических наук
кафедры «Экономика и
предпринимательство»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Социальная защита - это система, призванная обеспечивать определенный уровень доступа к жизненно необходимым благам и определенный уровень благосостояния граждан, которые в силу неблагоприятных обстоятельств (старость, состояние здоровья, потеря кормильца или работы) не могут быть экономически активными и обеспечивать себя доходами путем участия в достойно оплачиваемом труде [1, с.56].

Международная организация труда, членом которой является Республика Казахстан, определяет систему социальной защиты как комплекс мер, включающий в себя:

- стимулирование стабильной, оплачиваемой трудовой деятельности;
- предотвращение и компенсацию части доходов в случае возникновения основных социальных рисков с помощью механизмов социального страхования;
- предоставление механизмов социальной помощи, предназначенной для уязвимых групп населения, не являющихся участниками системы социального страхования;
- доступ граждан к основным правам и услугам, таким как образование и медицинская помощь.

Количественные показатели систем социальной защиты в значительной степени определяются уровнем экономического развития страны, а степень солидарности между лицами, участия государственных институтов и уровень стимулирования находятся во взаимосвязи с выбранной социально - экономической моделью.

Система социальной защиты Республики Казахстан включает в себя следующие основные элементы:

- государственные пособия;
- обязательное социальное страхование;
- накопительное пенсионное обеспечение;
- социальную помощь.

Государственные пособия предназначены для обеспечения всех граждан гарантированными выплатами на определенном уровне в случае наступления обстоятельств, подлежащих социальной защите.

Обязательное социальное страхование, финансируемое за счет отчислений работодателей и работников, предназначено для дополнительной защиты работников формального сектора, которая зависит от уровня взносов гражданина.

Накопительное пенсионное обеспечение предназначено для самостоятельного пенсионного обеспечения каждым гражданином. Накопительная пенсионная система - единственный вид обеспечения при наступлении старости, основанной на принципах сбережения без солидарности между участниками, имеющий действенные стимулы по участию в системе.

Социальная помощь предназначена для предоставления дополнительной защиты отдельным категориям граждан за счет средств бюджета [2, с.24].

Основным источником финансирования и общим регулятором системы социальной защиты является государство. В действующей системе подтверждается международный опыт относительно базовых характеристик - более полный охват населения и низкие административные расходы в системе с государственным управлением, низкий охват и высокие административные расходы в системе с участием частных институтов.

Основными принципами проведения социальной защиты в Республике Казахстан в условиях рынка являются:

- защита уровня жизни путем введения разных форм компенсации при повышении цен и проведение индексации;
- обеспечение помощи самым бедным семьям;
- выдача помощи на случай безработицы;
- обеспечение политики социального страхования, установление минимальной заработной платы;
- развитие образования, охрана здоровья, окружающей среды в основном за счет государства;
- проведение активной политики, направленной на обеспечение квалификации [3, с.14].

Основными недостатками действующей системы социальной защиты препятствующими ее эффективному функционированию в Республике Казахстан, являются:

- несовершенное законодательство: законодательная система, регулирующая социальную сферу, сложна и непрозрачна, поскольку сформирована в основном по видам выплат, а не по социальным рискам и основаниям выплат;
- недостаточная справедливость и низкие стимулы: отсутствие преимуществ работников формального сектора экономики, осуществляющих налоговые отчисления, перед теми, кто не отчисляет, при реализации права на получение социальных пособий;
- недостаточная прозрачность: на стадии становления находится система индивидуальной идентификации или базы данных для отслеживания процесса получения и распределения пособий.

Основные направления развития системы социальной защиты базируются на анализе международного опыта и современного состояния.

Прежде всего, для совершенствования системы социальной защиты в Республике Казахстан как инструмента повышения уровня жизни населения необходимо построение такой системы, которая соответствует рыночным условиям и способствует формированию стимулов к стабильной оплачиваемой деятельности с более высоким уровнем охвата населения при минимальных затратах на администрирование.

Данная система должна быть справедливой. В отдельных странах это означает, что размер социальных выплат является одинаковым для всех граждан вне зависимости от взноса человека. В других странах подразумевается, что социальные выплаты каждого человека зависят от его трудовой деятельности: условий труда, размеров и продолжительности отчислений.

Новая система социальной защиты должна быть основана на комбинировании двух представленных точек зрения. Реализация прав на социальную защиту должна быть легкодоступной для потенциальных получателей. Гарантированный государством минимальный объем пособий должен предоставлять одинаковый уровень выплат для всех получателей при наступлении социальных рисков. В то же время дополнительный уровень защиты должен зависеть от трудовой деятельности каждого конкретного человека.

Система социальной защиты должна стимулировать индивидуальную ответственность каждого гражданина, а не его зависимость от государства. В целом все трудоспособные граждане должны быть ответственными за свое собственное будущее и благосостояние своих семей.

Система должна быть действенной. Пособия должны обладать адресностью, то есть предоставляться тем, кто имеет на это право и наиболее нуждается в них. Система должна быть эффективной, то есть прозрачной и хорошо управляемой, низкочрезмерной и простой, дублирование пособий должно быть сведено до минимума. Основные компоненты системы должны гибко регулироваться.

Система должна за определенный короткий срок обеспечить максимально полный охват населения.

Учитывая специфику Казахстана, на основе международного опыта при рассмотрении институциональной базы системы социальной защиты предпочтение должно быть отдано смешанной системе, при которой эффективно используются возможности как государственных, так и частных институтов.

Для более эффективного управления социальными выплатами должна быть разработана общегосударственная система персональной идентификации и национальная база данных с присвоением каждому гражданину персонального идентификационного кода и контролем над всеми социальными выплатами на основе персонального кода.

Предполагается повышение уровня участия в системе социальной защиты не только каждого конкретного гражданина, но и социальных партнеров Правительства - профессиональных союзов трудящихся и объединений работодателей, поскольку все системы социальной защиты прямо или косвенно финансируются за счет средств работников и работодателей.

Итак, социальная политика напрямую отражает успехи экономического развития страны, которые позволили повысить уровень жизни населения. Одним из важнейших факторов эффективного функционирования современного рынка является формирование адекватных ему рыночных условий, включающих и развитие системы социальной защиты населения.

Список использованной литературы:

1. www.enbek.gov.kz - Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан

2. www.minplan.kz - Официальный сайт Министерства экономики и бюджетного планирования
3. Послание Президента РК Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» от 10.01.2018г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНИМАЕМЫХ МЕР АВТОМАТИЗАЦИИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

Миронычева А.И.
магистрант гр.21-НП ГМУ
Сейтхожин Б.У.
к.ю.н., доцент, снс НИИ ЭПИ
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Изменения в политической системе Республики Казахстан, которые начались с начала обретения независимости, как и динамичность институциональной структуры государства создают неясность в процессах функционирования различных сфер государственного управления, в том числе сферы предоставления государственных услуг.

При этом особый масштаб приобретают проблемы совершенствования процессов государственного планирования и управленческих технологий, принимавших тенденции возникновения новых видов качественных государственных услуг, перехода к оптимальным формам их предоставления, включая электронным способом.

Эти тенденции обусловлены, с одной стороны, общими закономерностями перехода к строительству демократического государства, а с другой – динамично меняющимися условиями социальной среды.

После обретения Казахстаном независимости, одной из предпосылок общественно-политической трансформации страны является изменение действующих в период советской власти понятий о месте и роли государства. Главная особенность этого содержится в укреплении идеологии, в соответствии которой первоисточником власти считается народ, а государству отводится роль услугодателя.

Таким образом, современная государственная политика, которая направлена на образование эффективной системы регулирования сферы предоставления государственных услуг, тем самым выступает ответом на современные основы существования и взаимодействия государства и гражданина, возрастающие требования общества к эффективности и качеству государственных услуг, равно как является одной из главных задач проводимых в Казахстане реформ системы государственного управления.

В практической деятельности органов государственной власти испытан ряд способов стандартизации и регламентации государственных услуг, проводился комплексный реинжиниринг по внедрению и эксплуатации принципа «одного окна», осуществляются меры по оптимизации и автоматизации процессов предоставления государственных услуг. На сегодня вводятся механизмы по стимулированию органов государственной власти к проведению мероприятий по совершенствованию процессов предоставления государственных услуг.

В тоже время имеются сложности в реализации принимаемых мер. В большей степени это связано с отсутствием соответствующих научных исследований относительно сущности и видов процессов предоставления государственных услуг, системы требований, которые предъявляются к ним и методологии их совершенствования.

Осуществление работ по классификации процессов предоставления государственных услуг, дифференциация общих и отличительных особенностей

образовывает возможность для унификации и формирования единых требований к сходным и однородным процессам.

Понимание природы государственных услуг и их содержание позволяет выделить процессы, к которым возможно применить механизмы комплексного обслуживания по принципу «одного окна». Так же подобным образом должны быть решены вопросы, которые связаны с передачей государственных услуг в частный сектор, как и вопросы компетенции государственных органов.

Значимость работы и степень ее влияния на повышение качества государственных услуг, достаточно высоки, так как сокращается перечень документов, запрашиваемых государственными органами для оказания государственных услуг.

Изучение и анализ технологических принципов процессов предоставления государственных услуг разрешают выработать детальный перечень сведений, нуждающихся в создании специальной государственной информационной системы.

Так, предложено ряд рекомендаций по реинжинирингу, оптимизации и автоматизации процесса предоставления государственных услуг.

Реинжиниринг процессов – это один из важных этапов проведенной реформы в области предоставления государственных услуг.

Главный упор осуществившего в Казахстане реинжиниринга был сделан на изменении ведомственной принадлежности государственных услуг путем их передачи от государственных органов Центрам обслуживания населения.

На сегодня актуальна проблема определения круга государственных услуг, передача которых в Центр обслуживания населения невозможна, к таким государственным услугам относятся услуги, которые связаны с использованием особо значимой информации.

Решение и отнесение сведений к подобной категории зависят от ряда факторов. Во-первых, речь идет об информации, которая содержит государственные секреты, коммерческую либо личную тайну. К примеру, к коммерческой тайны можно отнести услуги в области недропользования, к личной – услуги по оформлению усыновления и тд.

Все же, при решении и отнесении сведений к категории особо значимых следует учитывать характер самой информации и степени ее влияния на качество государственной услуги. В результате, государственные услуги, которые не связаны с подобной информацией, необходимо передавать Центрам обслуживания населения.

Но, возникает вопрос, какие процессы могут быть преданы Центрам обслуживания населения полностью, а какие частично. Другими словами, когда возможно использование простой модели процессов, а когда сложной (см. таблица 1)

Таблица 1

Простая модель	Сложная модель
ЦОНЫ в роли и «фронт офисов» и «бэк офисов»	ЦОНЫ – «фронт офисы» Государственные органы и их подведомственные организации – «бэк офисы»

Модели предоставления государственных услуг

Технологические принципы процесса предоставления государственных услуг данных моделей влияют на качество государственных услуг, т.е. каждый из них улучшает и в то же время ухудшает его. Простая модель способствует сокращению и экономии сроков, затрачиваемых на предоставления государственной услуги. При всем при этом она создает возможность для совершения коррупционных действий со стороны сотрудников ЦОНа, поскольку предполагается их полная самостоятельность.

Сложная модель предусматривает взаимодействие ЦОНа с уполномоченным органом или его подведомственной организацией, для этого необходимо увеличения срока реализации государственных услуг. В то же время она служит барьером для коррупции, так как исключает возможность непосредственного контакта потребителя услуг с лицом, оказывающим государственную услугу [1].

С учётом всех особенностей, сложная модель должна применяться в основном для государственных услуг, в большей степени подверженных коррупции. К таким можно отнести услуги по сертификации, стандартизации, лицензированию, аккредитации и другие.

Особенно сложной формой реинжиниринга является передача государственных услуг в частный сектор, т.е. конкурентную среду.

Вопросов передачи нормативного регулирования государственных услуг не находят. Должно быть, в этом контексте методика установления стоимости государственных услуг, которая была утверждена приказом Министра экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан от 28 июня 2013 года № 197, является единственным нормативным актом на сегодня. В ней отмечается, что в случаях признания рентабельности процессов предоставления государственных услуг неэффективным, то принимается решение о пересмотре размеров сбора за государственную услугу или выносятся на обсуждение вопрос о передаче государственной услуги для ее предоставления в конкурентную среду [2].

Все же, речь здесь идет только об экономической рентабельности администрирования процессов предоставления государственных услуг. Остается без внимания содержательная сторона государственных услуг. Невозможно и недопустимо проведения реинжиниринга процессов путем их перевода в частный сектор без должной методологической основы. Кроме того этот вопрос затрагивает конституционную законность.

Реинжиниринг заключается в кардинальном пересмотре существующих процессов, а оптимизация и автоматизация это аккуратная работа по улучшению процессов, путем ликвидации из них зон неоптимальности. На сегодня политика по оптимизации и автоматизации процессов предоставления государственных услуг выполняется успешно. Тем не менее, имеются сложности с отдельными видами процессов. Это связано с рядом причин, устранение которых, станет возможным благодаря основанию соответствующей электронной инфраструктуры и других.

В этой связи выступает необходимым создание полной инфраструктуры баз данных, которые необходимы в процессе предоставления государственных услуг. Осуществление подобной работы потребует соответствующей методической основы.

В настоящее время есть потребность в полном перечне необходимых в процессе предоставления государственных услуг сведений. В частности это должно стать основой для формирования информационных баз данных.

Совершенствование системы предоставления государственных услуг населению это один из важных пунктов Плана нации «100 конкретных шагов».

Изменение системы государственного управления в Казахстане – это постоянный и поэтапный процесс, возникший еще на заре независимости страны. Основная задача в то время заключалась в изменении командно-административных методов управления и приспособлению к рынку.

Со временем административная реформа приобрела новые формы, в стране образовывалась актуальная нормативно-правовая и институциональная база системы управления. Вводились принципы результативности и эффективности, современный государственный менеджмент. Одним из основных инструментов повышения качества работы стала Система оценки эффективности деятельности государственных органов, которая была внедрена Указом Президента РК в 2010 г. Эта система создавалась с учетом

опыта развитых стран, таких как США, Австралия, Южная Корея, Канада, где подобный инструмент эволюционировал в течение 30 лет.

На начальных этапах отечественная система отображала уровень отдельных административных реорганизаций, в расчеты брались следующие параметры: внедрение электронного документооборота, исполнительская дисциплина, качество предоставления государственных услуг, эффективность нормотворческой деятельности, достижение стратегических показателей и управления бюджетными средствами.

Все же в последние годы система была перенаправлена на анализ качественных результатов работы государственных органов, и на сегодня берутся в расчет совершенствование отраслевых показателей и удовлетворенность граждан и бизнеса государственными услугами.

Стало быть, оценка государственных органов стала эффективным инструментом систематического развития административных реформ, содействовала положительным преобразованием в данной сфере.

За последние годы в этой сфере возникли значительные изменения. Самое важное, что они ощутимы, так реформы затрагивали одного из важных направлений, как повышения качества и доступности государственных услуг для населения и бизнеса. В этом направлении сформировано необходимое правовое поле и создана организационная основа. Существенно расширился спектр услуг, для каждой из которых определены четкие сроки оказания и перечень необходимых документов.

Население увидели положительные изменения, ведь за последние 7 лет количество не соблюдения сроков предоставления государственных услуг уменьшилось в 46 раз (с 494,6 тыс. до 10,7 тыс.), а уровень удовлетворенности граждан вырос с 25% до 73% [3].

Вследствие роста эффективности взаимодействия с гражданами, увеличению качества предоставляемого сервиса, информативности населения объем обращений и жалоб в государственные органы за 10 лет сократился в 18 раз, с 23 до 1,3 млн.

Еще одной важной целью, которая свидетельствует об успешности административной реформы, стали международные рейтинги. По данным Всемирного банка Doing Business, Казахстан с 2006 года укрепил свои позиции на 50 пунктов, переместившись с 86-го на 36-е место в 2017 году.

В 2016 году в целях совершенствования механизма предоставления государственных услуг по поручению Главы государства была создана гос.корпорация «Правительство для граждан», которая объединила ряд структур, активно взаимодействующих с населением (ЦОН, ГЦВП, НПЦзем, Центр по недвижимости).

В будущем «Правительство для граждан» должно стать единым провайдером государственных услуг по образцу Canada Service в Канаде и Centrelink в Австралии, что предоставит возможность приобретать все виды сервиса на принципах «единого окна» и «единого обращения».

Но для реализации этого требуется последующая минимизация взаимодействия государственных органов с гражданами. Необходимо сделать этот процесс максимально удобным для населения посредством уменьшения перечня требуемых документов и сроков предоставления услуг.

Во-первых, уменьшит коррупционные риски. Во-вторых, даст возможность снизить нагрузку на государственные органы и гос.корпорацию. В-третьих, повысит уровень удовлетворенности граждан.

Данной цели служит повышение эффективности работы государственных органов в рамках цифровизации услуг. Расширяется и углубляется использование информационно-коммуникационных технологий.

В Индексе развития электронного правительства ООН, определяющий готовность и потенциал страны применять информационно-коммуникационные технологии, в том числе для предоставления государственных услуг гражданам, Казахстан сейчас занимает 28-е место, Швейцария занимает 30-е место, Россия 27-е место.

На сегодня, из 746 государственных услуг граждане Казахстана могут получить 621 услугу через «Правительство для граждан», либо более 83%.

В единой структуре гос.корпорации связано порядка 349 фронт-офисов по всей стране, в них работают более 20 тысяч сотрудников, ежегодно оказывается свыше 34 миллионов услуг. На портале электронного правительства доступны 452 вида государственных услуг. За год с его помощью предоставлено более 190 миллионов электронных услуг.

Можно выделить несколько важнейших направлений совершенствования системы государственных услуг. Первое, это повышение доступности для жителей отдаленных населённых пунктов. По этому поводу уже сегодня по всем Казахстану работают 70 мобильных ЦОНов, которые осуществляют свыше 13 тыс. выездов в год. К тому же, в сообществе с АО «Казпочта» исполняется проект по оказанию государственных услуг в офисах национального почтового оператора.

Второе важное направление это создание безбарьерной среды и обеспечение комфорта лицам с ограниченными возможностями. В прошлом году был запущен сервис онлайн-сурдоперевода для лиц с нарушением слуха и речи. Помимо этого, инвалиды I и II групп могут получить услуги «Правительства для граждан», не выходя из дома. Для вызова мобильной группы на дом гражданину необходимо позвонить в единый контакт-центр по номеру «1414». В «Правительстве для граждан» работают 475 сотрудников с ограниченными возможностями.

Конечная цель любого совершенствования системы предоставления услуг это комфорт услугополучателей. В трех городах Казахстана – Астане, Алматы и Шымкенте – организованы более комфортные условия, появились ЦОНЫ работающие до полуночи, а также на портале электронного правительства внедрена возможность получения 30 электронных услуг без электронной цифровой подписи на основании одноразового sms-пароля.

Коллективно с государственными органами выбраны следующие популярные услуги: о зарегистрированных и прекращенных правах на недвижимое имущество для физических лиц, справка об отсутствии или наличии недвижимости, о зарегистрированных правах (обременениях) на недвижимое имущество и его технических характеристиках, выписки из реестра регистрации залога движимого имущества, выдача повторных свидетельств, выдача технического паспорта объекта недвижимости или регистрации актов гражданского состояния.

Это будет работать следующим образом, запросивший будет получать на телефон проверочный код, далее его нужно будет вести на eGov.kz, при вводе кода портал автоматически проверяет номер запросившего в базе мобильных граждан mGov, если совпадает номер телефона с номером зарегистрированного в базе то услуга будет предоставлена.

Казахстанцы теперь могут вызвать врача на дом, записаться на прием к врачу и прикрепиться к медицинской организации без ЭЦП. В свою очередь будут доступны справки о прохождении воинской службы, лица имеющие льготы.

Облегчение получения государственных услуг направлено на развитие проактивного государства, чтобы население могло без личного присутствия получать различные справки, число которых будет постоянно увеличиваться.

А так же в случае реализации заинтересованными госорганами предложений по оптимизации по 104 государственным услугам будет сокращено требование свыше 30 миллионов различных копий документов. В свою очередь планируется ввести проактивный принцип предоставления государственных услуг полностью в электронном формате без обязательного физического присутствия гражданина.

В совершенствовании системы предоставления государственных услуг министерство планирует запустить проект «Услуга без справок» – Paper free совместно с

рядом государственных органов. Вся суть проекта в том, чтобы востребованные электронные справки больше не запрашивались у граждан.

Из данных за прошлый год следует, что за год из 37 миллионов государственных услуг свыше 23 миллионов составляют электронные справки, к тому же 95% из них приходится на 5 основных видов: адресные справки, документы об отсутствии недвижимости, о зарегистрированных правах, о пенсионных отчислениях и об отсутствии (наличии) судимости.

Исходя из этого, гражданам не нужно будет идти за справкой в ЦОН. Обязательным условием будет получение посредством SMS-уведомления разрешения гражданина, на которого требуется получить информацию.

В Астане намечается запуск Digital-ЦОНа, где будет полностью автоматизированное получение государственных услуг без участия операторов. Открытие цифрового ЦОНа станет этапом перехода к новому формату государственных услуг, в котором граждане самостоятельно подают электронные заявки с помощью пунктов общественного доступа, секторов самообслуживания и планшетов на специальных стендах павильона гос.корпорации.

Также среди нововведений – проект информационной системы «Единый кадастр недвижимости (ЕКН)», развитие Единого контакт-центра «1414», через который можно будет получить государственные услуги по телефонной связи на примере работы австралийского центра государственных услуг Centerlink.

На пути совершенствования системы государственных услуг возникают ряд проблем, во-первых, это низкий уровень перевода государственных услуг в электронный формат. Из 746 видов услуг до сих пор большая часть предоставляется в бумажном формате. За прошлый год из 142,8 млн. предоставленных государственных услуг лишь 50,4 млн (35%) оказано в электронном формате. К лидерам «бумажного формата» относятся здравоохранение, сельское хозяйство и органы внутренних дел [4].

По-прежнему остается проблемой, с автоматизацией процесса тесно связаны вопросы интеграции используемых информационных систем. Из-за этого граждане вынуждены бегать за несколькими справками из информационных систем госорганов, хотя могли бы оформить их все одновременно и получить один итоговый документ.

Кроме того, становится вопрос платы за оказания ряда государственных услуг, в некоторых банках второго уровня комиссия превышает стоимость самой услуги, помимо этого нужно обратить внимание на вопрос защиты персональных данных в ЦОНах и профессиональной подготовки сотрудников, а также проблемы с доступом к скоростному Интернету в сельской местности, низкую информативность граждан о системе оказания государственных услуг.

Таким образом, можно предложить рекомендации связанные с необходимостью осуществления ряда мероприятий:

- обеспечение передачи государственных услуг в ведение Центров обслуживания населения, за исключением тех, которые связаны с особо значимой информацией;
- обеспечение перевода государственных услуг в сложную модель их оказания, за исключением тех, которые наиболее подвержены коррупции (лицензирования, сертификации, аккредитации и др.);
- установление запрета на передачу в частный сектор услуг, связанных с властной волей государства, и оказывающих управляющее воздействие на
- установление административной ответственности должностных лиц за истребование от получателей услуг документов, которые могут быть получены из государственных информационных систем.

Список использованной литературы:

1. Майдырова А., Муксимов С. Совершенствование процесса оказания государственных услуг в Республике Казахстан - Астана: Акад. государственного управления при Президенте РК, 2015 г.

2. Приказ и. о. Министра экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан от 28 июня 2013 г. № 197 «Об утверждении Методики определения стоимости государственной услуги» // «Юридическая газета» от 6.08.13 г. № 115.

3. Кульсеитов А. На принципах эффективности и результативности // «Казахстанская правда» от 16.11.2017 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kazpravda.kz/articles/view/na-printsipah-effektivnosti-i-rezultativnosti/> (дата обращения 12.02.2018).

4. Нурберген А. Справок Net // «Казахстанская правда» от 21.11.2017 г. № 224 (28603).

МИРОВОЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Атабаева А.К.
м.э.н., ст.преподаватель
кафедры «Бухгалтерского
учета и аудита»
Кайратова Д.Р.
студентка 1 курса
КарГУ имени Е.А.Букетова

Анализ исторического опыта развития отечественного института государственного заказа является не только одним из важнейших методов научного исследования, но и весьма значимым фактором, позволяющим учитывать национальные особенности при выработке рекомендаций по изменению казахстанского законодательства в области государственных закупок.

Еще в IV веке в Древнем Риме тотально распространились так называемые литургии, в рамках которых государство возлагало на подданных те или иные социальные функции и обременения вплоть до принудительного труда, перевозок, поставок для государственных нужд и т.п. По мере разрастания бюджетных проблем и демонетизации оборота государство все чаще вторгалось в свободную экономику и директивным путем — под страхом жесточайших репрессий принуждало участников оборота к той или иной форме экономической деятельности. Поначалу в качестве основной цели размещения госзаказа выступала задача сокращения затрат госсредств и своевременное противодействие их нецелевому использованию. Одним из самых действенных механизмов, который был способен осуществить решение данных проблем, стало размещение на конкурсной основе госзаказа [1].

На сегодняшний день практически все развитые страны мира уже перешли от бумажных к электронным государственным закупкам. В частности, извещения о проводимых конкурсах госзакупок и конкурсная документация сейчас, как правило, публикуются в Интернете. Так, в Мексике в 2005 г. около пятидесяти процентов госзакупок полностью реализовано по электронным каналам, в Германии - лишь менее пяти процентов. Дальше других в области электронных конкурсных торгов для государственных нужд ушли Австралия (www.apcc.gov.au), Канада (contractscanada.gc.ca), Мексика, Дания, США.

В 30-е годы XX века правительство Франклина Делано Рузвельта искало пути выхода из Великой Депрессии, потрясшей основы капиталистической системы. В экономику свободного рынка был встроены механизм косвенного государственного

регулирования экономики, создан государственный сектор экономики. Государство взяло на себя функцию производства общественных благ, заботу о пенсиях, пособиях по болезни и безработице. Идеи английского экономиста Джона Кейнса, творчески использовавшего опыт государственного регулирования, накопленный западными странами в годы Первой мировой войны, и опыт Советской России по созданию командной экономики, были реализованы президентом Рузвельтом в политике Нового курса. Результатом деятельности Рузвельта, трижды избираемого на пост президента, стало создание в США смешанной экономической системы, соединившей преимущества свободного рынка и государственного регулирования. Впоследствии эта модель была реализована и в Европе.

Во второй половине XX века в США возникла необходимость в строительстве крупных национальных объектов инфраструктуры. Это потребовало значительных государственных финансовых вложений и интенсивного вовлечения в данный процесс производителей и поставщиков продукции, работ и услуг. Произошло дальнейшее развитие госзакупок.

Значение слова «тендер» в разные годы было неодинаковым. К тому же, этот термин не во всех странах закреплён законодательно: если в Англии он упоминается в официальных бумагах, то в России и Казахстане такого нет. Вместо этого толкование вносится в словари, например, в «Финансовый словарь» и «Словарь иностранных слов русского языка». История происхождения слова «тендер» имеет английские корни. В широком смысле слова тендер - это предложение (именно так следует переводить tender с английского языка). Термин появился и получил распространение благодаря составителям типового закона о закупках товаров: документ был принят ЮНИСТРАЛ в 1993 году. От существительного tender было образовано прилагательное, в результате появились такие термины, как: тендерное обеспечение, тендерная заявка, тендерная документация [2].

В России история подобного процесса началась в XVII в. После 1917 г, вся промышленность была национализирована, а поэтому, более 70 лет подобные мероприятия не проводились. Возродилась эта процедура в 90-х годах 20-го века.

Структура современного тендера впервые была придумана американцами в 1946 г, как одно из средств против коррупции. В 50-х годах к решению применять подобную практику пришло ООН. Был создан документ, детально регламентирующий проведение тендеров. Большинство стран приняло его.

Тендеры получили широкое распространение и активное развитие лишь с переходом к рыночной экономике, то есть в начале 90-х годов прошлого века. Но в российской экономике они уже давно играют значимую роль: первые мероприятия, которые можно рассматривать как публичные торги, были проведены во времена Алексея Михайловича, чей указ, датированный 7 июля 1654 г., о подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей, сохранился до наших дней. Это первый, письменный госзаказ, для которого ищутся исполнители, готовые работать на определенных условиях и установленное вознаграждение. Отношения между государством и производителем переходят от волевого подхода к экономическому. Первая регламентация проведения публичных торгов была осуществлена Петром I, который благодаря своей военной активности резко увеличил число проводимых конкурсов. Торги того времени обладали специфическими чертами, характерными и для нашего времени, а именно открытостью и публичностью проводимого отбора. С ростом проводимых торгов, было учреждено специальное ведомство, занимавшееся вопросами поставок и продаж – Канцелярия подрядных дел. Основной задачей организации являлись борьба с коррупцией и злоупотреблениями, что тесно перекликается с современной действительностью. Стоит заметить, что нормативное обеспечение публичных торгов, основывалось на переработанных регламентах других стран, что также характерно и для современной законодательной базы проведения торгов.

Самые дешевые тендеры в Средневековье. Строительство роскошных замков, и

сегодня поражающих взгляд, разумеется, требовало немало денежных средств. Финансовое состояние представителей знатных родов тех времен не было бесконечным, поэтому вопрос итоговой цены играл важную роль. За строительство отвечали архитекторы, которые занимались не только инженерными конструкциями, но и бюджетированием. До начала строительства заказчик нередко интересовался примерной ценой. Сохранилась оценка стоимости замка Бомарис, сделанная архитектором Jacques de Saint-Georges d'Espéranche (руководил работой). Он объяснял заказчикам, откуда берутся такие большие еженедельные расходы, подчеркивая при этом, что и без того удастся неплохо сэкономить на выплатах сотрудникам. В те времена на строительстве преимущественно трудились крепостные рабочие, то есть речь о зарплате просто не шла. Отсюда и сниженные издержки [3].

Установление структуры тендера. После окончания Второй мировой войны США, занимающиеся восстановлением разрушенных европейских городов, столкнулись с небывалым уровнем коррупции. Известен факт: значительная часть денег, направленная на благие цели, осела в карманах чиновников американского правительства. Для предотвращения подобных ситуаций в будущем американскими политиками был разработан стандарт проведения торгов: акцент делался на максимальной объективности и прозрачности. Именно этот процесс сегодня принят во всем мире и является в какой-то мере определяющим для всей сферы. История тендера, как видно, достаточно проста: были и взлеты, и падения. Цель открытых конкурсов очень понятна: у каждого заказчика должна быть возможность сравнить предложения от разных поставщиков, здоровая конкуренция качества и цены только стимулирует экономику. В старину на тендерах искались поставщики для царских дворов, утверждались проекты замков, дворцов, мостов, распределялись заказы. Система, значительно усовершенствованная, успешно работает аналогичным способом и сегодня.

История развития казахстанской системы госзакупок началась в 1998 году, когда был разработан первый специальный закон. С самого начала этого года новый закон о госзакупках был принят и вступил в силу. Разработка данного закона охватила все лучшие международные опыты и практику.

14 апреля 2005 года Президентом РК Нурсултаном Назарбаевым утвержден Указ «О мерах по усилению борьбы с коррупцией, укреплению дисциплины и порядка в деятельности государственных органов и должностных лиц». Позже, 20 ноября 2008 года принят Закон РК «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан О государственных закупках», согласно которому было введено понятие электронных государственных закупок, единого оператора в области электронных государственных закупок, расширены полномочия Правительства в области определения порядка проведения электронных государственных закупок [4].

По итогам первого этапа реализации проекта «Повышение конкурентоспособности и улучшение системы государственных закупок в РК», Система получила положительную оценку специалистов ЕС.

Текущая ситуация в области развития электронных государственных закупок. Для обеспечения высокой производительности веб-портала электронных государственных закупок в начале января 2010 года Министерство финансов РК обеспечило эксплуатацию АИИС ЭГЗ на новом более мощном оборудовании.

Для обеспечения корректности информации о заказчиках и поставщиках Система была интегрирована с налоговой информационной системой (ИНИС). На протяжении всего периода внедрения электронных государственных закупок Министерством финансов на постоянной основе проводятся семинары по электронным государственным закупкам, в том числе и с выездом в регионы.

В целях реализации Послания Главы государства по новому плану дальнейшей модернизации экономики и реализации стратегии занятости внесены изменения в

законодательство о государственных закупках в части сокращения сроков проведения конкурсов, что является мерой по преодолению последствий кризиса.

Список использованной литературы:

1. <http://otendere.com/pro-tendery/tendery/ponyatie-tendera.html>
2. <http://www.skazka.com.ru/articles/ponyatie-tender-i-istoriya-vozniknoveniya>
3. <https://ru-bezh.ru/journal-2/17041-istoriya-tenderov-ot-zarozhdeniya-do-sovremennosti>
4. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30722152#pos=4;-91

BENCHMARKING OF THE MAIN ACTIVITIES OF JSC "NC" SEC "SARYARKA" WITH A FOREIGN REGIONAL DEVELOPMENT INSTITUTE

Kernebaev A. S.
Doctoral student
Karaganda Economic University
of Kazpotrebsoyuz

Currently, the so-called institutions of regional development are widely spread. Among them, the central place belongs to the specialized agencies of regional development, which act as operators and coordinators of all significant regional projects. They are the link between the central government of the country, regional and local authorities, business and the public. Regional Development Agencies (RDAs) in the UK are non-departmental public bodies created primarily for the economic development of certain regions of the country. In addition, the RDAs perform an international integration function, shifting the responsibility of government structures for administering the regional development funds of the European Union. For each of the 9 regions of Great Britain there is one APR [1].

ARPs were created by a special Act in 1998 and from that moment their powers were steadily expanding. However, in 2010, the UK Government announced its plans to abolish the RDA by 2012. Since this year, all RDAs have been replaced by local business partnerships (IBEs).

In fact, this was due to the desire to save the budget of the United Kingdom. Nevertheless, this fact speaks volumes: the very form of ARP is not ideal and not static, but is subject to development and revision.

Meanwhile, the efficiency of the RDA was quite high, which, in particular, is evidenced by the magnitude of the multiplier of investments of these structures. Thus, a study conducted by PriceWaterhouseCoopers in 2009 showed that British RDAs generated 4.5 pounds sterling for the local economy from every pound of public spending. This value increases to 6.4 pounds sterling when included in the calculation of future income. This figure is recognized by all as the highest level of return on investment in the public sector of the economy [2, p. 10].

ARPs were financed from the funds of six departments of the central government of the country. Their Common Fund, also known as the "Common Cauldron", was rather modest for all years: 2006 - 2.2 billion pounds, 2007 - 2.3, 2008 - 2.1, 2009 - 2.2, 2010 - 1.7. The data presented show the order of the figures allocated by the RDA by the central government. For a better understanding, we point out that in 2006 this amount was only 0.16% of the GDP of the United Kingdom. In addition to the General Fund, ADR manages the European Regional Development Fund and the Agrarian Development Program of England. These two financial channels operate from 2007 to 2013. and together form the sum of 9 billion pounds sterling.

The structure of the RDA is quite simple. Eight out of nine British RDAs are subordinated to the Department of Business, Innovation and Crafts, the ninth - the London Development

Agency - reports directly to the Mayor of London and the London Assembly. Each APR is headed by a chairman and a Council of 15 people appointed by the heads of departments (ministers); the London Development Agency appointments are made by the mayor of London. At the same time, all RRA chairmen are businessmen, whereas members of the Council are representatives of business, local authorities, trade unions and public organizations. And daily work is a duty only for the executive director, who is appointed by the Board, subject to approval of his candidacy by the head of the Department of Business, Innovation and Crafts [3, p. 531].

The principles of the RDA are as follows. The aims and directions of the work of the RDA are set out in the regional economic strategy (RES), which is accepted and supported by each RDA. At the same time, each RDA replicates its RES approximately every 3 years on the basis of its wide discussion and consultations with its partners and stakeholders, including representatives of business, local authorities, trade unions and public organizations.

All RESs are provided to the Department of Business, Innovation and Crafts for official approval. It should be noted that in the RES are not only the principles of the operation of the RDA itself, but also the principles of working with other organizations related to the RDA. In other words, this is a rather detailed document serving as a kind of guide to action.

The activity of ARP is in three directions. The first assumes the achievement of the set goals either through direct financing of the relevant activities through the RDA, or through indirect financing through other organizations acting as financial funds. The second direction assumes influence on other agents (stakeholders) to involve them in the activity and due to it to carry out the plans. The third direction is connected with the influence on the central government, in which the representatives of the RAR can defend the interests of their region [4].

In addition, cross-border cooperation is taking place between different ADRs in a number of cases, when ARPs from several regions are combined to solve some common tasks. At the same time, one of the RDAs assumes the role of leader and coordinator by the criterion of its branch specialization. In this case, the cooperating RRAs jointly finance a central secretariat designed to coordinate such joint activities. In addition, there is constant and local cooperation between the RDAs on a certain range of issues.

Therefore, RRA chairmen meet regularly with each other and federal ministers to discuss national priorities for economic development. Every 6 months (from April 1 and October 1, respectively) one of the chairmen of the RRA becomes the curator (chairman of the chairmen) of all RDAs. During this period, the curator supports the operation of the APP network by organizing a wide exchange of information between the RDA, the central government and the public.

Analysis of foreign experience shows that it makes sense to talk about the model in the form of state corporations and business partnerships (Kazakhstan, Great Britain after 2012) organization of regional development agencies (Table 4.3):

Table 4.3 - Benchmarking of the main activities of JSC "NC" SEC "Saryarka" with foreign regional development institutions

Comparis on Options	Agencies with the dominance of decentralized mechanisms (UK until 2012).	State corporations (JSC "NC" SEC "Saryarka")
Forms of organization	Multifunctional specialized agencies with primary subordination to regional authorities	Corporations with state participation (National Company) with the primary subordination to regional authorities
Features of financing	ARPs were financed from the funds of six departments of the central government of the country, through the General Fund. In addition to the General Fund,	First of all, through replenishment of the authorized capital of the corporation for the initiated and implemented investment or infrastructure

	ADR manages the European Regional Development Fund and the Agrarian Development Program of England	projects, as well as through the transfer of assets of the regional administration and in the sphere of subsoil use.
Forms of management and strategic decision-making	<p>Each APR is headed by a chairman and a Council of 15 people appointed by the heads of departments (ministers); the London Development Agency appointments are made by the mayor of London. At the same time, all RRA chairmen are businessmen, whereas members of the Council are representatives of business, local authorities, trade unions and public organizations. And daily work is a duty only for the executive director, who is appointed by the Board, subject to approval of his candidacy by the head of the Department of Business, Innovation and Crafts.</p>	<p>A corporate form of management, where the 100% founder is the regional administration. The board of directors includes independent directors representing the business community, but decision-making is mainly carried out in the interests of the regional administration.</p> <p>The Corporation's strategy is developed in accordance with the requirements for National companies in Kazakhstan and approved by the Government of the Republic of Kazakhstan, which causes the lack of flexibility in the management of the corporation.</p>
Forms of accountability	<p>The aims and directions of the work of the RDA are set out in the regional economic strategy (RES), which is accepted and supported by each RDA. At the same time, each RDA replicates its RES approximately every 3 years on the basis of its wide discussion and consultations with its partners and stakeholders, including representatives of business, local authorities, trade unions and public organizations. All RESs are provided to the Department of Business, Innovation and Crafts for approval.</p>	<p>Although the Corporation's strategy is developed in accordance with the requirements for National companies in Kazakhstan and approved by the Government of the Republic of Kazakhstan, the SECs are accountable to the regional administration and supervising the national Ministries in the areas of development of funds.</p>
Innovative policy	<p>Each RDA has a Council on Science and Industry (SPS) consisting of representatives of business and university circles, as well as experts from the public sector. This SPS advises RDA on the feasibility of investment in science and innovation. Each region has its own direction and specifics, but each SPS contributes to the national technology strategy. This is done with the help of the Strategic Advisory Group (GSK), at the meetings of which there are chairmen of all the country's SOR. As a matter of fact, the dialogue and miscalculation of the opinions of the representatives of the</p>	<p>Direct support of innovation activity does not belong to the prerogative of the SEC, however, in connection with the abolition of the regional technopark, it is planned to transfer the function of the regional innovation office of the SEC, which will only lead to the dispersion and so vague functional of the corporation. Moreover, the mechanism for financing these activities has not been fully established.</p>

	country's regional SPS allows the development of a balanced national technological strategy	
Performance monitoring	<p>Since 2006, all RDAs have been subject to review by the National Audit Office for organizational effectiveness in terms of their compliance with the regional strategies themselves and with the strategy of the central government. The result is a document entitled "Independent Evaluation of Performance"</p>	<p>Monitoring of the effectiveness of the SEC is carried out through an annual report on the implementation of the strategy and the achievement of strategic indicators. For the achievement of regional indicators, the SPK responds indirectly.</p>
Prospects for transformation	<p>Recently, the government of the country confirms the position according to which the mayors will play a leading role in local economic development, in close cooperation with the private sector. It is even believed that such a principle is a model of common sense.</p> <p>Since 2012, all RDAs have been replaced by local business partnerships (IBEs). In fact, this was due to the desire to save the budget of the United Kingdom. Nevertheless, this fact speaks volumes: the very form of ARP is not ideal and not static, but is subject to development and revision.</p>	<p>The format of the organization of the SEC as a corporation managing the assets of the region investing in the state and reinvesting the received funds into the social sphere of the region is considered the final result of the evolution of regional development institutions. But in a transitional economy, when public-private partnership arrangements have not yet been formed in a full-fledged format, this imposes a lot of restrictions on both financing and management, which has resulted in poor performance of their functioning.</p>
Note: compiled by the author on the basis of [1,5]		

To say anything about the advantages of this or that model in relation to another is impossible. The introduction of a certain type of model is determined by the historical and geographical conditions of the country's development.

The activity of organized RDA includes several simple but important steps. Let us consider them in enlarged form.

First, the RDA must have the finance for its activities. In this regard, it is endowed with those from the central, regional and local authorities - in varying proportions. Thus, an RDA fund is formed, which is divided into two functional parts tactical (to pay for the content of the RDA itself and its personnel) and strategic (to support projects important for the region).

Secondly, the mechanism of interaction of the RDA with the center, regional and local authorities is being worked out. This is ensured by three circumstances: the preparation of legislative and regulatory acts on the activities of the RAR, the participation of all three branches of power in the personnel assignments of the RDA and the deployment of its offices so that operational communication with the authorities is ensured. Sometimes RDAs are placed within the offices of local or regional authorities. At the same stage, the communication procedures for interaction of all participants are worked out.

Thirdly, strategic regional planning is organized, which involves consultation of the RDA with representatives of the three branches of government, business and local communities

(population). These plans are not so much detailed and planned activities, but rather a manifestation of the needs and priorities of the region. The presence of such plans and priorities allows us to streamline further work with private partners.

Fourth, the system of communication with business is organized. For this purpose, offices are created where advisory work with private entrepreneurs is carried out in the direction of bringing their business applications to the required "investment standard". In addition, as a rule, an RDA site is being created, where not only all project requirements and terms of their support from the RDA are made public, but also provides an operational link between entrepreneurs and RDA. Business applications from entrepreneurs can also be sent here.

Fifthly, the procedure of examination and selection of business applications is organized. To do this, a group of experts is formed, who are well acquainted with the needs and priorities of the region. As a rule, the evaluation of projects takes into account the opinion of local authorities and the public of the territory on which the proposed project is to be implemented. Here, the financing conditions for co-financing projects are also taken into account. opportunities for public-private partnership. Priorities and procedures for selection of projects in different regions can be distinguished arbitrarily.

Sixth, the system of support and implementation of the planned business projects is being organized. The selected projects can be purely state (that is, on the basis of state funding), private (based on private investor money, but with the organizational support of the RDA) and public-private (based on mixed financing). However, in all cases, either organizational or financial (hence, controlling) participation of RDA is assumed.

Seventh, a system of medium-term and short-term regional planning is being organized. These plans accumulate all the launched and planned projects, thus providing a temporary deployment of ongoing business events. As new projects are connected, these plans are adjusted annually. The planning is carried out by the RRA staff on the basis of the selected projects. A system is also being set up to publicize these plans in order to familiarize business circles and the general public with them.

It should be noted two more circumstances regarding the above algorithm.

First, there is not a single universal scheme at any of its steps. For example, the priorities of the region can be determined by purely geographical and social factors. Different interactions can be organized in different ways (for example, investors, regional administration and representatives of the RDA). Each time the above algorithm should be concretized in the context of the existing situation.

Secondly, the effectiveness of the RDA does not depend so much on its original structure, but rather on the quality of its personnel and the fruitfulness of the established links between all elements of the system: RDAs, administrations of all levels, business, and the public. For example, the lack of mutual understanding between the RDA and the local administration can completely nullify all the work on revitalizing the region's economy.

Bibliography:

1. On the application of prudential regulations for the infrastructure sector: [Reserve Bank of India Directive of April 23, 2010]. [Electronic resource] // Reserve Bank of India. - URL: <http://www.rbidocs.rbi.org> (date of circulation: January 17, 2018).
2. Kvashnina, N.A. Systematization of approaches to understanding public-private partnerships in Russia and abroad / N.A. Kvashnina, M.E. Oreshkova // Bulletin of the Financial University. - 2011. - №6. - P. 10 -11.
3. Bogetic, Z. Forecasting Investment Needs in South Africa' s Electricity and Telecom Sectors / Z. Bogetic, J. Fedderke // South African journal of economic. -2006. - V. - 74. - No. 3. - P. 530 -556.
4. Public-private partnership in Israel [Electronic resource] / Vnesheconombank's Public-Private Partnership Center. - URL: <http://www.pppcenter.ru> (reference date: 01/17/2018)
5. Website of JSC "NC" SEC "SARYARKA". - URL: [http:// www. spk-saryarka.kz](http://www.spk-saryarka.kz)

(date of circulation: 01/17/2018)

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, РЕКОМЕНДОВАННЫХ МСФО (IAS) 2 «ЗАПАСЫ» И ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ ИХ В УЧЕТЕ

Ныйканбаева А.И.
ст. преподаватель кафедры
«Бухгалтерского учета и аудита»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

В соответствии с МСФО (IAS) 2, запасы - это активы, которые:

(а) удерживаются для продажи при условии обычной деятельности;

(б) пребывают в процессе производства для такой продажи;

(в) существуют в форме основных или вспомогательных материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при выполнении работ и услуг [1].

Для большинства торговых предприятий создание товарных запасов всегда требует определенных финансовых вложений и поэтому их величина отражает реальные финансовые возможности накопления товаров. Структура и уровень товарных запасов - достаточно точный индикатор состояния "здоровья" любого предприятия, фирмы. Это один из показателей степени эффективности использования материальных ресурсов и произведенного продукта, совершенства экономических взаимоотношений в целом. Товарные запасы служат базой для обеспечения надежности процесса воспроизводства и могут приносить фирме прибыль на основе ускорения их оборачиваемости. В основе создания запасов на торговых предприятиях лежат факторы экономического, организационно- технологического и социального характера.

Наличие товарных запасов является необходимым условием деятельности любого торгового предприятия. В условиях рынка существует много причин, почему фирмы идут на создание запасов. Основным доводом является экономическая невыгодность, да и физическая невозможность поступления товаров именно тогда, когда на них возникает спрос. Товарные запасы призваны обеспечить непрерывность процесса обращения товаров и работа сферы товарного обращения не должна прерываться между двумя очередными завозами товаров.

Другой довод, особенно важный для предприятий торговли состоит в том, что объем продаж и прибыль могут быть увеличены, если имеется некоторый запас товаров, который можно предложить потребителю. То есть, товарный запас позволяет обеспечить регулярное потребление товара, даже если его производство нерегулярно.

Наличие товарного запаса оправдывается и возможностью случайных колебаний спроса и предложения (например, при резком возрастании спроса), интервала завоза товаров, дискретностью процесса поставки товаров при относительно непрерывном потреблении. Товарный запас служит также для нейтрализации перебоев в поставках. Наконец, наличие товарного запаса препятствует созданию неблагоприятного положения, вызванного необходимостью делать частые закупки.

Основание для прекращения отражения в учете товаров в качестве активов - это утрата будущей экономической выгоды, заложенной в нем первоначально. В отличие от многих других активов товар может быть отражен в отчетности организации лишь при переходе данной организации права собственности на него.

Определение момента перехода права собственности на товары и рисков, связанных с этими товарами, является одним из основополагающих моментов при учете товаров. Этот момент определяется, как правило, договором поставки, оговаривающим ее условия.

Следует отметить, что готовая продукция приходится из основного производства, и основанием ее признания является приходный ордер.

В момент проведения инвентаризации могут быть выявлены товары, на которые компания не имеет права собственности. Это товары, подготовленные по заказу клиента, оплаченные им (т.е. акт купли-продажи совершен), принадлежащие ему и ожидающиеся отгрузки. Необходимо зафиксировать их реализацию. Другой категорией товаров, не входящих в состав материальных запасов, являются товары на консигнации.

Важным аспектом признания запасов в учете компании является их оценка. Запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: по себестоимости или по чистой цене продажи.

Себестоимость запасов должна включать все затраты на приобретение, затраты на переработку и прочие затраты, понесенные для того, чтобы обеспечить текущее местонахождение и состояние запасов.

Себестоимость запасов состоит из:

(а) затрат по приобретению, включая стоимость покупки, таможенные пошлины на ввоз и другие налоги (за вычетом подлежащих возмещению), прочие расходы, непосредственно связанные с приобретением;

(б) затрат по переработке, затрат, непосредственно связанных с производством готовой продукции, включая:

– затраты на оплату труда и отчисления с фонда оплаты труда рабочих, непосредственно занятых на станках и оборудовании при переработке сырья и материалов в готовую продукцию;

– систематическое распределение постоянных и переменных производственных накладных расходов, понесенных при переработке сырья и материалов в готовую продукцию;

(в) прочих затрат, понесенных при транспортировке к месту расположения запасов в настоящее время или в процессе приведения их в надлежащее состояние (транспортировка готовой продукции на склад, затраты на конструирование товара по индивидуальным заказам и др.) [1].

Затраты, не включаемые в себестоимость запасов (применительно ко всем отраслям, включая сферу услуг):

(а) сверхнормативные (по оптимальным нормам расхода, установленным на предприятии) расходы материалов, рабочей силы и прочие неплановые производственные затраты;

(б) затраты на хранение запасов между отдельными стадиями производственного цикла, если оно (хранение) не предусмотрено технологическим процессом;

(в) административные расходы;

(г) затраты связанные с реализацией.

Выбор учетной цены запасов должен быть особенно тщательным, учитывать интересы конкретного предприятия и закреплен в Учетной политике субъекта.

Оценка материальных запасов является одной из наиболее интересных и широко обсуждаемых проблем бухгалтерского учета. Как уже отмечалось, ошибка в оценке материальных запасов на конец текущего года может иметь нежелательные последствия на величину чистой прибыли как в текущем, так и в последующем году. Подоходный налог взимается с прибыли фирмы. Таким образом, оценка материальных запасов непосредственно влияет на размер уплачиваемого налога на прибыль. Вот почему власти особо регулируют применение предприятиями различных методов оценки материальных запасов, а бухгалтеры фирм часто сталкиваются с проблемой, с одной стороны, наиболее точного определения прибыли, а с другой – с желанием снизить налог на прибыль.

Существует ряд методов оценки материальных запасов для финансовой отчетности, рекомендованных вышеупомянутыми стандартами. Остановимся на МСФО (IAS) 2 «Запасы».

МСФО (IAS) 2 «Запасы» рекомендует следующие методы оценки:

- средневзвешенная стоимость;
- ФИФО;
- специфическая (сплошная) идентификация.

Методы оценки себестоимости запасов:

Метод специфической идентификации - предполагает расчет себестоимости единиц запасов, которые обычно не являются взаимозаменяемыми, и товаров и услуг, произведенных и предназначенных для специальных проектов или заказов.

Специфическая идентификация затрат означает, что конкретные затраты относятся на идентифицированные статьи запасов. Этот порядок учета подходит для статей, выделенных для конкретных проектов, вне зависимости от того, были ли они куплены или же произведены. Тем не менее, специфическая идентификация затрат неприемлема в случаях, когда существует большое количество статей запасов, которые обычно являются взаимозаменяемыми. В таких случаях для получения predetermined величины влияния на прибыль или убыток можно было бы использовать метод выбора тех позиций запасов, которые остаются в запасах. Метод специфической (сплошной) идентификации, возможно, применять в случае организованного партионного учета запасов.

Метод средневзвешенной стоимости - себестоимость запасов рассчитывается определением средней стоимости подобных единиц, имеющихся на начало отчетного периода и приобретенных в течение данного периода.

Средневзвешенная стоимость запасов рассчитывается определением средней стоимости подобных единиц, имеющихся на начало отчетного периода и приобретенных или произведенных в течение данного периода.

Метод оценки по ценам первых покупок (ФИФО) - в первую очередь на себестоимость запасов списывается стоимость запасов, приобретенных или произведенных первыми.

Метод ФИФО (первым поступил - первым продан) основан на предположении, что себестоимость товаров, приобретенных в первую очередь, должна быть соотнесена к товарам, проданным в первую очередь. Себестоимость товаров, имеющихся в наличии на конец периода, относится к последним покупкам, а себестоимость реализованных товаров соотносится с более ранними покупками.

В соответствии с методом «ФИФО» предполагается, что первая приобретенная продукция первой и продается. Соответственно, в конце отчетного периода вся продукция, находящаяся в запасах, – та, которая была приобретена (или произведена) в последнее время [2].

Предприятие должно использовать одинаковый метод оценки себестоимости для всех запасов одинакового характера и предназначения на предприятии. Для запасов разного характера и предназначения могут быть использованы разные методы оценки себестоимости.

Рассмотрим на примере Методы измерения себестоимости запасов

ТОО «Марк» в течение года приобрела следующие запасы:

Дата приобретения	Количество единиц	Стоимость единицы продукции	Общая стоимость
15 января	500	60 тенге	30,000 тенге
22 мая	800	70 тенге	56,000 тенге
10 сентября	600	80 тенге	48,000 тенге
Итого:	1,900		134,000 тенге

К концу года на складе оставалось 400 единиц продукции. Доход от реализации составил 125,000 тенге.

1. Определите себестоимость реализованной продукции и затраты, распределяемые на запасы на конец периода, используя метод оценки по ценам первых покупок (ФИФО).

Доход от реализации..... 125,000 тенге
 Себестоимость продукции, готовой к реализации..... 134,000 тенге
 Запасы на конец периода (400 x 80 тенге.)..... 32,000 тенге
 Себестоимость реализованной продукции..... 102,000 тенге (134-32)
 Валовая прибыль от реализации..... 23,000 тенге (125-102)

2. Определите себестоимость реализованной продукции и затраты, распределяемые на запасы на конец периода, используя метод средневзвешенной стоимости.
 Средневзвешенная стоимость единицы продукции (134,000 тенге / 1,900)..... 70.53 тенге

Доход от реализации..... 125,000 тенге
 Себестоимость продукции, готовой к реализации..... 134,000 тенге
 Запасы на конец периода (400 x 70.53 тенге)..... 28,212 тенге
 Себестоимость реализованной продукции..... 105,788 тенге (134-28,212)
 Валовая прибыль от реализации..... 19,212 тенге (125-105,788)

3. Определите себестоимость реализованной продукции и затраты, распределяемые на запасы на конец периода, используя метод специфической идентификации, если известно, что с первой партии (15 января) осталось на конец периода 250 ед. продукции, со второй партии (22 мая) – 150 ед. продукции.

Доход от реализации..... 125,000 тенге
 Себестоимость продукции, готовой к реализации..... 134,000 тенге
 Запасы на конец периода (250 x 60 тенге; 150 x 70 тенге)..... 25,500 тенге
 Себестоимость реализованной продукции..... 108,500 тенге (134-25,5)
 Валовая прибыль от реализации..... 16,500 тенге (125-108,5)

СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ			
	Метод оценки по ценам первых покупок (ФИФО)	Метод средневзвешенности	Метод специфической идентификации
Доход от реализации	125,000	125,000	125,000
Себестоимость продукции, готовой к реализации	134,000	134,000	134,000
Запасы на конец периода	32,000	28,212	25,500
Себестоимость реализованной продукции	102,000	105,788	108,500
Валовая прибыль от реализации	23,000	19,212	16,500

Метод ФИФО может применяться предприятиями любой отрасли, независимо от реального физического движения товаров, т.к. он учитывает движение стоимости, а не товаров. В период инфляции метод ФИФО дает наиболее высокий уровень чистой прибыли.

Причина в том, что компания стремится повысить цены реализации при росте текущих цен, не принимая во внимание тот факт, что материальные запасы могли быть приобретены до момента роста цен. Соответственно в период снижения цен наблюдается обратный процесс. Поэтому основным недостатком метода ФИФО является то, что он увеличивает влияние цикла экономического развития на показатель прибыли. Основным преимуществом этого метода является то, что механика этого метода дает оценку товарного запаса, которая ближе к текущим издержкам.

Далее рассмотрим на примере реализации товаров, где ТОО «Марк» выступает в качестве поставщика:

20 августа 2017 г. ТОО «Марк» заключило договор поставки товара с ТОО «Арман» стоимостью 395 598 тенге (включая НДС). 22 августа 2017 г. года на текущий банковский счет ТОО «Марк» была зачислена предоплата в размере 100% от общей стоимости товара. 22 августа 2017 г. был отгружен товар покупателю. Себестоимость отгруженного товара составляет 250 000 тенге. В бухгалтерском учете ТОО «Марк» данная ситуация будет отражена следующим образом:

1. 22.08.2017 г Начислен доход от реализации товара Дебет 1030 Кредит 6010 - 353 212,50
2. 22.08.2017г Начислен НДС от реализации товара (12%) Дт 1030 Кт 3130 - 42 385,50
3. 22.08.2017 г. Списана себестоимость реализованного товара Дт 7010 Кт 1330 - 250 000,00

Рассмотрим пример приобретения товаров, где ТОО «Марк» выступает в качестве покупателя:

20 октября 2017 г. ТОО «Марк» заключило договор поставки товара с Индивидуальным предпринимателем Аманбаева Лаззат Курмашевна стоимостью 42 001 тенге (включая НДС).

29 октября 2017 г. товар был оприходован на склад, способ доставки - самовывоз.

30 октября 2017 г. согласно условиям договора на поставку товаров года с текущего банковского счета ТОО «Марк» была перечислена оплата в размере 100% от общей стоимости товара поставщику. В бухгалтерском учете ТОО «Марк» данная ситуация будет отражена следующим образом:

1. 29.10.2017 г. Приобретение товаров у поставщика:
-на договорную стоимость Дт 1330 Кт 3310 - 37 500,90 = (42 001 - 4 500,10)
- на сумму НДС (12%)- Дт 1420 Кт 3310 - 4 500,10
2. 30.10.2017 г. Оплата счета поставщика перечислением денежных средств с текущего банковского счета Дт 3310 Кт 1030 - 42 001,00

Список использованной литературы:

1. Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы».
2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50 Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫҢ ЕСЕБІН ЖҮРГІЗУДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕР

Мусипова Л.К.
«Бухгалтерлік есеп және аудит»
кафедрасының аға оқытушысы, магистр
Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университетінің

Әрбір кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметін қалыпты түрде қамтамасыз ету үшін негізгі құралдар қажет. Олардың саны әр өндіріс бойынша жоспарлы тапсырмаларға сәйкес өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың озық прогрессивті түрлерін, еңбек құралдарын тиімді пайдалануды ескере отырып белгіленеді.

Бірнеше жыл бойы кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық ісіне қызмет көрсетуші еңбек құралдары мен басқа мүліктің құны «негізгі құралдар» деген экономикалық түсінікті құрайды.

Негізгі құралдар дегеніміз – материалдық активтер, оларды ұйым өндірісте пайдалану немесе басқа тұлғаларға жалға беру немесе әкімшілік мақсаттар үшін қолданады және бір жылдан астам мерзім пайдаланылады, осы пайдалану мерзімде өз құнын амортизация арқылы бірте – бірте өндірілген өнімге ауыстырады.

16 «Негізгі құралдар» халықаралық қаржылық есептілік стандартына сәйкес негізгі

құралдар объектісінің өзіндік құны мынадай жағдайда ғана актив ретінде танылуға тиіс, егер:

-осы активке байланысты болашақ экономикалық пайдалардың ұйымға келіп түсуі ықтимал болса;

-осы объектінің өзіндік құнын сенімді түрде бағалау мүмкін болса.

Кәсіпорындарда негізгі құралдардың есебі 16 «Негізгі құралдар» Халықаралық қаржылық есептілік стандартына сәйкес ұйымдастырылады. Осы стандарт негізгі құралдың есебін жүргізудің, субъектіге жататын меншік құқығын, шаруашылық пен оперативтік басқару жүйесін анықтайды [1].

Негізгі құралдар есебін ұйымдастырудағы әрбір бухгалтерия қызметкерінің мақсаты - негізгі құралдарды бухгалтерлік есепте толығымен ашу үшін қажет негізгі құралдар туралы жеткілікті ақпарат алу болып табылады.

Қазіргі уақытта, экономиканың жаңа үлгідегі жағдайында мекемелер негізгі құралдарын басқа кәсіпорындарға тегін беруге, сатуға, айырбастауға және жалға беруге, уақытша пайдалануға тегін беруге, сондай-ақ, егер олар тозса немесе моралдық жағынан ескірсе, толық амортизацияланды ма, жоқ па, соған қарамастан баланстан шығаруға құқылы. Осы жағдайда негізгі құралдардың түсуін, дұрыс пайдалануын және сақталуын бақылайтын құрал ретінде бухгалтерлік есептің ақпараттық функциясы арта түседі. Ол алдын-ала, ағымдағы және одан кейінгі бақылаудың жиынтығы болып табылады. Мәселен, алдын-ала бақылауды ұйымдастырғанда негізгі құралдардың түсуі мен шығуы жөніндегі бастапқы бухгалтерлік құжаттардың (негізгі құралдарды қабылдап алу-беру, есептен шығару кесімдері, түгендеу (инвентарлық) карточкалар және басқалар) қолданылуы мен рәсімделуінің белгіленген тәртібін сақтауға назар аударылады.

Бухгалтерлік есепте негізгі құралдардың түсуіне байланысты шаруашылық операцияларын дер кезінде анық көрсету өте маңызды, өйткені бұған амортизациялық төлемдердің, өндірілген өнімнің, орындалған жұмыстың және атқарылған қызметтің өзіндік құнының шамасын, пайданың, мүлік салығының, өндіріс рентабельділігін және кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінің тиімділігін сипаттайтын басқа да бірқатар көрсеткіштердің шамасын дұрыс анықтауға байланысты.

Шаруашылық операцияларын жүйелі тіркеуді жүзеге асыра отырып, бухгалтерлік есеп негізгі құралдардың нақты жағдайын белгілеп қана қоймай, оларды мекеменің (кәсіпорынның) шаруашылық қызметі үрдісіне дұрыс пайдалануға бақылау жасауға мүмкіндік береді. Бухгалтерлік есеп дұрыс ұйымдастырылса, негізгі құралдарды пайдалану тиімділігінің көрсеткіштерін айқындап қана қоймай, оларды тиімді пайдалануға кедергі болып отырған себептер мен жағдайларды да зерттеп, оларды жөндеу жолдарын анықтауға болады.

Негізгі құралдарды есепке алуда «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» 28.02.2007. № 234-III ҚР –ның Заңы, жоғарыда аталған 16 «Негізгі құралдар» ХҚЕС және Қазақстан Республикасының Қаржы Министрінің 2012 жылдың 20 желтоқсанында шыққан №562 «Бастапқы есеп құжаттарының нысандарын бекіту туралы» бұйрығына сәйкес құжатталуы жүргізіледі [2, 3];

Мұнымен қоса, Қазақстан Республикасының Қаржы Министрінің «Бухгалтерлік есептің тәртіптерін бекіту туралы» 31.03.2015 жылғы № 241 Бұйрығы басшылыққа алынады [4].

Негізгі құралдардың есебін жүргізудегі ерекшеліктерді қарастыру үшін, «Қазахмыс» ЖШС-гі негізгі құралдардың қозғалыс операцияларын есепке алумен танысып өтейік.

Негізгі құралдардың кәсіпорынға келіп түсуі мынадай құжаттармен рәсімделеді. Негізгі құралдарды ҰМА-1 «Ұзақ мерзімді активтерді қабылдау-беру актісі» негізінде негізгі құралдар құрамына жекелеген объектілерді енгізу үшін; қолданылып жүрген заңға сәйкес олардың енгізілуі ерекше тәртіппен рәсімделуге тиіс жағдайлардан басқасы, оларды пайдалануға берілуін рәсімдеу үшін; негізгі құрал- жабдықтардың бір цехтан екіншісіне орын ауыстыруын рәсімдеу үшін; негізгі құралдарды қоймадан пайдалануға

берілуін рәсімдеу үшін, сондай- ақ басқа да субъектілерге берілген кезінде оларды негізгі құралдардың құрамынан шығару үшін қолданылады.

Негізгі құралдарды қабылдауды рәсімдеу кезінде субъект жетекшісінің өкімімен тағайындалған қабылдау комиссиясы әрбір жекелеген объектіге бір данадан акт жасайды. Негізгі құралдардың бірнеше объектісін «Ұзақ мерзімді активтерді қабылдау-беру актісі» жасауға тек шаруашылық мүлкінің, құрал- сайманның, жабдықтардың және т.б. объектілердің есебін жүргізген кезде, егер бұл объектілер бір типте болса, құндары бірдей болып, бір календарлық ай ішінде қабылданған болса ғана жол беріледі.

Құжатты рәсімдегеннен кейін осы объектіге қатысты техникалық құжаттама қоса тіркеліп акт бухгалтерияға беріледі, бас бухгалтер қол қояды, субъект жетекшісі немесе соған өкілетті адамдар бекітеді. Бухгалтерияда негізгі құралдар объектісі ҰМА-2 «Ұзақ мерзімді активтердің есебіне арналған инвентарлық карточка» нысанында есепке алынады.

Негізгі құралдар кәсіпорынға келесі жағдайларда келіп түседі:

- күрделі салымдар;
- басқа кәсіпорындарда және тұлғаға төлеген алулары;
- басқа кәсіпорындардан және тұлғалардан алынған қайтарусыз алулары;
- басқару органдарымен субсидиялау;
- кәсіпорынның жарғалық қаражатына ұйымдастырушылардың салымдары;
- инвентаризациялаумен шыққан негізгі құралдардың кемдіктерін жазу;
- қаржыландыру жалының шартына байланысты негізгі құралдар объектілері түсуі

[5, б. 310].

«Казахмыс» ЖШС 2017 жылдың қыркүйек айында кеңсе жиһазын сатып алды. Ұсынылған шот бойынша жиһаздың құны 365000 тенгені құрады.

Дебет Кредит Сомасы

2410 3310 325892,86 теңге

1420 3310 39107,14 теңге

Негізгі құрал объектілері субъектінің бухгалтерлік балансынан мыналардың нәтижесінде есептен шығарылады:

- физикалық немесе сапалық тозу;
- шаруашылық қызметінде пайдаланылмайтын объектілерді өткізуде;
- басқа субъектілерге негізгі құралды жарғы капиталына салым түрінде беру;
- басқа заңды немесе жеке тұлғаларға өтеусіз беру;
- объектілерде ұзақ мерзімді (қаржыландыратын) жалға беру;
- кем шығу, табиғи апат және басқа себептер.

Негізгі құрал объектілерін өтеусіз беру туралы шешім кәсіпорынның қатысушылардың жалпы жиналысында қабылданады.

Негізгі құралдардың жарамсыздығын, оларды қалпына келтіріп, жөндеудің мүмкін еместігін және тиімсіздігін анықтау үшін, сондай ақ есептен шығаруға қажетті құжаттаманы ресімдеу үшін субъект басшысының бұйрығы бойынша тұрақты жұмыс істейтін комиссиялар құрылады.

Объектіні таратуға тек ұйым басшысының актісі бекітілгеннен кейін ғана кіріседі. Жарамсыз болған және заттай, сапалық жағынан тозу, апат, стихиялық апат, пайдаланудың нормативті шарттардың бұзылуы, сондай- ақ құрылысқа, кеңеюге, қайта құруға және тағы басқа себептер салдарынан жойылуға тиісті негізгі құрал-жабдықтарды кәсіпорын балансынан есептен шығарылады.

«Казахмыс» ЖШС-де тұрақты жұмыс істейтін комиссия жойылатын объектіні тікелей қарап, байқау өткізеді, оларды есептен шығару себептерін және бұған кінәлі жауапкершілікке тартылатын адамдарды анықтайды, кейбір тараптардың детальдардың, материалдардың қолдануы мүмкіндігін айқындап, оларға бағалау жүргізіледі. Негізгі құрал-жабдықтарды есептен шығару жөніндегі тұрақты жұмыс істейтін комиссияның қызмет нәтижесі болып ҰМА-3 «Ұзақ мерзімді активтердің шығуы бойынша акт» нысаны

табылады, оның негізінде бухгалтерияда тиісті бухгалтерлік жазбалар жасалады. Актіде объектінің өзіндік құны, бухгалтерлік есеп бойынша есептелген амортизация сомасы, объектіні бөлшектегенде алынған қорлардың құнын, тарату бойынша шығындар мөлшерін, өткізудің ықтималдығы мен таратудың жалпы қорытынды бағасын көрсетеді.

«Қазақмыс» ЖШС-де негізгі құрал – жабдықтардың жарамсыздығын анықтау үшін, сондай – ақ қажетті құжаттарды дайындау үшін басшының бұйрығымен комиссия құрамы тағайындалады, оның құрамында бас инженер немесе субъект жетекшісінің орынбасары, бас бухгалтер немесе оның орынбасары, материалдық жауапкершілігі бар тұлғалар, меншік иесінің өкілі, мемлекеттік көлік инспекциясының өкілі бар тұрақты жұмыс істейтін комиссиялар құрылады.

Негізгі құралдардың ішкі ауысу операцияларына ҰМА-4 «Ұзақ мерзімді активтердің ішкі ауысуына накладной» нысаны толтырылады. Ұйым барлық баланс баптарына жылына бір рет міндетті түгендеуден өткізуді көздейді. Түгендеу нәтижесі ИНВ- 8 «Ұзақ мерзімді активтердің түгендеу тізімі» нысанында жүргізіледі.

Мұнымен қоса, түгендеу тізімдемесіне кәсіпорында негізгі құралдар объектісінің тізімі тіркеледі. Онда, негізгі құралдардың атауы, саны, ағымдағы құны, амортизация сомасы, баланстық құны көрсетіледі. Сонымен қатар түгендеу тізімдемесіне ұзақ мерзімді активтердің түгендеу нәтижесіне салыстыру тізімдемесі құрылады.

Осы есепке алынған негізгі құралдарға зерттеліп отырған «Қазақмыс» ЖШС-нің бухгалтериясында кәсіпорынға келіп түскен негізгі құралдардың тізімдемесін құрып отырады. Ол тізімдемеде негізгі құралдар объектісінің атауы, инвентарлық нөмірі, түскен мерзімі, келіп түскен актінің нөмірі, объектінің баланстық шоты, саны, бір бірлігінің бағасы, бастапқы құны, ағымдағы құны, бастапқы амортизациясы және түскен кезінен амортизациясы сомасы көрсетіледі.

Негізгі құралдардың есебі Қазақстан Республикасының Қаржы министрінің 2007 жылғы 23 мамырдағы «Бухгалтерлік есептің үлгі шоттар жоспарын бекіту туралы» №185 бұйрығына сәйкес 2400 «Негізгі құралдар» кіші бөлімі негізгі құралдарды есепке алуға арналған және мынадай шоттардың топтарын қамтиды [6]:

«Қазақмыс» ЖШС-де есептен шыққан негізгі құралдар объектілері есептен шыққан негізгі құралдар тізімдемесінде көрініс табады. Онда, объектінің атауы, инвентарлық нөмірі, объектінің баланстық шоты, саны, ағымдағы құны, амортизациясы, іске қосылған мерзімі, есептен шығару актісінің нөмірі, есептен шығару себебі, пайдалану мерзімі және баланстық құны көрсетіледі.

Бір ай ішінде «түсті», «шықты» бөлімдеріндегі карточкалар 2 бөлімнің 2400 «Негізгі құралдар» бөлімшесі шоттарында көрсетілген айналыммен салыстырылғаннан кейін картотеканың сәйкес бөлімдеріне енгізілген. Объектіні жөндеудегі немесе жалға алушылардан қайтып алудан, консервацияны тоқтатудан, қордан эксплуатацияға өткізуден кейін, бұл объектінің карточкалары картотеканың сәйкес бөліміне қойылған. Негізгі құралдардың шығуы бойынша карточкаларды картотеканың «Архив» бөліміне енгізген. Осы кәсіпорында жағдайы мен қозғалысын бақылауды қамтамасыз етеді.

Негізгі құралдардың әрбір жіктелу тобы бойынша бір айдағы ақының қолмен жөнделу кезінде айналым мен қалдық жинағы және негізгі құралдар қозғалысы есебінің карточкасында жазылған, мұнда құжаттар негізін инвентарлық карточкада көрсетілген айналым мен қалдықтар жазылып 2400 «Негізгі құралдар» шоттары бойынша Бас кітаппен салыстырылады. Бұл карточкада жылдық (тоқсан, ай) басындағы негізгі құралдардың қалдығы, түсім, шығу, айдың аяғындағы қалдық көрсетіледі. Осы берілгендердің негізінде негізгі құралдардың бар болуы мен қозғалысы туралы есеп беру құрастырылған.

Кәсіпорын басшысының бұйрығымен материалды жауапты тұлға тағайындалған. Материалды жауапты тұлғаға бекітілген барлық негізгі қордың инвентарлық тізіміне енгізген. Тізім материалды жауапты тұлғаның қолында болып, оперативті мақсаттар үшін пайдаланылады.

Негізгі құралдардың есептен шығуы бойынша келесідей бухгалтерлік жазулар

беріледі: Дебет Кредит

Негізгі құралдарды сату кезінде:

- Баланстық құнға 7410 2410

- Жинақталған амортизация сомасына 2420 2410

«Казахмыс» ЖШС-де талдау есебі «ЕРА» бағдарламасының көмегімен сәйкесті есептік тізімдемелерінде жүргізіледі. Ай аяғында негізгі құралдардың айналым тізімдемесі қалыптасады.

Жоғарыда қарастырылған жағдайларға сәйкесті негізгі құралдар есебін жүргізуде олардың сан алуандығын, есепке алудағы күрделілігін және ерекшеліктерін қарастырып өттік. Әр кәсіпорын оны есепте тануда, бағалауда және есебін жүргізуде нормативтік құжаттарға сүйене отырып, өз мүддесіне жауап беретін әдістерді таңдайды.

Әдебиеттер тізімі:

1. 16 «Негізгі құралдар» Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты. 2014;
2. «Бухгалтерлік есепке алу және қаржылық есептілік туралы» 28.02.2007. № 234-III ҚР –ның Заңы;
3. «Бастапқы есеп құжаттарының нысандарын бекіту туралы» ҚР Қаржы министрінің 20.12.2012 № 562 бұйрығы;
4. «Бухгалтерлік есепті жүргізу тәртіптерін бекіту туралы» ҚР Қаржы Министрінің 31.03.2015 № 241 бұйрығы;
5. Толпаков Ж.С. Бухгалтерлік есеп. Оқулық. Қарағанды 2009;
6. «Бухгалтерлік есептің Үлгі шоттар жоспарын бекіту туралы» 23.05.2007-де шығарылған № 185 ҚР-ның Қаржы Министрінің бұйрығы.

ПЕРСПЕКТИВЫ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Жусупова А.А.,
магистрант
Базаров Б.А.,
д.т.н., доцент кафедры
«Товароведения и сертификации»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Производство и торговля продукцией – основа экономики. Рынок, определяющий условия для роста или падения экономики, как отдельного предприятия, так и целого государства, не представляется возможным без продукции. Продукт не является самостоятельной ценностью до тех пор, пока его не начнут оценивать потребители. Именно продукт, обладающий определенной ценностью, становится товаром, множество товаров в свою очередь формирует рынок.

В связи с грандиозными историческими и технологическими событиями последних лет, все реже можно встретить барьеры для рынка. Благодаря развитию высоких технологий и on-line торговли, производители имеют возможность продавать свои товары и услуги по всему миру. Бесспорно, что это - возможность для колоссального экономического прорыва, но в то же время это – ужесточение конкурентной борьбы. На мировом рынке постоянно происходит острая конкурентная борьба товаропроизводителей.

Товар определяет судьбу своего производителя. Вся совокупность процессов, касающихся продукции, то есть ее проектирование, создание и совершенствование,

продвижение и реализация, сервис, утилизация или снятие с производства занимает основополагающее место во всей деятельности производителя.

Добиться успеха на рынке, удержать позиции и преимущества в условиях жесткой конкуренции невозможно без четкого определения конкурентоспособности и качества товара. Согласно принципам управления качеством ИСО, получение клиентами товаров и услуг высокого качества способствует получению прибыли для компании [1]. Иными словами, товаропроизводители должны осуществлять свою деятельность таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить требования и желания потребителей. Всю совокупность процессов необходимо направить на экономическую эффективность и постоянное повышение качества и конкурентоспособности продукции.

Обеспечение производства наиболее конкурентоспособного и качественного товара должно осуществляться на всех стадиях, начиная с разработки продукта и проектирования процессов до реализации и утилизации. Это дает возможность формировать ассортимент в динамике, без ущерба для производительности и продуктивности.

Товар считается конкурентоспособным только в том случае, если он отвечает такому многозначительному понятию как качество. Качество – это главная и важнейшая характеристика продукции. В него входят такие базовые понятия как надежность, долговечность, точность, простота и удобство эксплуатации, а также отсутствие дефектов и брака. В плане безопасности товар обязан соответствовать жестким требованиям нормативно-технической документации, техническим регламентам и стандартам [2, с.33]. Помимо вышперечисленного, товар должен удовлетворять ценовые и эстетические потребности потребителя, более того, он должен способствовать приданию потребителю психологических, возрастных и статусных привилегий.

Качество – это расчетная способность товара выполнять свои функции и удовлетворять потребителя [3, с. 26]. В зависимости от характера проявления свойств различают множество качеств продукции:

- технические параметры: вкус, цвет, форма, прочность, размер, вес;
- эстетические и эргономические: стиль, красота, гармоничность, изящество;
- символические: престиж, класс, статус;
- дополнительные: удобство в ремонте, установке и эксплуатации.

Большинство этих качеств можно объективно измерить, рассчитать и спроектировать, однако измерить качество в понятиях, соответствующих представлениям потребителя, возможно лишь субъективно. Также при определении конкурентоспособности важно учитывать такие независимые от качества понятия как цена и стоимость товара.

Цена – выражение стоимости товара в денежных единицах [4, с. 109]. Исторически сложилось так, что цены устанавливались в ходе негласных переговоров продавцов и покупателей. Продавцы, как правило, запрашивают завышенную цену, покупатели же – заниженную. Однако с появлением отдельного рынка статусных товаров, появилась тенденция независимости цены от качества, дорогостоящая продукция перестала признаваться высококачественной априори.

В наши дни у каждого есть возможность узнать о товаре не только его технические характеристики, но и отзывы других потребителей. Многочисленные маркетинговые стратегии призваны выявить именно те параметры товара, которые представляют существенный интерес для потребителя. Выбор товара из множества аналогичных обуславливается совпадением его объективных свойств и качества с прогнозируемыми и субъективными потребностями.

Таким образом, конкурентоспособность продукции складывается из системы качественных, экономических и психологических показателей. Цена и престиж приобретаемого товара на сегодняшний день полностью зависят от социальных и индивидуальных норм потребителя. Спроектировать их улучшение с целью повышения конкурентоспособности не представляется возможным. В то время как улучшение

качества автоматически повышает способность продукта конкурировать на рынке, однако высокая конкурентоспособность или цена никаким образом не влияет ни на качество продукции, ни на его улучшение.

На данный момент существует множество философий и систем управления и улучшения качества как продукции, так и всех процессов ее производства: TQM, TPS, JIT, Kaizen, Kanban, «Бережливое производство» (Lean production), стандарты серий ISO 9000. Все они различаются в терминах и методиках, но схожи в одном – стремлении к бесконечному повышению качества. Внедрение любой системы управления качеством продукции означает ежедневную деятельность по выявлению и развитию всех возможных существующих и потенциальных качеств продукции для повышения ее конкурентоспособности.

После продолжительной эры превосходства западной культуры, в том числе культуры производства и торговли, наступает эра восточной философии. Одной из наиболее прогрессивных моделей управления признается «Дао Toyota» или Toyota Production System (TPS). Философия TPS пришла на смену после недолговременного периода рекордной популярности системы Кайдзен – бесконечных улучшений. Данная философия основывается на 14 принципах [5, с 73-78]:

1) Постоянное и всеобщее обучение, улучшение и углубление знаний всех сотрудников. Иными словами, сама система Кайдзен здесь только один из принципов, без которых невозможны все процессы на предприятии.

2) Принятие решений без спешки и только на основе консенсуса и анализа всех возможных вариантов, но внедрение принятого решения должно быть немедленным.

3) Воспитание лидерства в каждом сотруднике. Лидеры, досконально знающие свое дело и чистосердечно исповедующие философию компании способны научить этому других. Воспитывать своих лидеров лучше, чем покупать за пределами предприятия.

4) Уважение и развитие команды сотрудников. Постановка перед ними сложных, требующих креативности задач. При этом должна присутствовать система контроля и распределения ответственности. Постоянное укрепление производственной культуры.

5) Взаимовыгодные отношения и требовательность с поставщиками и потребителями. Создание условий, стимулирующих их рост и развитие

6) Организация процессов как непрерывного потока или цепи, что помогает выявить причину появления отклонений или брака. Физическое движение продукции в процессе производства должно совпадать с потоком информации о ней. Понятное и четкое представление о последовательности процессов для человека – ключ к непрерывному совершенствованию.

7) Различные системы планирования продуктивности во избежание перепроизводства. Понятие каждого следующего процесса как уже существующего потребителя. Сведение к минимуму складирования запасов, готовой продукции и незавершенных процессов.

8) Равномерное распределение объема работ и эффективное управление временем – тайм-менеджмент. Устранение перегрузки людей и оборудования как профилактика чрезвычайных ситуаций.

9) Немедленная остановка процесса при возникновении проблем качества. Любое ухудшение качества должно быть тщательно исследовано во избежание его повторения или распространения. Необходимо использование всех возможных методов обеспечения качества и создание оперативной группы решения проблем.

10) Непрерывное совершенствование основывается на стандартных задачах, стандартизации процедур и процессов. Методы работ должны быть стабильны, воспроизводимы, наглядны и результативны.

11) Использование средств визуального контроля. Лишь непосредственное наблюдение за процессом способствует пониманию и выявлению проблем.

12) Использование надежных и испытанных технологий. В отличие от западного пути развития за счет экспериментов и инноваций, восточные философии отдают предпочтение пути улучшения уже существующих систем.

13) Принятие решений с учетом долгосрочной перспективы, даже в случае ущерба для краткосрочных финансово-экономических целей. Важнейший принцип развития и жизни предприятия в целом.

14) Развитие творческого потенциала. Современный уровень развития искусственного интеллекта ясно определяют, что лишь человек способен творить и создавать, генерировать идеи и вдохновлять других. Человек является мощнейшим ресурсом в достижении целей и улучшении качества.

Более наглядно данная модель может быть представлена в виде четырехкомпонентной пирамиды (Рисунок 1).

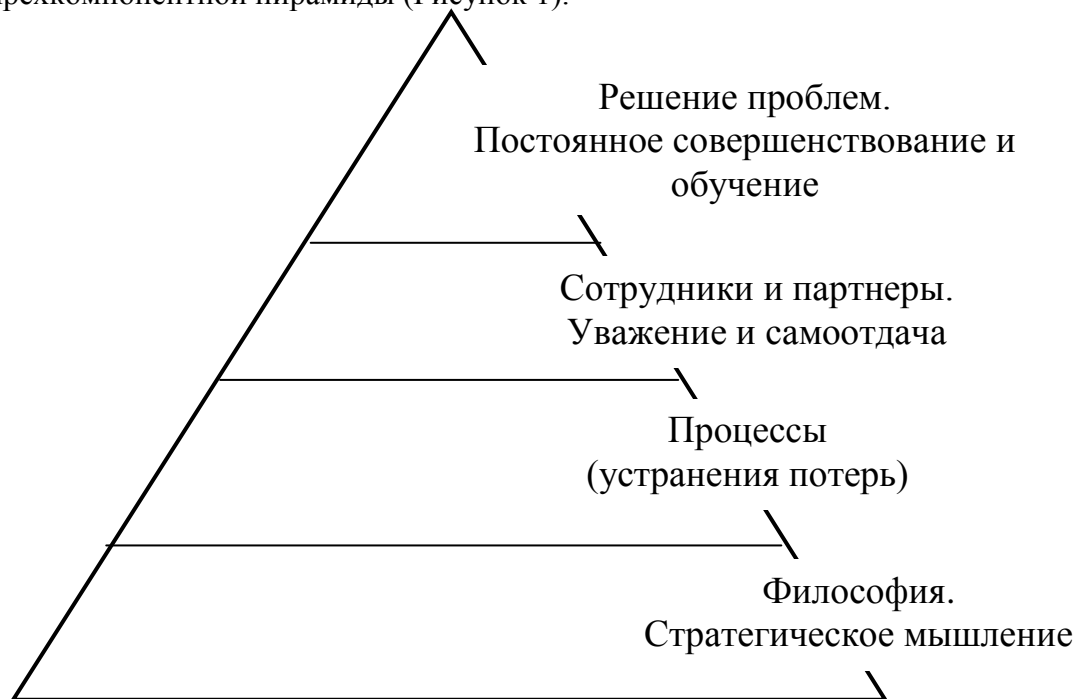


Рисунок 1. Четырехкомпонентная модель Дао Toyota.

В отличие от большинства стратегий управления качеством и предприятием, TPS дает эффективные инструменты для совершенствования «здесь и сейчас». Основной упор этой философии сделан на менеджера – управляющего сотрудника, который «не решает проблемы, а учит этому других» [5, с. 155].

Уровень конкурентоспособности продукции формирует репутацию и статус предприятия и, следовательно, репутацию его сотрудников. Эта зависимость также эффективна и в обратном порядке – репутация сотрудников влияет на уровень конкурентоспособности товара на рынке. Качество всех процессов производства в итоге составляет качество готового продукта. Учитывая то, что процессы выполняются людьми, можно утверждать, что качество формируются людьми [6, с. 184].

Бесспорно, внедрение и развитие на предприятии любой системы управления качества значительно повышает конкурентоспособность продукции, дает новые возможности для продвижения и укреплению позиций предприятия на рынке. Учитывая тенденции роста интереса к восточным философиям не только казахстанского, но и мирового сообщества, можно предположить, что в ближайшем будущем появится система стандартов, аналогичная серийным семействам стандартов ИСО.

Список использованной литературы:

1. ИСО 9001:2015 Системы менеджмента качества. Требования.
2. Ребрин Ю. И. Управление качеством. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. 204 с.

3. Данько Т. П. Управление маркетингом: Учебник. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2001 – 334с.
4. Мазур И. И., Шапиро В. Д. Управление качеством. – М.: Высшая школа, 2003 – 339 с.
5. Дж. Лайкер. Дао Toyota: принципы менеджмента. – М.: Издат. Группа «Точка», 2018 – 400 с.
6. Слак Н., Чэмберс С., Джонстон Р. Операционный менеджмент. Организация, планирование и проектирование производства. – М.: Инфра-М, 2015 – 816 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мусипова Л.К.
магистр, ст. преподаватель кафедры
«Бухгалтерского учета и аудита»
Карагандинского экономического
Университета Казпотребсоюза

Финансовая отчетность составляется многими предприятиями и представляются внешним пользователям во многих странах мира. Хотя такие финансовые отчеты могут казаться одинаковыми, в разных странах все же существуют различия, которые вызваны разнообразием социальных, экономических и юридических условий.

Данные обстоятельства привели к большому разнообразию определений элементов финансовых отчетов: активов, обязательств, капитала, доходов и расходов. Это в свою очередь, привело к использованию различных критериев для признания статей в финансовых отчетах, а также отразилось на масштабах финансовых отчетов и информации, представляемой в них.

Состав и структура бухгалтерского баланса и финансовой отчетности регулируется Законом Республики Казахстан № 234-III от 28.02.2007 года с изменениями и дополнениями, а также Международным стандартом финансовой отчетности 1 «Представление финансовой отчетности» [1, 2].

Субъект представляет краткосрочные и долгосрочные активы и краткосрочные и долгосрочные обязательства как отдельные классификации в самом балансе в соответствии с пунктами МСФО, за исключением случаев, когда представление на основе ликвидности дает надежную и более уместную информацию. Когда применяется это исключение, все активы и обязательства представляются свободно, в порядке примерной ликвидности.

МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» не устанавливает последовательности изложения статей или формата, в котором статьи следует представлять. Предоставляет перечень статей, которые достаточно различаются по своему характеру или функции, чтобы это служило основанием для отдельного представления в самом балансе. Кроме того:

1) отдельные статьи включаются, когда размер, характер и функция статьи или совокупности схожих статей таковы, что для понимания финансового положения субъекта уместно отдельное представление;

2) используемые названия и порядок расположения статей или объединение схожих статей могут изменяться в соответствии с характером деятельности субъекта и его операций, чтобы предоставить информацию, уместную для понимания финансового положения субъекта.

Суждение о том, представлять ли дополнительные статьи отдельно, основывается на оценке:

- 1) характера и ликвидности активов;

- 2) функции активов в рамках субъекта;
- 3) сумм, характера и распределения во времени обязательств.

Субъект должен раскрывать в примечаниях следующие подклассы:

- 1) классы статей основных средств, в соответствии с положениями МСФО 1 «Представление финансовой отчетности»;
- 2) задолженность покупателей и заказчиков, задолженность от связанных сторон, предоплаты и прочие суммы;
- 3) классы запасов такие, как: как товары, производственные материалы, незавершенное производство и готовая продукция;
- 4) оценочные обязательства по выплате вознаграждений работникам и другие оценочные обязательства;
- 5) классы капитала – такие, как: оплаченный капитал, эмиссионный доход, нераспределенная прибыль и статьи доходов и расходов, которые, в соответствии с требованиями МСФО 1, должны признаваться напрямую в капитале.

МСФО 1 должен применяться при представлении всех форм финансовой отчетности, сопоставляемых в соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года № 234-III.

Бухгалтерский баланс составляется субъектом таким образом, чтобы он в полном объеме характеризовал имущественное и финансовое положение субъекта по состоянию на отчетную дату, представляя данные о хозяйственных средствах (актив) и их источниках (пассив).

Каждая организация, основываясь на характере ее операций, должна определить, следует ли представлять краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства как отдельную классификацию в бухгалтерском балансе. Когда организация предпочитает не проводить эту классификацию, активы и обязательства должны представляться, в общем, в порядке их ликвидности.

Независимо от того, какой метод представления принят, организация должна раскрывать суммы, погашение или возмещение которых ожидается после более чем двенадцати месяцев по каждой статье активов и обязательств, по которым суммируются статьи, погашение или возмещение которых ожидается до или после двенадцати месяцев от отчетной даты.

Когда организация поставляет товары и услуги в ходе четко определенного операционного цикла, отдельная классификация краткосрочных и долгосрочных активов и обязательств в бухгалтерском балансе обеспечивает полезную информацию путем отделения чистых активов, постоянно циркулирующих в течение операционного цикла, от тех, которые используются в долгосрочных операциях организации. Это также подчеркивает активы, которые предполагается реализовать в текущем операционном цикле, и обязательства, подлежащие погашению в течение того же периода.

Информация о сроках погашения активов и обязательств полезна для оценки ликвидности и платежеспособности организации. Информация о расчетных сроках возмещения или погашения таких статей, как запасы и резервы, также полезна независимо от того, классифицируются ли активы и обязательства на краткосрочные и долгосрочные.

В нынешних условиях экономики исключительно важна роль анализа финансового положения предприятия. Это связано с тем, что предприятия самостоятельно несут ответственность за результаты своей предпринимательской деятельностью. Существует несколько способов осуществления анализа финансового состояния предприятия:

Один из них представляет собой применение относительных показателей финансового состояния. Они подразделяются на коэффициенты распределения и координации. Коэффициенты распределения применяются в тех случаях, когда необходимо определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель составляет от итога включающей его группы абсолютных показателей. Данные коэффициенты используются в основном в предварительном анализе [3, с.161].

Коэффициенты координации используются для выражения отношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значения по периодам (в динамике). В качестве базисных величин могут использоваться показатели базисного периода данного хозяйствующего субъекта; среднеотраслевые значения показателей; значения конкурирующих фирм; а также показатели, характеризующие оптимальные или критические значения относительных показателей финансового состояния, которые выполняют роль общепринятого стандарта и называются оценочными.

Специальные финансовые коэффициенты, расчет которых основан на существовании определенных соотношений между статьями отчетности, называются финансово-оперативными показателями. Они позволяют реально оценить положение данного субъекта.

Помимо финансовых коэффициентов в анализе финансового состояния важную роль играют абсолютные показатели, которые рассчитываются на основе бухгалтерского баланса (чистые активы — реальный собственный капитал, собственные оборотные средства, показатели оборачиваемости запасов собственными оборотными средствами). С помощью данных показателей формулируются критерии, позволяющие оценить качество финансового состояния. Практика финансового анализа позволяет выявить основные методы чтения финансовой отчетности.

Горизонтальный (временной) анализ позволяет осуществить сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ позволяет определить структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ позволяет осуществить сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определить тренд, т.е. основную тенденцию динамики показателей, исключая случайные влияния и индивидуальные особенности отдельных периодов. С помощью тренда определяется возможное значение показателей в будущем.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) позволяет осуществить расчет отношений данных отчетности, определить взаимосвязи показателей.

Факторный анализ позволяет определить влияние отдельных факторов (причин) на результирующий показатель с помощью различных приемов исследования.

Сравнительный (пространственный) анализ может осуществляться как внутри предприятия (сравнение внутрихозяйственное по отдельным показателям субъекта), так и вне, т.е. сравнение показателей данного субъекта с показателями конкурирующих субъектов хозяйствования, со средними общеэкономическими данными.

Финансово-экономический анализ может осуществляться разными методами. К ним относят статистические методы (наблюдение, сравнение, абсолютные и относительные величины, средние величины, сводка, группировка, ряды динамики, индексы, т.д.) и экономико-математические методы (методы математического программирования, экономико-математического моделирования и факторного анализа).

Для более эффективного анализа необходимо использовать по возможности наибольшее количество из представленных видов анализа и отразить влияние как относительных, так и абсолютных показателей на финансовое положение предприятия.

Финансовое положение представляет собой отражение финансовой устойчивости предприятия на определенный момент и обеспеченности его финансовыми ресурсами для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств. Устойчивость предприятия, прежде всего, зависит от состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг в неразрывной связи с издержками производства, также важным фактором финансовой устойчивости предприятия тесно связанным с видами производимой продукции и технологией

производства является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими, то есть наличие на счетах минимально необходимой суммы ликвидных средств, нужных для текущей оперативной деятельности. Состав и структура финансовых ресурсов значительно влияют на финансовую устойчивость, при этом важна не только величина чистого дохода, но и структура его распределения. Большое влияние на финансовую устойчивость оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств привлекает предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск, связанный со способностью предприятия своевременно расплачиваться с кредиторами. Таким образом, финансовое положение определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает в какой степени гарантированы его экономические интересы.

Рассмотрим влияние всех выше перечисленных факторов на финансовое положение организации на примере предприятия ТОО «Оркен» по состоянию на 31 декабря 2015-2016 годов.

ТОО «Оркен» является компанией основная деятельность, которой состоит в горнодобывающей сфере.

Производственная деятельность компании направлена на своевременное и эффективное предоставление услуг по добычанию и обогащению природных ресурсов.

Первые пять лет деятельности ТОО «Оркен» стали временем ее становления и развития. Наглядно об этом говорит постоянно увеличивающийся объем.

ТОО «Оркен» активно работает над рядом новых инвестиционных проектов. Их реализация значительно повысит конкурентоспособность трубопроводной системы компании.

Разработка банка качества продукции является еще одним направлением в деятельности компании, которому уделяется особое внимание. При этом одной из важнейших задач ТОО «Оркен» стало сохранение качества казахстанского угля и прочих добываемых полезных ископаемых.

Таким представляется на сегодняшний день экономическое положение ТОО «Оркен». Чтобы наилучшим способом получить его объективную оценку, необходимо провести анализ активов, пассивов, платежеспособности и ликвидности данного предприятия и сделать соответствующие выводы.

Анализ финансового положения предприятия проводится на основе данных содержащихся в балансе организации составленном на 31 декабря 2015 и 2016 годов, а также отчета о прибылях и убытках составленным также за период оканчивающийся 31 декабря 2015 и 2016 года .

Анализ динамики состава и структуры активов баланса дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов. При анализе активов изучается их наличие, состав, структура и происшедшие в них изменений.

На анализируемом предприятии активы представлены в виде краткосрочных активов, в которые входят: денежные средства, дебиторская задолженность, запасы, авансы поставщикам и прочие краткосрочные активы, и долгосрочные активы: основные средства, нематериальные активы, инвестиции, отсроченный подоходный налог и прочие долгосрочные активы. Для анализа состава и размещения активов по данным баланса составляется следующая аналитическая таблица 1.

Таблица 1

Состав и размещение активов ТОО «Оркен» по состоянию на 31 декабря 2015-2016гг.

	2015год	2016 год	Изменения	Изм.
--	---------	----------	-----------	------

Показатели	Сумма	Уд.вес %	Сумма	Уд.вес %	Тыс. тг.	%	стр.
1 Стоимость активов всего	133822887	100	169083403	100	+35260516	+26,35	x
1.1 Долгосрочн ые активы из них:	111703318	83,47	113086281	66,88	+1382963	+1,24	-16,59
а) Основные средства	110876387	82,85	105471957	62,38	-5404430	-4,87	-20,47
б) Финансовы е вложения	86756	0,064	54621	0,032	-32135	-37,04	-0,032
1.2 Краткосроч ные активы из них:	22119569	16,53	55997122	33,12	+33877553	+153,2	+16,59
а) Производст венные запасы	7851803	5,87	7725403	4,57	-126400	-1,61	-1,3
б)Незавер шенное производст во	-	-	-	-	-	-	-
Стоимость производст венного потенциала	118728190	88,72	113197360	66,95	-5530830	-4,66	-21,77

Из таблицы 1 видно, что валюта баланса отображающая реальную стоимость активов увеличилась в 2016 году по сравнению с предыдущим на 35260516 тг. или на 26,35%. Это положительно свидетельствует о его дальнейшем развитии. Стоимость производственного потенциала определенная как стоимость основных средств и производственных запасов на анализируемом предприятии на 2015 год составила 118728190 тг., а на 2016год - 113197360 тг. то есть уменьшилась на 5530830 тг. или на 4,66%, это произошло в результате выбытия основных средств и уменьшения запасов. Доля производственного потенциала в общей стоимости активов баланса, хотя и снизилась за 2016 год на 21,77 пункта, на конец 2016 года составила 66,95% что соответствует нормальному значению коэффициента имущества производственного назначения.

Данные таблицы 1показывают что распределение средств между долгосрочными и краткосрочными активами на 2016 год было в пользу долгосрочных активов на 33,76 пункта, что явилось продолжением тенденции 2015 года, где превышение долгосрочных активов над краткосрочными составляло 66,94 пункта.

На конец 2015 года прирост краткосрочных активов опережал прирост долгосрочных на 32494590 тг. то есть в 124 раза (153,16/1,24).Доля краткосрочных активов составила 33,12%, а долгосрочных соответственно 66,88%.

Следующем обособленным показателем, характеризующим эффективность размещения активов является коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств. Он определяется как частное от деления стоимости краткосрочных активов на стоимость долгосрочных активов. Уровень его на анализируемом предприятии составил на 2015 год 0,2 (22119569/111703318), а на 2016 год 0,5 (55997122/113086281). Повышение уровня этого коэффициента произошло в результате превышения темпов роста мобильных средств над темпами роста иммобилизованных средств.

В 2016 году первые возросли в 2,5 раза (55997122/22119569), а вторые лишь на 1,24%((113086281/111703318x100)-100)).

Вслед за этим показателем важно определить долю краткосрочных активов в валюте баланса, то есть коэффициент мобильности активов. На анализируемом предприятии уровень этого коэффициента на 2015 год составил 0,16 (22119569/133822887), а на 2016 год 0,33 (55997122/169083403). Таким образом наблюдается его повышение, что свидетельствует о том, что у предприятия появилось больше возможностей обеспечивать бесперебойную работу и рассчитываться с кредиторами, также его рост является положительным сдвигом в структуре: имущество становится более мобильным, что способствует ускорению его оборачиваемости росту эффективности его использования.

Список использованной литературы:

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года №234-III;
2. МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»;
3. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности. Учебник. Алматы 2009, с. 224.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ФОРМИРОВАНИЕ

Притворова Т.П.,
д.э.н., профессор кафедры
«Менеджмента и инноваций»
Мейрманова Д.Ш.
магистрант
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Кадры всегда относились к важнейшим факторам, обеспечивающим эффективность работы организации. Реализация потенциальных возможностей любой организации зависит от знаний, компетенций, квалификации, дисциплины, умения работать в группе, как следствие межличностных отношений, мотивации, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению работающего персонала и руководящего состава. Поэтому кадровая политика является составной частью всей управленческой деятельности организации и направлена на эффективный отбор персонала, его адаптацию, обучение и переобучение в соответствии с потребностями организации. Конечной целью кадровой политики является создание сплоченной, ответственной, высокопроизводительной команды, способной решать любые задачи, соответствующие миссии и стратегии организации. [1]

В настоящее время многие страны реализуют различные программы развития системы государственного управления и органов власти, проекты модернизации отдельных сфер экономики и комплексные антикризисные программы, рассчитанные на достижение положительного экономического эффекта. Ни одна из программ и ни один проект не будут функционировать без проработки кадровой составляющей. Кадры

являются наиважнейшим ресурсом страны. Развитие инновационности, совершенствование конкурентоспособности будет иметь место при рассмотрении координационно-комплексного подхода к осуществлению преобразований, происходящих в обществе. При рассмотрении данного аспекта следует выделить некоторые проблемы, центральной из которых является развитие человеческого капитала, т.е. масштабные инвестиции в него. Также здесь имеют место такие сложности, возникающие при привлечении персонала, как усовершенствование программы обучения, планирование карьеры и повышение квалификации руководящих кадров. Эффективное и успешное управление деятельностью организации зависит от грамотного управления человеческими ресурсами, использовании набора инструментов, методов и принципов, которые в совокупности представляют кадровую политику организации. Кадровая политика - это сознательная, целенаправленная деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы совмещению целей и приоритетов организации и его работников. При этом следует отметить, что общепринятого определения кадровой политики пока не выработано, что говорит о больших трудностях разработки этой проблемы. Вместе с тем сегодня можно считать, что кадровая политика является составной частью всей управленческой и производственной политики фирмы. Она имеет целью создать сплоченные, ответственные и высокопроизводительные человеческие ресурсы. При этом необходимо учитывать соответствующие соглашения и правила в области производственных отношений.

С точки зрения работников, кадровая политика должна создавать не только благоприятные условия труда, дающие удовлетворение от работы, обеспечивать возможность продвижения по службе, но и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. [2]

Формирование кадровой политики начинается с выявления потенциальных возможностей в сфере управления людьми и с определения тех направлений работы с персоналом, которые должны быть усилены для успешной реализации организационной стратегии. На формирование и развитие кадровой политики влияют внешние и внутренние факторы.

Факторы внешней среды — это факторы, в которых организация как субъект управления не может изменить, но должна учитывать для правильного определения потребности в персонале и оптимальных источников покрытия этой потребности. К ним относятся:

- Ситуация на рынке труда (демографические факторы, политика в области образования, взаимодействие с профсоюзами);
- Тенденции экономического развития;
- Научно-технический прогресс (характер и содержание труда, который оказывает влияние на потребности в тех или иных специалистах, возможности переподготовки персонала);
- Нормативно-правовая среда (т.е. правила которые установлены государством; трудовое законодательство, законодательство в области охраны труда, занятости, социальные гарантии и т.д.).

Факторы внутренней среды — это факторы, которые поддаются управляющему воздействию со стороны организации. К ним можно отнести:

- Цели организации (на их основе формируется кадровая политика);
- Стилль управления (жестко централизована или предпочитающая принцип децентрализации — в зависимости от этого требуются разные специалисты);
- Финансовые ресурсы (от этого зависит возможность организации финансировать мероприятия по управлению персоналом);
- Кадровый потенциал организации (связан с оценкой возможностей работников организации, с правильным распределением обязанностей между ними, что является источником эффективной и стабильной работы);

- Стиль руководства (все они не в одинаковой мере влияют на проведение определенной кадровой политики). [3]

Новая философия формирования кадровой политики в отечественной экономике должна исходить из того, что кадровую политику необходимо интегрировать в стратегию развития страны, региона, предприятия, учитывая новые экономические и социальные условия данного развития.

Стратегия развития государственной кадровой политики должна быть направлена на формирование кадрового потенциала страны как важнейшего интеллектуального и профессионального ресурса общества, обеспечивающего эффективное социально - экономическое развитие страны и высокую конкурентоспособность в мировой социально - экономической системе в конкретной исторической перспективе. Стратегическим направлением государственной кадровой политики является развитие конституциональных гарантий развития личностного потенциала, свободы использования гражданами профессиональных способностей, создание условий для обучения и повышения квалификации каждым человеком, имеющим в этом потребность и склонность. Следовательно, кадровая политика на уровне государства занимается правовыми, социальными вопросами, информационно-технологическими, международно - правовыми аспектами, вопросами бюджетного финансирования подготовки и эффективности использования трудовых ресурсов страны. Кадровая политика же на уровне региона и организации направлена на формирование и использование кадрового потенциала в экономике и управлении на данной территории или конкретной структуре.

Понятием «кадровая стратегия», как правило, охватывается совокупность основных моделей, представлений и принципов, которые применяются в работе с кадрами. Считается, что целью кадровой стратегии является обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в соответствии с потребностями страны, региона, предприятия, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда. Следовательно, кадровая стратегия в условиях рыночных трансформаций должна быть направлена в первую очередь на кадровые реформы.

Разработка кадровой стратегии сходна с разработкой стратегии развития организации и состоит в определении курса действий, времени его реализации, показателей оценки процесса и выработки планов организационно-технических мероприятий по реализации этого курса действий. В любом случае выбранные направления разработки кадровой стратегии должны быть основаны на стратегии развития страны, региона и нацелены на формирование производственного поведения, способствующего его развитию.

Субъектом кадровой политики являются административные структуры, объединяющие определенные институты, разрабатывающие положения, программы развития кадрового потенциала (уполномоченные исполнительные структуры, центры кадровых программ, центры занятости, вузы и др.)

Объект кадровой политики - это все категории и группы населения. Причем важно регулирование и процесса формирования будущих работников в средней и высшей школе, и эффективное использование квалифицированных кадров, в том числе пенсионного возраста.

Для обеспечения эффективного управления системой формирования кадровой политики в целом необходимо подразделить её на ряд подсистем. Эти подсистемы образуют механизм управления, представляющий собой совокупность органов управления, средств, методов и инструментов, с помощью которых они воздействуют на объект управления для наиболее эффективного достижения стоящих перед социальной системой целей.

Основными субъектами управляющей системы являются:

- Органы государственного управления;

- Органы регионального управления;
- Кадры подразделений системы управления «человеческими ресурсами»;
- Информационно-управленческие связи и потоки.
- Основные методы управления региональным рынком труда.

Функции управления кадровой политикой включают в себя:

- Анализ рынка труда;
- Прогнозирование кадровой политики;
- Планирование численности для достижения баланса спроса и предложения; информационное обеспечение;
- Координация деятельности всех структур. [4]

В большинстве западных стран существуют центральные органы, занимающиеся вопросами занятости и профподготовки, издающие соответствующие законы, регламентирующие процессы в сфере занятости. Для таких стран, например, как Швеция, Франция характерна монополия государства на решение практических вопросов занятости. Однако на всех уровнях действуют так называемые тройственные союзы, в которые входят представители государственных учреждений, работодателей, профсоюзов, что даст возможность лучше знать требования и претензии, находить оптимальные решения. Условно практику функционирования механизмов и служб занятости в странах с высокоразвитой экономикой, по мнению Милюкова А.И. и Семчагова В.К., можно разделить на два типа, взяв за основу США и Швецию.

Система занятости по американскому типу настраивает самого работника на активный поиск работы. Она предоставляет ему необходимую информацию о конъюнктуре на рынке труда, оказывает консультационную помощь при трудоустройстве. Эта система исключает монополию государственной службы содействия найму, предоставляет рабочему широкие возможности выбора занятий. Но в 1990-е гг. наметился переход к активной политике государства на рынке труда по шведскому образцу.

В Швеции в 1950-е гг. была выдвинута модель экономической политики, направленной на достижение полной занятости без инфляции. Модель предполагает снижение общей потребности в рабочей силе до уровня, когда не все трудовые ресурсы получают применение. Дополнительно используются средства там, где возникают проблемы с занятостью. Это позволяет разрешать конфликт между полной занятостью и необходимостью поддержания стабильных цен. Цель проведения данной политики - достичь благосостояния через полную занятость и равенство оплаты при сохранении принципов рыночной экономики.

Активная кадровая политика на рынке труда может и должна гарантировать не отдельные виды работ, а лишь общую занятость. Отсюда основной термин в шведской политике рынка труда - «мобильность». Меры, проводимые государством, направлены, с одной стороны, на формирование нужной рабочей силы, а с другой - на создание рабочих мест. Согласно расчетам органов по труду Швеции, из общей суммы расходов, направленных на повышение занятости населения, 3/4 используется для проведения активной политики на рынке труда и лишь 1/4 - для выплаты пособий по безработице. Эти средства формировались в основном за счет налоговых платежей. Однако существующая налоговая политика, основанная на прогрессивных ставках, и применяемая система оплаты труда привели к тому, что в Швеции снижается мотивация труда, растут иждивенческие настроения, снижается конкурентоспособность выпускаемой продукции, безработные зачастую не настроены на поиски работы, получая высокие пособия и возможность жить за счет общества. Все эти негативные последствия привели к тому, что в Швеции начался пересмотр некоторых постулатов проводимой политики. Наверное, время полной занятости проходит, наступает время более эффективной занятости. В последние годы в Казахстане взят курс на осуществление активной кадровой политики занятости, при которой следует учесть негативные последствия проведения данной политики в зарубежных странах. Кадровая политика определяет основное содержание

программы набора, отбора, расстановки, подготовки и переподготовки персонала организации, но не сводится к ней. Она отражает тенденции изменения интересов и потребностей, установок, ценностей и мотивации сотрудников организации, которые определяют деятельностную активность человека. [5]

В современной экономической литературе в качестве основных источников экономического роста выделяют: затраты на НИОКР, степень их внедрения в производство, увеличение числа занятых в экономике, улучшение качества рабочей силы, более эффективное распределение ресурсов, инвестиции. Образование, система подготовки специалистов имеет прямое или косвенное отношение к каждому из вышеперечисленных факторов роста. Происходящие в отечественной экономике глубокие политические и экономические преобразования затронули и систему образования, коснувшись практически всех ее элементов: содержания, методов и форм обучения, управленческих структур, финансирования.

В Казахстане система воспроизводства, обучения и повышения квалификации кадрового потенциала требует серьезных финансовых вливаний. Эта проблема будет решена как и в других странах, если рассматривать затраты на кадровое регулирование, переподготовку и обучение кадров как капитальные вложения, а не как издержки. В настоящее время, когда Национальной идеей провозглашено «Инвестиции в человека», есть основания полагать, что это положительно скажется на состоянии человеческих ресурсов страны. [6]

Таким образом, отказавшись от командно-административных методов управления, необходимо создать целостную систему развития кадров, которая способствует созданию эффективного кадрового потенциала, обладающего более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач. Ключевыми тенденциями развития образования в Казахстане в XXI веке является его децентрализация и адаптации к новым требованиям, порожденным складывающимся рынком труда.

Список использованной литературы:

1. Блинов А. О. Искусство управления персоналом : учеб. пособие / А. О. Блинов, О. В. Василевская. – Москва : Гелан, 2015. – 411 с.
2. Кибанов Л. Л. Управление персоналом организации. Отбор и оценка при найме, аттестации / Л. Л. Кибанов, И. Б. Дуракова. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 342 с.
3. Максимова Л. В. Управление персоналом: основы теории и деловой практик : учеб. пособие / Л. В. Максимова. – Москва : ИНФРА-М : Альфа-М, 2009. – 256 с.
4. Саубанова Л. В. Организация управления человеческими ресурсами на предприятии / Л. В. Саубанова // Управление персоналом. - 2009. - № 1. - С. 51-52.
5. Сорокина Л. А. Влияние глобализации на рынок труда в современных экономических системах / Л. А. Сорокина, М. В. Хачатурян // Образование. Наука. Научные кадры. – 2011. - №2. - С. 87-89.
6. Бобылева Е.Д. Управление персоналом: в кадре и за кадром // Деловые вести. - 2010. - №3.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА ПОСРЕДСТВОМ ФОРМИРОВАНИЯ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ УНИВЕРСИТЕТОМ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ СЕКТОРОМ

Ситенко Д.А.
PhD, доцент кафедры
Бухгалтерского учета и аудита
Карагандинского государственного

Сегодня конкурентоспособность региона во многом определяется силой связи, сформированной между научным сектором (университеты) и предпринимательским сектором (промышленные предприятия) территории. Университеты участвуют в инновационном развитии региона посредством подготовки высококлассных специалистов для экономики знаний, а также посредством разработки новых инновационных идей и проектов. Создание благоприятных условий и механизмов в регионе способствует внедрению данных проектов на предприятиях различного уровня.

Впервые важность взаимодействия университета и бизнеса сформулировали Г. Ицковиц совместно с Л. Лейдесдорфом в 2000 году в рамках новой модели организации инновационного процесса, названной ими «тройной спиралью» [1]. Развитие национальной инновационной системы представлено в модели через эволюцию взаимосвязей государство-бизнес-университет (ГБУ), цель заключается в разработке условий, благоприятных для инноваций, с участием академических спин-офф компаний, трехстороннего экономического и социального развития, инициативы, стратегических альянсов между компаниями, академических и государственных научно-исследовательских лабораторий и т.д. Роль правительства заключается не в контроле отношений, а формулировании и стимулировании этих партнерств. В пространстве взаимоотношений между тремя игроками возникают трехсторонние связи и гибридные организации.

Сегодня мы наблюдаем слабую вовлеченность предпринимателей в инновационный процесс, всего 8% бизнеса в Казахстане проявляет инновационную активность, хотя во многих развитых странах именно бизнес выступает локомотивом инновационного развития страны. Требуется создание механизмов, благодаря которым бизнесу было бы выгодно принимать участие в инновационных программах и процессах, инициируемых государством.

Одним из таких механизмов организации взаимодействия «государство-бизнес» на региональном уровне может стать создание регионального венчурного фонда (РВФ). В отличие от венчурных фондов, созданных на республиканском уровне, такие фонды сильнее ориентированы на развитие своего региона, коммерциализацию региональных инновационных проектов, которые могут быть внедрены на месте.

Программой развития науки, инноваций и содействия технологической модернизации на 2010-2014 годы было предусмотрено создание региональных венчурных фондов, которые будут формироваться на принципах частно-государственного партнерства. Объектами инвестиционной поддержки должны явиться частные предприниматели, действующие в отраслях, являющихся приоритетными для каждого региона, при этом предпочтение отдается бизнес проектам, которые только начинают стадию реализации. Планировалось, что региональный венчурный фонд будет обеспечивать инновационные проекты финансовыми ресурсами в регионах на постоянной основе благодаря ежегодному привлечению частных инвесторов, капитализации средств венчурного фонда, а также в результате выходов учредителей из проектов.

Целью формируемых региональных венчурных фондов является предоставление инвестиционных финансовых ресурсов в виде вклада в акционерный или уставный капитал малых и средних предприятий, быстрорастущих компаний, ориентированных на производство высокотехнологичной продукции. Также региональные фонды имеют возможность финансировать средства в команды разработчиков, обладающие опытным образцом коммерческого продукта, а также существующие объекты интеллектуальной собственности.

Внедрение инновационных разработок в производство сопряжено с большими финансовыми вложениями, поэтому для малых и средних предприятий привлечение заемных средств является наиболее актуальной задачей. Использование механизма

банковского кредитования часто ограничено отсутствием у МСБ достаточного залога, а также отсутствием возможности использовать в качестве залога имеющуюся интеллектуальную собственность. Таким образом, для финансирования инновационных малых и средних предприятий необходимо формирование механизма беззалогового предоставления финансовых средств, который может быть реализован в рамках создания региональных венчурных фондов.

Венчурный фонд осуществляет финансирование в виде инвестиций, которые направляются в акционерный капитал, либо в виде инвестиционного кредита, предоставляемый на длительный срок, без залога и под более низкие процентные ставки, чем банковский кредит.

Региональный венчурный фонд может быть образован в форме акционерного общества, товарищества с ограниченной ответственностью либо некоммерческой организации. На наш взгляд, наиболее подходящей организационно-правовой формой регионального венчурного фонда является акционерное общество, т.к. эта форма является наиболее привлекательной для частных инвесторов (учредителей) фонда и позволяет реализовать рыночные механизмы венчурного инвестирования приоритетных инновационных проектов региона. Схема функционирования регионального венчурного фонда представлена на рис. 1.

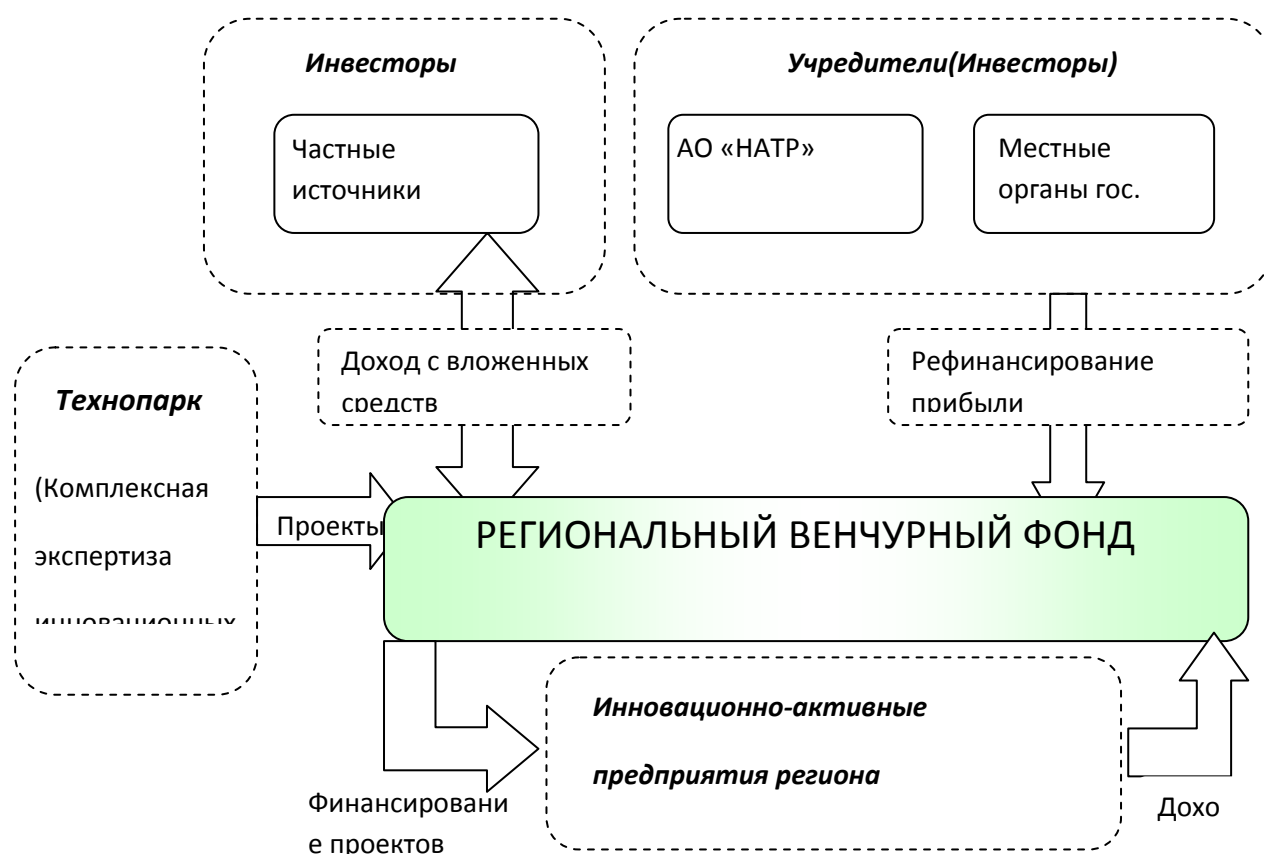


Рис.1 Схема функционирования регионального венчурного фонда

В качестве учредителей фонда могут выступать государственные институты развития и местные органы государственного управления с привлечением частных инвесторов. Управление фондом осуществляет Совет директоров, который определяет основные направления работы фонда, порядок распределения прибыли между его участниками. По нашему мнению, вклад в уставный капитал регионального венчурного фонда не должен ограничиваться лишь финансированием из республиканского бюджета, необходимо задействовать и бюджет региона. Таким образом, местные органы управления могли бы

напрямую участвовать в управлении венчурного фонда, осуществлять отбор проектов, являющихся приоритетными для предприятий данного региона. При этом доход с вложенных средств должны получать только частные инвесторы, доля прибыли институтов развития и местных органов управления рефинансируется [2].

Фонд проводит комплексную экспертизу поступающих проектов, которая может быть как внутренней, так и внешней с привлечением сторонних специалистов. Комплексная экспертиза включает в себя научно-технический, финансово-экономический и юридический аспекты и проводится в отношении тех заявок на финансирование, которые отвечают требованиям Правил фонда. По результатам комплексной экспертизы проводится конкурсный отбор поступивших инновационных проектов. Предпочтение должно отдаваться тем инновационным проектам, которые являются востребованными в данном регионе.

Преимуществом венчурного фонда для МСБ по сравнению с другими механизмами поддержки инновационных проектов (например, с фондами прямого инвестирования, является возможность получения финансирования проекта на ранней стадии, что способствует его интенсивному развитию в короткие сроки. Для инвестора финансирование через венчурный фонд также обладает рядом преимуществ. Во-первых, отпадает необходимость самостоятельного поиска перспективных инновационных проектов. Во-вторых, частный инвестор на начальных этапах инвестирования может вложить строго определенную сумму и, в случае успешного развития проекта, увеличить финансирование, тем самым сократив свой предпринимательский риск.

Для местных органов государственного управления преимуществом является финансирование инвестиционных проектов в научно-технической сфере для реализации их малыми предприятиями на территории региона.

Возможность участия представителей местных органов государственного управления (акиматов) в формировании регионального венчурного фонда в настоящее время реализована в принятом законе РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 года. Тем не менее, для дальнейшего эффективного развития венчурной формы финансирования инновационных проектов, необходимо внесение изменений в законодательные акты республики, касающиеся развития инвестиционной и инновационной деятельности. Должны быть расширены возможности местных органов управления в отношении участия в венчурных фондах в качестве учредителя и/или инвестора, вхождения их представителей в совет директоров фонда и, следовательно, участия в его управлении. Дополнения к закону должны касаться и регулирования финансовых потоков фонда, порядка распределения полученной фондом прибыли с учетом интересов всех участников.

Расширение состава инвесторов венчурных фондов, особенно региональных, позволило бы сделать этот механизм коммерциализации отечественных разработок более гибким и адаптированным к казахстанской экономике.

Усиление взаимодействия государства и бизнеса в инновационной сфере является необходимым условием экономического развития государства. Предложенный в статье механизм взаимодействия элементов инновационной системы на региональном уровне может быть использован для формирования эффективной государственной политики как в области венчурного инвестирования, так и активизации взаимодействия предприятий и университетов на уровне региона.

Список использованной литературы:

1. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from Nation Systems and "Mode 2" to a Triple Helix University-Company-government relations // *Research Policy*. - 2000. - №29(2). - P.109-123.
2. Ситенко Д.А. Активизация инновационной системы Казахстана: институты, механизмы, интеграционные союзы: монография. - Караганда: ТОО «Арка и К», 2015. –

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ситенко Д.А.
доктор PhD, доцент кафедры
Бухгалтерского учета и аудита
Карибаев Е.С.
к.э.н., доцент кафедры Бухгалтерского
учета и аудита
Карагандинского государственного
университета им. академика
Е.А.Букетова

На практике же финансовый менеджмент организации в конечном итоге сводится к управлению ее финансовыми потоками. При этом под финансовыми потоками организации следует понимать не только ее денежные потоки, но и потоки прочих активов организации в стоимостном выражении, потоки источников средств (пассивов) организации, а также финансовые результаты деятельности организации и определяющие их факторы (доходы, расходы, налоговые платежи).

Иными словами, понятие "финансовые потоки", по мнению автора, является более общим, чем понятие "денежные потоки", а финансовые потоки организации делятся на денежные и неденежные. Совокупность же всех финансовых потоков организации отражает ее хозяйственный оборот в стоимостном выражении.

Согласно МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» общее понятие «денежные средства организации» можно сформулировать следующим образом. Денежные средства организации — это наиболее ликвидная часть ее активов, представляющая собой наличные и безналичные платежные средства; легко реализуемые ценные бумаги, а также платежные и денежные документы.

В МСФО 7 в отношении показателей, включаемых в данные отчеты, сказано, что к ним относятся денежные средства и их эквиваленты. Денежные средства включают в себя денежную наличность и депозиты до востребования; эквиваленты денежных средств — краткосрочные, высоколиквидные вложения, легкообратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности.

Движение денежных средств организации во времени представляет собой непрерывный процесс, который создает денежный поток.

Денежный поток — это совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в ходе осуществления хозяйственной деятельности организации.

Поступление (приток) денежных средств называется положительным денежным потоком. Выбытие (отток) денежных средств называется отрицательным денежным потоком. Разность между положительным и отрицательным денежными потоками по каждому виду деятельности или по хозяйственной деятельности организации в целом называется чистым денежным потоком (нетто-результатом).

Для оценки эффективности использования денежных средств организации следует установить цель и задачи управления их потоками [1](табл. 1).

Таблица 1 - Цель и задачи управления денежными потоками

Цель управления	Основные задачи управления денежными
-----------------	--------------------------------------

денежными потоками	потоками
Обеспечение максимальной эффективности деятельности организации в текущем и перспективном периодах	Формирование достаточного объема денежных ресурсов в соответствии с потребностями хозяйственной деятельности
	Оптимизация распределения сформированного объема денежных ресурсов по видам деятельности и направлениям использования
	Обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости организации в процессе ее развития
	Поддержание постоянной платежеспособности
	Максимизация чистого денежного потока, обеспечивающая заданные темпы экономического развития на условиях самофинансирования
	Обеспечение минимизации потерь стоимости денежных средств в процессе их использования

Одним из условий осуществления нормальной жизнедеятельности организации признается обеспеченность оптимальным объемом денежных средств.

Недостаток денежных средств может оказать серьезное негативное влияние на деятельность организации, результатом которого могут стать неплатежеспособность, снижение ликвидности, убыточность и даже прекращение функционирования организации в качестве хозяйствующего субъекта рынка. Избыток денежных средств также может иметь отрицательные последствия для организации, поскольку избыточная денежная масса, не вовлеченная в производственно-коммерческий оборот, не приносит дохода. Кроме того, на реальную стоимость денег влияют инфляционные процессы, обесценивая их во времени. Чтобы принимать оптимальные управленческие решения, связанные с движением денежных средств, для достижения наилучшего эффекта хозяйственной деятельности руководству организации необходима постоянная осведомленность о состоянии денежных средств. Следовательно, необходимы систематический детальный анализ и оценка денежных потоков организации.

Цель анализа денежных средств — получение необходимого объема их параметров, дающих объективную, точную и своевременную характеристику направлений их поступления и расходования, объемов, состава, структуры, объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов, оказывающих разное влияние на изменение денежных потоков.

К задачам анализа денежных средств организации относятся:

- оценка оптимальности объемов денежных потоков организации;
- оценка оптимальности денежных потоков по видам хозяйственной деятельности;
- оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств;
- оценка динамики потоков денежных средств;
- выявление и измерение влияния разных факторов на формирование денежных потоков;
- выявление и оценка резервов улучшения использования денежных средств.

На основе выявления резервов использования денежных средств разрабатываются предложения по реализации резервов повышения эффективности использования денежных средств.

При этом следует иметь в виду, что для принятия стратегических решений по управлению финансовыми потоками организации необходима информация о них за последние пять лет и более.

Стратегический анализ финансовых потоков предполагает изучение финансовых потоков организации за последние пять лет и более и включает в себя два основных направления:

- анализ финансовых денежных потоков, т. е. анализ финансовых потоков, имеющих денежную форму;
- анализ финансовых неденежных потоков, т. е. анализ финансовых потоков, не имеющих денежной формы.

Методический инструментарий стратегического анализа финансовых потоков организации составляют следующие специальные способы и приемы экономического анализа: способ абсолютных величин, способ относительных величин, сравнение, группировка, табличный способ, балансовый способ, способ цепных подстановок.

Анализ финансовых денежных потоков выполняется в три этапа.

1. Анализ результативного чистого денежного потока (чистого увеличения (уменьшения) денежных средств и их эквивалентов).

2. Анализ чистых денежных потоков (чистых денежных средств) от каждого вида деятельности организации.

3. Анализ частных денежных потоков [2].

Анализ результативного чистого денежного потока ведется в разрезе видов деятельности организации (текущей, инвестиционной и финансовой), предполагает выделение следующих его составляющих: чистого денежного потока от текущей деятельности, чистого денежного потока от инвестиционной деятельности и чистого денежного потока от финансовой деятельности - и включает трендовый и вертикальный анализ результативного чистого денежного потока, трендовый анализ его основных составляющих, а также определение влияния факторов (т. е. составляющих) на его отклонение.

Анализ чистых денежных потоков от каждого вида деятельности организации (текущей, инвестиционной и финансовой) ведется в разрезе суммарных денежных притоков и оттоков, связанных с этими видами деятельности. В процессе анализа суммарные денежные приток и отток от каждого вида деятельности разукрупняются на составляющие их отдельные элементы (частные денежные потоки). Анализ чистых денежных потоков от каждого вида деятельности организации включает в себя трендовый и факторный анализ чистых денежных потоков, а также трендовый и вертикальный анализ суммарных денежных притоков и оттоков. При этом его особенностью является тот факт, что структуры суммарных денежных притоков и суммарных денежных оттоков анализируются в отдельности.

Анализ частных денежных потоков, т. е. денежных притоков и оттоков, связанных с каждым видом деятельности организации и формирующих суммарные денежные притоки и оттоки, направлен на изучение наиболее существенных их характеристик: объема, длительности, периодичности, синхронности, риска и скорости.

По окончании анализа финансовых денежных потоков делается обобщающий вывод, объединяющий в себе частные выводы, сделанные на каждом этапе анализа, а также в случае необходимости разрабатывается комплекс рекомендаций, направленных на оптимизацию финансовых денежных потоков в целях улучшения финансового состояния организации, который определяется конкретными результатами анализа.

Список использованной литературы:

1. Пласкова Н. Стратегический и текущий экономический анализ. – М.: Эксмо, 2010. – 640с.
2. Крылов С.И. Стратегический управленческий учет финансовых потоков - важное направление стратегического управленческого учета// Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. - №5.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Карибаев Е.С.
к.э.н., доцент КарГУ
имени Е.А.Букетова
Ситенко Д.А.
доктор PhD, доцент КарГУ
имени Е.А.Букетова

Принятие инвестиционного решения для самой фирмы является достаточно сложной задачей. Одним из наиболее общих критериев, который должен учитываться при этом, является критерий повышения ценности фирмы, факторами которой могут стать рост доходов фирм, снижение производственного и финансового риска, повышение уровня эффективности ее работы в результате верных решений. Определение реальности достижения именно таких результатов инвестиционных операций – ключевая задача оценки эффективности любого инвестиционного проекта.

Оценка эффективности реальных инвестиций должна осуществляться на основе сопоставления объема инвестиционных затрат, с одной стороны, и сумм и сроков возврата инвестированного капитала, с другой. Это общий принцип формирования системы оценочных показателей эффективности, в соответствии с которым результаты любой деятельности должны быть сопоставлены с затратами (примененными ресурсами) на ее осуществление.

Рассмотрим методы оценки эффективности реальных инвестиций на основе различных показателей. Система этих показателей приведена на рис. 1.

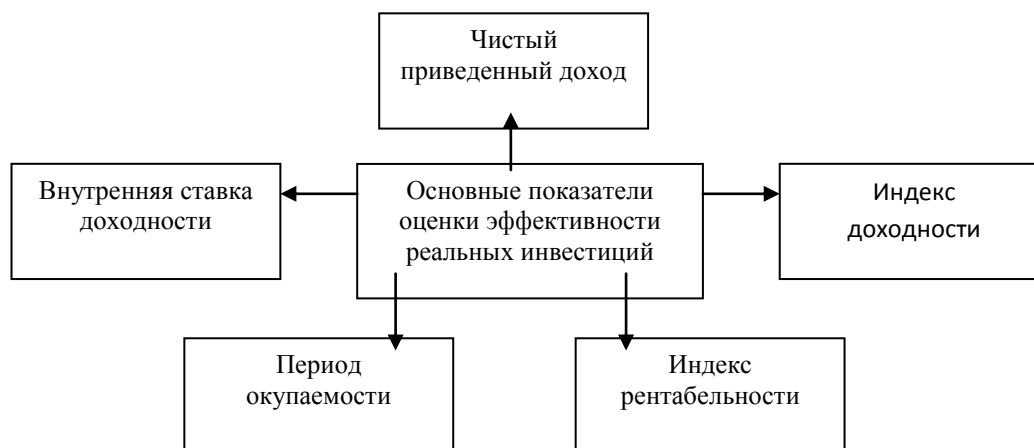


Рис.1. Система основных показателей, используемых в процессе оценки эффективности реальных инвестиций

Выше изложена система всех основных показателей, используемых в практике инвестиционного менеджмента для оценки эффективности реальных инвестиций. Вместе с тем, в зависимости от метода учета фактора времени в осуществлении инвестиционных затрат и получении возвратного инвестиционного потока все рассмотренные показатели подразделяются на две основные группы – дисконтные и статические (бухгалтерские).

Показатели оценки эффективности реальных инвестиций, основанные на дисконтных методах расчета предусматривают обязательное дисконтирование инвестиционных затрат и доходов по отдельным интервалам рассматриваемого периода. К ним относятся показатели чистого приведенного дохода, индекс (коэффициент) доходности, период окупаемости дисконтированный, внутренняя ставка доходности. В то же время показатели оценки, основанные на статических (бухгалтерских) методах расчета, предусматривают использование в расчетах бухгалтерских данных об инвестиционных

затратах и доходах без их дисконтирования во времени. К ним относятся индекс (коэффициент) рентабельности, период окупаемости недисконтированный. Рассмотрим более подробно методику расчета и условия использования основных показателей оценки эффективности реальных инвестиций.

Основным показателем эффективности реальных инвестиций является чистый приведенный доход, под которым понимается разница между приведенными к настоящей стоимости суммой чистого денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат на его реализацию. Он позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т.е. его конечный эффект в абсолютной сумме. Расчет этого показателя при осуществлении единовременных затрат осуществляется по формуле:

$$\text{ЧПДе} = \sum_{t=1}^n [\text{ЧДП}t : (1+i)] - \text{ИЗе},$$

где, ЧПДе – сумма чистого приведенного дохода по инвестиционному проекту при единовременном осуществлении инвестиционных затрат;

ЧДП_t – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта (если полный период эксплуатации инвестиционного проекта определить сложно, его принимают в расчетах в размере 5 лет);

ИЗе – сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта;

i – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n – число интервалов в общем расчетном периоде *t*.

Если инвестиционные затраты, связанные с предстоящей реализацией инвестиционного проекта, осуществляются в несколько этапов, расчет чистого приведенного дохода производится по следующей формуле:

$$\text{ЧПДм} = \sum_{t=1}^n [\text{ЧДП}t : (1+i)] - \sum_{t=1}^n [\text{ИЗ}t : (1+i)],$$

где, ЧПДм – сумма чистого приведенного дохода по инвестиционному проекту при многократном осуществлении инвестиционных затрат;

ЧДП_t – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

ИЗ_t – сумма инвестиционных затрат по отдельным интервалам общего эксплуатационного периода;

i – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n – число интервалов в общем расчетном периоде *t*.

Второй показатель оценки эффективности реальных инвестиций – индекс (коэффициент) доходности, который также позволяет соотнести объем инвестиционных затрат с предстоящим чистым денежным потоком по проекту. Расчет такого показателя при единовременных инвестиционных затратах по реальному проекту осуществляется по следующей формуле:

$$\text{ИД} = \sum [\text{ЧДП}t : (1+i)] : \text{ИЗ},$$

где, ИД – индекс (коэффициент) доходности по инвестиционному проекту;

ЧДП_t – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта;

i – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

Этот показатель базируется на тех же исходных данных, что и показатель «чистый приведенный доход», следовательно, на его формирование влияют распределение во времени объема инвестиционных затрат и суммы чистого денежного потока, а также принимаемый уровень ставки дисконтирования. Однако, в отличие от чистого приведенного дохода, он свободен от влияния на оцениваемую эффективность размера инвестиционного проекта, так как индекс доходности является относительным показателем, характеризующим не абсолютный размер чистого денежного потока, а его уровень по отношению к инвестиционным затратам.

Кроме того, индекс доходности может быть использован при выявлении неэффективных инвестиционных проектов на стадии их рассмотрения. Если значение индекса доходности меньше единицы или равно ей, независимый инвестиционный проект должен быть отвергнут, так как он не принесет дополнительный доход на инвестируемый капитал, т.е. для реализации должны быть приняты инвестиционные проекты со значением показателя индекса доходности выше единицы.

Третий показатель оценки эффективности реальных инвестиций – индекс (коэффициент) рентабельности, который в процессе оценки эффективности реальных инвестиций может играть лишь вспомогательную роль, так как не позволяет в полной мере оценить весь возвратный денежный поток по проекту (значительную часть этого потока составляют амортизационные отчисления). Расчет этого показателя осуществляется по следующей формуле:

$$ИРи = ЧПи : ИЗ,$$

где, ИРи – индекс рентабельности по инвестиционному проекту;

ЧПи – среднегодовая сумма чистой инвестиционной прибыли за период эксплуатации проекта;

ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта.

Показатель «индекс рентабельности» позволяет осуществить сравнительную оценку уровня рентабельности инвестиционной и операционной деятельности. Результаты сравнения позволяют определить: дает ли возможность реализация инвестиционного проекта повысить общий уровень эффективности операционной деятельности предприятия в предстоящем периоде или снизить его, что также является одним из критериев принятия инвестиционного решения.

Четвертый показатель оценки реальных инвестиций – период окупаемости, который является одним из наиболее распространенных и понятных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта.

Расчет этого показателя может осуществляться двумя методами – статическими (бухгалтерскими) и дисконтными. Недисконтированный показатель периода окупаемости, определяемый статическим методом, рассчитывается по формуле:

$$ПОн = ИЗ : ЧДПг,$$

где, ПОн – недисконтированный период окупаемости инвестиционных затрат по проекту;

ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию проекта;

ЧДПг – среднегодовая сумма чистого денежного потока за период эксплуатации проекта (при краткосрочных реальных вложениях этот показатель рассчитывается как среднемесячный).

Соответственно дисконтированный показатель периода окупаемости определяется по следующей формуле:

$$n$$

$$ПОд = ИЗе \cdot \sum_{t=1} [ЧДП_t : (1 + i) \cdot t],$$

где, ПОд – дисконтированный период окупаемости единовременных инвестиционных затрат по проекту;

ИЗе – сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию проекта;

ЧДП_t – средняя сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

i – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

t – число интервалов (лет, месяцев) в общем расчетном периоде;

n – общий расчетный период эксплуатации проекта (лет, месяцев).

Показатель «период окупаемости» используется обычно для сравнительной оценки эффективности проектов, но может быть принят и как критериальный (в этом случае инвестиционные проекты с более высоким периодом окупаемости будут предприятием отвергаться). Основным недостатком этого показателя является то, что он не учитывает те объемы чистого денежного потока, которые формируются после периода окупаемости инвестиционных затрат.

Еще одним недостатком этого показателя является то, что на его формирование большое влияние оказывает период времени между началом проектного цикла и началом эксплуатационной фазы проекта. Чем больше этот период, тем выше размер периода окупаемости.

Недостатки показателя «периода окупаемости» показывают, что он может быть использован лишь в системе вспомогательных показателей оценки эффективности инвестиционных проектов.

Пятый показатель эффективности реальных инвестиций – внутренняя ставка доходности, которая является наиболее сложным показателем оценки эффективности инвестиционного проекта. Она характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость чистого денежного потока приводится к настоящей стоимости инвестиционных затрат. Внутреннюю ставку доходности можно охарактеризовать и как дисконтную ставку, по которой чистый приведенный доход в процессе дисконтирования будет приведен к нулю.

В общем виде внутренняя ставка доходности определяется как решение одного из следующих уравнений:

$$\sum_{t=1}^n [ЧДП_t : (1 + ВСД)^t] = ИЗ$$

$$\text{или } \sum_{t=1}^n [ЧДП_t : (1 + ВСД)^t] - ИЗ_n = 0,$$

где, ВСД – внутренняя ставка доходности по инвестиционному проекту;

ЧДП_t – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам t эксплуатационной фазы проектного цикла;

ИЗ_n – сумма инвестиционных затрат по проекту, приведенных к к настоящей стоимости;

n – число интервалов (лет, месяцев) в общем расчетном периоде t.

Решение данного уравнения осуществляется методом последовательных итераций (расчетных действий).

Первая итерация предполагает установление любой примерной внутренней ставки доходности, которая, по мнению расчетчика, может привести к решению вышеприведенного уравнения.

Если по результатам первой итерации окажется, что принятое значение внутренней ставки доходности превышено (т.е., сумма ЧДП $>$ 0), то последующие итерации предполагают использование более высоких значений внутренней ставки доходности, пока не будет достигнуто предусмотренное уравнением равенство, и наоборот.

Если же по результатам первой итерации окажется, что значение внутренней ставки доходности недостаточно, то последующие итерации предполагают использование более низких значений внутренней ставки доходности, пока не будет обеспечено предусматриваемое равенство.

Конечным результатом всех итераций является установление такого уровня внутренней ставки доходности, который обеспечит решение любого из приведенных выше уравнений.

Все рассмотренные показатели оценки эффективности реальных инвестиций находятся между собой в тесной взаимосвязи и позволяют оценить эту эффективность с различных сторон. Поэтому при оценке эффективности реальных инвестиций предприятия их следует рассматривать в комплексе.

Список использованной литературы:

1. Багатин Ю.В., Швандер В.А. Инвестиционный анализ. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
2. Бизнес-план инвестиционного проекта. Под ред. В.М. Попова. -М., ФиС, 2008.
3. Бизнес планирование. Под ред. В.М. Попова. -М., ФиС, 2009.
4. Благодатин А., Лозовский Л., Райзберг Б. Финансовый словарь. -М.: ИНФРА-М, 2009.
5. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. -К.: Ника-Центр, Эльга, 2009.
6. Перов А.В., Толкушкин А.В. Экономика предприятия. Учебное пособие. - Москва, 2005.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Спанова Б.К.
Докторант PhD, ст. преподаватель
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Значимость социальной сферы трудно переоценить, где бы ни проводилась подобная политика в этой области. Сфера социальной политики – часть политики государства, которая своими действиями смягчает негативные последствия индивидуального и социального неравенства, социально-экономических потрясений в обществе. Государственное регулирование социально-экономических отношений, будучи одной из предпосылок экономического развития общества и особой формой управления, выступает в качестве важнейшей составляющей экономической политики государства.

Изучение социальных явлений и процессов проводятся по всему миру и только с помощью исследований и создания системы управления, возможно, обеспечить удовлетворение социальных потребностей общества. Именно четкая стратегия управления социальной сферой и социальными процессами обеспечивает решение экономических и социальных задач развития общества. Недооценка роли социального управления особенно

опасна в условиях переходной экономики, так как именно она является мощным средством оживления производства, предотвращения кризисов, улаживания конфликтов, возникающих вследствие проходящих в экономике преобразований.

Социальную инфраструктуру образуют оказывающие услуги учреждения и предприятия различных форм собственности. С развитием производительных сил изменяются как структура социальных потребностей, так и способы их удовлетворения, увеличивается спрос на разнообразные социальные услуги повышаются требования к их качеству. Работа предприятий и учреждений социальной сферы должна соответствовать определенным требованиям, установленным стандартам и правилам.

Отрасли социальной сферы призваны удовлетворять культурные, образовательные, медицинские, духовные потребности, а также завершать процесс создания материальных благ и их доведение до потребителя. Они предъявляют большой спрос на рабочую силу, различные машины и оборудование, материалы, финансовые ресурсы и в этом проявляется их связь с материальным производством. В свою очередь высокий уровень развития социальной сферы оказывает огромное влияние на формирование человека – работника с активной жизненной позицией, на повышение производительности общественного труда.

Отрасли социальной инфраструктуры в зависимости от характера удовлетворения потребностей принято делить на две группы. Первая группа представляет те отрасли, деятельность которых нацелена на удовлетворение социально – культурных, духовных, интеллектуальных запросов человека, поддержание его нормальной жизнедеятельности (здравоохранение, образование, культура, искусство, физическая культура и спорт). Вторая охватывает отрасли, предназначенные для завершения процесса создания материальных благ и их доведения до потребителя (розничная торговля, общественное питание, жилищно–коммунальное и бытовое обслуживание). Они призваны способствовать сокращению затрат труда на ведение домашнего хозяйства, обслуживание членов семьи, расширение возможностей для удовлетворения духовных запросов.

Здравоохранение – наиболее важная отрасль социальной сферы. Главная цель функционирования данной отрасли – обеспечение конституционного права жителей на получение медицинской помощи, направленной на поддержание и укрепление здоровья.

Анализ показывает, что по итогам 2017 года рост производства в промышленном секторе обеспечен за счет роста в фармацевтике на 42%. В 2017 году заключены 25 долгосрочных договоров с отечественными товаропроизводителями на поставку 873 наименований лекарств и изделий медицинского назначения. Расширен доступ к бесплатным лекарствам на амбулаторном уровне. В 2017 году обеспечены лекарствами порядка 2,5 млн. больных на сумму 91,5 млрд. тенге, а в 2018 году запланировано обеспечение 3,8 млн. больных на сумму 128 млрд. тенге. Обеспечена прозрачность деятельности Единого дистрибьютора, все закупки транслируются онлайн, усовершенствована процедура закупок. Разработан законопроект по поэтапному регулированию цен на все лекарства, изменению процедур регистрации лекарств, внедрению электронной системы маркировки и отслеживания всех лекарств.

Выполнены поручения Президента страны по развитию конкурентной среды и частного сектора. Пересмотрен порядок закупок медицинских услуг в рамках ГОБМП и ОСМС. В результате дерегулирования и отмены необоснованных барьеров для бизнеса, доля закупок медицинских услуг у частных поставщиков увеличилась с 8% в 2017 году до 13% в 2018 году – что в денежном выражении привело к росту на 73% с 49,7 до 86 млрд. тенге. Отменены 29 устаревших санитарных правил, не имевших доказательной базы для охраны общественного здоровья. В 2017 году объем инвестиций в здравоохранение составил 91,4 млрд тенге и вырос к уровню 2016 года на 49,8%, что является одним из высоких показателей среди отраслей экономики Казахстана. Доля частных инвестиций увеличилась на 90% (с 23,3 до 44,2 млрд. тенге) к уровню 2016 года.

С целью цифровой модернизации здравоохранения внедряются медицинские информационные системы, что позволит в 2019 году перейти на безбумажный формат работы. По сравнению с 2016 годом в 2 раза увеличился охват медицинских организаций медицинскими информационными системами; в 2,4 раза выросло оснащение компьютерами; на 19% увеличился доступ к сети Интернет. В Карагандинской, Акмолинской и Костанайской областях, ЗКО и в 4-х подведомственных организациях реализуется пилотный проект по переходу на безбумажное ведение медицинской документации. Завершается создание платформы здравоохранения и электронного паспорта здоровья.

По итогам 2017 года улучшены основные показатели здоровья по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: общая смертность снизилась на 3,1%, младенческая на 6,2%, материнская на 5,5%, смертность от болезней системы кровообращения на 1,8%, злокачественных новообразований на 5,3% и туберкулеза на 11,8%. Общая продолжительность жизни казахстанцев составила 72,4 года.

Сформирована служба общественного здоровья на центральном и региональном уровнях. Создан Национальный центр общественного здравоохранения путем слияния 3-х госпредприятий

В 2017 году проведено более 11 миллионов скрининговых осмотров, выявлены заболевания у 806 тысяч человек, из них 46% взяты на диспансерный учет.

Начата разработка новой модели ГОБМП и пакета ОСМС, совершенствование нормативных документов, пересмотр тарифов, активная цифровизация, и масштабная разъяснительная работа.

Для обеспечения реализации реформ в сфере здравоохранения и Госпрограммы определены следующие задачи: разработка плана мер по укреплению общественного здоровья; подготовка к внедрению ОСМС; цифровизация здравоохранения; принятие Закона о регулировании цен на лекарства и дальнейшее развитие отечественной фармацевтической индустрии; реализация Национального научного проекта по персонализированной медицине; принятие Комплексного плана по борьбе с онкологическими заболеваниями, в т.ч. создание научного онкологического центра в г.Астана и разработка новой редакции проекта Кодекса Республики Казахстан «О здоровье народа и системе здравоохранения» [1].

Жилищно-коммунальное хозяйство – одна из основных отраслей социальной сферы. Жилищные условия одно из главных компонентов уровня жизни населения.

Программой предусмотрены следующие системные подходы в развитии инфраструктуры коммунальной сферы.

1. Строительство новых сетей и сооружений вне зависимости от того, кто их будет в дальнейшем эксплуатировать, частная или государственная структура, будет производиться за счет республиканского и местного бюджетов.

2. Ремонт и реконструкция сетей и сооружений, находящихся в коммунальной собственности, будет финансироваться за счет собственных средств предприятий и бюджетных средств.

3. Ремонт и реконструкция сетей и сооружений, находящихся в частной собственности, будет финансироваться полностью за счет собственных средств предприятий.

4. Средства государственных и частных предприятий, направляемые на ремонт и реконструкцию, будут формироваться за счет внедрения новых механизмов тарифообразования.

По Программе развития регионов до 2020 года в Карагандинской области проводится работа по модернизации жилищного фонда (термомодернизация) в части ремонта многоквартирных жилых домов.

Так, по Программе модернизации ЖКХ за 2011 – 2015 годы отремонтировано 206 домов на сумму 3 013,7 млн.тенге, в том числе: за счет выделенных средств из РБ

отремонтировано 169 МЖД на сумму 2 604,3 млн.тенге, за возвратные средства выполнен ремонт 37 домов на сумму 409,4 млн.тенге.

Для продолжения работ по модернизации жилищного фонда по области создана единая специализированная уполномоченная организация ТОО «Центр модернизаций жилищного фонда Карагандинской области». В текущем году проводится ремонт многоквартирных жилых домов за счет возвратных средств [2].

Государственная политика в области образования основывается на ряде принципов. Основные из них – общедоступность системы образования и светский характер обучения в образовательных учреждениях. Актуальность модернизации системы образования Казахстана обусловлена важностью социальной функции - выработки и трансляции знаний, которые выполняют в современном обществе ключевую роль в разделении труда.

В рейтинге «Индекс человеческого развития» Казахстан занимает 56-е место из 188 государств, расположившись в списке стран с высоким уровнем человеческого развития.

По показателю экономической конкурентоспособности по версии Института менеджмента IMD-2017 на 9-й позиции улучшена позиция Казахстана по субфактору «Образования», расположившись на 35 месте в мире. Также, Казахстан вступил в Комитеты ОЭСР по инновационной политике и образовательной политике.

«Каждый казахстанец должен понимать, что образование – самый фундаментальный фактор успеха в будущем. В системе приоритетов молодежи образование должно стоять первым номером. Если в системе ценностей образованность станет главной ценностью, то нацию ждет успех», - отметил Глава государства в своем Послании [3].

Максимальный успех в модернизации системы образования Казахстана, может быть, достигнут лишь при условии, если все программные установки, положенные в образовательную политику, сумеют вобрать в себя максимум возможного из положительного потенциала, накопленного мировым опытом. И поэтому перед многими государствами, в особенности Центральной Азии, по-прежнему вопрос модернизации образовательной системы остается актуальным.

В Республике Казахстан организационной основой национальной образовательной политики является Государственная программа развития образования РК на 2011–2020 годы.

Программа направлена на создание современной системы оценки качества образования, совершенствование стандартов образования, требований к уровню подготовки выпускников учебных заведений, появление различных типов учебных заведений разных форм собственности, информатизация образования и внедрение новых технологий обучения, активное привлечение негосударственных источников финансирования образования.

В соответствии с ГПРО на 2011–2020 годы определены основные направления модернизации и развития системы образования: развитие дошкольного образования, повышение квалификации педагогических работников, введение электронного образования, проект «E-learning», модернизация высших учебных заведений, модернизация профессионально-технического образования, инновации в среднем образовании.

Продолжается апробация подушевого финансирования в 73 пилотных школах. Прорабатывается вопрос размещения госзаказа в частных школах регионов. В более чем 60% школах и детских домах функционируют попечительские советы с участием общественности. Утверждена норма обязательного участия попечительского совета в конкурсном отборе директора школы.

По поручению Главы государства с 2017 года в 318 колледжах реализуется проект «Бесплатное ТиПО для всех», который предусматривает бесплатное получение первой рабочей квалификации и социальную поддержку в виде стипендии, проезда и

одноразового горячего питания. В организациях ТиПО размещен госзаказ более чем на 100 тыс. мест, в том числе 21 тыс. по проекту «Бесплатное ТиПО».

Внедряются новые образовательные программы по международным стандартам WorldSkills. С 1 сентября 2017 года по 260 квалификациям запущены новые модульные программы, где предусмотрено получение до 3-х квалификаций. Разработаны и внедрены модульные программы по повышению квалификации педагогических кадров системы ТиПО. В 2017 году по данным программам прошли повышение квалификации 5200 педагогических кадров, в том числе 300 руководителей колледжей. Подготовлен пул менеджеров, владеющих инновационными подходами в управлении.

Отмечается положительная тенденция внедрения элементов дуальной системы образования. В 2017 году дуальное обучение внедрено в 460 колледжах с участием 3055 предприятий по 80 специальностям и 165 квалификациям. Контингент составил 31 607 студентов. Для повышения эффективности в планировании и финансировании системы ТиПО утверждена новая методика подушевого финансирования.

Высшее и послевузовское образование в Казахстане идет стремительно вверх, так в рейтинге лучших университетов мира Quacquarelli Symonds World University Rankings в 2017 году было отмечено 8 казахстанских вузов.

В рамках реализации трехязычного образования 50% учебных дисциплин преподаются на языке обучения (казахский или русский), на втором языке (русский или казахский соответственно) - 20%, на английском языке - 30%. В 76 вузах созданы 2,5 тыс. специальные группы, в которых обучение на трех языках проходят 30 тыс. человек по всем направлениям подготовки.

Совместно с 51 зарубежными вузами в 50 вузах ведется обучение по двум дипломным образовательным программам. Внедряются 10 образовательных программ на английском языке. Разработан законопроект, который предусматривает нормы по расширению академической и финансовой самостоятельности вузов.

В 2017 году 600 ППС прошли повышение квалификации на языковых курсах. Проводится обучение корпоративных секретарей Наблюдательных советов 30 вузов страны. Обучены 94 члена наблюдательных советов государственных вузов. К управлению вузами в прошлом году привлечено более 30 зарубежных топ-менеджеров.

В рамках перехода на новую модель экономического роста реализуется проект «Развитие образовательного хаба как драйвера новой экономики 3.0». Одним из приоритетов проекта является привлечение иностранных студентов. В вузах обучаются около 13 тыс. (3%) иностранных студентов. В 2017 привлечено более 84 млрд. тг частных инвестиций (из них 71 млрд за счет оказания платных услуг и 13 млрд за счет развития стартапов и софинансирования).

Таким образом, одной из главных проблем социальной сферы является несоответствие социальных гарантий государства и финансирование социальной сферы направленной на выполнение государственных гарантий, поэтому требуется участие государственных органов для решения крупномасштабных социальных проблем. Развитие здравоохранения, образования, жилищного и коммунального хозяйства, должны решаться на уровне органов государственной власти субъектов РК и органов местного самоуправления.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Министерства здравоохранения Республики Казахстан. <http://mz.gov.kz/ru/news/v-minzdrave-rk-podveli-itogi-2017-goda-i-opredelili-zadachi-na-predstoyashchiy-period>
2. Постановление Правительства Республики Казахстан Программа развития регионов до 2020 года от 28 июня 2014 года № 728

3. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» от 10 января 2018г.

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ставбуник Е.А.
докторант специальности
«Государственное и местное управление»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Основополагающим проявлением государственного регулирования в инновационной сфере является выработка и реализация грамотной инновационной политики и использование действенных инструментов управления инновационными процессами. В условиях формирования инновационной системы, как правило, государство становится инициатором стратегического инновационного развития и создания необходимых условий для инновационной деятельности.

Спектр методов государственного регулирования в инновационной сфере включает нормативно-правовые, финансово-экономические, организационные и другие направления. Важными векторами регулирования инновационных процессов со стороны государства принято считать:

- создание условий для развития соответствующей инфраструктуры;
- содействие в формировании международных связей;
- развитие спроса и предложения инновационных продуктов, а также эффективного механизма ценообразования на инновационном рынке;
- формирование благоприятного инвестиционного климата;
- защита интересов и прав основных участников инновационных процессов и др.

Важная роль в развитии инновационной деятельности страны в настоящее время принадлежит институтам развития, основными задачами которых являются:

- развитие инфраструктуры инновационной системы, обеспечивающей, во-первых, уменьшение стоимостных показателей научно-исследовательских разработок, во-вторых, сокращение издержек производства при внедрении инноваций и, в-третьих, взаимосвязь производства и науки;
- поддержка и помощь в реализации инновационной политики по стратегически важным направлениям, обозначенным в государственных программах инновационного развития;
- обеспечение доступа к базам знаний и образования в области инновационного и рискованного предпринимательства [1, с. 72-73].

Под институтами развития, играющими значимую роль в инновационной системе, принято понимать институты и организации, которые аккумулируют и осуществляют перераспределение интеллектуальных, трудовых, финансовых и инвестиционных ресурсов, используемых для модернизации и решения социально-экономических вопросов страны [2, с. 19].

Институты развития принято подразделять на финансовые и нефинансовые организации (таблица 1):

Таблица 1 – Характеристика финансовых и нефинансовых институтов развития в инновационной сфере

Примеры и характерные черты	Финансовые институты	Нефинансовые институты
Характеристика	Банковская структура и/или иная организация, которая осуществляет функцию финансирования инвестиционных мероприятий (проектов) на долгосрочной основе, не имеющих возможности полного финансирования со стороны частного бизнеса и, как правило, ориентированных на социально-экономическое развитие всего общества	Организации, которые работают над созданием благоприятных условий для развития предпринимательства (особенно, инновационного), обеспечивают функционирование инновационной инфраструктуры, способствуя, тем самым, росту конкурентоспособности региональных и национальной инновационной системы
Организации, относящиеся к институтам развития	Банки и агентства развития, финансовые корпорации, венчурные и инвестиционные фонды, другие независимые фонды и финансовые организации и т.д.	Особые или специальные экономические зоны, технополисы, технопарковые структуры и бизнес-инкубаторы, научно-исследовательские организации и внедренческие инновационные центры и др.
Основные институциональные функции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Функция развития и соответствия нормативной (оптимальной) модели: осуществление институциональной трансформации; 2. Функция финансовой помощи и поддержки физических и юридических бизнес-субъектов: работа механизма финансовой поддержки; 3. Функция адресной поддержки наиболее значимых и перспективных проектов: создание рынка высокотехнологичных продуктов, финансирование НИОКР и их коммерциализация, осуществление венчурных инвестиций в НИОКР и инновационную деятельность и др. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Функция сокращения транзакционных затрат различного масштаба: имплементация национальной системы в межнациональные и международные отношения; 2. Функция развития интеллектуальных/человеческих ресурсов: совершенствование сферы обще-базового и профессионального образования; 3. Функция передачи новых технологий-процессов и технологий-продуктов: проведение госзакупок, осуществление НИОКР, коммерческая реализация инновационных результатов; 4. Функция становления и обновления предпринимательских систем: развитие бизнеса в рамках классической и инновационной модели, который способствует наилучшему удовлетворению потребностей индивидов и фирм; уменьшение препятствий при выходе на новые рынки; оказание консалтинговых и иных услуг, помогающих бизнесу развиваться в условиях неопределенности;

		создание инновационных систем в регионах и формирование кластерных структур и др.
--	--	---

Составлено автором на основе источников [2, с. 20], [3, с. 60-63].

На сегодняшний день в мире создано около 750 институтов развития, главной задачей которых является перераспределение общественных средств и ресурсов и использование их в реализации приоритетных направлений развития экономической и инновационной системы. Институты развития финансируют, обычно, проекты и программы, обладающие некоторыми подобными особенностями: во-первых, это сравнительно масштабные, долговременные и не очень рентабельные объекты; во-вторых, это проекты, которые минимизируют нагрузку на местные, региональные бюджеты и республиканский бюджет; в-третьих, они нередко прибегают к отношениям на основе государственно-частного партнерства (ГЧП).

В Казахстане основной перечень институтов развития и иных организаций, полностью или частично реализующих меры поддержки индустриальной и инновационной сферы от имени и под контролем государства, определен Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 июля 2016 года № 450 [4]. На основе таких критериев, как сфера деятельности, участие (доля) государства и стратегические векторы, рассмотрим основные из них:

- *Индустриальное развитие:*

1. АО (Акционерное общество) «Казахстанский институт развития индустрии», 100% (Министерство по инвестициям и развитию РК). Оказание содействия в проведении индустриальной политики; координация поддержки индустриализации; оказание квалифицированных услуг экспертов и консалтеров, развитие компетенций и бизнеса с целью повышения эффективности работы АО [5].

- *Технологическое развитие:*

2. АО «Национальное агентство по технологическому развитию», 100% (НУХ (национальный управляющий холдинг) «Байтерек»). Помощь в осуществлении координации инновационных процессов и их развития; государственная поддержка субъектов индустриальной и инновационной сферы [6].

- *Местное содержание:*

3. АО «Национальное агентство по развитию местного содержания «NADLoC», 51% - Министерство по инвестициям и развитию РК; Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» - 49%. Государственное содействие субъектам индустриально-инновационной деятельности; проведение государственной политики в сфере формирования и роста местного содержания, поддержка национальных производителей [7].

- *Привлечение инвестиций:*

4. АО «Национальная компания «KAZAKH INVEST», 49% - Министерство по инвестициям и развитию РК; 51% - НК «KAZAKH INVEST». Государственное содействие в привлечении инвестиции в отрасли казахстанской экономики; сопровождение инвестиционных проектов; помощь в развитии и продвижении экспортного потенциала страны [8].

- *Развитие и продвижение экспорта:*

5. АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport», 100% (НУХ «Байтерек»). Содействие развитию производств несырьевых благ в ключевых секторах экономики, ориентированных на экспорт; осуществление страховой, финансовой и нефинансовой поддержки казахстанского бизнеса [5].

- *Финансовая поддержка акторов индустриально-инновационной сферы:*

6. АО «Инвестиционный фонд Казахстана», 100% (НУХ «Байтерек»). Возврат задолженностей и работа с проблемными активами; привлечение иностранных и казахстанских инвесторов к реализации приоритетных проектов и программ [5].

7. АО «Банк Развития Казахстана», 100% (НУХ «Байтерек»). Финансирование приоритетных экономических отраслей; финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства, инноваций и экспорта; оказание содействия в решении социально-экономических вопросов [5].

- *Господдержка инновационной деятельности в сфере технологического развития:*

8. АО «Астана Innovations», 100% (Акимаг г. Астана). Интеграция проекта «Smart-Astana»; поддержка и развития инфраструктуры Smart и инновационной экосистемы [9].

9. АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде», 100% (Министерство информации и коммуникаций РК). Повышение эффективности и конкурентоспособности в области информации и коммуникаций; совершенствование стандартов и ресурсов; создание стимулов для инвестиций и инноваций с инфокоммуникационной отрасли [10].

10. НАО (некоммерческое акционерное общество) «Национальный аграрный научно-образовательный центр», 100% (государственная собственность). Обеспечение продовольственной безопасности страны за счет повышения научно-кадровых возможностей АПК (агропромышленного комплекса); взаимодействие с госорганами и стимулирование совместных НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ), в том числе в рамках международного сотрудничества и др. [11].

11. НАО «Казахский национальный исследовательский технический университет имени К.И. Сатпаева», 100% (Министерство образования и науки РК). Развитие научно-образовательного, исследовательского и инновационного потенциала по 6-ти приоритетным направлениям; имплементация международных стандартов в образование РК [12].

12. АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», 100% (Материнская компания – НУХ «Байтерек»). Создание стимулов для развития МСБ (малого и среднего бизнеса) с целью повышения экономического роста РК; совершенствование использования государственных финансов, используемых в сфере МСБ [5].

- *Господдержка инновационной деятельности в сфере регионального развития:*

13. АО «НК (национальная компания) «СПК (социально-предпринимательская корпорация) «Astana», 100% (Акимаг г. Астана). Формирование благоприятных условий развития региона на основе ГЧП; создание единого рынка на базе кластеров, реализация программ развития и привлечения инвестиций в регион.

14. АО «НК «СПК «Алматы», 100% (Управление финансов г. Алматы). Реализация ГЧП с целью социального, экономического и инновационного развития города Алматы.

15. АО «НК «СПК «Павлодар», 100% (коммунальная собственность Павлодарской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Павлодарского региона.

16. АО «НК «СПК «Ертіс», 100% (коммунальная собственность Восточно-Казахстанской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Восточно-Казахстанского региона.

17. АО «НК «СПК «Жетісу», 100% (Акимаг Алматинской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Алматинского региона: содействие в повышении конкурентоспособности и развитии приоритетных отраслей на основе инноваций и др.

18. АО «НК «СПК «Атырау», 100% (государственные органы Атырауской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Атырауской области: реализация инвестиционных и инновационных проектов; содействие в развитии бизнеса и региональной инфраструктуры.

19. АО «НК «СПК «Байконыр», 100% (Акимат Кызылординской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Кызылординской области: стимулирование инвестиций и конкурентоспособности региона.

20. АО «НК «СПК «Актобе», 100% (Управление финансов Актыбинской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Актыбинской области: привлечение и реализация инвестиционных и инновационных проектов; поддержка приоритетных секторов и продвижение стратегических государственных программ.

21. АО «НК «СПК «Сарыарка», 100% (Акимат Карагандинской области в лице ГУ «Управление промышленности и индустриально-инновационной деятельности Карагандинской области»). Реализация программ ГЧП с целью социального и экономического развития Карагандинской области: финансирование субъектов бизнеса и венчурных стартапов, инновационных, производственных проектов и др.

22. АО «НК «СПК «Солтүстік», 100% (ГУ «Управление финансов Северо-Казахстанской области»). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития СКО: повышение результатов инновационной деятельности; увеличение инвестиций в регион; совершенствование управления головной и дочерних организаций и др.

23. АО «НК «СПК «Тобол», 100% (ГУ «Управление финансов акимата Костанайской области»). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Костанайской области: развитие кластеров и инновационного предпринимательства в регионе; внебюджетное инвестирование и др.

24. АО «НК «СПК «Орал», 100% (ГУ «Управление финансов Западно-Казахстанской области»). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития ЗКО: создание условий для развития предпринимательства и инноваций в регионе, разработка и реализация социально-экономических программ в ЗКО и др.

25. АО «НК «СПК «Есиль», 100% (Акимат Акмолинской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Акмолинской области: формирование единого рынка на кластерной основе; реализация инвестиционных и инновационных проектов и др.

26. АО «НК «СПК «Тараз», 100% (Акимат Жамбылской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Жамбылской области: создание условий для регионального развития; создание стимулов для социально-экономического и инновационного развития региона и др.

27. АО «НК «СПК «Шымкент», 100% (Акимат Южно-Казахстанской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Южно-Казахстанской области: обслуживание инвесторов и реализация инвестиционных, информационно-технологических и инновационных проектов и т.п.

28. АО «НК «СПК «Каспий», 100% (Акимат Мангистауской области). Реализация ГЧП с целью социального и экономического развития Мангистауской области: реализация региональных инвестиционных проектов; создание конкурентоспособных производств; осуществление программ индустриализации и инновационного развития области и т.п. [4].

Таким образом, современному периоду формирования казахстанской национальной системы характерна активная деятельность институтов развития, как на республиканском, так и на региональных уровнях. Институты развития имеют сложную организационную структуру, включающую широкий список дочерних предприятий, из-за чего в большинстве из них основными проблемами выступают вопросы координации и

продолжительность времени принятия решений по выбору и поддержке инвестиционных проектов (особенно в регионах). Институты развития используют государственные средства для реализации наиболее приоритетных инвестиционных и инновационных проектов, в которых зачастую не заинтересован частный бизнес-сектор. Привлечь таковой к осуществлению капиталовложений институты развития стараются, используя механизмы государственно-частного партнерства.

Список использованной литературы:

1. Красюкова Н.Л. Совершенствование государственного регулирования институтов развития в инновационной системе РФ // *Қаржы – Финансы*, № 5 (17), 2015.
2. Волков В.И. Институты развития и их вклад в модернизацию экономики страны. Режим доступа: http://psyjournals.ru/files/64935/2_Volkov.PDF. Дата обращения: 26.02.18.
3. Саклаков В.М. Классификация институтов развития как инструмент анализа российской инвестиционной модели развития // *Вестник науки Сибири*, № 3, 2015.
4. Постановление Правительства РК от 30 июля 2016 года № 450 «Об утверждении перечня национальных институтов развития и иных юридических лиц, пятьдесят и более процентов голосующих акций (долей участия в уставном капитале) которых прямо либо косвенно принадлежат государству, уполномоченных на реализацию мер государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности». Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1600000450#z15>. Дата обращения: 27.02.18.
5. Стратегические направления развития АО «КИРИ» на 2015-2019 гг. Астана, 2014. – 23 с.
6. НУХ «Байтерек». Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.baiterek.gov.kz/ru/>. Дата обращения: 01.03.2018.
7. АО «Национальное агентство по развитию местного содержания «NADLoC». Официальный сайт. Режим доступа: http://nadloc.kz/?page_id=9&lang=ru.
8. Постановление Правительства РК от 22 июня 2017 года № 385 «О некоторых вопросах АО «НК "KAZAKH INVEST»». Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000385>. Дата обращения: 01.03.18.
9. Стратегия развития АО «Астана Innovations» на 2018-2022 гг. Астана, 2017. – 21 с.
10. Устав АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 25.01.2017 г.). Астана, 2017. – 32 с.
11. Официальный сайт НАО «НАНОЦ». Режим доступа: <http://nanoc.kz/deyatelnosti/>. Дата обращения: 03.03.18.
12. Официальный сайт НАО «КазНИТУ им. К.И. Сатпаева». Режим доступа: <http://kaznitu.kz/ru/university>. Дата обращения: 03.03.18.

РАЗВИТИЕ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЦИФРОВИЗАЦИИ КАЗАХСТАНА С ДРУГИМИ СТРАНАМИ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

Бнятова Л. Г.
студентка 3 курса специальности ГМУ.
Такирова Г.А.
ст. преподаватель кафедры
экономической теории и ГМУ
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

В январском Послании 2018 года Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана определено, “что предстоит сделать для успешной навигации и

адаптации в новом мире – мире четвёртой промышленной революции”. Человечество переступает порог в новейшую эпоху технологической реальности, которая несет в себе исторический шанс общественного и личного роста. Этому способствует цифровизация производственных процессов, внедрение цифровых технологий в развитие ресурсной базы современного государства.

Старые лозунги (финансовая стабилизация, борьба с административными барьерами, модернизация, высокопроизводительные рабочие места, импорт замещение, трансфер технологий) уже приелись, нужно, следовательно, навязывать социальному обществу что-то новое чтоб привлечь внимание.

Сегодня происходит слияние онлайн- и офлайн- сфер, что подтверждает планы на будущее и перспективы цифровой экономики. Это стало возможным благодаря нескольким по-настоящему фундаментальным факторам – всеобщей подключённой, стремительному распространению сенсорных устройств и большим базам данных.

Цифровая экономика — это экономика, основанная на цифровых компьютерных технологиях. Следовательно, цифровизация — это переход известной нам экономики в цифровую, когда компьютерные технологии углубляются во все сферы жизни, от проектирования и изобретательства до конечного потребления и быта.

Термин «цифровая экономика» появился в 1995 году и была связана, прежде всего, с интенсивным развитием информационно-коммуникационных технологий. Под цифровизацией мы понимаем максимально наиболее полное использование потенциала цифровых технологий во всех аспектах бизнеса – процессах, продуктах, сервисах и подходах к принятию решений. Для цифровизации никогда не будет достаточно только лишь наличия технологии как таковой. Для того, чтобы процесс цифровизации был полноценным и настоящим, необходимы хорошо сформулированные бизнес-задачи, цели, сведение и показатели. Цифровизация невозможна и тяжело без трех измерений: это бизнес-задача + данные + технология. На ключевом уровне цифровизация позволяет оптимизировать операционную деятельность, сократить издержки, улучшить процесс принятия решений. Существуют три основных этапа цифровизации, о которых важно знать руководителям и предпринимателям.

Первый этап – внедрение не больших и не очень рискованных, независимых друг от друга инициатив или продуктов. Основная цель этого этапа – создание технологических решений без радикальной трансформации смежных бизнес-процессов.

Второй этап — переход от отдельных инициатив к более широким трансформациям операционной модели компании. Частью изменений здесь становятся бизнес-процессы, организационная структура, KPI (ключевые показатели эффективности) и навыки персонала. На этом этапе наиболее обеспечивается полноценная интеграция с базовыми системами организации. Такие изменения уже требуют комплексной программы управления.

Заключительный этап цифровизации – это изменение способа взаимодействия с внешними поставщиками, клиентами и контрагентами: новые способы позиционирования существующих продуктов и создания новых. На этом этапе цифровые технологии являются «частью ДНК» всей организации и направлены на создание новых экосистем и партнерств. В их центре находится цифровая платформа, в которой реализованы уникальные компетенции и ноу-хау бизнес-модели организации. Успешные примеры, прошедшие все три этапа цифровизации, в глобальном масштабе – компании General Electric, Daimler. [3]

Роботизация, автоматизация и искусственный интеллект, как составляющие части цифровизации, уже широко применяются в различных отраслях – на производстве, в транспортной и банковской отраслях, в сфере услуг. Глобальный рынок роботизации растет очень быстро и непрерывно: по данным VCG, к 2025 году его объем может достигнуть \$87 млрд, при том, что всего три года назад прогноз на 2025 год составлял \$67 млрд.

Сейчас роботы используются в основном, чтобы заменить людей при выполнении рутинных операций на производстве, в банковском секторе и других отраслях. Роботизация фактически исключает ошибки, связанные с внимательностью живых сотрудников. Искусственный интеллект может использоваться и для оптимизации процесса принятия решений, в частности, с помощью «машинного обучения».

Очевидно, что развитие интернета и мобильных коммуникаций являются «базовыми технологиями цифровой экономики». Но в итоге эти процессы повлияли на все секторы экономики и социальной деятельности, в том числе производство, здравоохранение, образование, финансовые услуги, транспорт и т. д.

По определению Всемирного банка, цифровая экономика – система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий.

Развитие технологической инфраструктуры и использование больших баз, данных вызвали масштабную цифровую трансформацию нашего общества. И если предыдущий этап цифровизации характеризовался расширением доступа в интернет для миллионов потребителей, то новый этап отличает интеграция широкого спектра цифровых сервисов, продуктов и систем в киберфизическую систему.[2]

Виртуальный мир сразу же превращается в производительную силу и внедряется в физический мир, что требует аккуратного регулирования. Но с другой стороны — создавая новые бизнесы, вовремя сигнализировать о состоянии здоровья людей, упрощать жизнь посредством интернета вещей. Помимо людей, интернетом сегодня «пользуются» около 10 млрд машин и механизмов – устройств, датчиков и приборов, а к 2020 году прогнозируется двукратное увеличение этого числа. 99% мировых данных уже оцифровано и более 50% имеет IP-адрес. В дальнейшем объем данных будет удваиваться каждые два года (прогноз VCG).

Благодаря подключённым данным и обмену, возникает возможность более эффективного использования ресурсов, совместного пользования инфраструктурой, более полноценной загрузки мощностей – это так называемая «экономика взаимопомощи», или «экономика совместного потребления», объем которой уже сегодня оценивается в 150 млрд долларов США.

Все эти явления принципиальным образом меняют устройство глобальной экономической системы – возможности потребителей, структуру отраслей, роль государств.

И наша страна уже сейчас высокими темпами во всех этих процессах. В Послании Президента Республики Казахстан среди основных задач по развитию страны в условиях Четвертой промышленной революции приоритетное место принадлежит внедрению информационно-технологических решений, направленных на повышение уровня производительности труда и повышения качества интеллектуального потенциала. [1]

Для предприятий малого и среднего бизнеса цифровизация означает более быстрое и легкое масштабирование и рост. К примеру, развитие электронной коммерции открывает новые каналы продаж для МСБ, а также потенциально уменьшает объем «серой» экономики. По данным совместного исследования VCG и «Самрук-Қазына», на начало 2017 года доля электронной коммерции в рознице в Казахстане составляла менее 1%, для сравнения: в России - 3%, в Китае - 8,3%. (рис 1.)



Рис1. доля электронной коммерции в рознице

Мы ожидаем, что если казахстанский рынок электронной коммерции в розничной торговле будет расти теми же темпами, что и российский, то к 2020 году его объем достигнет \$750-800 млн. В Казахстане предпринимаются системные усилия для внедрения цифровизации в малом и среднем бизнесе. Например, в начале этого года в Астане был представлен проект реализации Открытой цифровой платформы для малого и среднего бизнеса, разработанный НПП «Атамекен» при инфраструктурной поддержке АО «Казахтелеком». Предполагается, что она будет работать по принципу китайской Alibaba и американской Amazon и увеличит товарооборот в стране на 30%. Но как мы видим сегодня одним из мировых трендов является рост конкурентоспособности человеческого капитала. Согласно результатам форсайт-прогнозов, пакет новых технологий в мировой промышленности может сложиться уже к 2025 году. Это потребует принципиально новых профессиональных компетенций от сотрудников и обычных потребителей.

В одном из докладов Boston Consulting Group 2017 года сказано, что в ближайшие десять-двадцать лет в результате цифровой революции в мире исчезнет 50% профессий. Уже сейчас, незначительными шагами, в нашей стране, промышленность может ориентировать свой курс на реализацию цифрового производства, первым шагом которого является внедрение IoT-систем мониторинга загрузки оборудования, и этот шаг уже сделан. Казахстан в незначительной степени уступает в этом плане уровню западных стран, но предприятия, тем не менее, достаточной степени активно стремятся к переходу на цифровое производство. нужно понимать, что необходимость повышения эффективности ресурсного потенциала ставит перед казахстанскими университетами целый ряд задач. Они должны стать центрами генерации новых знаний и инноваций, обеспечить квалифицированными кадровыми ресурсами приоритетные секторы экономики, воспитать новую духовно-интеллектуальную элиту, способную вывести Казахстан на качественно новый уровень развития. [4]

В настоящее время во многих странах цифровизация является стратегическим приоритетом развития. Согласно прогнозам ведущих мировых экспертов, к 2020 году 25% мировой экономики будет цифровой, и внедрение технологий цифровизации экономики, позволяющих государству, бизнесу и обществу эффективно взаимодействовать, становится все более масштабным и динамичным процессом.

Более 15 стран мира реализуют национальные программы цифровизации: Дания, Норвегия, Великобритания, Канада, Германия, Саудовская Аравия, Индия, Россия, Китай, Южная Корея, Малайзия, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия и Казахстан.

Китай в своей программе «Интернет плюс» интегрирует цифровые индустрии с традиционными. Сингапур формирует «Умную экономику», Канада создает ИКТ-хаб в Торонто, драйвером которой становится ИКТ. А Южная Корея в программе «Креативная экономика» ориентируется на развитие человеческого капитала, предпринимательство и распространение достижений ИКТ. Наиболее ярким примером подхода цифровой приватизации является Сингапур. Так, в 2014 году государство инициировало разработку концепции Smart Nation и пригласило бизнес и экспертное сообщество к сотрудничеству

для ее уточнения и реализации. Прогресс в развитии цифровой экономики разных стран и уровень интеграции глобальной сети в жизнь миллиардов людей отражает рейтинг Digital Evolution Index 2017. Проанализировав нынешнее состояние и темпы роста цифровой экономики в каждом государстве, исследования разделили страны на четыре группы:

Лидеры - это Сингапур, Великобритания, Новая Зеландия, ОАЭ, Эстония, Гонконг, Япония и Израиль демонстрируют высокие темпы цифрового развития, сохраняют его и продолжают лидировать в распространении инноваций.

Замедляющие темпы роста – это Южная Корея, Австралия, а также страны в Западной Европе и Скандинавии в течение долгого времени демонстрировали устойчивый рост, но сейчас заметно снизили темпы развития. Без внедрения инноваций, эти государства рискуют отстать от лидеров цифровизации.

Перспективные – это несмотря на относительно низкий общий уровень дигитализации, эти государства находятся на пике цифрового развития и демонстрируют устойчивые темпы роста, что привлекает инвесторов. Китай, Кения, Россия, Казахстан, Индия, Малайзия, Филиппины, Индонезия, Бразилия, Колумбия, Чили, Мексика имеют потенциал, который может позволить им занять лидирующие позиции.

Проблемные – это такие страны, как ЮАР, Перу, Египет, Греция, Пакистан сталкиваются с серьезными вызовами, которые связаны с низким уровнем цифрового развития и медленными темпами роста.

В 2017 году Всемирный банк подготовил доклад о состоянии цифровой экономики «Цифровые дивиденды», в котором были подчеркнуты выгоды ее развития, в том числе:

- Рост производительности труда
- Повышение конкурентоспособности компаний
- Снижение издержек производства
- Создание новых рабочих мест
- Более полное удовлетворение потребностей людей
- Преодоление бедности и социального неравенства

К рискам перехода на «цифру» для экономик различных стран отнесены:

- Риски, связанные с кибербезопасностью
- Массовая безработица
- Рост «цифрового разрыва» (разрыв в цифровом образовании, в условиях доступа к цифровым услугам и продуктам, как следствие – разрыв в уровне благосостояния) между гражданами и бизнесами внутри стран, а также между странами.

Ученые выделяют несколько платформ развития цифровой экономики.

Цифровая платформа – это новая, лишь для цифровой экономики характерная бизнес-модель, суть которой заключается в предоставлении бизнесам и населению специфической услуги по координации деятельности различных участников рынка. Платформа предоставляет участникам ряд удобств, автоматически формирует рейтинги доверия между ними, а главное – позволяет продавцам и покупателям товара/услуги быстро найти друг друга, быстро заключить сделку и произвести расчеты. Функционирование платформ ускоряет и удешевляет процессы производства и обмена, устраняет из них лишние посреднические звенья, резко повышает эффективность рынков и производительность труда. При этом многие платформы могут обслуживать участников сделок без каких-либо географических ограничений, практически по всей планете. Примерами цифровых платформ являются Uber, Airbnb, Amazon, Alibaba и многие другие.

Сегодня различные цифровые платформы объединяются во взаимосвязанные, основанные на обмене данными «экосистемы». На повестке дня – создание и запуск цифровых платформ нового поколения, охватывающих огромное количество разных рынков и предприятий.

Если платформенная концепция разрабатывалась и реализовывалась преимущественно в сегменте торговли и логистики, то в промышленности драйвером

цифрового развития является концепция «Индустрия 4.0» и «умная фабрика» как технологическое ядро «Индустрии 4.0».

Умная фабрика:

- Все звенья «умной фабрики» предельно автоматизированы;
- Удельный вес и значимость НИОКР при выпуске серийной продукции приближается к значимости НИОКР для сложных технических изделий по индивидуальным заказам;
- Производство-трансформер, производственные линии которого способны быстро обновляться и перестраиваться все звенья и подсистемы управляются автономной системой благодаря промышленному интернету вещей;
- На всех этапах жизненного цикла изделия функциональные звенья «умной фабрики» работают как единое взаимосвязанное целое, регулируемое потоками обратных связей в режиме онлайн;
- Объектом управления становится весь жизненный цикл изделия (PLM-управление), включая интеграцию с логистикой, сервисными центрами и получение обратной связи;

Близка по смыслу к «умной фабрике» технологическая концепция «киберфизической системы», понимаемой как единый комплекс вычислительных ресурсов и физических процессов.

К киберфизическим системам относятся датчики, оборудование и информационные системы, охватывающие как отдельные предприятия, так и комплексы предприятий, реализующих последовательные переделы в цепочках создания стоимости.

Доля цифровой экономики в ВВП развитых стран с 2010 по 2017 год выросла с 4,3% до 5,5%, а в ВВП развивающихся стран – с 3,6% до 4,9%. В странах «большой двадцатки» этот показатель вырос за пять лет с 4,1% до 5,3%. Мировым лидером по доле цифровой экономики в ВВП является Великобритания – 12,4%*.

Согласно данным исследования аналитиков International Data Corporation, опубликованного в 2017 году, общие мировые затраты на технологии цифровой трансформации будут ежегодно расти на 16,8% и достигнут к 2019 году 2,1 трлн долларов США.[5]

По прогнозам консалтинговой компании Accenture, использование цифровых технологий должно добавить в 2020 году 1,36 трлн долларов США, или 2,3% ВВП в общем объеме ВВП десятки ведущих мировых экономик. ВВП развитых стран подрастет за счет «цифровой экономики» на 1,8%, а ВВП развивающихся стран – на 3,4%. (рис 2)

Страна	2010	2017
Великобритания	8,3%	12,4%
Южная Корея	7,3%	8,0%
Китай	5,5%	6,9%
Индия	4,1%	5,6%
Япония	4,7%	5,6%
США	4,7%	5,4%
Мексика	2,5%	4,2%
Германия	3,0%	4,0%
Саудовская Аравия	2,2%	3,8%
Австралия	3,4%	3,7%
Канада	3,0%	3,6%
Италия	2,1%	3,5%
Франция	2,9%	3,4%
Аргентина	2,0%	3,3%

Россия	1,9%	2,8%
ЮАР	1,9%	2,5%
Бразилия	2,2%	2,4%
Турция	1,6%	2,3%
Индонезия	1,3%	1,5%
Казахстан	0,2%	0,7%

Рисунок 2. Рост доли цифровой экономики в ВВП стран G20 с 2010 по 2017 год
(Доля цифровой экономики в ВВП)

The Boston Consulting Group прогнозирует, что объем цифровой экономики к 2035 году может достичь 16 трлн долларов США.

В Казахстане на данный момент есть хорошая базовая инфраструктура доступа для дальнейшего развития цифровизации экономики. Также довольно высок уровень вовлеченности населения: 54% являются пользователями Интернета.

По данным рейтинга BCG e-intensity index (отслеживает развитие цифровой составляющей глобальной экономики в 85 странах мира), среднегодовой темп роста для Казахстана составляет 23%. Это позитивный показатель. Однако Казахстан все же отстает от среднего показателя по странам БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка), где темп роста составляет 27%. Поэтому основная задача в ближайшие годы – усиление темпов роста цифровизации.

При этом, цифровизация должна стать частью стратегической повестки не только госорганов, но также нацкомпаний и частного бизнеса. Для этого есть основные условия.

Во-первых, относительно благоприятная макроэкономическая ситуация.

Во-вторых, внимание к этому вопросу со стороны государства: например, такие инициативы, как реализация государственной программы «Цифровой Казахстан».

Для создания цифровой индустрии будущего необходимо обеспечить долгосрочные устойчивые трансформации страны за счет повышения уровня развития человеческого капитала, построения институтов инновационного развития и, в целом, прогрессивного развития цифровой экосистемы. Государство выступает в роли катализатора экосистемы, способного генерировать, адаптировать и внедрять в производство инновации. Текущий средний уровень цифровизации экономики Казахстана сегодня – это не барьер, а возможность совершить качественный рывок в развитии, который позволит стране выйти на передовые позиции на мировой арене.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018.
2. Государственная программа «Цифровой Казахстан». 29 января 2018.
3. Годосийчук А.О совершенствовании государственного регулирования науки //ж. Экономист №3, 2015.
4. **bcg.com** — официальный сайт Boston Consulting Group
5. Горфинкель В.Я. Экономика инноваций, 3-е издание, 2017.

ЭФФЕКТИВНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РК В УСЛОВИЯХ ВСЕСТОРОННЕЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Такирова Г.А.
ст. преп. кафедры
экономической теории и ГМУ

У нас нет другого выбора, кроме как достойно принять вызов времени и решить задачи по дальнейшей модернизации страны

Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана.
31 января 2017 г.

В своем Послании народу Казахстана от 10 января 2018 года Глава государства Нурсултан Назарбаев отметил 10 важных задач, решение которых позволит стране войти в число лидеров современного мира. Основной миссией программы является повышение качества жизни жителей и конкурентоспособности экономики страны, за счет использования и развития цифровых технологий. Обозначенные задачи затрагивают все сферы жизни нашей страны, где требуется внедрение элементов Четвертой промышленной революции.

Следует отметить, что она обладает своим мегатрендом, которым является всесторонняя цифровизация. Так как программа затрагивает все сферы жизнедеятельности и нацелена на повышение уровня жизни каждого жителя страны бенефициарами ее реализации станут граждане, субъекты бизнеса и государственные органы Республики Казахстан. Также это касается системы государственного управления для повышения ее эффективности и учета интересов общества. Таким образом, в рамках восьмой задачи январского послания «Эффективное государственное управление» Президент обозначил: «государственные органы должны применять современные цифровые технологии для учета замечаний и предложений граждан в режиме реального времени и оперативного реагирования»[1]. Именно цифровизация госслужбы позволит системе управления оставаться не только эффективной, но и мобильной. В качестве наглядного примера можно привести всемирно известную социальную сеть Марка Цукерберга, насчитывающую более 1,6 млрд пользователей. То есть, если бы Facebook была страной, она стала бы самой населенной в мире, обогнав Китай. По прогнозам экспертов, к 2030 году количество пользователей этой сети составит уже 5 млрд человек [2].

Такое бурное развитие виртуальных коммуникаций представляет собой не только большие возможности, но и потенциальные риски. Поэтому в эпоху цифровизации странам очень важно выработать современные подходы в области государственной коммуникативной политики, постепенно отходя от устаревающих, уже менее эффективных механизмов работы пропагандистской машины, в сторону интерактивных моделей коммуникации с вовлечением широких масс населения в общественно-политические процессы.

В связи с этим, проактивная позиция госорганов и нашей системы государственного управления в целом в вопросе цифровизации своих коммуникационных каналов для учета мнений и предложений граждан в режиме реального времени и быстрого ответного реагирования является важным фактором опережающего развития политической системы Казахстана и решения нашей долгосрочной цели по вхождению в тридцатку наиболее развитых стран мира. Однако, как говорится, «в мире планшетов и беспроводного интернета не представляется возможным жить с пейджером», и поставленная задача не терпит отлагательств в своем исполнении. Происходящая модернизация требует серьезного развития и преобразования механизма государственного управления.

Мы имеем вызовы будущего, но готов ли Казахстан их принять? На данный момент мы можем наблюдать определенный прогресс в цифровизации – правительству

удалось найти пути обеспечения хороших стандартов и гарантий в онлайн-государственных службах, как например цифровое здравоохранение, при тесном взаимодействии с частным сектором: цифровое преобразование медицинских услуг (приложение DamuMed и готовящееся к внедрению приложение для больных диабетом), успешный запуск электронных журналов в структуре школьного образования (Система Kundelik.kz), но это лишь часть поставленных задач. Ведь нужно не только упростить доступ к информации и сократить время на ее предоставление, но и улучшить взаимодействие граждан с государством, перестроить сам механизм его работы. Такой подход предполагает, что многие функции, на которые государство традиционно затрачивает существенные ресурсы, автоматизируются при помощи приложений, разрабатываемых не только государством, но и коммерческими, социально ориентированными организациями. Это существенно сокращает как затраты, так и время на оказание услуг.

При этом органы исполнительной власти выступают не только в роли администратора системы, но и сами осуществляют качественное присутствие на платформе со своими услугами в режиме онлайн - реального времени. Это создает условия для максимальной адаптивности, гибкости, эффективности и адекватности текущему моменту. Целесообразно определить первостепенную задачу на пути к реализации данного подхода — обеспечение тройной защиты: защищенности данных о гражданах, компаниях и государственных институтах; защищенности интеграции всех элементов государственной платформы со встроенным механизмом исключения конфликтов; защищенности больших систем, в том числе критически важных инфраструктур.

Сегодня понятие кибербезопасности включает в себя защиту не просто информации, но и доступа к управлению производственными и инфраструктурными объектами. Эти и иные меры должны найти отражение в Стратегии национальной безопасности Казахстана [3]. Вопрос защиты информации имеет первоочередное значение: внеплановые простои и потери данных обходятся организациям по всему миру ежегодно более чем в \$1,45 млрд. Согласно Глобальному индексу кибербезопасности Международного союза электросвязи, в 2017 году Казахстан занял 83-е место из 193 стран, то есть находится на низком уровне рейтинга [4]. Данный индекс учитывает уровень развития правовой среды, технические предпосылки, организационные меры, развитие компетенций и кооперацию внутри и вне страны. Основные проблемы и угрозы безопасности в сфере использования ИКТ, влияющие на эффективность процессов цифровизации экономики Казахстана, меры по их преодолению нашли отражение в Концепции кибербезопасности «Киберщит Казахстана» и предусматривают использование доверенных технологий обеспечения целостности, конфиденциальности, доступности информации и аутентификации пользователей при ее обработке.

Эффективная реализация мероприятий по цифровизации экономики РК будет обеспечена только при обеспечении единства, устойчивости и безопасности информационно-коммуникационной инфраструктуры, сохранности данных и доверии граждан к процессам, в основе которых лежат решения, основанные на использовании информационно-коммуникационных технологий.

Платформенный подход в цифровизации позволит решить ряд серьезных проблем современного управления: устранил проблемы межведомственного взаимодействия, обеспечит доступ к данным, которые не собираются традиционной статистикой, но необходимы для принятия решений по госрасходам, и повысит качество взаимодействия государства как с гражданами, так и с бизнесом. Электронное участие определяется как вовлечение граждан в процесс принятия решений и оказания публичных услуг посредством информационно-коммуникационных технологий. Электронное участие предполагает: электронное информирование (предоставление гражданам информации);

электронное консультирование (проведение публичного обсуждения в режиме онлайн); электронное принятие решений (вовлечение граждан в процесс принятия решений) [5].

Развитие электронного участия оценивается по следующим критериям: правовые основы, организационные основы, канал коммуникации и охват деятельности. Основными технологиями электронного участия называются открытые данные, мобильные приложения и социальные сети [6]. Это очень немаловажный момент: за рубежом правовое регулирование вовлечения граждан в ведение государственных дел с помощью социальных сетей как сегмента цифровых технологий осуществляется посредством Положения о социальной сети (Social Media Policy). Хотелось бы привести несколько значимых примеров.

М. Клэнг и Я. Нолин исследовали 26 положений о социальных сетях местных исполнительных органов Швеции. Среди наиболее важных вопросов, регулируемых в положениях, выделены: контроль над деятельностью в социальной сети, изучение мнений граждан об организации, порядок документирования данной деятельности [7].

В Великобритании принято Руководство по социальным сетям для государственных служащих в целях поощрения надлежащего использования данной интернет-технологии в соответствии с этическим кодексом. В настоящем документе предусмотрена возможность государственных служащих взаимодействовать с гражданами, в том числе посредством обсуждения вырабатываемых решений либо привлечения внимания к каким-либо событиям [8]. Важно отметить, что Великобритания занимает первое место в мире в рейтинге электронного участия, компонента рейтинга электронного правительства.

Согласно исследованиям Компании «АСТ Казахстан», социальными сетями пользуется 70% населения Казахстана. Среди мужчин пользователей социальных сетей меньше, чем женщин — 45% и 55% опрошенных соответственно. Городские жители более активны в соцсетях — среди них 76% пользователей, среди сельских жителей — 61% [9]. Приведенные цифры обуславливают востребованность социальных сетей и, как следствие, острою необходимость в регулятивном участии государства.

Наряду с передовыми странами Казахстан регулирует деятельность в социальных сетях и электронное участие государственных служащих. Эти нормы предусмотрены в последних поправках в законе "О связи". Также среди мер, предпринятых правительством РК в этой сфере, можно обозначить: внесение изменений и дополнений в Главу 7 «Уголовные правонарушения в сфере информатизации и связи» Уголовного Кодекса РК в 2015 году, а также создание нового Министерства информации и коммуникаций в РК в 2016 году, на которое, помимо прочих, была возложена функция по обеспечению информационной безопасности.

Сегодня во многих странах мира с развитием новейших информационных технологий и социальных медиа происходит виртуализация и цифровизация общественного пространства, включая политическое. Ключевой задачей в программе развития цифровой экономики и информационного общества является внедрение технологий электронного правительства. Обосновывается, что электронное участие повышает прозрачность государственного управления и демократичность при принятии решений. Так и в Казахстане было создано электронное правительство – eGov.

12 апреля 2018 года электронному правительству Республики Казахстан исполнится 12 лет. Резюмируя результаты его функционирования на данный момент, следует обратиться к выступлению вице-министра по инвестициям и развитию С. Сарсенова, прошедшему в ходе брифинга в Службе центральных коммуникаций при Президенте РК. Сарсенов в рамках своего выступления отметил, что за прошедшие 10 лет в Казахстане была сформирована нормативно-правовая база, архитектура и инфраструктура электронного правительства.

Созданы все необходимые базовые компоненты, включая базы данных, государственные и межведомственные шлюзы. Пользователями портала eGov уже

являются более 6 млн. человек или больше половины экономически активного населения Казахстана. Отметим, что сейчас через инфраструктуру электронного правительства реализовано 760 электронных услуг и сервисов. Популярностью пользуются такие услуги как справка о правах на недвижимость (около 5 млн. в 2016 году), а также о ее отсутствии или наличии (более 4 млн.), справка о пенсионных отчислениях (около 3 млн.) и справка о несудимости (2,2 млн.). Электронную цифровую подпись, необходимую для получения многих услуг онлайн, в прошлом году выдали 3,7 млн. раз, а за январь-февраль текущего года – уже более 984 тыс. раз. Более 40% госуслуг в стране оказываются онлайн. Об этом говорили на семинаре в Назарбаев Университете, участие в нем приняли и международные эксперты. Они положительно оценили отечественный опыт. Как отметил руководитель Регионального хаба А. Байменов, Казахстан и в дальнейшем продолжит политику по улучшению качества оказания госуслуг.

Таким образом, за весь период через инфраструктуру электронного правительства оказано порядка 164,4 млн. электронных услуг. Переход на цифровое государство к 2025 году значительно облегчит жизнь пользователей госуслуг, которые будут предоставляться преимущественно в электронном формате. Бумажный документооборот во внутренней деятельности госорганов будет минимизирован. Программа «Государство – гражданам» будет реализована по принципу «rare-free», что буквально означает «без бумаги». Доля госуслуг в электронной форме будет внедрена за счет принципа «digital by default» – т.е. цифровой по умолчанию. До 85% данных будут переведены в электронный формат к 2022 году и 90% – к 2025. Сейчас в электронном виде существуют всего 35% данных.

Индекс развития электронного правительства ООН - это комплексный показатель, который оценивает готовность и возможности государств использовать информационно-коммуникационные технологии для предоставления гражданам государственных услуг. Как объясняется в информации, сводный индекс Казахстана в 2016 году превысил средний общемировой сводный индекс и составил 0,7250, в то время как общемировой равнялся 0,4922. Данный индекс складывается из показателей развития человеческого капитала, телекоммуникационной инфраструктуры и онлайн-услуг.

Индекс онлайн-услуг рассчитывается на основе результатов обследования официальных правительственных порталов и веб-сайтов, которое проводится при подготовке очередного рейтинга. В 2014 году довольно существенно поменялась методика ООН для обследования официальных сайтов, в которую были введены и расширены критерии, связанные с современными тенденциями развития электронных правительств (многоканальность и мобильность, ориентация на пользователя, предоставление услуг по жизненным ситуациям, использование широкого круга инструментов по вовлечению граждан в процессы управления и др.). Открытые данные и электронное участие граждан в управлении стали рассматриваться как важная часть услуг электронного правительства (которые у нас традиционно понимаются более узко - как использование ИКТ для предоставления государственных и муниципальных услуг). Наблюдается резкий рост числа стран, которые используют электронное правительство для предоставления публичных услуг через онлайн-стоп-платформы - подход, облегчающий доступ к общественным услугам. В 2003 году только 45 стран имели единую платформу, и только 33 страны предоставляли онлайн-транзакции. Согласно Обзору 2016 года, в настоящее время 90 стран предлагают один или несколько единых входных порталов для публичной информации или онлайн-услуг, или оба, и 148 стран предоставляют как минимум одну форму онлайн-транзакционных услуг.

Еще больше стран прилагают усилия с помощью электронного правительства для обеспечения того, чтобы государственные учреждения были более всеобъемлющими, эффективными, подотчетными и транспарентными. Многие правительства во всем мире открывают свои данные для общественной информации и контроля. Исследование 2016 года показывает, что 128 стран теперь предоставляют наборы данных о государственных расходах в машиночитаемых форматах. Хочется отметить, что данный рейтинг

составляется регулярно с периодичностью в два года. В декабре 2017 был осуществлен призыв к странам с просьбой предоставить всю необходимую информацию для составления рейтинга на 2018 год. Исходя из этого, мы будем опираться на данные рейтинга 2016 года. Согласно данным нового доклада ООН E-Government Survey 2016 [10], опубликованного 28 июля 2016 года, мировым лидером по уровню развития электронного правительства является Великобритания. Второе и третье места в списке заняли Австралия и Корея. Казахстан в рейтинге опередил Россию - он занимает 33 позицию (в рейтинге 2014 года он занимал 28 строчку), а Украина и Белоруссия отстают - они находятся на 62 и 49 позициях соответственно (в рейтинге 2014 года эти страны занимали 87 и 55 позиции). Таким образом, Казахстан опередил все страны СНГ. Максимальный индекс уровня развития электронного правительства, который может получить страна в рейтинге, составляет 1. У лидера рейтинга этот показатель составляет 0.9193, у Казахстана - 0.7250. Индекс развития казахстанского электронного правительства ООН оценивает как высокий. В предыдущих рейтингах подобные характеристики не присваивались.

"Согласно данным отчета Организации Объединенных Наций, по уровню развития электронного правительства в 2016 году Казахстан занял седьмое место среди стран Азии", - говорится в сообщении Министерства информации и коммуникаций Казахстана. В рейтинге республика следует за Южной Кореей, Сингапуром, Японией, Израилем, Бахрейном и Объединенными Арабскими Эмиратами.

Как известно, «в современном мире государства конкурируют не ресурсами, а моделями управления» [11]. Целесообразно заметить, что своими ресурсами Казахстан давно известен всему миру, но во главу угла становится способность не только следовать примерам передовых держав, но и идти в ногу с ними, конкурируя на равных. И в этой сфере Казахстан, безусловно, показал себя конкурентоспособным государством. Уже сейчас мы наблюдаем существенный прогресс в цифровизации, ведь правительство преуспело в поисках путей обеспечения действительно качественных гарантий и стандартов и ощутимо улучшило взаимодействие граждан с государством, модернизировав сущность механизма его работы. Как уже было отмечено, активная позиция государственных органов и системы государственного управления в совокупности в вопросе цифровизации позволяет осуществлять эффективную, мобильную политику и является одним из решающих факторов опережающего развития не только политической системы Казахстана, но и осуществления нашей долгосрочной цели по вхождению в тридцатку наиболее развитых стран мира.

Как отмечал Н.Назарбаев в своем Послании, в современных мировых реалиях прослеживаются две четкие тенденции: значительный рост конкуренции и отсутствие стабильности. И в этих условиях Казахстан сумел не просто своевременно предвидеть предстоящие сложности - мы достойно проходим первоначальный этап сложной глобальной трансформации.

Список использованной литературы

1. http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-n-nazarbaeva-narodu-kazahstana-10-yanvary-2018
2. <https://primeminister.kz/ru/news/all/tsifrovizatsiya-gosorganov-neobhodima-dlya-povisheniya-uchastiya-naseleniya-v-politike-gani-nigimetov-15887>
3. http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-n-nazarbaeva-narodu-kazahstana-10-yanvary-2018.
4. https://primeminister.kz/enpage/view/gosudarstvennaya_programma_digital_kazahstan.
5. <http://www.un.org/en/index.html>
6. United Nations 2016.
7. <https://vgmu.hse.ru/>.

8. <https://www.gov.uk/government/publications/cabinet-office-annual-report-and-accounts-2014-to-2015>.
9. <https://365info.kz/2017/06/sotsialnye-seti-v-kazahstane-instagram-dlya-molodezhi-odnoklassniki-dlya-pensionerov/>.
10. <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/reports/un-e-government-survey-2016>.
11. ректор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ (РАНХиГС) В. А. Мау.

КАССОВАЯ КОНСОЛИДИРОВАННАЯ СМЕТА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО БЮДЖЕТА

Разливаева Л.В.,
доцент кафедры
Бухгалтерского учета и аудита
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Рыночная экономика не отрицает планирования деятельности каждого предприятия, организации и всего государства в целом. В первые годы существования суверенного Казахстана целью практически всех предприятий было простое выживание, и перспективы их были весьма неопределенны. Со временем экономика страны стала подниматься, появилась необходимость ее систематизации, стимулирования, выработки перспективных планов не только для предприятий, но и для всего Казахстана. Это выразилось, в первую очередь, в разработке Стратегии развития государства до 2030 года, которая была детализирована на меньшие периоды. Многие предприятия, и вновь образованные, и существующие десятилетиями, стали обращать внимание на необходимость планирования их деятельности на долгосрочный и краткосрочный периоды, без чего невозможен успешный процесс управления. А процесс управления эффективен только тогда, когда полностью реализован цикл управления: поставлена цель; составлены планы по ее достижению; планы так или иначе выполнены; в ходе выполнения планы контролировались с тем, чтобы не произошло случайных отклонений; фактически произошедшие отклонения проанализированы на предмет того, как они влияют на цель, и того, какие причины их вызвали; по результатам анализа сформировано необходимое управленческое воздействие и скорректированы последующие планы. Следовательно, процесс управления невозможен без бюджетирования деятельности предприятия.

Процесс бюджетирования условно может быть разделен на две составные части:

1-ая – подготовка операционного бюджета, который в конечном итоге должен дать планируемый результат деятельности предприятия;

2-ая – подготовка финансового бюджета, целью формирования которого являются:

- мониторинг достижения стратегических и тактических целей предприятия;
- своевременная корректировка стратегических целей предприятия;
- планирование финансового результата, денежного потока, потребления ресурсов и финансово-экономического состояния предприятия.

Наиболее важной частью финансового бюджета является кассовая консолидированная смета (в дальнейшем по тексту - ККС) (иногда с наименованиями: бюджет движения денежных средств, бюджет денежных средств, бюджет денежного потока и др.).

Основной целью бюджетирования движения денежных средств являются:

- обеспечение бездефицитности бюджета

- эффективное использование свободных денежных средств

- определение связи между финансовыми потоками, финансовым результатом и изменением финансового положения компании [1, с. 578].

В кассовой консолидированной смете должны отражаться главные пути поступления денежных средств и направления их расходования. Однако для практической работы по анализу платежеспособности предприятия и его инвестиционного потенциала производится в нем группировка всех формирующихся на предприятии денежных потоков по трем важнейшим сферам его деятельности, соответствующим и трем частям формы ККС:

- 1) денежные потоки от текущей основной (производственной) деятельности,
- 2) денежные потоки от инвестиционной деятельности,
- 3) денежные потоки от финансовой деятельности.

Главным источником денежных средств от основной деятельности являются денежные средства, полученные от покупателей и заказчиков. Используются денежные средства на закупку и размещение запасов, производство, реализацию готовой продукции, выплату денег поставщикам, выплату заработной платы и уплату налогов, штрафов и т. д. Производственная деятельность, как правило, является основным источником прибыли организации, а положительные потоки денежных средств, возникающие в результате этой деятельности, могут использоваться для расширения производства, выплаты дивидендов или возвращения банковского кредита, т. е. в остальных двух сферах.

В сфере инвестиционной деятельности сосредоточены денежные потоки от приобретения и продажи основных средств, нематериальных активов, ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, поступления и уплаты процентов по займам, от повторной реализации собственных акций и т. п. Так как в нормальной экономической обстановке предприятия стремятся обычно к расширению и модернизации производственных мощностей, инвестиционная деятельность чаще всего приводит к оттоку денежных средств.

Источниками денежных средств от финансовой деятельности выступают: поступления от эмиссии акций, полученные кредиты, положительные курсовые разницы. Используются денежные средства на возвращение задолженности кредиторам, выплату дивидендов и т. п. Финансовая деятельность на предприятии ведется с целью увеличения его денежных средств и служит для финансового обеспечения производственно - хозяйственной деятельности.

Все три рассмотренных вида деятельности формируют единую сумму денежных ресурсов предприятия, нормальное функционирование которого невозможно без постоянного перелива денежных потоков из одной сферы в другую. Само существование трех областей деятельности организации направлено на обеспечение ее работоспособности. Даже прибыльная производственно-хозяйственная деятельность не всегда может приносить достаточную сумму денег для приобретения долгосрочных активов. В подобной ситуации необходимы новые займы, стоимость которых должна компенсироваться будущими доходами от инвестиций. В условиях же неплатежей предприятия вынуждены изыскивать дополнительное краткосрочное финансирование оборотного капитала. Но расходы на подобные цели не могут компенсироваться будущими доходами, так как деньги не были использованы для инвестиций. Следовательно, целью кассовой консолидированной сметы является обеспечение достаточной кассовой наличности на любой момент, соответствующей уровню операций по различным функциональным сметам [2, с. 528].

Составление кассовой консолидированной сметы является ответственным и трудоемким процессом и требует создания управления бюджетированием.

Нами составлена кассовая консолидированная смета (таблица 1) для производственного предприятия ТОО «Алекс и Компания», поэтому отражает информацию, характерную именно для него.

Таблица 1
Кассовая консолидированная смета ТОО «Алекс и Компания»
тыс.тг.

Показатели	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	За год
1. Денежные средства на начало периода	42500	(74165)	(128330)	(14495)	42500
2. Поступление денежных средств от покупателей	230000	480000	740000	520000	1970000
3. Денежные средства в распоряжении	272500	405835	611670	505505	2012500
4. Расходование денежных средств					
-на приобретение основных материалов	49500	72300	100050	79350	301200
-на оплату труда основных рабочих	84000	192000	216000	114000	606000
-накладные расходы	68000	96800	103200	76000	344000
-коммерческие и административные расходы	93000	130900	184750	129150	537800
-налоги	12165	12165	12165	12165	48660
-покупка оборудования	30000	20000	-	-	50000
-выплата дивидендов	10000	10000	10000	10000	40000
Всего денежных выплат	346665	534165	626165	420665	1927660
Профицит (дефицит) денежных средств	(74165)	(128330)	(14495)	84840	84840

Как видно из анализа данных таблицы 1, полученный бюджет является дефицитным. Таким образом, необходимо предусмотреть дополнительные источники финансирования, которые в рамках рассматриваемого примера сводятся, например, к банковскому кредитованию. Технологически, в таблицу сметы вводится дополнительный блок – «финансирование», в котором финансовый менеджер должен предусмотреть получение кредита и его возврат, а также выплату банку процентного вознаграждения.

Работа финансового менеджера по обоснованию суммы кредитования предусматривает подбор данных в блоке «финансирование» так, чтобы реализовать принцип разумного избытка денежных средств, т.е. планировать лимит денежных средств на некотором допустимом уровне, который в рамках рассматриваемого примера не должен быть ниже 30,000 тыс. тг. Особенностью этой работы является необходимость обеспечить согласование данных кассовой консолидированной сметы с бюджетом о прибыли. Эта необходимость связана с тем, что сумма процентных платежей оценивается в бюджете денежных средств и подставляется в бюджет о прибыли. В то же время, сумма налоговых платежей оценивается в бюджете о прибыли и подставляется в кассовую

консолидированную смету. Такой подбор «вручную» сделать затруднительно, и следует воспользоваться заранее разработанным программным средством [2, с. 529].

С целью устранения дефицитности ККС необходимо в бюджет о прибыли заложить средства на покрытие процентов за кредит, что, возможно, уменьшит планируемую прибыль, но позволит предприятию чувствовать себя более уверенно. Нами составлена кассовая консолидированная смета с учетом предполагаемого получения кредита и оплаты за него (таблица 2).

Таблица 2

Кассовая консолидированная смета ТОО «Алекс и Компания» (окончательный вариант)

тыс.тг.

Показатели	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	За год
1. Денежные средства на начало периода	42500	36754	33508	40761	42500
2. Поступление денежных средств от покупателей	230000	480000	740000	520000	1970000
3. Денежные средства в распоряжении	272500	516754	773508	560761	2012500
4. Расходование денежных средств					
-на приобретение основных материалов	49500	72300	100050	79350	301200
-на оплату труда основных рабочих	84000	192000	216000	114000	606000
-накладные расходы	68000	96800	103200	76000	344000
-коммерческие и административные расходы	93000	130900	184750	129150	537800
-налоги	11246	11246	11246	11246	44985
-покупка оборудования	30000	20000	-	-	50000
-выплата дивидендов	10000	10000	10000	10000	40000
Всего денежных выплат	345746	533246	625246	419746	1923985
Профицит (дефицит) денежных средств	(73246)	(16493)	148261	141015	88515
Финансирование:					
Получение ссуды	110000	50000			160000
Погашение ссуды	-	-	(100000)	(60000)	(160000)
Выплата процентов	-	-	(7500)	(4750)	(12250)
Итого денежный поток	110000	50000	(107500)	(64750)	(12250)
Денежные средства на конец периода	36754	33508	40761	76265	76265

Таким образом, за счет планируемого получения кредита (но на практике могут быть и другие источники устранения дефицита денежных средств) предприятие предполагает исключить дефицит денежных средств. Однако, следует иметь в виду, что лимит

денежных средств в ТОО запланирован не ниже 30,000 тыс. тг. Денежные же средства на конец третьего и четвертого кварталов значительно превышает установленный лимит, следовательно, предприятие должно определить и направления предполагаемого инвестирования денег с целью получения определенной выгоды.

Бюджетирование денежных потоков необходимо не только для планирования притоков и оттоков денежных средств во времени, но и для принятия эффективных оперативных управленческих решений. Оценка точности прогноза, уровня расчетных показателей, максимально точные плановые расчеты по денежным потокам возможны с использованием гибких оперативных бюджетов. Процесс постоянного бюджетирования без жесткого закрепления за периодом планирования позволяет вне зависимости от текущего месяца всегда знать перспективу на год вперед и оптимизировать деятельность предприятия.

Список использованной литературы:

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ./ Под ред Я.В. Соколова, И.А. Смирновой.- М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов /Пер. с англ. – 6-ое изд. - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2007.

ПРЕДПОСЫЛКИ И УСЛОВИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Кенешева Г.А.

Старший преподаватель кафедры
«Экономика и предпринимательство»
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Учитывая актуальность стоящих перед Республикой Казахстан экономических, геополитических, социальных проблем, сейчас наиболее четко стоит вопрос структурной модернизации экономики Казахстана. Для этого необходима структурная перестройка экономики, в основе которой должна быть положена научная обоснованная национальная экономическая политика. На наш взгляд, инструментом реализации такой политики должна быть оптимизация ресурсного потенциала, преобразующая зависимую от углеводородного сырья экономику в устойчивую экономику, основанную на новом технологическом укладе. Исследование проблем экономического развития в современных условиях существенно отличается от прежних подходов, основанных на рассмотрении экономического роста как фактора развития, к анализу системных факторов, обеспечивающих стабильность развития экономики Казахстана модернизационного типа.

Основными факторами, обуславливающими переход на модернизационный, инновационный путь развития, являются:

- научно-технический прогресс;
- уменьшение зависимости экономики от сырьевых ресурсов, переход к экономике знаний;
- формирование цифровой экономики;
- обострение конкуренции товаропроизводителей на фоне снижения покупательной способности населения;
- сокращение финансовых ресурсов для проведения модернизации.

В этих условиях необходимо решение следующих стратегических задач:

- 1) реализация государственной политики, направленной на модернизацию не только экономики, но и всех общественных институтов;

2) поиск новых технологий не только в промышленности, но и в государственном управлении;

3) совершенствование законодательства в части создания привлекательного инвестиционного климата для венчурных инвестиций;

4) адресная поддержка государством приоритетных направлений развития отдельных секторов экономики и определенных технологий.

На наш взгляд, сущность технологической модернизации проявляется в переводе национальной экономики на новый высокотехнологичный уклад при достижении максимальной высокотехнологичной однородности большинства производств (поскольку при одном технологическом укладе существуют производства другого технологического уклада).

Технологическая модернизация связана с определяющим значением именно технологий в развитии национальной экономики. Преобладающие на данном историческом этапе технологии и формируют соответствующий технологический уклад доиндустриального, индустриального и постиндустриального общества. При этом, каждая экономика неоднородна по преобладанию в тех или иных ее сегментах технологического уклада [1].



Рисунок 1. Факторы перехода на инновационный путь развития

Примечание – составлено автором

Развитие экономики происходит тогда, когда появляются новые рынки. В свою очередь, появление новых рынков сопряжено с появлением новых продуктов, и даже более - новых отраслей продуктов с гигантскими линейками продуктов, вследствие чего одни рынки заменяют другие, и начинается бурное экономическое развитие. Те отрасли экономики, которые «попадают» в данный тренд, показывают рост даже в условиях кризиса. Новый технологический уклад связан с производством принципиально новых продуктов. Задачей технологической модернизации является поиск такого принципиально

нового продукта, связанного не с локальными изменениями, а с прорывными революционными технологиями [2]. Здесь очень важна роль академической науки, задачей которой является создание первоначально образа идеи того, что производить, образ идеи затем трансформируется в идею, и далее в объект, в новую технологию.

Например, в современной науке Казахстана наиболее значимые научные открытия были следующие:

- отечественные ученые изобрели новый вид энергосберегающих ламп, позволяющих значительно экономить электроэнергию. Исследуя квантовые свойства плазмы, они обнаружили, что путем синтеза наночастиц в газовый разряд можно добиться того, что лампы стали светить в 2 раза ярче.

- Талдыкорганские ученые изобрели фитоэлектростанцию, способную получать электроэнергию из растений, не нанося экологического вреда. Использованию подлежит любое биологическое сырье, но выгоднее работать с многолетними травами.

- казахстанский ученый Руслан Утебаев создал технологию зарядки электромобилей, один из аппаратов уже работает в Алматы. Преимуществом отечественной разработки стало то, что она гораздо дешевле зарубежных аналогов. В среднем 100 км пути обойдется владельцу электрокара от 100 до 200 тенге. В настоящее время в Казахстане насчитывается около 150 электромобилей, но их количество быстро растет.

- Отечественные ученые создали систему экстренного вызова для космонавтов. Это совместный проект "Института космической техники и технологий" АО "Национальный центр космических исследований и технологий" Аэрокосмического комитета и Комитета транспорта Министерства по инвестициям и развитию РК. Для реализации проекта ЭВАК специалистами Института было разработано уникальное программное обеспечение для службы "112" – "Ядро системы ЭВАК", которое в автоматическом режиме позволяет принимать по голосовому каналу экстренные вызовы попавших в аварийную ситуацию транспортных средств и маршрутизировать их диспетчеру "112" именно той области, в которой произошло ДТП.

- Новые инновационные технологии по производству свинца и золота. Над разработкой, применяемой во многих зарубежных странах, отечественные ученые работали более 10 лет. Каждая десятая тонна первичного свинца в мире производится по нашим технологиям, и каждая тонна золота в Казахстане – по разработкам отечественных ученых. В этом году Президент Казахстана присудил Национальному центру по комплексной переработке минерального сырья РК Государственную премию в области науки и техники имени аль-Фараби, в размере 18,6 млн тенге [3].

Конечно, все перечисленные открытия свидетельствуют лишь о малой доли технологического развития.

Инновационная инертность частного бизнеса обусловлена рядом негативных факторов: нестабильной геополитической обстановкой; слабой доступностью капиталов из-за повышения процентных ставок; увеличением налогового бремени; ростом социальной напряженности в обществе. Современная экономическая ситуация, как в мире, так и РК, требует ускоренного перехода на новую структуру экономики.



Рисунок 2. Стратегические задачи государства

Таким образом, задачами технологической модернизации казахстанской экономики должны стать: значительные государственные инвестиции в фундаментальную науку; формирование прозрачной системы грантовой поддержки прикладных исследовательских проектов; стимулирование венчурных производств; льготный налоговый режим для производств, внедряющих новые технологии.

Новые производственно-технические системы, разработанные ведущими странами мира, попадают на периферию мирового хозяйства и могут использоваться в экономически отсталых странах. На современном этапе именно инновации играют решающую роль в формировании глобальных циклов экономического развития, поскольку благодаря им происходят радикальные преобразования экономических и социальных систем. Также инновации определяют темпы и масштабы экономических изменений, являются ключевым фактором конкурентоспособности национальных экономик в глобальной среде.

В экономике выделяют следующую взаимосвязь: эпохальные инновации – базисные инновации – улучшающие инновации – псевдоинновации.

Таким образом, инновационное развитие значительных социально-экономических систем имеет волнообразную природу. Последнее означает исчерпание возможностей инноваций на данной ветке социально-экономического и научно-технического развития и необходимость перехода на новый уровень. Волны и циклы инноваций совпадают с волнами и циклами экономического роста и общественного развития. Появление базисных ин-экономическое развитие достигнет дна цикла, а переход к оживлению возможен только за счет качественных изменений и появления новых движущих сил. Согласно Й. Шумпетеру волнообразные инновационно-экономические колебания всегда будут иметь главный тренд, определяющий особенности развития макроэкономической системы и зависимость от особенностей микроэкономических систем [4].

Например, стратегия переноса предусматривает использование зарубежного научно-технического потенциала и нововведений в собственной экономике, которая была успешно применена Японией. Эта стратегия предусматривала смену приоритетов в соответствии с технологическими вызовами. Сначала целью ставилось повышение качества продукции, затем – снижение трудоемкости и затрат энергии и сырья и наконец – достижение технологической независимости.

Опыт стран-лидеров и стран, которые динамично развиваются, показывает, что варианты технологического развития могут быть разными – от специализации на

нескольких макротехнологиях до освоения широкого спектра технологичных разработок. Для успешного прорыва в технологическом развитии необходима целенаправленная государственная научно-технологическая и инновационная политика, эффективное распределение основных ресурсов, правильное определение приоритетов, понимание конкурентных возможностей и разумная специализация в международном разделении труда.

По мнению иностранных специалистов, долгосрочный инновационный тренд в ближайшие 10–15 лет определяют ранее достигнутые эффекты мирового и национального развития. Среди основных направлений будут информатизация, глобалистика, интеграция и технологизация. Тренд также будет определяться смещением приоритетов; речь идет о переходе на социально ориентированное управление устойчивым развитием предпринимательских структур и развитие способов, форм и методов сотрудничества государства и бизнеса в инновационно значимых аспектах. Этот долгосрочный тренд рассматривается в сочетании с отраслевыми инновационными тенденциями [5]. Например, для топливно-энергетического сектора – поиск решений в области альтернативной энергетики, для промышленно-производственной сферы – повышение эффективности процессов и снижение экологических рисков, для сервисной и торговой сферы – расширение on-line услуг, изменение формата деятельности. Как отмечают ученые, любое исследование будущего проводится в базовом противоречии двух категорий устойчивое развитие – кризисное развитие. Последнее связывают с несколькими сферами общественной деятельности. Одна из них – технологическая среда (прорывные научно-исследовательские работы и эффективные опытно-конструкторские разработки) наряду с природной средой (моделирование климатических условий) и локальной социальной средой (улучшение качества жизни). Перечисленные аспекты будут определять мировые тенденции в научно-технологической и инновационной сферах, роль и место стран на мировом рынке, успешность решения мировым сообществом глобальных проблем.

Список использованной литературы:

1. Борисова Е.В. Развитие инновационной экономики: волны модернизации и технологические уклады // Инновационный Вестник Регион. 2015. №4. С. 71-75.
2. Глазьев С. Ю. Технологическая основа глобальной динамики и противоборства // Партнерство цивилизаций. 2014. № 3–4. С. 120–142.
3. Десять главных научных событий Казахстана по версии Kazpravda.kz.2016
4. Дудин М. Н., Лясников Н. В., Сафин Ф. М., Егорушкин П. А. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур. М., 2013.
5. Ю. Полякова. Основные черты современного технологического развития. М., 2014

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РЫНКЕ СОЦИАЛЬНЫХ СПЕЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ УЖЕСТОЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Джазыкбаева Б. К.
PhD, ст. преподаватель
кафедры «Менеджмент и инновации»
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Управление организацией, занимающейся специальными социальными услугами, имеет свою специфику, характерную для социальных услуг, но в то же время, опирается на общие принципы стратегического управления.

Стратегическое управление - это «определение направления и масштаба деятельности организации в максимально возможной долгосрочной перспективе, позволяющее согласовать ресурсы компании с изменяющимися условиями внешней среды и особенностями рынка, потребителями и клиентами с целью удовлетворения потребностей заинтересованных сторон» [1, р. 27].

В связи с этим особенностью социальной организации является совмещение экономической и социальной цели. Социальная цель заключается в повышении продолжительности и качества самостоятельной жизни клиентов, а экономическая в повышении финансовой устойчивости фирмы за счет увеличения масштабов рыночной ниши, выхода на новые географические рынки и новые категории клиентов.

Для достижения этой цели организация, занимающаяся социальным обслуживанием, формирует человеческие и затрачивает финансовые ресурсы для осуществления своей деятельности, планирует и организует разные формы предоставления услуг клиентам, осуществляет контроль над качеством услуг.

Исходя из выявленных:

– общемировых тенденций (рост численности и продолжительности жизни населения при сохранении значительной доли людей с ограниченными возможностями);

– структуры рынка специальных социальных услуг Казахстана и основных трендов его развития (в том числе обусловленных изменением нормативно-правовой базы);

– результатов эмпирического исследования в форме открытого интервью организаций разных форм собственности (коммерческих, некоммерческих и государственных) в Карагандинской области, специализирующихся на специальных социальных услугах;

– результатов оценки применяемых этими организациями стратегий деятельности по основным этапам делового процесса в форме SWOT -анализа, были разработаны возможные стратегии развития для организаций разных форм собственности.

Некоммерческая организация.

Миссия некоммерческой организации, оказывающей услуги ухода для инвалидов и престарелых на дому: «Обеспечение высокого качества жизни клиентов в привычных для них условиях местного сообщества на дому, в том числе за счет организации круглосуточного ухода». (В основном некоммерческие организации в настоящее время специализируются на оказании услуг для престарелых и инвалидов на дому, в том числе по причине отсутствия материальных активов для открытия стационаров).

Для некоммерческой организации в средне- и долгосрочной перспективе целесообразно реализовать стратегию «Максимизация индивидуального подхода к клиенту, цены и качества оказываемых услуг для удержания и расширения доли рынка».

Для достижения этой цели предполагается выполнение ряда задач:

1 Уточнение методики определения потребностей клиента и введение не менее 4 уровней ухода (в настоящее время 3 группы) для моделирования численности основного персонала.

2 Формирования индивидуальной цены за получаемые услуги согласно требуемому уровню ухода и осуществление ценовой политики, основанной на максимальной дифференциации пакета предлагаемых услуг, вплоть до 1- 2-3 услуг

3 Сокращение затрат на персонал за счет привлечения к оказанию услуг членов сообщества (на основе взаимного согласия клиента и члена сообщества) после соответствующей квалификационной профессиональной подготовки;

4 Расширение спектра услуг за счет введения дополнительных услуг, не связанных напрямую с оказанием услуг клиенту;

5 Разработка новой методики оценки качества оказываемых услуг.

По каждой задаче можно более подробно обозначить предпринимаемые меры.

Частная организация.

Миссия частной организации, оказывающей «Поддержание достойного уровня и качества жизни пожилых людей в условиях отсутствия возможностей проживания в семье».

Стратегия частной организации, оказывающей услуги стационара для инвалидов и престарелых, в среднесрочном периоде может быть сформулирована как: «Привлечение новых клиентов за счет создания комфортных условий проживания и обеспечения базовых потребностей пожилых и инвалидов за приемлемую цену».

Задачами для достижения этих целей могут быть следующие рекомендуемые улучшения делового процесса в организации:

1 Повышение качества услуги за счет приобретения реабилитационного оборудования и обеспечения групповых занятий кинезитерапевта, эрготерапевта, массажа;

2 Разработка и введение в практику менеджмента официальной методики для оценки качества услуги (методика представлена в параграфе 3.3.);

3 Разработка ценовой политики, основанной на разных методах включения прямых и косвенных затрат в цену.

Государственная организация.

Самые значительные изменения должны состояться в государственных организациях, которые при переходе на право хозяйственного ведения получают возможность привлечения клиентов с рынка, а не только оказания услуг за счет государственного бюджета [2].

Организации надомного обслуживания и полустационары будут конкурировать с некоммерческими организациями, а стационары с частными организациями, предоставляющими услуги для постоянного проживания.

Стратегия для организации надомного обслуживания может содержать следующую цель: «Привлечение новых клиентов и формирование своей рыночной ниши за счет индивидуализации услуги и повышения её качества».

Стратегия для стационаров и полустационаров может опираться на достижение следующей цели: «Обеспечение услуги высокого качества за счет квалифицированного персонала и современного реабилитационного оборудования».

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1 Внедрение адекватных потребностям клиентов уровней ухода на основе оценки реальных потребностей;

2 Моделирование численности персонала на основе оценки реальных потребностей клиентов и их структуры по уровням ухода

3 Приобретение и своевременное обновление реабилитационного оборудования;

4 Введение современной ценовой политики, основанной на определении конкурентоспособной цены;

5 Введение методики оценки качества услуг.

Обобщение предложений по стратегиям для организаций разных форм собственности представлено в таблице 1.

Таким образом, по предлагаемым вариантам стратегий организаций разных форм собственности могут быть сделаны следующие выводы.

Некоммерческим организациям, имеющим самое гибкое предложение на данном рынке услуг, но самые скромные материальные и финансовые активы (за исключением религиозных организаций), целесообразно реализовать стратегию расширения доли рынка в сегменте ухода на дому за инвалидами и престарелыми. В настоящее время, за счет роста численности населения, продолжительности жизни при сохранении традиционного уровня медицинских услуг, спрос на такие услуги со стороны населения значительно вырос. Поскольку такие организации, в частности в Карагандинской области, сформировались и развиваются в основном за счет благотворительных средств зарубежного происхождения (США – еврейское население; Германия – немецкое население; некоммерческая организация сестринского ухода - Япония), они сформировали

достаточно квалифицированный персонал и накопили значительный опыт в оказании услуг.

Стратегия:	Некоммерческая организация	Частная организация	Государственная организация
	Цель: Расширение рыночной ниши на основе реализации конкурентного преимущества в организации дневного и ночного ухода на дому для всех категорий клиентов за счет обеспечения наилучшего соотношения цены и качества услуги	Цель: Привлечение новых клиентов за счет создания комфортных условий проживания и обеспечения базовых потребностей пожилых и инвалидов за приемлемую цену	Цель: «Формирование сегмента целевых потребителей услуги высокого качества за счет квалифицированного персонала и современного реабилитационного оборудования»
Этапы делового процесса	Задачи		
Оценка потребности	1. Уточнение методики определения потребностей клиента и введение не менее 4 уровней ухода (в настоящее время 3 группы)		
Определение объема и цены услуги	2. Формирования индивидуальной цены за получаемые услуги согласно требуемому уровню ухода		3. Модельный подход к управлению затратами и ценами на услуги организации
	3. Осуществление ценовой политики, основанной на максимальной дифференциации пакета предлагаемых услуг, вплоть до 1-2-3 услуг		
Планирование штата	4. Сокращение затрат на персонал за счет привлечения к оказанию услуг членов сообщества (на основе взаимного согласия клиента и члена сообщества) после соответствующей квалификационной профессиональной подготовки		4. Моделирование численности основного персонала на основе планируемой численности клиентов и их структуры по схемам ухода
	4. Планирование численности персонала, оказывающего прямые услуги и привлечение части персонала, оказывающего групповые услуги по аутсорсингу		
Оценка качества услуги	5. Внедрение комплексной оценки качества оказываемых услуг		
Другие задачи для достижения стратегической цели	6. Расширение спектра услуг предлагаемых на рынке за счет введения дополнительных услуг, не связанных напрямую с оказанием услуг клиенту		7. Приобретение и своевременное обновление реабилитационного оборудования.
	6. Расширение спектра услуг за счет услуги полустационара 7. Приобретение и обновление реабилитационного оборудования для кинезитерапии		

Сокращение затрат на персонал за счет использования аутсорсинга и привлечения, по желанию клиента, usługодателя из сообщества (после соответствующей подготовки). На условиях аутсорсинга привлечение услуг массажиста и кинезитерапевта для оказания качественной услуги по приемлемой цене.

Введение комплексной оценки качества услуги также является стратегической задачей, так как именно за счет качества услуги и приемлемой цены на неё будет

формироваться основное конкурентное преимущество некоммерческих организаций в сфере домашнего ухода.

Частным организациям, специализирующимся на оказании услуг стационарного ухода (т.к. в целом эта услуга дороже, чем на дому), на данном этапе развития рынка подойдет стратегия обеспечения комфортных условий проживания и обеспечения базовых потребностей индивида за приемлемую цену.

Целесообразно расширение спектра услуг за счет освоения услуги полустационара, которая будучи недорогой относительно базовой услуги, создает возможности для реализации модельного подхода к управлению затратами и ценообразованию [4].

Реализация разных способов разнесения косвенных затрат позволит добиться более низкой цены для услуги, которая имеет потенциал рыночного спроса, сформировать группу клиентов, которые будут её потреблять на регулярной (возможно клубной) основе.

Государственным организациям, которые в ближайшее время перейдут на право хозяйственного ведения, целесообразно также использовать рыночные методы хозяйствования и разработать стратегию, которая позволит задействовать главное конкурентное преимущество государственных стационаров – материальную базу и традиционно более высокий уровень доверия граждан к этим организациям.

Введение бизнес-принципов для реализации стратегии развития определит необходимость использования методики идентификации потребностей и соответственно штата основного персонала, что приведет к внедрению новых методов определения численности персонала: жесткое планирование основного персонала, максимально-возможное переведение на аутсорсинг вспомогательного персонала и сокращение административного.

На базе государственных организаций также возможно открытие услуг полустационаров и реализация модельного подхода к формированию цены на услуги.

Введение бизнес-принципов для реализации стратегии развития определит необходимость использования методики идентификации потребностей и соответственно штата основного персонала, что приведет к внедрению новых методов определения численности персонала: жесткое планирование основного персонала, максимально-возможное переведение на аутсорсинг вспомогательного персонала и сокращение административного.

На базе государственных организаций также возможно открытие услуг полустационаров и реализация модельного подхода к формированию цены на услуги.

Государственным организациям требуется самая значительная перестройка для перехода на рыночные принципы хозяйствования, но высокая квалификация специализированного персонала и материально-техническая база позволят им сформировать свою рыночную нишу.

Список использованной литературы:

1. Johnson G. and Scholes K. Exploring Corporate Strategy. – Hemel Hempstead: Prentice-Hall, 1993. – 210 p.
2. Республики Казахстан. Закон РК. О специальных социальных услугах (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.12.2015 г.): принят 29 декабря 2008 года № 114-IV – Режим доступа: www.enbek.kz.
3. Понятие бизнес-процесса // – Режим доступа: www.enbek.kz.
4. Стандарт оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения: принят 28 октября 2011 года № 1222 // www.enbek.kz.

САПАНЫ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУГЕ ЖҰМСАЛАТЫН ШЫҒЫНДАРДЫ БАСҚАРУ

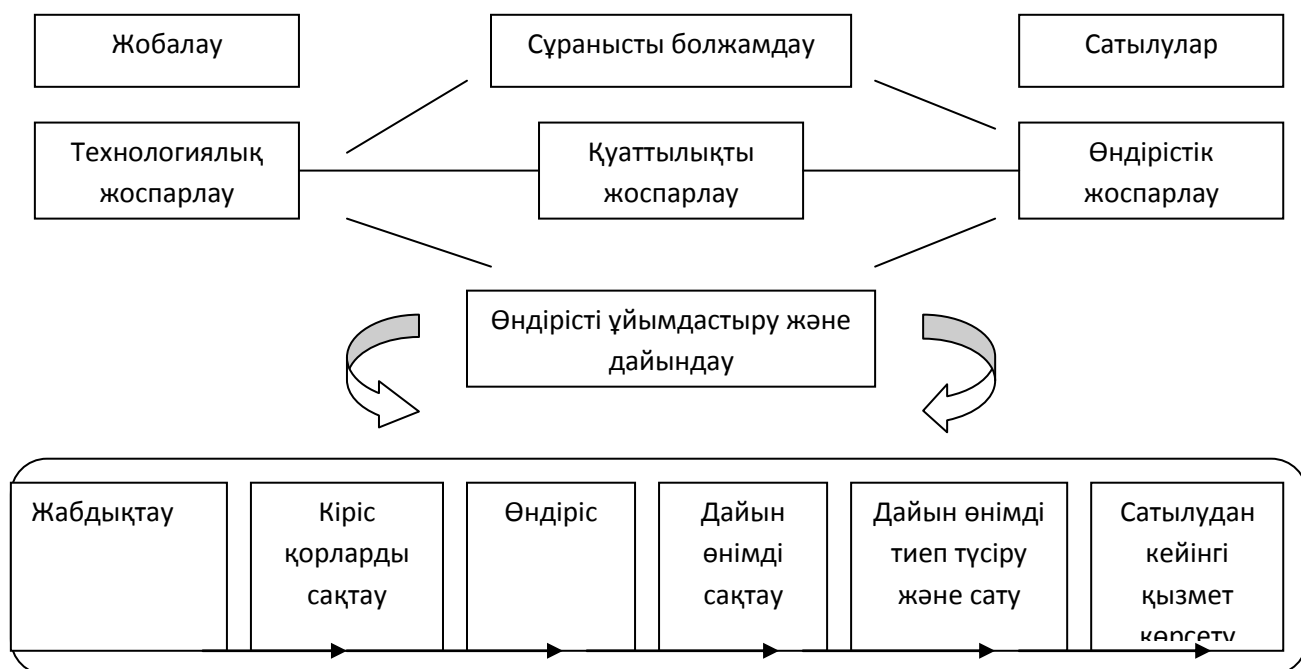
Ержанова С.К.,
э.ғ.к., доцент
Академик Е.А. Бөкетов атындағы
Қарағанды мемлекеттік университетінің
«Менеджмент» кафедрасы
Джазықбаева Б.Қ.,
PhD, аға оқытушы
Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университетінің
«Менеджмент және инновациялар»
кафедрасы

Өнімнің бәсекеге қабілеттілік мәселесі қазіргі жағдайдағы әлемде әмбебап сипатқа ие болды. әрбір мемлекеттің тұтынушының экономикалық және әлеуметтік өмірі оның қаншалықты табысты шешілуіне қарай байланысты. Бәсекеге қабілеттілік – мемлекеттің, өндірушінің өнім шығару мен өткізудің мүмкіншілігінің жиынтығы десек те болады. Бәсекелік факторының өзі мәжбүрлік сипатқа ие, нарықтан ығыстыру қорқынышы өндірушілерді өз тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі мен сапа жүйесімен тоқтаусыз шұғылдануға мәжбүр етеді, ал нарық олардың қызметінің нәтижелерін объективті және катал бағалайды. Дамыған бәсекелестік нарықта өнімнің бәсекеге қабілеттілігі оның коммерциялық табыстың шешуші факторы болып табылады. Бәсекеге қабілеттілік тауардың нарық жағдайына, тұтынушының қажеттілігіне тек сапа, техникалық, экономикалық, эстетикалық сипаттамалары бойынша ғана емес, сонымен бірге коммерциялық және өткізудің басқа жағдайларына (баға, жеткізу мерзімі, өткізу жолдары, сервис жарнама) байланысты болатын көп аспектілі түсінік [1].

Өнімді өндіруші үшін ең қымбат бағалы зардабы – бұл тұтынушылармен табылған ақаулар. Егер өндірушіде немесе сервистік ұйымда үздіксіз жақсартуды және ақауларды болдырмауды қамтамасыз ететін сапа бағдарламасы болса, онда ақаулармен ескертілген шығындар көп жағдайларда компанияға, әрине, едәуір арзанға түседі. Өнім өндірушіде немесе қызметпен қамтамасыз етушіде бар сапа бағдарламасы басынан бастап ақаулардан алдын ала сақтандыруға және үздіксіз сапаны жоғарлатуға бағдарланған болса, табылатын ақаулар мен шығындардың көлемін минималды етуге болады. Ақаулардан шығындардың келелі мәселелерін шешудің дәл осындай жолы ең қолайлы екені, айқын.

Жақында алынған тәжірибелердің нәтижелері сапаны қамтамасыз етуге шығындарды оптимизациялаудың классикалық үлгісін қарастыруға әкелді. Бұрынырақ ақауларды алдын ала ескеруге және сапаны бақылауға жұмсалатын шығындар өнім сапасының ақаулары толығымен болмайтын деңгейге жету мүмкіндігіне қарай шексіз өседі деп саналған. Бүгінгі таңда өнім сапасын жоғарлату және ақауларды алдын ала ескеру үрдістері өздерінен өздері де экономикалық тиімділікті жоғарлату көздері болатыны туралы дәлелдер бар және саны әрдайым жоғарлап отыр. Жаңа технологиялар материалдар мен бұйымдарда ақаулардың пайда болу қарқынын едәуір азайтады, ал роботтарды және басқа автоматтандыру құралдарын қолдану өндіріс барысында адам қателіктерінің санын қысқартуға мүмкіндік береді.

Сапамен байланысты нақты шығындарды өлшеп, ал кейін себеп-салды талдау арқылы қысқартуға болады (1-сурет). Өнімді бақылау және тұтынушылардың талабын талдау кезінде табылатын ақаулардың себептерін тиісті түзету әрекеттерінің көмегімен табу және жою керек. Өнімді жеткізіп беру және жасау барысында ақауды неғұрлым кеш және, сәйкесінше, тұтынушығы неғұрлым жақын тапқанда, оны түзету соғұрлым қымбатқа түседі. Әдетте ақаулар санының азаюына қарай өнім сапасын бақылауға шығындарды бақылаудың статистикалық растығын сақтай отырып, азайтудың сәті болады.



Сапаны жоғарлату барысында алынған білім мен тәжірибені барлық жаңа жетілдірулерде ақауларды алдын ала ескерту үшін одан ары қолдануға болады. Базалық жүйе тексерулер, сынаулар, бақылаулар барысында немесе сапа аудиты және тұтынушылардың талаптарын талдау кезіндегі өндірістік үрдістердің параметрлерін өлшеу барысында алынған мәліметтер негізінде жасалады. Алынған ақпарат компания жұмысының тиімділігін бағалау үшін негіз болып пайдаланылады және шығындарды азайту мақсатын көздеген жобаларды жүзеге асыру кезінде қолданылады.

Бұл жүйе – сапа менеджментінің маңызды құрама бөлігі [2].

Сапамен байланысты шығындарды талдау және нақты мен сенімді өлшеулердің жүйесі сапаны мейлінше жетілдіру және компанияның қалған көрсеткіштерін жақсарту үшін ықтимал мүмкіншіліктерді айқындауға мүмкіндік береді. Сапамен байланысты шығындарда үнемделген әрбір доллар компанияның табысына жағымды әсер ететіндіктен, тек шығындарды ғана емес, сонымен бірге кейінгі түзету әрекеттерінің құнын да нақты өлшеген өте маңызды. Шығындарды минималдау арқасында сапаны қамтамасыз ету бойынша жұмыстардың тиімділігіне қол жеткізуге болады.

Өнімнің сапасы тұтынушыға оның сұраныстарының қанағаттандырылуына, оның сенімділігіне және шығындардың үнемділігіне кепіл болуы керек. Бұл қасиеттер кәсіпорынның барлық ұдайы өндірістік әрекеті барысында, оның барлық кезеңдерінде және барлық түйіндерінде қалыптасады. Олармен бірге бұл қасиеттерді өнімді жоспарлаудан бастап, оны өткізу мен сатудан кейінгі қызмет көрсетуге дейін сипаттайтын өнімнің құндық мөлшері пайда болады. 6 суретте шығындарды қалыптастыру тізбегі және өнім немесе қызметтің құны көрсетілген.

Бұл тізбек сапа кепілдігінің ұстанымын айқындауға, ол әрекеттің қай кезеңінде, қай бөлімшеде өткізілетінін анықтауға мүмкіндік береді.

Сапаның кепілдігі – бұл тұтынушының сұраныстарының қанағаттандырылуын қамтамасыз ететін сапаның техникалық, технологиялық, экологиялық, эргономикалық, экономикалық және басқа да көрсеткіштері. Көрсеткіштердің сапалы көрінісі бар және олар өнімнің жоспарлы, ақиқатты және критерилі қасиеттерін қамтиды.

Әр кезең, бөлімше үшін басқарушы жауапты, бұл өнімнің сапасы үшін кім жауап беретінін анықтайды.

Кәсіпорынның әрекетін тікеден тік бойынша келтірілуі (2 сурет) шығындарды басқарудың өзектілігін көрсетеді.

Кәсіпорынды басқарудың жоғары деңгейі



2 - сурет. Кәсіпорын қызметінің тік кесуі

Шығындар құрамы, көлемі, қалыптасу әдісі және өнімге жатқызылуы бойынша ажыратылып, астынан үстіне сияқты, үстінен астына да қалыптастырылады. Яғни, сапаға жұмсалатын шығындар тек өнім шығырумен байланысты ғана емес, сол өндірісті басқарумен де байланысты.

Өнімнің сапасын ұстап тұру үшін жұмсалатын қаражаттың құндық мөлшерін талдау үшін әр түрлі ақпарат қолданылады.

Сапаға жұмсалатын шығындарды талдаудың ақпараттық базасын қалыптастырудың мақсаттары:

- Өнімнің бұрынғы сапасын сақтай отырып, оның бірлігіне шығындарды азайту;
- Бұйымның қасиеттерін жақсартумен бір уақытта оның шығындарын азайту;
- Бәсекешілерге қарағанда артықшылық беретін, сапаның жоғары деңгейіне жетуге жағдай туғызатын үлесті шығындарды жоғарлату;
- Шығындардың құрылымын өзгерту үшін олардың түрлері бойынша көлемін анықтап, бірақ бәсекешілерді сапа бойынша озу мақсатында бағаның қалыптасқан деңгейін ұстауға мүмкіндік беретін, өнімге шығындардың бұрынғы көлемін сақтау;
- Қалдықтарды азайту және жою арқасында бұрынғы қордың көлемінен өнімнің сапасын төмендетпей өндірістің көлемін арттыру;
- Белгіленген талаптардан ауытқуларды талдау;
- Өнімді тексеру;
- Өнімге бағаны белгілеу.

Сапаға шығындарды талдау үшін мәліметтер келесідей бола алады:

- Бірінші ретті - өнімнің сапасын дәлелдейтін ТШ, МЕМСТда, сертификаттарда және басқа да құжаттарда болатын, бұйымның техникалық және басқа да параметрлері;
- Екінші ретті – бірінші реттілерді өндеудің нәтижесінде алынатындар.

Ішкі бірінші ретті мәліметтерді алу, екінші ретті сыртқы және тіпті бірінші ретті сыртқылардан едәуір арзан. Сонын өзінде, екінші реттілерді, қайта өзгертілгендерді әдетте ақпарат деп атайды.

Мәліметтерді сонымен қатар түрлері бойынша да ажыратады. Олар техникалық және экономикалық бола алады, мысалы техникалық әдетте ішкі бірінші ретті, ал экономикалық ішкі де, сыртқы да бірінші ретті және екінші ретті болады.

Сапаға шығындарды анықтау кезінде келесі дерек көздерімен пайдалануға болады:

- өндірістік шығындар туралы есеп берулер,
- өнімнің құны туралы мәліметтер,
- жөндеуге және кепілді қызмет көрсетуге шығындар туралы есеп берулер,
- іссапар туралы есеп берулер, материалдарды талдау хаттамалары,
- жарамсыз туралы есеп берулер,
- ақаулардың бақылау қағаздары (кестелер),
- ауытқуларды тіркеудің бақылау қағаздары.

Британдық BS 6143 стандарты сапамен байланысты шығындар туралы мәліметтер жинауды бес кезеңде жүзеге асыруды ұсынады [3].

1 кезең. Сапа функциясымен тікелей байланысты шығындарды анықтау, соның ішінде:

- сапа қызметінің қызметкерлеріне төлеумен байланысты жұмсалған шығындар (еңбек ақы, әр түрлі фондтарға қаржы бөлу);

- ғимаратты қолданумен байланысты шығындар (жалға алудың ақысы, жылуға, жарықтандаруға, күзетке және т.б. шығындар);

- қосымша қызметкерлерді ұстау үшін қаржы бөлу, кеңселік және әкімшілік шығындар;

- өнім сапасы үшін құрал және жабдықтарды амортизациялауға шығындар;

- шығыс материалдарының құны және басқа да негізделмеген шығындар.

2 кезең. Сапамен байланысты және басқа бөлімдердің (сапа бөлімшесі емес) қызметкерлерімен жасалатын функцияларға жататын шығындарды анықтау.

3 кезең. «Бюджетке салынғандармен» байланысты ішкі шығындар. Бұл өнімнің жарамсыздығының тәуекелдігі жоғары болатын операцияларда материалдардың, жинақтаушылардың, жартылай фабрикаттардың қорларымен байланысты шығындар.

4 кезең. «Күтпеген» бас тартулармен байланысты ішкі шығындар. Бұл үшінші кезеңдегідей, бірақ жоспарланбаған. Қайтадан тексерумен, өнімді өзгертумен, бастапқы материалдарды ауыстырумен байланысты шығындар осыған кіреді.

5 кезең. Иесінің ауысуынан кейінгі бас тартулармен байланысты шығындар, яғни тұтынушылардан материалдарды жеткізуден кейін, пайдалануға жарамайтын өнімді қабылдаудан кейін. Алынған бас тартуларды зерттеумен байланысты шығындар осында жатады.

Сапа бойынша ақпаратты жинау және оны талдау бойынша жұмыс жүйеленген болу керек. Сонымен бірге барлық мәліметтер қаржылық материалдармен, есеп-қисаптармен үйлескені туралы сенімділік болу керек. Бұл жұмысқа бухгалтерияның кірістірілуі қисынды. Кәсіпорында шығындар бойынша ақпараттың толықтығы мен уақыттылығы үшін бөлімшелердің жауапкершілігі 1 кестеде келтірілген (мысал үшін).

Әр түрлі факторларға байланысты сапаға шығындар келесі коэффициенттер бойынша бағалана алады, негізделетін:

- жұмыс күшіне. Коэффициент ішкі бас тартулармен байланысты шығындардың жұмыс күшіне тікелей шығындарға қатынасына тең.

- шығындарға. Коэффициент бас тартулармен байланысты жалпы шығындардың өнім өндіруге шығандарға қатынасына тең.

- сатылуларға. Коэффициент сапаға жалпы шығындардың жалпы сатылу көлеміне қатынасына тең.

- даналарға. Коэффициент сапаға жалпы шығындардың шығарылған өнім көлеміне қатынасына тең.

- үстеме құнына. Коэффициент сапаға жалпы шығындардың үстеме құнына қатынасына тең.

Кесте 1 – Ақпараттың толықтығы мен уақыттылығы үшін жауапкершіліктің бөлінуі

№ п/п	Қызметтің түрі	Атқарушы
1	Шығындардың категорияларын анықтау	Бухгалтерия
2	Шығындар туралы мәліметтер жинау	Бухгалтерия
3	Мәліметтерді категориялары бойынша бөлу	Бухгалтерия
4	Сапа қызметіне мәліметтерді беру	Бухгалтерия
5	Шығындарды талдау	Сапа қызметі
6	Себепті зерттеу	Сапа қызметі
7	Шығындарды төмендету бойынша ұсыныстарды жасау	Сапа қызметі
8	Сапаға шығындар бойынша есеп беруді жасау	Сапа қызметі
9	Кәсіпорын ішінде шығындарды басқару бойынша қызметті	Сапа қызметі

	үйлестіру	
10	Ұсыныстарды орындау	Бөлімшелердің функциясы
11	Шараларды тексеру және түзету	Сапа қызметі

Әр түрлі факторларға байланысты сапаға шығындар келесі коэффициенттер бойынша бағалана алады, негізделетін:

- жұмыс күшіне. Коэффициент ішкі бас тартуралармен байланысты шығындардың жұмыс күшіне тікелей шығындарға қатынасына тең.

- шығындарға. Коэффициент бас тартулармен байланысты жалпы шығындардың өнім өндіруге шығандарға қатынасына тең.

- сатылуларға. Коэффициент сапаға жалпы шығындардың жалпы сатылу көлеміне қатынасына тең.

- даналарға. Коэффициент сапаға жалпы шығындардың шығарылған өнім көлеміне қатынасына тең.

- үстеме құнына. Коэффициент сапаға жалпы шығындардың үстеме құнына қатынасына тең [4].

Бас тартулармен, бағалаумен және ескертулермен байланысты шығындардың арасындағы қатынасын, әдетте, шығындардың салыстырмалы мөлшерін көрнекі көрсететін айналма диаграммасы түрінде келтіреді. Егер бағалауға шығындар бас тартуларға шығындардан артық болса, онда ол шығындардың тиімсіздігінің түйінді белгісі ретінде алаңдату керек.

Сөйтіп, өнім сапасына шығындарды сипаттайтын ақпараттың жан-жақтылығына және сол тәрізді шығындарға әсер ететін факторларға қарамастан, мәліметтердің қалыптасу кезеңінде де бірінші ретті талдау: топтастыру, графикалық әдістемелерімен бірге оларды көрсетудің көрнекі формаларын қолдану қажет және әбден мүмкін. Бұл талдау үрдісін едәуір жылдамдатады және оны статистика-математикалық әдістерінің мақсатында кейінгі қолдануын жеңілдетеді.

Әдебиеттер:

1. Березин А. Инновационно-инструментальный механизм повышения конкурентоспособности / Артем Березин. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014.

2. Гродзенский, С.Я. Менеджмент качества: Учебное пособие / С.Я. Гродзенский. - М.: Проспект, 2015. - 200 с

3. Британский стандарт BS 6143:1990 http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30080523

4. Шемякина, Т.Ю. Производственный менеджмент. Управление качеством (в строительстве) / Т.Ю. Шемякина, М.Ю. Селивохин. - М.: Альфа-М, Инфра-М, 2017.

БАЛЛЬНАЯ АНКЕТА ВЫБОРА ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

Васильева М.А.,
студентка 1 курса магистратуры
ИФЭиУ, кафедра БУАиА
Пура О.В.,
доцент кафедры БУАиА ИФЭиУ
Севастопольский государственный
университет, г. Севастополь

В настоящее время на рынке транспортных услуг представлен достаточно широкий спектр потенциальных компаний, готовых предоставить услуги по доставке сырья и

материалов до заказчика, удовлетворив при этом все его потребности. Однако при этом не исключается риск сотрудничества с недобросовестными контрагентами, в результате чего у организаций могут возникнуть незапланированные расходы, оказывающие негативное влияние на финансовые результаты деятельности. Поэтому при обеспечении логистической деятельности организации одной из наиболее важных задач является задача выбора надежной транспортной компании.

Различные способы выбора компании-перевозчика предлагают в своих работах Афанасьева Л.Л., Гордон М.П., Дыбская В.В., Залманова М.Е., Козлова В.В., Багиев Г.Л., Пинчук А.В., Серова Е.Г., Никифорова В.В. и др. Багиев Г.Л. в качестве основного критерия при принятии решения для организации-заказчика выделяет стоимость. Заказчик заинтересован в максимизации прибыли выбирая из различных вариантов оптимальную комбинацию условий перевозки и товарного рынка. Никифоров В.В. считает необходимым учитывать технологические параметры транспортных компаний. То есть, в основе выбора лежит связь между физическими параметрами транспортируемого груза (такими, как масса, количество, срок хранения) и непосредственно система транспортировки (скорость, непрерывность перевозок, их системность). Рассматривая практические примеры управления логистической деятельностью организации, Залманова М.Е. придерживается мнения, что использование таких подходов не всегда целесообразно, и предлагает способ ранжирования критериев при выборе транспортной компании по ряду параметров. Данный способ предполагает, что из множества критериев будут выделены наиболее значимые. Следует отметить трудоемкость этого метода, поскольку он требует расчета рентабельности, коэффициентов автономии, средних арифметических и геометрических показателей, нормирования и пр. Часто у организаций нет ни средств на выполнение столь сложного анализа компаний на рынке транспортных услуг, ни времени, особенно, если требуется срочная транспортировка сырья и материалов для осуществления непрерывного производства. Поэтому актуальными являются вопросы определения критериев и способа оценки надежности транспортной компании при ее выборе.

Изучение различных способов оценки надежности контрагента, представленных в научной литературе и практической деятельности организаций, позволило сделать вывод, что наиболее оптимальным является метод анкетирования, как наиболее простой в применении, быстрый, наглядный и эффективный. Важным при этом является выбор критериев для оценивания.

В результате изучения запросов потребителей транспортных услуг при разработке анкеты авторами были предложены 17 критериев оценки транспортной компании. Каждый критерий рекомендуется оценивать от 0 до 2 баллов: при высоком уровне значимости критерия ему присваивается 2 балла; среднем – 1 балл; при отсутствии значимости – 0 баллов. Максимально возможная сумма баллов равна 34.

Критерии подразделяются на 3 группы. К первой группе отнесены общие данные о транспортной компании, они содержат минимально-необходимую информацию о ее месторасположении, репутации и деловых качествах, контактную информацию для связи:

- юридический статус (организация должна быть уверена в том, что поставщик, с которым предполагается заключение сделки, действительно расположен по адресу, указанному в учредительных документах, выполняет услуги качественно и обладает необходимыми ресурсами);

- наличие положительных отзывов о компании (гарантирует выполнение условий договора доставки и минимизирует риски);

- время пребывания транспортной компании на рынке оказания услуг по доставке грузов. Рекомендуется следующая балльная шкала: срок менее года – 0 баллов; от года до 5 лет – 1 балл; более 5 лет – 2 балла.

Вторая группа критериев более подробно характеризует технологию перевозки и уровень обслуживания транспортной компании. К ним относятся:

–надежность (чем выше надежность доставки, тем ниже риск невыполнения договорных обязательств);

–бесперебойность (способность транспортной компании придерживаться установленных сроков исполнения заказа на протяжении многих функциональных циклов);

–оперативность (минимизация периода времени от размещения заказа на поставку сырья и материалов до их получения);

–выполнение погрузо-разгрузочных работ (минимизация дополнительных расходов на погрузку и разгрузку продукции);

–ответственность транспортной компании за утрату, недостачу при транспортировке;

–низкий процент потерь при грузоперевозках;

–возможность транспортировки с соблюдением требуемого температурного режима;

–наличие собственного транспорта;

–грамотное построение маршрута транспортировки (позволяет клиенту компании сократить расходы на транспортировку до минимума);

– вежливость, отзывчивость персонала, способность понять проблемы потребителя и пойти ему навстречу;

–помощь в продвижении продукции на рынке (предприятие пользуется услугами транспортной компании, взамен транспортная компания рекламирует продукцию организации).

Третья группа критериев касается ценовой и расчетной политики транспортной компании и направлена на минимизацию затрат при осуществлении снабженческо-сбытовой деятельности без потери качества и эффективности доставки. В качестве критериев данной группы предлагаются:

–общий уровень цен;

–размер и условия предоставления скидок;

–система расчетов (отсрочка платежа, кредитные условия и пр.).

После суммирования всех показателей по результатам анкетирования предлагается следующая шкала оценивания:

–0 – 17 – наименее подходящая транспортная компания;

–17 – 27 – транспортная компания предприятию подходит, однако её выбор, возможно, не приведет к снижению себестоимости закупок материалов и сырья и обеспечению наиболее выгодных условий сотрудничества;

–27 – 34 – наиболее подходящая транспортная компания.

Таблица 1 – Анкета выбора транспортной компании

Критерий выбора транспортной компании	макс. балл	Соответствие критерия транспортной компании (да / нет)	Балльная оценка
Общие данные о транспортной компании (ТК)			
Месторасположение			
Контактное лицо			
Репутация и деловые качества поставщика			
Возраст транспортной компании	2	Да	
Оценка деятельности транспортной компании на рынке	1	Да	
Гарантии выполнения условий договора доставки	2	Да	

Уровень обслуживания транспортной компании				
	Надежность доставки	2	Да	
	Бесперебойность процесса доставки	2	Нет	
	Оперативность поставок	2	Нет	
	Наличие погрузо-разгрузочных работ, их сроки	2	Да	
0	Помощь в продвижении продукции на рынке	1	Да	
1	Грамотное построение маршрута транспортировки	2	Нет	
Ценовая политика транспортной компании				
2	Низкий уровень цен	2	+/-	
3	Размер и условия предоставления скидок	2	Да	
4	Удобство системы расчетов	1	Нет	
5	Форма и срок оплаты, при необходимости – отсрочка платежей	1	Нет	
Сведения о качестве доставки				
6	Ответственность перевозчика за утрату, недостачу, порчу	2	Да	
7	Низкий % потерь при грузоперевозках	2	Да	
8	Транспортировка с соблюдением температурного режима	1	Нет	
9	Удобный вид транспорта	1	Нет	
Качество услуг транспортной компании с точки зрения потребителя				
0	Безопасность	1	Да	
1	Вежливость, отзывчивость персонала	1	Да	
2	Функциональность	2	Нет	
Итого:		32	X	

Используя предложенную анкету, организации смогут не только минимизировать риски сотрудничества, но также сократить издержки на доставку сырья (материалов, ресурсов для производственных предприятий либо товаров, если организация занимается торговлей). Ее применение позволит совершенствовать не только организацию снабженческой деятельности, но и сбытовой. Исходя из анализа анкеты можно сделать выводы, например, что транспортная компания предприятию подходит, но сотрудничество, вероятнее всего, не приведет к снижению себестоимости закупок материалов и сырья. Если по результатам анкетирования транспортная компания не обеспечивает бесперебойность процесса доставки, не придерживается ожидаемых сроков исполнения заказа, а также не согласовывает построение маршрута транспортировки сырья, организация может быть подвержена рискам простоев производства. В отдельных случаях выбор компании может быть оправдан, если уровень обслуживания и ценовая политика транспортной компании удовлетворяют требованиям организации, перевозчик несет ответственность за утрату, недостачу или порчу в процессе транспортировки сырья и материалов и имеет положительную репутацию на рынке подобных услуг.

Таким образом, применение данной анкеты позволит сформировать обоснованные управленческие решения при выборе транспортной компании в целях повышения эффективности осуществления логистических операций, учесть возможные риски и выгоды, которые могут возникать при их осуществлении.

Список использованных источников

1. Родников А.Н., Резер С.М. Логистика. Словарь терминов / Резер С. М., Родников А. Н.; под общ. ред. Резера С. М. – Российская акад. наук. – Москва : ВИНТИ, 2007– 411 с.
2. Никифоров В.В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок / В.В. Никифоров – М.: ГроссМедиа, 2008. — 192 с.
3. Багиев Г.Л., Пинчук А.В., Серова Е.Г., Шульга А.О. К вопросу формирования концепции маркетинга пространственного взаимодействия // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 4 (44) – С. 219 - 225.

ӘЛЕУМЕТТІК САЛАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Мамбетова С.Ш.
э.ғ.к., доцент
Ескерова З.А.
э.ғ.м., аға оқытушы
Ахметова А.С.
э.ғ.м., аға оқытушы
академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды
мемлекеттік университеті

Қазіргі замандағы экономикада мемлекеттік реттеу жеткілікті түрде күрделі үдеріс. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауында көрсетілгендей, әлеуметтік даму мақсаттарына қол жеткізу және мемлекеттің әлеуметтік функцияларын іске асыру белгілі бір әлеуметтік әділдік деңгейі экономикалық тиімділікпен қамтамасыз етілетіндей қатынастар жүйесінің қалыптасып, жұмыс істеуін және де экономиканың одан әрі дамуы үшін ынталандырулардың да сақталуын талап етеді, әрбір адамның өз әлеуетін іске асыра алуы үшін жағдай жасаудың маңызы зор [1].

Әлеуметтік саясат – бұл барлық азаматтардың жан-жақты дамуы, тұрмыс жағдайы, әл-ауқатын жоғары деңгейде қамтамасыз етуге бағытталған экономиканы мемлекеттік реттеудің маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Әлеуметтік саясаттың маңыздылығы жұмыс күшін ұдайы өндіру процесіне, еңбек өнімділігін арттыруға, еңбек ресурсының білім және мамандық деңгейін көтеруге, өндіргіш күштердің ғылыми техникалық деңгейіне, қоғамның мәдени және рухани өміріне байланысты анықталады.

Әлеуметтік саясаттың негізгі мақсаттары:

- Қоғамдық қатынасты үйлесімді дамыту, халықтың әр түлі топтарының мүдделері мен қажеттіліктерін қоғамның мүддесімен келістіру, қоғамдық саяси жүйені тұрақтандыру;

- Халықтың материалдық тұрмыс жағдайын көтеруге жағдайлар жасау, қоғамдық өндіріске қатысу үшін экономикалық ынталандыру, әлеуметтік мүдделерді теңестіру;

- Халықты әлеуметтік қорғау мен мемлекеттік кепілдік беретін әлеуметтік экономикалық құқықты қамтамасыз ету. Оның ішінде халықтың табысы аз, тұрмыс жағдайлары төмен бөлігіне қолдау көрсету;

- Қоғамдағы еңбекпен қамтамасыз етуге ықпал ету;

- Қоғамдағы қылмыс деңгейін төмендету;

- Әлеуметтік салаларды (білім беру, денсаулық сақтау, ғылым, мәдениет, тұрмыстық үй т.б.) дамыту;

- Еліміздің экологиялық қауіпсіздігін қамтамасыз ету және т.б.[2]

Жалпы мемлекетімізде әлеуметтік қызмет көрсету жүйесіндегі түбегейлі өзгерістер 2009 жылы «Арнаулы әлеуметтік қызметтер туралы» Қазақстан Республикасы Заңының қабылдануымен бастау алды. Осыған байланысты Қазақстан Республикасының «Әлеуметтік қызмет көрсету жүйесін одан әрі жаңғырту» тұжырымдамасы қабылданған болатын. Сол тұжырымдамаға сәйкес әлеуметтік жаңғыртудың үшінші кезеңі (2018-2021 ж.) жүзеге асырылып жатыр. Бұл кезеңде әлеуметтік қызмет көрсетудің қолжетімділігін кеңейту мақсатында жұмыс істеп тұрған ірі интернат-үйлерді деинституционализацияландыру, шағын жинақталған ұйымдардың желісін кеңейту, көрсетілетін қызмет бөлігінде монетизациялауды енгізу, сондай-ақ жүйені ақпараттық сүйемелдеуді қамтамасыз ету жоспарланған болатын [3].

Мемлекеттің жүзеге асырылған шараларға қарамастан әлеуметтік қызмет көрсетуде шешімін таппаған бірқатар проблемалар орын алуда. Олар:

Бірінші. Әлеуметтік қызмет көрсетуде өтінімдік қағидат басым;

Екінші. Қызметтердің қолжетімсіздігі мен сапасының төмендегі сақталуда (басым көпшілігі ауылдық жерлердегі тұрғындар үшін);

Үшінші – тарифтік жүйе жетілдірілмеген;

Төртінші – әлеуметтік қызметкерлердің біліктілігінің төмендегі;

Бесінші – жергілікті атқарушы органдардың құрылымдық бөлімшелері жұмысы тиімділігінің төмендігі. Бұл аталған мәселелерді мемлекет шешуге тырысып жатыр. Мәселен, Облыстық, Астана, Алматы қалаларының жұмыспен қамтуды үйлестіру және әлеуметтік бағдарламалар басқармаларының мәліметтері бойынша 2018 жылдың қаңтар 61,9 мың адам жұмыспен қамту мәселесі жөнінде өтініш жасаған. 2018 жылдың 1 ақпан жұмыспен қамту органдарында 92,6 мың адам тіркелінген. Жұмыспен қамту органдарының көмегімен 23,1 мың адам немесе уәкілетті органдарға жүгінгендердің жалпы санының 37,3 пайызы жұмысқа орналастырылды, оның ішінде 1,7 мың адам әлеуметтік жұмыс орындарына, 1,9 мың білім беру ұйымдарының түлегі жастар тәжірибесінен өтуге жіберілді.

2018 жылдың өткен кезеңі бойынша 10,4 мың адам қоғамдық жұмыстармен қамтылды, 162 адам кәсіптік оқытуға және қайта даярлауға жіберілді.

Жаңа форматтағы әлеуметтік көмек келетін болсақ, оның құрамына келесі әлеуметтік төлемдер енгізіледі:

- кәмелетке толмаған 4 және оданда көп балалары бар отбасыларына тағайындалатын арнаулы мемлекеттік жәрдемақы;

- аз қамтылған отбасыларына жергілікті бюджет қаражатынан берілетін 18 жасқа дейінгі балалар мемлекеттік жәрдемақысы;

- аз қамтылған үй шаруашылықтарына жергілікті бюджет есебінен ұсынылатын атаулы әлеуметтік көмек.

Жаңа форматтағы атаулы әлеуметтік көмек екі түрден жүктіледі:

1.Шартсыз ақшалай көмек – аз қамтылған отбасы мүшелер арасында еңбекке қабілеті жоқ немесе жұмысқа жарамды мүшелері бар отбасылар, бірақ жұмыспен қамтылуына объективті шектеулері бар, сондықтан мұндай отбасыларға жәрдемақы алу үшін жұмыспен қамтылуы іс-шараларына қатысу талап етілмейді;

2. Шартты ақшалай көмек – аз қамтылған отбасы құрамында кем дегенде еңбекке қабілетті бар 1 отбасы әлеуметтік келісім шартты міндетті түрде жұмыспен қамтылуға жәрдемсудің белсенді шараларына нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытуға арналған бағдарламасы шеңберінде қатысқандарға ұсыналды.

Сондай-ақ, өңірлік жұмыспен қамту және әлеуметтік бағдарламалар басқармаларының мәліметтері бойынша 2018 жылдың 1 ақпанында шартсыз ақшалай көмек (ШАК) 23,4 мың адамға, шартты ақшалай көмек (ШАК) 61,7 адамға тағайындалды. Республика бойынша шартсыз ақшалай көмектің (ШАК) 1 алушыға шаққанда орташа

айлық мөлшері 6101,7 теңгені, ал шартты ақшалай көмектің (ШАК) 1 алушыға шаққанда орташа айлық мөлшері 4589,3 теңгені құрады [4]. Жалпы ол 1 кестеде көрсетілген.

кесте 1

Қазақстан Республикасындағы жаңа форматтағы әлеуметтік көмек алушылар саны, ақша сомасы және орташа айлық мөлшері

	Алушылар (мың адам)	Сомасы (млн.тг)	Орта мөлшері (тг)
Шартсыз әлеуметтік көмек	23,4	142,7	6107,7
Шартты әлеуметтік көмек	61,7	283,1	4589,3

Бұл талдауларға сүйенетін болсақ, мемлекеттің дамуы бұл халықтың өмір жағдайының жақсаруы деп түсінеміз. Яғни, халықты әлеуметтік қорғау және мемлекеттің қазіргі әлеуметтік саясатының жаңа қағидаларын көрсету. Олар:

Біріншіден, мемлекет, әсіресе, жаһандық дағдарыс жағдайында, азаматтарға ең төменгі әлеуметтік стандарт кепілдігін беруі тиіс.

Екіншіден, мемлекет әлеуметтік қолдауды тек бұған мұқтаж топтарға ғана көрсетуі тиіс.

Төртіншіден, біз еңбекпен қамтуды қамтамасыз ету және еңбек төлемі саясатын жаңғыртуға тиіспіз.

Үшіншіден, біз өңірлерді дамытуда әлеуметтік теңгерімсіздік мәселелерін шешуге назар аударуға тиіспіз.

Осы мақсаттарда әлеуметтік дамудың масылдықты болдырмайтын атаулылыққа және тиімділікке негізделген қазақстандық моделін дамыту принциптерінің бірі – азаматтардың мұқтаж санаттарын әлеуметтік қорғаудың тиімді жүйесін құру болып табады. Мемлекет адам туғаннан бастап оның өмірінің барлық кезеңдерінде сүйемелдей отырып, халықтың әлеуметтік қорғалуына кепілдік беру керек.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» // 2018 жылғы 10 қаңтар

2. Қарабаев, Ш. Қ. Әлеуметтану негіздері: оқу құралы – Өңделіп толықтырылған үшінші басылымы. - Алматы : Экономика , 2009. – 607 б

3. Әлеуметтік қызмет көрсету жүйесін одан әрі жаңғырту тұжырымдамасы, Алматы, 2017 ж

4. <http://www.enbek.gov.kz>

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭНЕРГЕТИКА СЕКТОРЫН ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ТУРАЛЫ АКТЫ

Мамбетова С.Ш.

э.ғ.к., доцент

Ахметова А.С.

э.ғ.м., аға оқытушы

Ескерова З.А.

э.ғ.м., аға оқытушы

Энергия ғаламдық дамудың қозғаушы факторы болып келеді және болып қалады.

Көптеген жылдар бойы технологияның дамуы мен кез-келген елде өмір сүру деңгейін тұтынылатын энергия көлемімен тікелей байланысты деп анықталған. Әрбір тұрғынға неғұрлым көп энергия жұмсалса, өмір сүру деңгейін жоғарылайды және индустрияда неғұрлым озық технологиялар кеңінен пайдаланылады.

Тағы бір қосымша тұрақтылық анықталды. Тұрмыс деңгейі, энергия тиімділігіне тікелей пропорционалды болып келеді. Энергияны тиімсіз пайдалану арқылы ол әлдеқайда төмен, өйткені елдің ұлттық кірісі төмендейді.

Энергияны үнемдеу секілді, энергетика секторы – оны өндіруде, трансформациялауда, тасымалдауда, таратуда және тұтыну кезінде энергияны тиімді пайдалану мәселелерімен айналысады.

Энергияның сапасын бағалау критерийлерінің бірі механикалық жұмысқа айналуы мүмкін және бастапқы энергияның үлесі болып табылады. Кең таралған және перспективалы энергия көздері осы критерийдің келесі индикативті мәндеріне ие:

а) өртелген отынның жылуы 30-45%;

б) электр энергиясы – 95% немесе одан көп;

в) механикалық энергия көздері: жел қуаты – 30%, өзендердің су ағымы – 60%, толқындар және тыныс алу – 65%;

г) жылу энергиясының жаңартылатын көздері – 35%;

д) фотоэлектрлік түрлендіргіштер – 15%.

Энергия көздері: жаңартылмайтын (сарқылған) және жаңартылатын (сарқылмайтын) болып бөлінеді [1].

Әр түрлі энергия көздерін пайдаланудың қорлары мен перспективалары болашақта пайдаланылатын немесе пайдаланылатын энергия көздері болып табылатын энергетикалық ресурстармен анықталады.

Бүгінгі күні энергетикалық ресурстардың негізгі тұтынушылары – табиғи газ және күн сәулесінен алынған энергиялардан кем емес энергия ағымы. Түпкілікті тұтыну кезеңінде тікелей қолданылатын алдын ала өңделген, қайта өңделген энергия ресурсы, сондай-ақ осы сатыда тұтынылған табиғи энергия ресурсы, энергия тасымалдаушысы деп аталады. Энергия тасымалдаушыларға мысал – бұл табиғи газ, мазут, ыстық су және бу жылу жүйелері және т.б.

Энергетикалық ресурстардың сарапшылары бастапқы және қайталама болып бөлінеді: бастапқы энергия – кез келген өңдеуге ұшырамаған энергетика; Қосалқы энергетикалық ресурс (ҚЭР) – бұл негізгі өнімнің қосалқы өнімі ретінде алынған немесе осындай өнім болып табылатын энергия ресурсы. Іс жүзінде, ҚЭР – бұл қалдықтар. ҚЭР пайдалану энергия тиімділігін айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді.

Энергетика және энергетикалық ресурстарды әр түрлі түрлерін қабылдау, беру, түрлендіруді және пайдалануды қамтитын отын-энергетикалық кешені (ОЭК), дәстүрлі және дәстүрлі емес деп бөлінеді.

1. Дәстүрлі жылу энергиясын бөлінеді энергетикалық, электр қуаты, атом энергетикасы мен су энергиясы, ол қазба отынды немесе ядролық отын мен судың ірі өзендердің энергиясын пайдалануға негізделген.

2. Дәстүрлі емес энергетикалық жаңартылатын энергетика және ҚЭК кіреді: күн энергиясы (жылу энергиясы түрлендіріледі, жылу энергиясын кинетикалық энергиясы, фотосинтез), Жер жылу энергиясын, планеталық қозғалыс энергиясы (ыстық), ҚЭР (жылу, отын, және қысымның төмендеуі).

Энергетикалық тізбектер түпкілікті энергия көзінен тұтынуға әртүрлі энергияны түрлендіруді қамтиды. Бұл процестер энергияның мәні болып табылады.

Энергияны өндіру, беру және тұтынудың әрбір кезеңінде қоршаған ортаға кері әсер ететін жылу түрінде шығындар бар екендігі анықталды. Энергия шығындарын төмендету және оның барлық сатыларында тиімді пайдалану мәселелерін шешу энергияны үнемдеудің мәні болып табылады. Ол энергияны тиімді пайдалануды қамтамасыз ететін өзара байланысты әрекеттер мен әдістердің кең спектрін қамтиды.

Энергия үнемдеу – отынның, электрқуатының, жылудың, механикалық энергияның нәтижесіз шығындарын азайту үшін қолданылатын шаралардың нәтижелері. Оған пассивті және белсенді әдістер арқылы қолжеткізуге болады:

а) Пассивті әдістер, мысалы, төмен жылу өткізгіштік пен жылу беруі бар материалдар мен конструкцияларды пайдалана отырып, қоршаған ортаға жылу шығынын азайту үшін жылу оқшаулауын қолдану;

б) белсенді энергия үнемдеу – жылыту және ауаны баптау үшін жылуды реттеу және тұтыну қондырғыларын жүктемені реттеу. Белсенді энергияны үнемдеуге қосымша энергия ресурстарын пайдалану кіреді.

Барлық жағдайларда энергияны үнемдеуге бағытталған кез-келген әдіс пен принципті пайдалану арқылы, қоршаған ортаға әсер етудің ең төменгі деңгейі, адам қолайсыздықты сезінбейді және энергияны тиімді пайдалану арқылы пайда табады.

Қазақстандағы энергетикалық ресурстардың үлкен қорлары бары белгілі. Дегенмен, өздерінің ОЭР-ына жеткіліксіз бірқатар елдердің мысалы (Швейцария, Бельгия, Дания және басқалар) бұл экономикалық дамудың жоғары деңгейіне қол жеткізуге кедергі келтіретіні, кедергі емес екенін көрсетеді. Елдің энергиямен жабдықтауына байланысты бірқатар өзекті мәселелерді шешу қажет, олардың бірі – энергетикалық қауіпсіздіктің жетістігі. Бұл энергетикалық ресурстардағы өзін-өзі қамтамасыз етудің салыстырмалы түрде жоғары деңгейі бар елдерге де қатысты. Қазба отындарына арналған өзгертін әлемдік жағдай, оны өндірудің белсенді көздерін төмендету және ең бастысы, экономикалық даму қарқынын күрт арттыру қажеттілігі жоғары дәрежедегі инвестицияларды талап ете алмайды.

Болашақта экономикадағы энергиямен жабдықтау проблемасы аса өткір болады. Осыған байланысты, қолайсыз үрдістерге жою, энергетикалық тепе-теңдік пен беріктік жою алдағы энергетикалық дамуының негізгі басымдығы болып табылады. Сонымен қатар, энергиямен жабдықтаудың сапасы мен сенімділігін қамтамасыз етудің тығыз байланысты міндеті, қажетті резервтер мен қорларды құру. Табиғаттағы стратегиялық міндет – энергияның ұлттық экономикалық тиімділігін жан-жақты арттыру. Халық шаруашылығының отын және энергияға ең төменгі құны бойынша экономикалық негізделген қажеттілігін қамтамасыз ету. Бұл міндетті нақты ету үшін жеткілікті ұзақ мерзімді перспективада энергияны дамыту жағдайын талдау қажет [2].

Қазіргі уақытта уран 15-тен астам елде өндіріледі. Түрлі даму кезеңдерінде ұзақ үзілістен кейін уран өндіруді жалғастыруға ниетті кейбір өндіретін елдерде жаңа жобаларды қарастырылуда, сондай-ақ 25-тен астам «жаңадан» қосылған елдер бар.

Қазір әлемдік уран өндірудің төрт орталығы – Канада, Африка, Австралия және Қазақстан бар. Және бұл ойыншылардың әрқайсысы жақсы әлеуетке ие. Сұрақ мынада, олардың қайсысы тіпті баға конъюнктурасы төмен болған жағдайда да жүзеге асыра алады.

Әлемдегі уран қорлары бойынша екінші орынға ие Қазақстан – 1,7 млн. тонна шикізатқа ие. Олардың көпшілігі жер асты ұңғымаларын ұңғыма ерітіндісімен, экологиялық таза және арзан әдіспен өндіруге жарамды.

Нәтижесінде, ХХІ ғасырдың қарсаңында Қазақстан жалпы экологиялық және экономикалық жағдайды бұзудың жаһандық проблемасына тап болды және оның нәтижесінде әлеуметтік әл-ауқаттың бұзылу қаупі төнді.

Өздеріңіз білетіндей, 2017 жылғы 31 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауында «Қазақстанның үшінші жаңғыртылуы: Жаһандық бәсекеге қабілеттілік», Президент Н.Н. Назарбаев Үшінші модернизация дәуірін жариялады.

Тұтастай алғанда, жоғарыда айтылғандардың бәрін қорытындылай келе, Қазақстанның 2050 Стратегиясы шеңберінде жүзеге асырылып жатқан модернизацияның үшінші толқыны міндеттерін орындау аясында жақын болашақта Қазақстан Республикасының энергетикалық секторын дамытудың басты мақсаты Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 елінің қатарына кіруі, анық, төмендегілермен анықталады:

- мұнайды өндіруде абсолютті өсімнің қарқыны төмендеуі, негізінен қатты дамып келе жатқан аудандарда өндіріс көлемінің өсу қарқынын төмендету есебінен, сондай-ақ пайдаланылған ұңғымалардың өнімділігін өтеу қажеттілігі. Бұл жеңіл мұнай өнімдері мен мұнай-химия шикізаты елдің сұранысын қамтамасыз ету мақсатында мұнай өңдеу зауытында мұнай өңдеу деңгейін жүйелі тереңдетуді анықтайды;

- табиғи газды жеделдету. Яғни, 20 жылда әлемдік энергетика көмірсутегі отын газ үлесі 30%-дан астам болуы мүмкін. Бұл фактор отандық газ индустриясына бірқатар жаңа мәселелерді шешуге, келешегі бар экспорттық бағыттарды дамытуға және дәстүрлі газ нарығын кеңейтуге мүмкіндік береді. Қазіргі уақытта қазақстандық газ өнеркәсібі жаңа мақсаттарға тап болады;

- көмір өнеркәсібін дамытудағы соңғы қиындықтарды біртіндеп жеңіп шығу, бірнеше себептерге байланысты, оның мөлшерлемелерін көбінесе көмір бассейндерінде және өндірістің экономикалық жағынан ашық түрде жүргізілетін кен орындарында өсуі. Сонымен қатар тұтқыр майы, сланец пен көмірден, сондай-ақ табиғи газдан мотор отынын алу бойынша кешенді жұмыстарды жеделдету қажет;

- көмір өнеркәсібінің дамуына жаңа серпін беретін көмір қабаттарынан метанды алдын-ала өндіру, өйткені ол өндіріс құнын төмендетуге және тау-кен жұмыстарының қауіпсіздігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұдан басқа, осы жобаларды іске асыру 2030 жылға қарай парниктік газдар шығарындыларын қысқарту туралы 1990 жылғы деңгейден 15%-ға дейін Париж келісімі шеңберінде Қазақстан қабылдаған міндеттемелерді орындауға айтарлықтай үлес болады;

- жергілікті энергия көздерінен, гидроэнергияны қоспағанда, күн энергиясын, геотермалды, желді және тағы да басқаларын кеңінен пайдалану;

- энергия үнемдеу саясатының белсенді іске асырылуы, яғни ұлттық экономикада (түпкілікті энергия) тікелей пайдаланылатын энергияны үнемдеуге және энергетикалық сектордағы көптеген шығындарды жоюға, соның ішінде моральдық және физикалық тозған жабдықтарды пайдалануды тоқтатуға мүмкіндік беретін ірі мүмкіндіктерді іске асыру;

- энергетиканы дамытудың зиянды экологиялық салдарымен күресуге бағытталған шараларды тұрақты түрде іске асыру.

Кейінгі онжылдықтар бойы дүниежүзінде қоршаған ортаға зиянды заттарды шығармайтын және дүниежүзілік экономиканың жылу энергетикалық кешенінде пайдаланылатын қазба отын түрлерін алмастыруға қабілетті қуатты энергия көздері зерделенгені атап көрсетілді. Бұл экологиялық ахуал проблемаларының көбеюінен, өндірістің артуы және энергия тұтыну кезінде климаттың өзгеруінен пайда болғаны дәлелденген. Соның салдарынан жер шары биожиүйесінің ғаламдық жоғалып кетуіне, биоалуандықтың жойылуына және табиғат ресурстарының таусылуына әкеліп соғады [3].

Осы жағдайларды болдырмау үшін дүниежүзілік қоғамдастық экономикаға «жасыл қағидаттарды» енгізу бағытын қолға алды. Қазақстанда «жасыл» экономика тұжырымдамасын жүзеге асыру мақсатында ұлттық экономиканы экспорттық-шикізаттық дамудан индустриалдық-инновациялық қайта бағдарлау ұсынылады. Соның арқасында өндіріс жаңғыртылады әрі экологияланады. Қазақстанның орасан зор табиғи ресурстарына қарамастан, энергияның жаңартылатын көздерін белсенді дамытуды жоспарлап отырғаны туралы қорытынды жасалды.

Қазақстанда энергия көздері жеткілікті болуына қарамастан, зиянды газдар мен түрлі ластаушы заттарды азайту үшін таза энергетиканы дамыту қажеттілігі бар деп негізделген.

Қорытындылай келе, қазіргі кезде Қазақстан Республикасының ұлттық экономикасы жаңа сын-қатерлерге тап болады, ол түптің түбінде энергия мен ресурс тиімділігін арттыруға қабілетті инновациялық даму негізінде оны жаңғырту қажеттілігін анықтайды. Жаңғыртудың түпкі мақсаты - «жасыл» экономика қағидаттарына немесе экономиканы экологияландыруға негізделген тұрақты дамуды қамтамасыз етуге негізделуі тиіс бәсекеге қабілеттілікті арттыру және әлеуметтік жағдайды жақсарту.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» // 2018 жылғы 10 қаңтар
2. Жумагулов Б. Каменный век закончился не потому, что закончились камни // «Казахстанская правда», 22 сентября 2016 года, С. 5.
3. «Қазақстан Республикасының «жасыл экономикаға» көшуі жөніндегі тұжырымдама туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 30 мамырдағы № 577 Жарлығына түсіндірме

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Романько Е.Б.

к.э.н., доцент

кафедры «Менеджмента»

Ахметова А.С.

м.э.н., ст.преподаватель

кафедры «Менеджмента»

Карагандинского государственного
университета им. Е.А. Букетова

Рассматривая конкурентоспособность в Республике Казахстан, следует отметить, что она являясь показателем состояния и перспектив развития хозяйственной системы, определяет характер ее участия в международном разделении труда, а также выступает гарантом экономической безопасности и способность производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых способствует росту благосостояния населения.

Ничто так не побуждает предприятие держать себя в тонусе, повышать свою эффективность в борьбе за потребителя, снижать издержки, выводить на рынок новые виды продукции, как добросовестная конкуренция. В Республике Казахстан многое делается для обеспечения состоятельности субъектов рынка: устраняются административные барьеры, выявляются и пресекаются факты ценовых и тарифных сборов, сокращается степень участия государства в предпринимательских структурах.

Конкурентоспособность Казахстана оценивается международными рейтинговыми агентствами на достаточно низком уровне. В рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума наша страна в 2017 году заняла 57-е место среди 138 стран мира.

Поступательное движение Казахстана на пути к 30-ке ведущих стран мира отражается в авторитетных мировых рейтингах, а Глобальный индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума – один из них. Мировая конкурентоспособность оценивается по 12 основным факторам, среди которых экономика, инфраструктура, здравоохранение и образование, технологическая готовность, рынки труда, финансов, товаров. В Республике Казахстан принимаются меры, направленные на

улучшение индикаторов Глобального индекса конкурентоспособности на 2018-2019 годы: при Правительстве РК функционирует Совет по конкурентоспособности, на нем принимаются решения по всем 114 индикаторам, анализируются меры и их эффективность, действуют 7 групп.

В конце 2017 года был принят актуализированный План мер по улучшению индикаторов Глобального индекса конкурентоспособности на 2018-2019 годы. В нем предусмотрены такие системные мероприятия, как упрощение процедур в сфере земельных отношений, формирование реестра квалифицированных поставщиков, оптимизация процессов и сокращение сроков выдачи кредитов банками второго уровня, увеличение охвата предпринимателей программами обучения и повышения компетенции, содействие отечественным товаропроизводителям в заключении долгосрочных договоров с национальными компаниями и системообразующими предприятиями. Целевой показатель на 2018 год – 45 место [1].

Особую актуальность и значимость приобретают задачи полноценного и эффективного вхождения Казахстана в мировую экономику, повышения уровня конкурентоспособности республики в целом и хозяйствующих субъектов в частности.

Взаимобусловленность процессов конкурентоспособности страны, а также сложность и глубина проводимых преобразований отечественной экономики в соответствии с глобальными тенденциями определяют необходимость комплексного анализа факторов и условий возможных вариантов реализации стратегии конкурентоспособности экономики Казахстана.

Конкурентоспособность экономики невозможна без ее открытости и интеграции в глобальную систему торгово-экономических отношений. Усиление интеграционных процессов позволит стимулировать конкуренцию на отечественном рынке, обеспечить бесприпятственный доступ казахстанских товаров и услуг на рынки других стран и расширить рынки их сбыта, а также получить доступ к механизму разрешения международных торговых споров. Проблема повышения конкурентоспособности носит комплексный характер, ее решение должно основываться, прежде всего, на модернизации экономики и общества.

Можно отметить, что для реализации целенаправленного и последовательного курса на повышение конкурентоспособности Казахстана требуется разработка национальной стратегии повышения конкурентоспособности.

Для обеспечения комплексности национальной стратегии конкурентоспособности она должна содержать ряд ключевых элементов, необходимых для выделения приоритетов конкурентоспособности, их оперативной смены по мере развития национальной мировой экономики, мер по реализации данных приоритетов и оценки результатов стратегии. К числу основных компонентов стратегии повышения конкурентоспособности можно отнести следующие:

- методику определения приоритетов конкурентоспособности и их изменения в условиях высокودинамичной внешней среды;
- критерии конкурентоспособности национальной экономики;
- направления повышения конкурентоспособности экономики Казахстана;
- меры по реализации данных направлений [2].

Необходимо отметить, что представляется важным согласовать Стратегию Казахстана по развитию конкуренции и антимонопольного развития с принятой в России Стратегией на 2013-2024 годы, поскольку наши государства находятся в общем экономическом пространстве.

В силу географического положения Казахстан крайне удален от основных мировых рынков. Поэтому основой конкурентоспособности горнометаллургического комплекса республики выступает доступная и развитая инфраструктура, важнейшей составляющей которой является железнодорожный транспорт.

При осуществлении поставок на экспорт актуальным видится создание «зеленых» коридоров, в рамках которых тарифы позволяли бы доставлять казахстанские грузы на дальние (2000 и более км) расстояния и сохранились бы скидки за дальность со стороны Российских железных дорог.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности Республики Казахстан важно обратить внимание на следующие приоритеты:

- рост производительности труда за счет интенсивных факторов (технологии, прямые иностранные инвестиции, инновации, рост расходов на НИОКР);
- стимулирование политики повышения роли малого и среднего бизнеса в свете приоритетов Стратегии «Казахстан-2050»;
- институциональная поддержка кластерных инициатив;
- стимулирование межрегиональной кооперации [3].

Предполагается, что структурная модель экономики Казахстана будет складываться следующим образом:

- высоконкурентные экспортоориентированные производства, сопряженные с экспортоориентированными отраслями;
- конкурентоспособные производства, ориентированные в основном на внутренний рынок;
- инфраструктурные отрасли как условия развития всех других отраслей экономики;
- импорт товаров (работ, услуг), отечественное производство которых отсутствует, либо не конкурентно (см. рисунок 1).

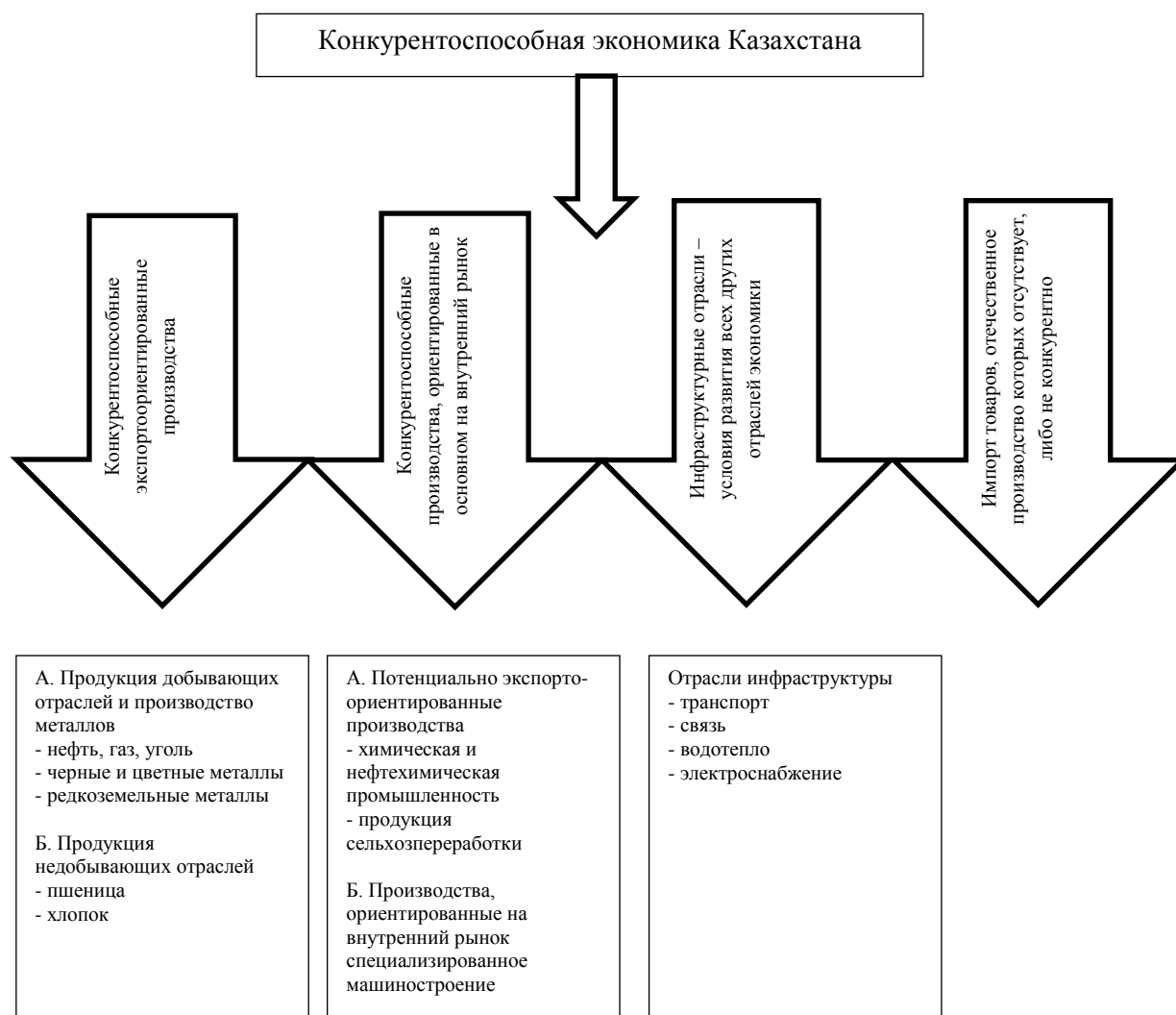


Рисунок 1. Структурная модель экономики Казахстана

Сложившаяся на современном этапе территориально-отраслевая структура сплошного развития экономики Казахстана не отвечает требованиям интеграции в мировой рынок, сдерживает формирование конкурентоспособности национальной экономики и становится малоэффективной.

Новое экономическое развитие предполагает создание новой региональной иерархии-регионы-производители, регионы-посредники и регионы-финансовые центры.

В Республике Казахстан основой модели станут программы развития. Государству необходимо активно реализовывать следующие программы: программы снижения энергоемкости предприятий; программы внедрения систем повышения эффективности организации производства; программы продвижения экспорта казахстанской продукции; программы «мягкого» лизинга оборудования для предприятий обрабатывающей промышленности; программы по покупке и трансферу технологий; научно-технологические программы [4].

Список использованной литературы:

1. Факторы конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kazpravala.kz
2. Гадаева А.О. Предпосылки повышения конкурентоспособной экономики Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rep/eader.ru/rnamerrnapol.html.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mo/uch.ru/arthve/141/39708
4. Совершенствование механизма конкурентоспособности казахстанской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.studpooks.net/2081615.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Страдымова А.Е.

студент

Новосибирского государственного
университета экономики и управления

В условиях нестабильности развития российской экономики наиболее актуальной проблемой для торгового предприятия является завоевание и удержание конкурентных преимуществ. В связи с этим остро встает вопрос о необходимости разработки новых методов оценки конкурентоспособности торговых компаний. Именно поэтому становится особенно актуальным применение методов стратегического анализа и прогноза.

Целью исследования является проведение анализа конкурентной среды российского обувного рынка. Данная цель предопределила постановку следующих задач: выявить особенности консолидации предпринимательских структур на различных сегментах обувного рынка, изучить показатели, составляющие конкурентоспособность предприятия, разработать графическую модель оценки, определить позицию отдельных обувных компаний на рынке, позволяющую разработать стратегию развития на перспективный период по укреплению конкурентоспособности.

Особенностью современного периода развития обувного рынка в мегаполисе Новосибирске является вытеснение с рынка мелких и средних субъектов предпринимательской деятельности и приход им на смену крупных торговых корпораций, холдингов, имеющих большую сеть розничных и оптовых магазинов под собственным брендом. Малый бизнес проигрывает в конкурентной борьбе из-за несостоятельности и неэффективности системы управления, а также низкого уровня оснащенности современными торговыми и складскими помещениями, оборудованием, отсутствия

инновационных технологий. В это время торговые корпорации применяют революционные бизнес - подходы в управлении, внедряют новейшие информационные технологии, проводят маркетинговые исследования и масштабные рекламные кампании по продвижению своих брендов [1].

Сегодня рынок обуви занимает 3 место в России по масштабу деятельности после одежды и продуктов питания. Как отмечает рейтинговое агентство DISCOVERY Research Group, товарооборот обувного рынка составляет 1 253,1 млрд. руб. за 2015 год, темпы прироста - 7,3% по сравнению с предшествующим годом. Наибольшее влияние на тенденцию увеличения объемов в денежном выражении оказал значительный рост курса доллара. Фактически за анализируемый период произошло снижение спроса на обувь на 18-20%, что подтверждает снижение потребления обуви в парах на 33% [2].

Таблица 1. Расчет объемов рынка обуви в денежном выражении в 2013-2015 гг., млрд. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 к 2014 в %
Объем рынка	1031,0*	1 168,15**	1 253,19***	+7,3%

Примечания:

* объем рынка в 2013 г. рассчитан исходя из курса 32,73 руб. за доллар США;

** объем рынка в 2014 году рассчитан исходя из курса 38,47 руб. за доллар США;

*** объем рынка в 2015 году рассчитан исходя из курса 65,2 руб. за доллар США.

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group.

Таблица 2.
Консолидация российского обувного рынка по количеству магазинов и объему продаж в 2015г.

№	Компания	Количество магазинов	Объем рынка, млрд. руб.	Объем рынка, %
1	КАРИ	788	24,00	1,92
2	ЦентрОбувь	712	21,68	1,73
3	Юничел	463	14,16	1,13
4	Обувь России	450	8,98	1,09
5	Ессо (с учетом дилеров)	279	8,52	0,68
6	Belwest	274	8,40	0,67
7	Chester\Carnaby\TJ collection	257	7,90	0,63
8	Francesco Donni	240	7,27	0,58
9	Respect	235	7,14	0,57
10	Монро	202	6,14	0,49
11	Другие	37142	1134,12	90,5
ИТОГО		41042	1 253,19	100,0

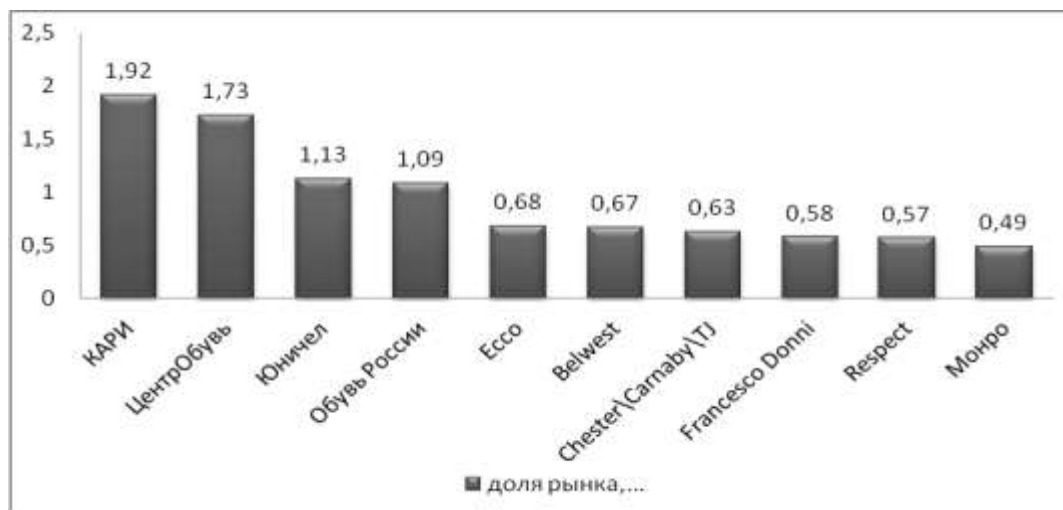
Источник: официальные сайты компаний, расчеты автора.

По итогам 2015 года наблюдаются кардинальные изменения в структуре российского обувного рынка: возглавляет рейтинговую таблицу компания «КАРИ»,

которая имеет 788 фирменных магазинов, второе место занимает «Центр Обувь» (712 торговых точек), которая удерживала лидерство в течение 5 лет, но в прошлом году была вынуждена сократить объемы деятельности. Замыкает тройку лидеров «Юничел», в ее составе насчитывается 466 фирменных магазинов. Особого внимания заслуживает тот факт, что все три обувные компании осуществляют деятельность на низкоценовом сегменте.

Четвертое место принадлежит ГК «Обувь России», которая представляет на рынке не только низкий ценовой сегмент, но и средний ценовой.

Показатели доли рынка, занимаемые наиболее крупными российскими обувными компаниями, представлены на рисунке.1.



Источник: официальные сайты компаний, расчеты автора.

Рис. 1. Топ-10 игроков российского обувного рынка в 2015г.

В настоящее время обувной рынок характеризуется низкой консолидацией, что выражается в присутствии большого количества разрозненных предпринимательских субъектах с малыми объемами продаж и низкой долей на рынке. Сейчас ТОП-25 обувных компаний занимают около 15% рынка, а 45% — это разрозненные магазины и интернет-торговля, 40% рынка до сих пор приходится на вещевые рынки.

В 2015 году тенденции к консолидации усилились, так как часть мелких игроков и разрозненных сетей уходят с арены. Крупные сети получают возможность нарастить собственную долю в регионе за счет того, что у них достаточно внутренних ресурсов, есть популярные бренды и большое количество лояльных потребителей, а также имеются возможности по сокращению издержек, привлечения дополнительных финансовых источников для развития бизнеса.

Если рассматривать отдельные сегменты, то, по данным DISCOVERY Research Group, наибольший уровень консолидации наблюдается в высокоценовом сегменте (35%), далее идут низкоценовой сегмент (8,8%) и среднеценовой (8%).

Крупнейшим игроком в среднеценовом сегменте является ГК «Обувь России», которая, начиная с 2004 года, использует многоформатную стратегию, когда параллельно ведет развитие нескольких брендов, что позволяет максимально охватить различные покупательские сегменты. Сейчас в компании пять брендов: «Вестфалика» – монобрендовая торговая сеть; «Пешеход» - мультибрендовый обувной супермаркет; «Emilia Estra» - монобрендовый модный обувной бутик; «Rossita» – мультибрендовая торговая сеть, «Lisette» – модный французский бренд обуви и аксессуаров [3].

Таблица 3. Топ-5 игроков среднего ценового сегмента по числу фирменных магазинов в России в 2015 г.

№	Компания	Количество фирменных магазинов
1	Обувь России	450
2	Ессо (с учетом дилеров)	279
3	Chester\Carnaby\TJ collection	257
4	Francesco Donni	240
5	Respect	235

Источник: официальные сайты компаний [4]

В качестве графической интерпретации состояния конкурентной среды на российском рынке обуви используем матрицу БКГ (в переводе с английского BCG matrix), предложенную начале 70-х годов лидером американской консалтинговой компании «Boston Consulting Group» Б. Д. Хендерсеном [5]. Первоначально матрица предназначалась для оценки конкурентоспособности предприятия или продукции на основе любой пары показателей, характеризующих стратегические позиции. Наиболее существенными являются темпы роста отрасли, доля рынка, долгосрочная привлекательность отрасли, конкурентоспособность и стадии развития предприятия. В составе матрицы БКГ выделяют четыре квадранта, имеющих следующие названия: «знак вопроса», «звезда», «собака», «денежный мешок». Квадранты матрицы образуются пересечением пограничных значений двух стратегических показателей. Попадание исследуемых бизнес-единиц в один из квадрантов означает применение к ней конкретных стратегических рекомендаций. Адаптируя применение матричного анализа для оценки конкурентной среды на российском обувном рынке, необходимо отметить направление его использования. В нашем случае объектом анализа, состояние которого необходимо оценить, будет выступать российский рынок обуви в целом, как совокупность самостоятельных бизнес-единиц, осуществляющих деятельность в России. Таким образом, применение данного графического метода, позволяет реализовать возможность построения полноценной картины на российском обувном рынке. А именно, выявить тех игроков, которые представляют собой балласт для развития обувного рынка, а также, те бизнес-единицы, которые являются основой роста и развития данного рынка в России.

Таблица 4. Информация для построения матрицы БКГ.

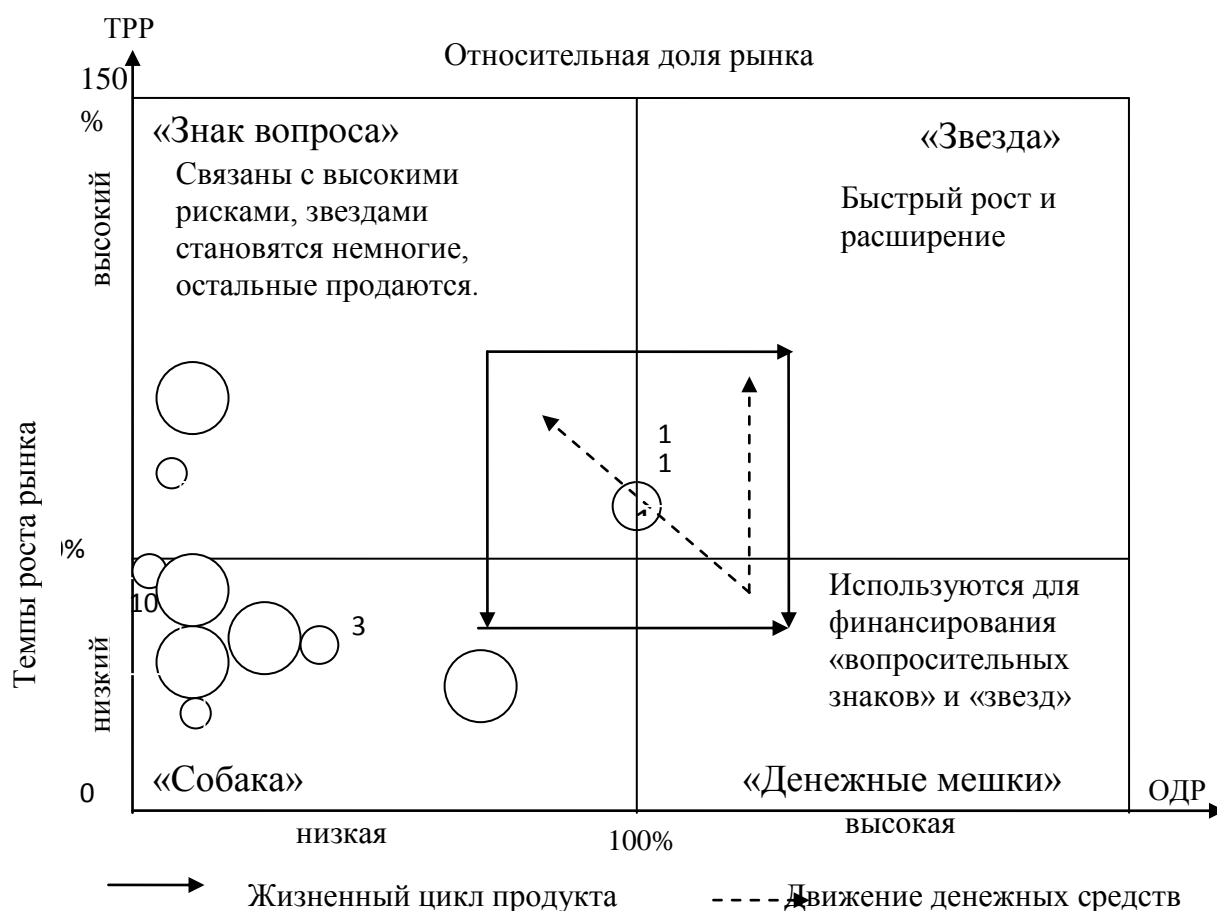
№	Компания	Кол-во магазинов		Темп изменения количества магазинов, % (ТРР)	Объем рынка, %	Относит. доля рынка, % (ОДР)
		2014 г.	2015 г.			
1	КАРИ	756	788	104,2	1,92	100,0
2	ЦентрОбувь	1062	712	67,0	1,73	89,6
3	Юничел	480	463	96,5	1,13	58,9
4	Обувь России	460	450	97,8	1,09	56,8
5	Ессо (с учетом дилеров)	285	279	97,9	0,68	35,4
6	Belwest	276	274	99,3	0,67	34,9
7	Chester\Carnaby\TJ collection	286	257	89,9	0,63	32,8
8	Francesco Donni	204	240	117,6	0,58	30,2
9	Respect	233	235	100,9	0,57	29,7

10	Монро	204	202	99,0	0,49	25,5
----	-------	-----	-----	------	------	------

Источник: официальные сайты компаний, расчеты автора.

Чтобы построить матрицу БКГ, необходимо отложить по горизонтали относительный показатель доли рынка, рассчитанный путем деления рыночной доли конкурента на долю лидирующей фирмы. Показатели темпов роста фирменных магазинов, характеризующих изменение спроса потребителей, откладываем на вертикальной оси (рис.2).

Как видно на рис.2, большинство обувных компаний оказались в квадрате «Собака» из-за низкого темпа роста и низкой доли рынка. Они не нуждаются в инвестициях, приносят стабильный относительно невысокий доход, но не способны наращивать объемы деятельности. Данную ситуацию объясняют особенности консолидации предпринимательских структур на российском обувном рынке, которые выражается в присутствии большого количества разрозненных бизнес-единиц с малыми объемами продаж и низкой долей на рынке. Однако, стоит отметить, что при должном внимании со стороны руководства, есть шансы переместить компанию в более перспективный квадрант матрицы БКГ. Если такие компании приносят прибыль, целесообразно сохранить их, но параллельно предпринимать стратегические решения, способствующие повышению эффективности хозяйственной деятельности. В противном случае возможна их продажа.



Источник: официальные сайты компаний, расчеты автора.

Рис. 2. Матрица БКГ

Компании «Francesco Donni» и «Respect», предлагающие обувь среднего ценового сегмента, находятся в квадрате «Знаки вопроса», что отражает относительно высокие темпы роста деятельности, но низкую долю рынка. Это обусловлено тем, что обе бизнес-

единицы представляют продукцию с наиболее привлекательными характеристиками «цена-качество», изготовленную только из натурального сырья, что заставляет потенциальных потребителей делать свой выбор, увеличивая темпы роста продаж. Другим фактором, оказавшим влияние на эту ситуацию, является наращивание темпов продаж именно в среднеценовом сегменте обуви, в результате ухода покупателей с низкоценового сегмента. «Francesco Donni» и «Respect» требуют пристального внимания со стороны руководства, так как существует возможность перехода в квадрат «Звезды» при достаточно высоком уровне инвестиций. В противном случае, компании рискуют попасть в аутсайдеры.

На пересечении квадратов «Знаки вопроса» и «Звезды» находится компания «КАРИ». Она демонстрирует относительно высокие темпы роста, что объясняет факт развития сети «КАРИ» по концепции франчайзинга. Владельцу данного обувного бренда не приходят в голову никакие другие идеи инновационного развития, кроме как, клонирование собственного бизнеса по франшизе в те регионы, куда самостоятельно нет желания и возможности добраться.

Действительно, большинство обувных компаний сократили объемы деятельности. Это связано с существенной девальвацией рубля в 4-м квартале 2014 г. и начавшимся экономическим кризисом, которые скорректировали ситуацию на обувном рынке — уровень потребления обуви сократился с 2,8 пары на человека в год в 2014 г. до 2,2 пар в 2015 г. Общий уровень сокращения спроса в 2015 году составил 18-20%.

Несмотря на негативные тенденции в экономике России, рынок обуви является наиболее устойчивым в условиях кризиса:

1. По степени необходимости обувь находится на 2 месте после продовольственных товаров.

2. Исходя из климатических особенностей России, уровень потребления обуви должен составлять 4-5 пар обуви в год, при этом данный показатель ниже уровня потребления в Европе (4-6 пар обуви в год) и США (6-8 пар).

3. Так как срок использования обуви ограничен 1-1,5 годами, то невозможно снижение спроса на рынке обуви в течение длительного времени. В результате объем спроса на обувь начнет постепенно восстанавливаться уже в 2016 году, когда будет наблюдаться в том числе и эффект отложенного спроса: те, кто откладывали покупку в 2015, пойдут в магазины.

4. При пессимистичном сценарии рост ожидается на уровне 2-3%, при оптимистичном — на 3-5%. Рейтинговое агентство DISCOVERY Research Group прогнозирует темп прироста в денежном выражении на 0-3% в 2016 году, что связано с переходом потребителей из более высоких в более низкие сегменты обувного рынка, а также с увеличением цен на обувь.

Список использованной литературы:

1. Севостьянова О.Г. Оценка и анализ конкурентной среды российского обувного рынка // Российское предпринимательство. - Москва, 2016. - № 23 том 17. - С.3373-3383.

2. Официальный сайт DISCOVERY Research Group [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.drgroup.ru/235-issledovanie-rossiiskogo-rinka-obuvi.html> (дата обращения 08.03.2018).

3. Севостьянова О.Г., Попова Н.А. Актуальные проблемы оценки конкурентоспособности бренда.// Мир экономики и управления №1 том 16 – Новосибирск: Изд-во НГУ, 2016.- С.116-125.

4. Официальный сайт компании «Обувь России»- [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://obuvrus.ru/> (дата обращения 08.03.2018).

5. Клевцов С.М., Пасечко Л.А., Клевцова М.Г. Позиционирование предприятия на основе применения стратегического анализа с использованием портфельных матриц // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические

FOREIGN LABOR MIGRATION AS THE FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF KAZAKHSTAN

Syzdykbekov Y.S.,
doctoral student
Karaganda Economic
University of Kazpotrebsoyuz

In the context of globalization, the importance of human capital as a determining factor of competitiveness and innovation development is growing. In this regard, the state's migration policy is an important factor determining economic security.

In Kazakhstan, an intensive outflow of population over the years of independence led to a significant loss of human capital. From Kazakhstan, hundreds of thousands of skilled specialists and workers with higher and secondary specialized education have left this time. Such outflow of the population from Kazakhstan is largely connected with the consequences of the collapse of the USSR: the mass resettlement of Russians, Ukrainians, Germans and other ethnic groups to their historical homeland, as well as the ethnocentric policy of the state. Emigration led to a deficit of personnel in industry, agriculture, other sectors, as well as in education and healthcare, which significantly worsened the quality and efficiency of labor, and lowered the indices of production. Moreover, the repatriation of ethnic Kazakhs and the influx of often unskilled labor from other countries of Central Asia cannot fill the deficit of qualified specialists.

Undoubtedly, the policy of "openness" of the country, liberalization of emigration increased the outflow of the able-bodied population, including among the Kazakh population. In this context, the "brain-drain" or the outflow of highly qualified personnel in foreign countries is topical. Change the current situation can only be a cardinal measure: political and economic stability, the accumulation of resources for investment in science and innovation. The state faces challenges that require its resolution.

The relationship between the factors of influence and the consequences of external labor migration appears to be a causal relationship between the causes of this phenomenon and the threats to economic security that are created. In the history of migration studies, there are various approaches to the very phenomenon of migration and its impact on the economy. Among them, the most economical approach is the comprehensive approach to the study of population migration, combining many theories and concepts. T. Mans, J.B., have repeatedly addressed the topic of the impact of migration processes on the economic system. Colbert, A. Smith, T. Malthus, K. Marx, D. Keynes, B. Thomas, D. Becker, K. Taylor and D. Simon. Russian researchers L.A. Abalkin, G.S. Vitkovskaya, Zh.A. Zayonchkovsky, V.G. Kostakov, L.L. Rybakovsky, A.V. Topilin also engaged in the influence of migration processes on the economic system.

Demographics, sociologists, historians and economists are engaged in research in the field of external migration, among them: A. Alekseenko, M. Asylbekov, A. Galiev, S. Dzhusupov, B. Jagutin, L. Kwon, V. Kozina, V. Kurgan, N. Masanov, G. Moskvina, E. MuSabek, N. Mustafayev, E. Sadovskaya, E. Tarasova, B. Tatibekov, M. Tatimov, Yu. Shokamanov and others. Analysis of publications on migration issues over the past 26 years suggests that, on the one hand, a significant amount of data has been accumulated, and on the other, there are certain shortcomings in the research. Modern studies of external labor migration in Kazakhstan are often based on the techniques of the 1990s. Migration is mainly analyzed by methods and tools of social demography and applied sociology, historical-demographic and ethno-demographic approach prevails. [1]

Qualitative methods are rarely used in sociological studies. In them, there is a lack of representative, monitoring studies, in-depth analysis, theoretical and methodological developments. The general lack of publications is their compilation, the absence of an empirical basis for substantiating the conclusions. It should also be noted that in Kazakhstan there are no studies on the impact of external labor migration on the economic security of the state. On the one hand, there are positive effects that underlie the migration policy, on the other hand, excessive immigration creates more negative consequences affecting economic security.

For a clear idea of the current situation in the sphere of external migration, it is necessary to turn to the data of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan [2]. The balance of external migration for the period from 1991 to 2017 is shown in Figure 1.

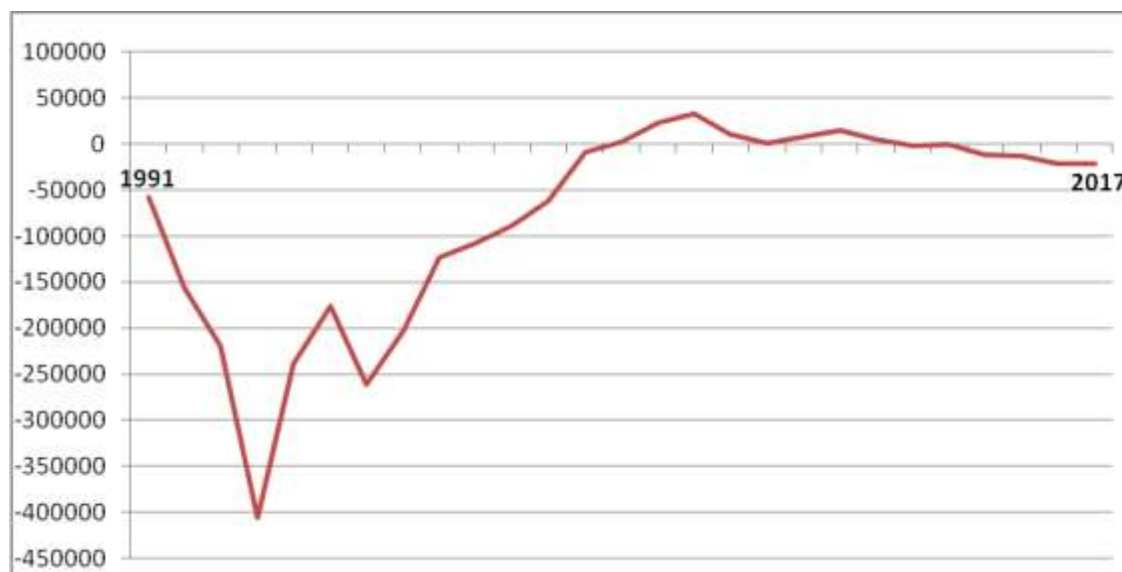


Fig. 1. The balance of external migration for 1991-2017.

Analysis of data on the balance of external migration for the period from 1991 to 2017. tells us about the stable negative dynamics from 1991 to 2003. (losses from external migration during this period totaled 2108525 people). It is for this period that there is a significant outflow of population from Kazakhstan. The positive balance began to be observed only from 2004 to 2011, after which it was again replaced and continues to remain negative at the present time (in 2012 - 1426, in 2013 -279, in 2014 -12162, in 2015 - -13466, in 2016 - -21618, in 2017 - -21623).

Based on the data of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan on the balance of external migration, a forecast of the dynamics of external migration for 2018-2020 was constructed. [2] For exponential smoothing, exponential smoothing was used and an adaptive Brown model with a linear trend was constructed. The graph of the adaptive prediction model is shown in Figure 2.

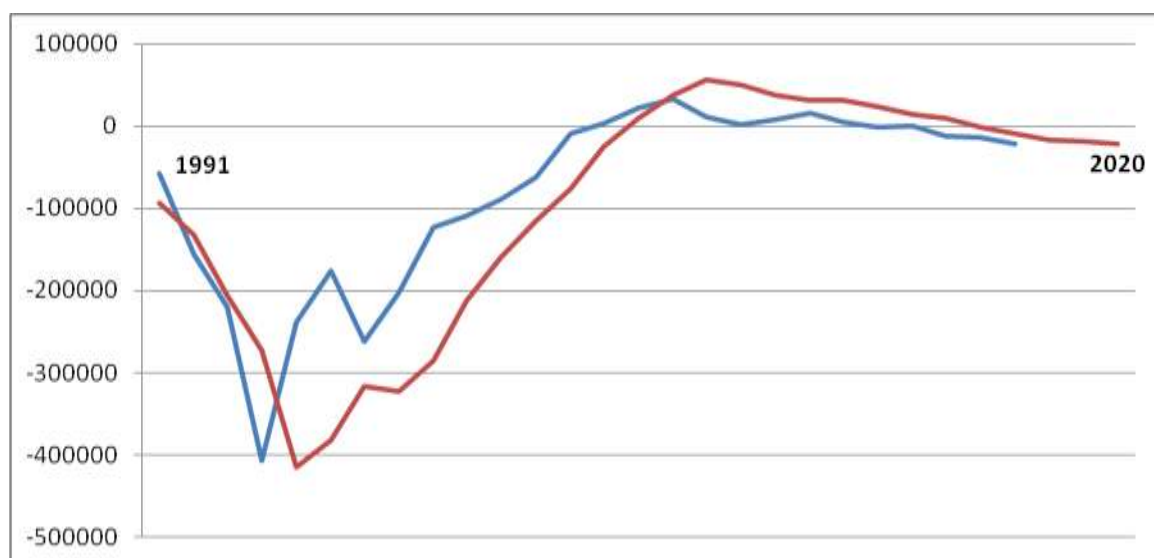


Fig. 2. Adaptive model of forecasting the dynamics of the balance of external migration for 1991-2017 and the forecast for 2018-2020.

The results of the forecast indicate that, provided that in Kazakhstan in 2018-2020, There will be no sudden changes in the factors influencing external migration (which is also not excluded), then the situation as a whole in the sphere of migration will develop according to the proposed scenario, i.e. The negative balance will keep the trend in the coming years.

The study of the economic aspects of external labor migration leads us to the following provisions:

- 1) external labor migration is one of the most important regulators of the number of able-bodied population;
- 2) external labor migration represents a catalyst for the redistribution of labor resources, depending on the level of their qualifications;
- 3) external labor migration leads to the stimulation of competition in the labor market, contributes to its qualitative change. As a rule, external labor migration is conditioned by the desire to improve the living conditions and is directly related to the situation in the labor market.

The continuing significant proportion of non-mechanized labor and the extensive growth of new jobs create the need for enterprises in the inflow of low-skilled labor resources. At the same time, the weak provision of socio-economic infrastructure generates an outflow of highly qualified personnel. The main driving force of migration is factors that are based on social and personal needs. Concerning the migration of the population, this factor is viewed as a certain set of conditions and circumstances, which due to a special combination and interaction lead to differences in the territorial movement of the population.

The most significant are the following threats, created by external labor migration:

- 1) external labor migration is capable of causing serious damage to economic and labor potential;
- 2) the outflow of the able-bodied population leads to a decline in production in certain sectors of the economy;
- 3) the excessive concentration of immigrants within a certain territory causes a sharp aggravation of the unemployment problem in the labor market;
- 4) The unemployed part of migrants often resorts to non-legitimate ways of earning a livelihood, thereby contributing to the increase in the crime situation.
- 5) external labor migration is accompanied by the transfer of capital abroad and, in this sense, threatens the country's foreign economic and financial positions.

The following threats should be added to the above-mentioned threats: the emigration of highly qualified specialists leads to the degradation of the country's scientific and technical potential; illegal migration is an economic burden for taxpayers. The State is forced to spend

budgetary funds for the medical care of immigrants and their expulsion. In addition, illegal immigrants and their employers avoid paying taxes.

The majority of labor immigrants arriving in Kazakhstan from Central Asia have either low professional qualifications or are unskilled. The labor of immigrants does not have the potential of scientific and technical development of industries. At the same time, qualified specialists leave Kazakhstan to find better terms of payment. The consequence of these processes is a slowdown in the pace of innovative development of the country's economy.

The excessive accumulation of immigrants in cities also creates another threat in the sphere of labor and employment of the population: many foreign professions are being replaced with foreign workers, which causes the local, especially the young, population to lose motivation to receive education and employment in these professions. The active attraction of foreign workers from Central Asia to the labor market in Kazakhstan has led to the artificial loss of many professions, in particular, construction specialties. As a consequence, this had a negative impact on the attractiveness of these professions for the young indigenous population of the country.

Regulation of migration processes, including external labor migration, is an integral part of state policy based on the principles and norms of international law, international treaties and treaties ratified and accepted by the Republic of Kazakhstan, as well as laws and by-laws of the Republic of Kazakhstan. Priority in the sphere of regulating migration processes is, first of all, the protection of the domestic labor market. In this context, the Law of the Republic of Kazakhstan "On employment of the population" establishes an annual quota for attracting foreign labor for the performance of their labor activity on the territory of the Republic of Kazakhstan. [3]

In order to increase the effectiveness of the state migration policy, the Government of the Republic of Kazakhstan in 2017 approved the Concept of the Migration Policy for 2017-2021, as well as the Program for Implementing the Concept of Migration Policy for 2017-2021. [4] The analysis of these documents testifies to the increased attention of the state regarding the issues of migration, shows that external labor migration is one of a number of complex national problems requiring the consideration of the entire amount of factors affecting economic security.

In Kazakhstan, there are a number of problems in the labor market and migration, which have not yet become the object of in-depth study and analysis. In the context of contradictory consequences and risks that arise in the process of migration, there is a need for scientific research devoted to a comprehensive study of the problems of the labor market, employment, self-employment in Kazakhstan, labor force needs in the context of enterprises, industries, spheres and entire regions, taking into account professional and qualification composition; A clear analysis of international migration in the Republic of Kazakhstan is needed, and it requires a constant correlation with the use of econometric models.

The reasons for emigration should be studied in a broader social, economic and political context. The question arises whether the directions and methods of building a national state were correctly chosen, whether they became a push factor, how comfortable ethnic minorities feel, whether they feel themselves full citizens, whether they connect their future with Kazakhstan. Such questions should become the object of state attention.

References:

1. Myrzaliev B., Dzhasenov D. Methodological basis for determining the number of labor resources // Economics. 2009. № 6. C.8-11.
2. Data of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan // <http://stat.gov.kz/>
3. The Law of the Republic of Kazakhstan "On employment of the population" of April 6, 2016 No. 482-V ZRK // <http://egov.kz/cms/ru/law/list/Z010000149>
4. On the approval of the Concept of the Migration Policy of the Republic of Kazakhstan for 2017-2021 and the Action Plan for the Implementation of the Concept of the Migration

ТҰРМЫСТЫҚ ҚАЛДЫҚТАРДЫҢ ҚОРШАҒАН ОРТАҒА ӘСЕРІ

Тургамбеков Г.М.
магистр естественных наук,
преподаватель кафедры
«Экологии и оценки»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Адам баласының кез келген шаруашылық және тұрмыстық іс-әрекеті, әр түрлі қалдықтармен биосфераны ластайтыны белгілі. Бұл өз кезегінде халықтың денсаулығы мен өміріне, флора мен фауна түрлерінің жойылуына, қоршаған ортадағы тепе-теңдіктің бұзылуына әкеліп соғады. Сондықтан қалдықтарды жинау, жою, залалсыздандыру, өңдеу және пайдалану – қоршаған ортаны қорғаудың басты мәселелерінің бірі.

Қалдықтар шығаратын негізгі көздерге өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, үй-жай шаруашылығы жатады. Үй-жай шаруашылығының қалдықтарына пайдалануда болған және тозған, өзінің тұтыну қасиетін жойған бұйымдар мен материалдар жатады. Тұрмыстық қалдықтардың тағы бір түрі – тамақ қалдықтары. Бұл қалдықтар тұрмыста тасталынады. Тамақ қалдықтарының қауіптілігі олардың түрленуіне байланысты.

Тұрмыстық қалдықтар - түзілген жерлерінде пайдаланылмайтын, ауыл шаруашылығының басқа салаларында өнім ретінде немесе қайта өңдеу арқылы пайдалануға болатын өнеркәсіп, тұрмыс, транспорт және т.б. қоқыстар тұрмыстық (коммуналдық) қалдықтар адам өміріндегі заттарды (монша, кір жуу, асхана, емхана және т.б. қоса) пайдаланғаннан кейін қалатын, тұрмыста пайдаға аспайтын қатты (сондай-ақ ақпа сулардың қатты бөлігі - тұнбалары) қалдықтар. Тұрмыстық қалдықтар әлемнің көптеген елдерінің проблемасы. Мысалы, АҚШ-та жыл сайын 150 млн тоннадан аса, Жапонияда - 72 млн тоннадан аса қалдықтар бөлінеді. Осыған байланысты қазіргі кезде көптеген елдерде қоқыстарды өңдеу қондырғылары (тәулігіне 900 тоннаға дейін) орнатыла бастады. Соңғы жылдары тірі организмдердің улануына алып келетін қауіпті (улы) қалдықтардың мөлшері көбеюде. Бұл - ауыл шаруашылығында пайдаланылмай қалған улы химикаттар, құрамында канцерогенді және мутагенді заттары бар өндіріс орындарының қалдықтары.

Қазіргі кезде Қарағанды қаласында шығарылатын тұрмыстық қалдық заттар сұрыпталмай, өңделмей қалалық көң-қоқыс төгілетін жерге апарып көміліп тасталады. Қалалық коммуналдық көлік басқармасының дерегіне қарағанда ай сайын мұнда табиғатты ластандыратын 180 тонна полимерлік, пластмассалық қалдық заттар тасылады екен. Ал мұндай қалдықтардың шіруі үшін кем дегенде 200 жыл керек.

Қалдықтардың морфологиялық құрамына талдау жасаған кезде 1 текше метр қалдықта 22 процент қағаз, 38 процент тамақ қалдықтары, 6 процент тоқыма бұйымдары, 4 процент металл, 3,8 процент шыны, 18 процент пластмасса және полимерлік қалдықтар бар екендігі анықталған.

Шикі зат алу үшін кеніштерді қопарғанша қалдықтардан алынған заттарды қайта өндеген әлдеқайда тиімді болмақ. Егер осы қалдықтарды өндесе, қағаз қалдықтарынан - картон, престелген қағаз-картон табақшаларын, сүйектерден – сүйек ұнын, тамақ қалдықтарынан- компост (органикалық тыңайтқыш), полимерлер мен пластиктерден- құрылыстық және тұрмыстық бұйымдарға, металл құбырлардың сыртын жабуға арналған шикізат алуға болады. Қарағанды қаласына көң-қоқысты, өндірістік қалдықты және тұрмыстық қалдықтарды өңдейтін зауыт қажет. Бұндай зауыттан өндірілген өнімдерден

алдымен өндіріс үшін шикізат қажет етпейді, ол қалдықтарды өңдеу кезінде алынады, өндіріс үшін қымбат бағалы химикаттар қажет емес, қатты қысымға және жоғары ыстыққа шыдамды жабдықтарды керек етпейді, қалдықтар залалсыздандырылатындықтан атмосфераға және су көздеріне зиянды қоспалар таралмайды, кез-келген жуандықтағы және ұзындықтағы құбырлар полимер қалдықтарымен қапталатындықтан коррозияға ұшырамайды.

Қалдық дегеніміз экологияда:

- Затты өндіру кезінде физикалық және басқа да себептермен бұзылу салдарынан тұтастай қасиетін жойған шикізат қалдықтарымен т.б. материалдарды айтады.

- Тұрмыстық қатты қалдықтар адамдардың іс -әрекеті нәтижесінде түзіледі.

- Өндіріс процесі кезінде түзілген леспе заттекті.

- Пайдалы қазбаларды игеру барысында түзілген және леспе түзілуші зиянды заттектер.

Адам денсаулығына және қоршаған табиғи ортаға тигізетін зиянды әсерін болдырмау және өндіріс, сонымен қатар тұтыну қалдықтарын шаруашылықта қайта тұтыну мақсатында ҚР бірқатар нормативті құжаттар бар.

Қалдықтармен жұмыс істеудегі мемлекет саясатының негізгі принциптері:

- Алдамның денсаулығын сақтау, қолайлы қоршаған ортаны сақтау немесе қалпына келтіру және биологиялық әр –түрлілікті сақтау.

- Қоғамның тұрақты дамуын қамтамасыз ету мақсатында экология -экономикалық аспектілерді ғылыми –техникалық бағдарламалар негізінде жүргізу.

- Аз қалдықты және қалдықсыз технологияларды қолдану мақсатында жаңа ғылыми-техникалық жетістіктерді басқару.

- Қалдық мөлшерін азайтуда матриалдық шикізат қорларын кешенді пайдалану.

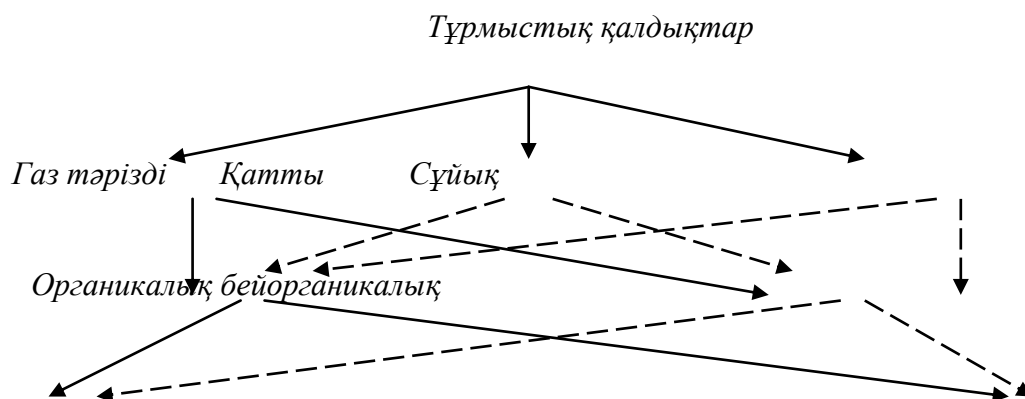
- Қалдықтардың мөлшерін азайтуда және оларды шаруашылық айналымына енгізуде қалдықтармен жұмыс жасауда экономикалық реттеу әдістерін қолдану.

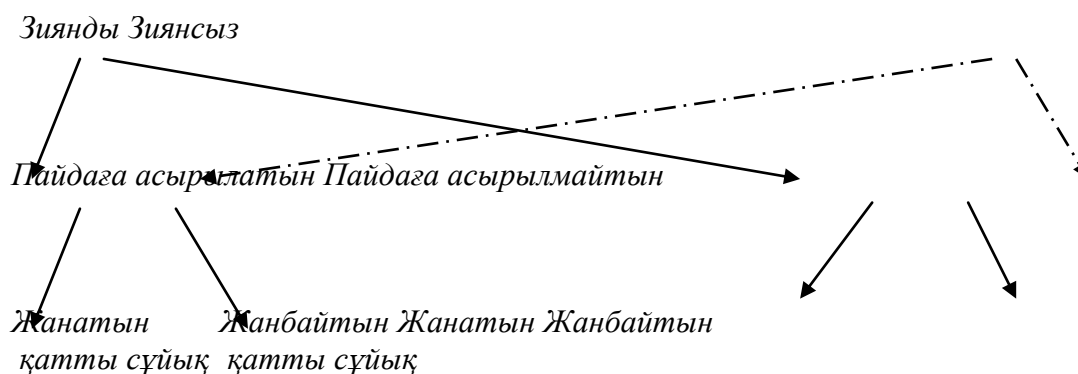
- Қалдықтармен жұмыс жасауда толық ақпаратқа қол жеткізу.

- Мемлекеттің қалдықтармен жұмыс жасауда халықаралық қауымдастықтарға қатысуы.

Барлық табиғат пайдаланушылар өндіріс қалдықтарын орналастыруға немесе утилизациялауға, залалсыздандыруға, тазартуға және пайдалнуға міндетті. Залалсыздандыру деп адам денсаулығына және қоршаған ортаға зиянды әсерін болдырмауға арнайы қондырғыларда қалдықтарды өртеу, залалсыздандыру және қалдықтарды қайта өңдеу деп айтады. Утилизациялау деп залалсыздандыру мен қатар өндіріске қажетті құрамдарды бөліп алу. Орналастыру деп қалдықтарды сақтауда және көмудегі әр-түрлі операцияларды айтады.

Тұрмыстық қалдықтардың қоршаған ортаға зиянды әсерін азайту немесе болдырмау үшін оларды міндетті түрде жіктеуге, топтастыруға тура келеді. Тұрмыстық қалдықтарды жіктеу және топтастыру аса күрделі де қиын мәселе. Қалдықтарды ең алдымен агрегаттық күйлеріне байланысты топтастыруға болады. Бұл кәдімгі қатты, сұйық және газ тәрізді деп жіктеу болып табылады. Сонан соң қалдықтар химиялық құрамына қарай органикалық және бейорганикалық деп бөлінеді. Қалдықтарды жалпы жіктеу 1 суретте көрсетілген.





1-сурет. Тұрмыстық қалдықтардың жалпы жіктелуі.

Қоршаған ортаға қалдықтардың қауіптілігін азайту мақсатында уақытша нейтральды түрде оқшаулап - сақтайды. Қалдықтарды сақтау орындарында оларды орналастыру үшін мерзім белгіленеді.

Қалдықтарды зиянсыздандыру төрт әдіс: жағу, химиялық немесе биологиялық жолмен нейтралдау, көму арқылы жүргізіледі.

Зиянды заттардың қоршаған ортаға зиянды әсерін бодырмауда және қалдықтарды одан әрі пайдаға жарату мақсатында қалдықтарды оқшаулау ды көму деп атаса, қалдықтарды орналастыру объектілеріне - өндірістік және тұрмыстық қалдықтарды заласыздандыру және көму полигондары, шлам жинағыштар және басқа да жобаланған ғимараттар жатады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Вайсберг Л. А. и др. Новые технологии переработки бытовых и промышленных отходов // Вторичные ресурсы. 2001. № 5 -6.
2. Анализ различных технологий термической переработки твердых бытовых отходов / Эскин Н.Б., Тугов А.Н., Хомутский А.Н. и др. // Энергетик. – 2004. – № 9.
3. Белоцерковский Г.М., Калмыков Ю.П. Современные отечественные мусоровозы. Система машин, разработанная АОЗТ "Экомтех" // Экол. системы и приборы. 2008. № 4.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Черняков М. К.
д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой информатики
Сибирского университета
потребительской кооперации
Чернякова М. М.
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента Сибирского института
управления (филиал РАНХиГС)

В данный момент экономика России все еще находится в сложном положении из-за продолжительного кризиса и сложных политических отношений. Каждый ощущает на себе влияние экономических санкций, их используют как инструмент разрешения конфликтов. Но это влияние оказывает не однозначный эффект и не всегда стимулирует развитие страны. «Санкции – это меры воздействия одних участников международной

торговли на других с целью изменения сложившейся политической ситуации» [1, с. 9]. Список, введенных против России санкций очень широк и до сих пор продолжает увеличиваться.

Одной из ответных мер России было введение продуктового эмбарго. 6 Августа 2014 г. ввоз отдельных видов сельхоз продукции был запрещен на территорию России. В этот список попали такие продукты, как мясо, молоко и молочные продукты, овощи, фрукты, соль. Введение таких крайних мер определяется двумя основными целями, а именно дополнительная поддержка сельского хозяйства и переориентация сотрудничества, увеличение поставок из стран Азии и Латинской Америки. В связи с этим введенная политика импортозамещения стала одним из приоритетных направлений развития экономики России, этим и объясняется актуальность моего исследования.

Влияние политики импортозамещения на сельское хозяйство страны является очень важной проблемой, которая и будет рассмотрена в данной статье. А именно, как принятые меры повлияли на приток инвестиций в агропромышленный сектор страны и в целом на развитие данной отрасли.

Импортозамещение - это «уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров» [2, с.53]. Президентом Российской Федерации был подписан перечень поручений по дополнительным мерам стимулирования экономического роста в мае 2014 года. Первые шаги были предприняты именно в сельском хозяйстве. С октября 2014 года, значительно раньше, чем по другим отраслям, в АПК была принята программа по импортозамещению с выделением средств для поддержки сельского хозяйства. Формами поддержки были определены: субсидирование и софинансирование исследований, предоставление целевых займов, грантов и преференций [2, с. 54]. Господдержка сельского хозяйства осуществляется в «рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» [3, с. 9]. Программы по импортозамещению содержат следующие важные задачи:

1. Обеспечить продовольственную безопасность страны.
2. Провести импортозамещение продукции: мяса, молока, овощей и фруктов.
3. Повысить конкурентоспособность отечественной продукции на российском и мировом рынках.
4. Повысить финансовую устойчивость сельхоз производителей.
5. Снижение зависимости от импортного сырья.

Программа импортозамещения состоит из нескольких стратегических целей. Планируется простимулировать растениеводство, животноводство и скотоводство. Но этому препятствует отсталость производств, несовершенство взаимодействия между государством и фирмами. Требуется масштабная модернизация, замена технического оборудования, разработка новых технологий производства, увеличение инвестиций, стимулирование процессов, увеличение эффективности производства. Достижение поставленных целей будет осуществлено только при планомерной работе и решении проблем отрасли. Но необходимо учитывать все особенности и условия каждой подотрасли, которые обусловлены долгосрочными проблемами.

«Рост производства отечественной сельскохозяйственной продукции, введение мощностей по ее переработке и реализации — единственный путь решения задачи по обеспечению импортозамещения и продовольственной безопасности страны в целом. В данном направлении государственная поддержка играет ключевую роль» [4, с. 5]. Организациям оказывается около 30 видов поддержки. Начинающим предпринимателям предусмотрены гранты на развитие, снижение процентной ставки по кредитам, субсидирование лизинга. «Субсидии предоставляются на возмещение части процентной ставки по кредитам и займам» [5, с. 6], осуществляется господдержка отраслей животноводства, растениеводства, поддержка кооперативов, малого бизнеса, начинающих

фермеров, экономически значимых региональных программ. В качестве дополнительных мер были выделены субсидии лизинговым компаниям и сделаны взносы в уставные капиталы ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Росагролизинг». Объем выданных кредитов ОАО «Россельхозбанк» ежегодно растет в среднем на 13%, и составляет около 1,5 триллионов руб.

Одной из составляющих аграрной политики является развитие кредитования. Банковскому сектору отводится ведущая роль в мобилизации внутреннего капитала для осуществления долгосрочных вложений в крупномасштабное перевооружение АПК [3, с. 9]. Активно включились в работу Внешэкономбанк, его дочерние фонды и банки, Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства, агентство кредитных гарантий, которое предоставляет финансовые гарантии на сумму до 70% банковского кредита, если у заемщика не хватает залогов по соответствующему проекту.

Вся сельскохозяйственная отрасль базируется на кредитных средствах. И сегодня стоит острая проблема недостатка инвестиционных ресурсов, особенно в долгосрочном периоде, поскольку средний срок окупаемости в АПК составляет свыше 5 лет. Но инвесторы не готовы на такой длительный срок вкладывать средства. Тем более низкая доходность сектора и высокий риск не привлекают инвесторов. Сумма инвестиций в сельское хозяйство в 2015 году составила 487,7 млрд. рублей, что на 2% ниже предыдущего года, однако это не значительное снижение можно объяснить нестабильной ситуацией в экономике.

В исследовании были рассмотрены факторы, оказывающие влияние на суммарные инвестиции в сельское хозяйство. В качестве переменных были выбраны следующие факторы: количество организаций в отрасли, объем выданных кредитов сельскохозяйственным организациям и кооперативам [6, с. 39], размер бюджетного субсидирования и ставка рефинансирования. На основе статистических данных с 2005 по 2015 годы было просчитано влияние этих факторов на общий размер инвестиций в сельское хозяйство. Получена следующая регрессионная модель: $y = -9,17x_1 + 1,13x_2 + 0,45x_3 + 3,14x_4 - 176,69$ [7, с.172].

По построенному уравнению регрессии коэффициент детерминации равен 0,966, следовательно, на 96,6% дисперсия исследуемого показателя объясняется построенным уравнением регрессии, и уравнение обладает хорошим качеством. По данной модели прогноз осуществлено прогнозирование объема инвестиций в 2016 году, при господдержке в 170 млрд. рублей и неизменных остальных факторах, составит 516,75 млрд. рублей. Согласно рассчитанной модели прогнозируется увеличение инвестиций на 5,96%.

Фактически же в 2016 году по данным Росстата, инвестиции в сельское хозяйство (с учетом охоты и лесного хозяйства, без малого предпринимательства) были на уровне 611,2 млрд руб. — на 20,8% больше, чем в 2015-м. В сопоставимых ценах рост составил 10%. Отличия в результате расчетов и фактических инвестициях произошли вследствие роста объема кредитования отрасли почти на треть и увеличению поддержки правительства. Бюджетное субсидирование составило 222 млрд. рублей. Так же исключительно господдержка позволяет сохранять рентабельность производства на среднем уровне.

Однако эксперты утверждают, что 2017 год удачный для вложений, но не во все производства, а только в молочную и мясо птицы и свинину. Но по результатам работы в январе-сентябре 2017 года инвестиции в сельское хозяйство составили 226,9 млрд. рублей. Снижение инвестиционной активности вызвано снижением доходности и дотаций из бюджета. В течение следующих 3-х лет финансирование будет снижено еще в 1,7 раза. Следовательно, ожидается дальнейшее снижение инвестиций в АПК и ухудшение положений компаний сельскохозяйственной отрасли России.

В целом введенное продуктовое эмбарго, политика импортозамещения и государственные программы поддержки не дали ожидаемого результата. В погоне за

независимостью от импорта приняло варварские меры. С августа 2015 года санкционные продукты, которые нелегально пытаются провезти в Россию, уничтожаются. Данные об уничтоженных продуктах постоянно публикуются и обновляются, стараясь показать, какая эффективная работа ведется в данной области. Так же приводятся направления, в которых достигнуты значительные положительные результаты, одно из них это производство сыра. В магазинах страны, действительно, появился отечественный сыр, но качество продукции не выдерживает никакой конкуренции. Негативным эффектом стал значительный рост цен, однако аналитический центр при правительстве утверждает, что рост цен вызван не только введением продуктового эмбарго, а в целом ухудшением экономической конъюнктуры.

С одной стороны, случаи, когда отечественная продукция успешно заменяет иностранную, остаются единичными. Рост новых производств сдерживается неуверенностью инвесторов и фирм, обеспеченностью импортным сырьем, общей неподготовленностью сельского хозяйства к расширению рынков. Но с другой стороны принятые меры поддержки оказали положительное влияние, без них предприятия АПК оказались бы в гораздо худших условиях, что привело бы к банкротству многих из них, но до эффективных результатов еще далеко. Принятые необходимые меры сейчас, станут залогом будущего благополучия сельского хозяйства страны.

Список литературы

1. Черняков М.К. Государственная поддержка малых форм хозяйствования и сельскохозяйственных кооперативов: монография / М.К.Черняков, К.Ч. Акберов, В.В. Малоземов, М.М. Чернякова, И.А Шураев. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2017. 204 с.

2. Буньковский Д. В. Импортозамещение в российской экономике: перспективы развития отечественных производств продовольствия // Вопросы управления. 2016. № 3. С. 53-60.

3. Седышева К.А. Оценка влияния продовольственного эмбарго на капитализацию российских предприятий пищевой промышленности посредством событийного анализа // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2016, № 3. С. 9.

4. Акберов К.Ч.-о., Черняков М.К., Чернякова М.М., Чернякова И.А. Совершенствования административного потенциала сельской территории // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. Выпуск №3(ч.3). 2017. С. 3-9.

5. Черняков М.К., Чернякова М.М., Чернякова И.А., Акберов К.Ч.о. Субсидии как форма государственной поддержки сельского хозяйства // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук.- Душанбе. 2017. № 2(2). С. 3-6.

6. Черняков М.К., Чернякова М.М., Акберов К.Ч. Роль кооперации в повышении эффективности социально-экономического потенциала северных территорий // Пищевая промышленность. 2017. № 4. С. 36-39.

7. Черняков М.К., Чернякова М.М., Чернякова И.А. Автоматизированное рабочее место сельскохозяйственного кооператора // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 4 (65). С. 168-178.

НАПРАВЛЕНИЯ И ЗАДАЧИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Черняков М. К.
д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой информатики
Сибирского университета
потребительской кооперации

Сетевая экономика (цифровая экономика (Network economy); электронная экономика (Digital economy; Electronic economy (e-Economy)); виртуальная экономика (Virtual economy)) – «хозяйственная деятельность, осуществляемая с помощью электронных сетей (цифровых телекоммуникаций). Технологически сетевая экономика представляет собой среду, в которой юридические и физические лица могут контактировать между собой по поводу совместной деятельности» [1].

Цифровая экономика относится к экономике, основанной на цифровых вычислительных технологиях. Цифровая экономика – «система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий» [2]. Цифровая экономика также иногда называется интернет-экономикой, новой экономикой или веб-экономикой [3]. Все чаще «цифровая экономика» переплетается с традиционной экономикой, поэтому между ними нет четкого разграничения.

Термин «цифровая экономика» был придуман в книге Дока Тапскотта в 1995 году: «Цифровая экономика: обещание и опасность в эпоху сетевой разведки» [4]. Цифровая экономика была одной из первых книг, которые рассматривали вопрос о том, как Интернет изменит способ ведения бизнеса [5].

Согласно Томасу Месенбургу (2001), [6] можно выделить три основных компонента концепции «Цифровая экономика»:

- 1) инфраструктура электронного бизнеса (аппаратное обеспечение, программное обеспечение, телекоммуникации, сети, человеческий капитал и т. д.),
- 2) электронный бизнес (как бизнес ведется, любой процесс, который организация проводит над компьютерными сетями),
- 3) электронная коммерция (передача товаров, например, когда книга продается в Интернете).

В 2017 году Правительством Российской Федерации была разработана и утверждена программа по созданию условий для перехода страны к цифровой экономике [8]. Координацию участия экспертного и бизнес-сообществ в планировании реализации, развитии и оценке эффективности программы осуществляет АНО «Цифровая экономика» [9], созданная успешными российскими высокотехнологичными компаниями. Основные направления деятельности приведены на рисунке 1, а задачи на рисунке 2.

<p>Кадры и образование</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами. • Трансформация рынка труда, который должен опираться на требования цифровой экономики. • Создание системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой экономики России.
<p>Информационная инфраструктура</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Развитие сетей связи и системы российских центров обработки данных. • Внедрение цифровых платформ работы с данными для обеспечения потребностей граждан, бизнеса и власти.
<p>Информационная безопасность</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Достижение состояния защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних информационных угроз. • Реализация конституционных прав и свобод человека и гражданина, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет и устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации.
<p>Формирование исследовательских компетенций и технологических заделов</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Создание системы поддержки поисковых, прикладных исследований в области цифровой экономики (исследовательской инфраструктуры цифровых платформ), • Создание технологической независимости по каждому из направлений сквозных цифровых технологий, конкурентоспособных на глобальном уровне, и обеспечивающих национальную безопасность.
<p>Нормативное регулирование</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование новой регуляторной среды, обеспечивающей благоприятный правовой режим для возникновения и развития современных технологий. • Осуществление экономической деятельности, связанной с использованием современных технологий.

Рис.1. Направления «Цифровой экономики» России

<p>Кадры и образование</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 120 000 человек в год - выпускники образовательных организаций высшего образования по направлениям подготовки, связанным с информационно-телекоммуникационными технологиями • 800 000 человек в год - количество выпускников высшего и среднего профессионального образования, обладающих компетенциями в области информационных технологий на среднем мировом уровне • 40% доля населения, обладающего цифровыми навыками
<p>Информационная инфраструктура</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 97% доля домашних хозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети интернет, в общем числе домашних хозяйств • 100 мбит/с устойчивое покрытие по всей стране • 5G+ устойчивое покрытие во всех крупных городах (1 млн. человек и более)
<p>Информационная безопасность</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 50% доля граждан, повысивших грамотность в сфере информационной безопасности, медиапотребления и использования интернет-сервисов • 97% доля населения, использовавшего средства защиты информации от общей численности населения, использовавшего сеть "Интернет" в течение последних 12 месяцев • 75% доля субъектов, использующих стандарты безопасного информационного взаимодействия государственных и общественных институтов
<p>Формирование исследовательских компетенций и технологических заделов</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 30 реализованных проектов в области цифровой экономики (объемом не менее 100 млн. рублей); • 10 российских организаций, участвующих в реализации крупных проектов (объемом 3 млн. долл.) в приоритетных направлениях международного научно-технического сотрудничества в области цифровой экономики.
<p>Нормативное регулирование</p>	<ul style="list-style-type: none"> • создание постоянно действующего механизма управления изменениями и компетенциями (знаниями) в области регулирования цифровой экономики; • снятие ключевых правовых ограничений и создание отдельных правовых институтов, направленных на решение первоочередных задач формирования цифровой экономики; • принятие мер, направленных на стимулирование экономической деятельности, связанной с использованием современных технологий, сбором и использованием данных; • создание методической основы для развития компетенций в области регулирования цифровой экономики.

Рис.2. Задачи направлений «Цифровой экономики» России к 2024 году

В рамках АНО «Цифровая экономика» работа ведется рабочими группами и центрами компетенций (рис.3).

В центрах компетенций (таблица) входят профессионалы из десятков российских компаний. Работа ведется в подгруппах по сквозным технологиям.

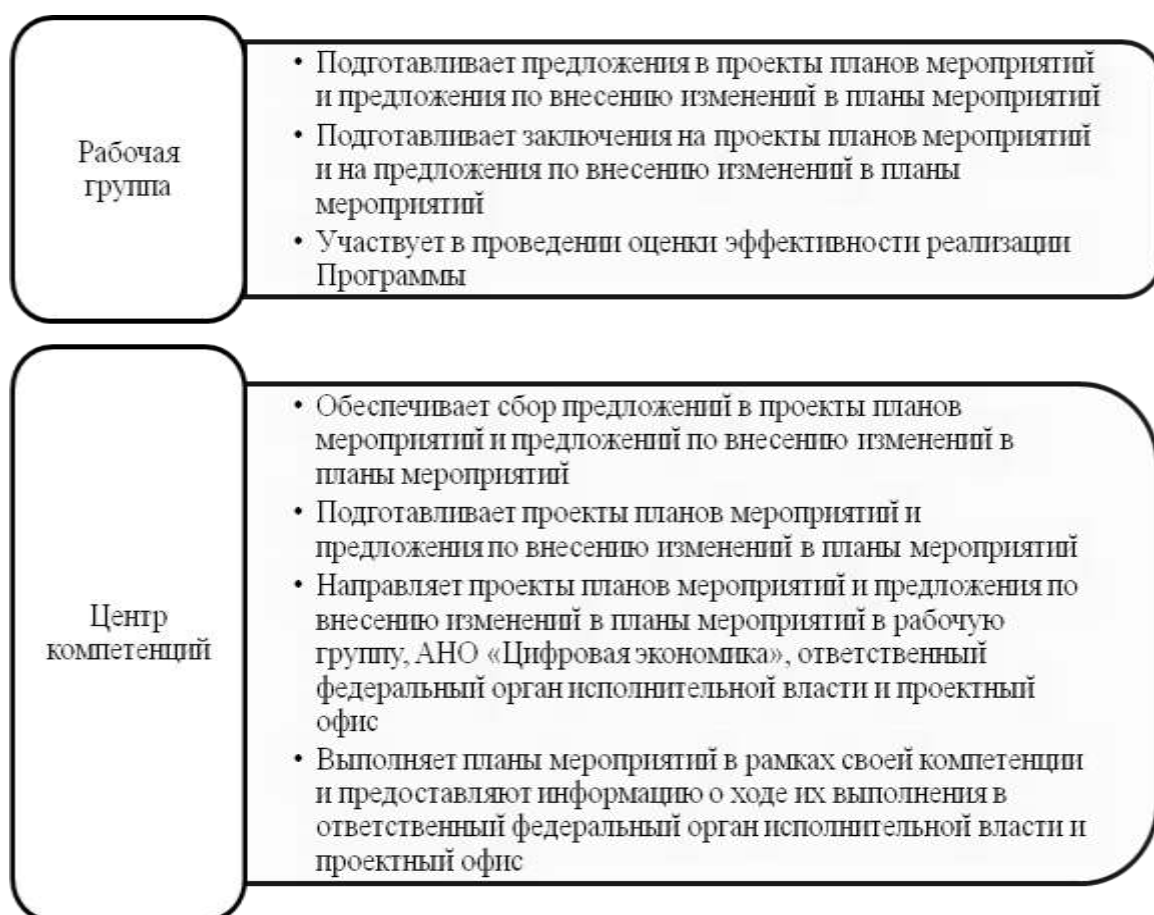


Рис.3. Структура АНО «Цифровая экономика»

Таблица

Структура центров компетенций

Направление	Подгруппы центра компетенций		
Кадры и образование	1. Непрерывное образование и кадры	2. Общее и дополнительное образование детей	3. Профессиональное образование
	4. Методология		Технологии
Информационная инфраструктура	1. Проводные сети связи	2. Беспроводные сети связи	3. ЦОДы и «облачные» хранилища данных
	4. Цифровые платформы		5. Геоданные
Информационная безопасность	1. Обеспечение устойчивости и безопасности функционирования единой сети электросвязи Российской Федерации (включая российский сегмент сети "Интернет")		2. Управляемость и надежность функционирования сети российского сегмента сети "Интернет"
	3. Технологическая независимость и безопасность функционирования аппаратных средств и инфраструктуры обработки данных		4. Обеспечить устойчивость и безопасность функционирования информационных систем и технологий
	5. Правовой режим и технические инструменты функционирования сервисов и использования данных		6. Правовой режим межмашинного взаимодействия для киберфизических систем

Направление	Подгруппы центра компетенций		
	7. Правовой режим функционирования машинных и когнитивных интерфейсов, включая интернет вещей	8. Организационная и правовая защита государственных интересов в условиях цифровой экономики	
	9. Защита прав, свобод и законных интересов личности в условиях цифровой экономики	10. Защита прав и законных интересов бизнеса в условиях цифровой экономики	
	11. Участие России в подготовке и реализации международных документов по вопросам информационной безопасности, относящимся к цифровой экономике	12. Создание эффективных механизмов государственного регулирования и поддержки в области информационной безопасности при интеграции национальной цифровой экономики в международную экономику	
	13. Создание основ для построения доверенной среды ЕАЭС, обеспечивающей коллективную информационную безопасность	14. Технические инструменты, обеспечивающие безопасное информационное взаимодействие граждан в условиях цифровой экономики	
	15. Правовое обеспечение реализации направления информационной безопасности	16. Кадровое обеспечение реализации направления информационной безопасности	
Формированию исследовательских компетенций и технологических заделов	1. Большие данные	2. Нейротехнологии и искусственный интеллект	3. Системы распределенного реестра
	4. Квантовые технологии	5. Технологии беспроводной связи	6. Промышленный интернет
	7. Компоненты робототехники и сенсорики	8. Новые производственные технологии	9. Технологии виртуальной и дополненной реальности
Нормативное регулирование	1. Правовые ограничения	2. Управление изменениями	3. Киберфизические системы
	4. Интеграционное регулирование	5. Электронный гражданский оборот	6. Цифровая среда доверия
	7. Финтех	8. Большие данные	9. LegalTech
	10. Интеллектуальная собственность	11. Антимонопольное регулирование	12. Специальные правовые режимы
	13. Стандартизация	14. Трудовое законодательство	

В 2017 году вклад цифровой экономики в экономику России [10] составил:

1. 2,1% ВВП – вклад цифровой экономики в экономику России.
2. 3,8% ВВП – вклад мобильной экономики.
3. 4,35 триллиона рублей – суммарный вклад цифровой экономики в экономику России.

Предварительный анализ представленной 5 июля программы “Цифровая экономика Российской Федерации” [8] позволяет сделать вывод о ее востребованности,

своевременности, детальной проработке с учетом мнений заинтересованных сторон и потенциальной эффективности для целей и задач, которые ставит перед нами отрасль высоких технологий. При этом следует отметить, что необходим дополнительный анализ программы и сопутствующих ей документов, с привлечением отраслевых специалистов и многофакторный анализ. Поднятая на столь высокий государственный и стратегический уровень “цифровая повестка” очень важна для России и представленные предложения и меры приведут к стимулированию роста онлайн-экономики и путь к росту экономики России в целом.

Список использованной литературы:

1. Глоссарий.ru: Сетевая экономика. http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RRlylig9!_qutusoqg (Режим доступа – свободный)
2. Цифровая экономика России - TAdviser. (Режим доступа – свободный)
3. Зачем России цифровая экономика? <https://rb.ru/longread/digital-economy-in-russia/> (Режим доступа – свободный)
4. Tapscott, Don (1997). The digital economy : promise and peril in the age of networked intelligence. New York: McGraw-Hill. ISBN 0-07-063342-8.
5. Jump up^ "Don Tapscott Biography". Retrieved 24 October 2013.
6. Jump up^ Mesenbourg, T.L. (2001). Measuring the Digital Economy. U.S. Bureau of the Census.
7. Цифровая экономика — ПостНаука. <https://postnauka.ru/video/74646> (Режим доступа – свободный)
8. Программы «Цифровая Экономика»от 28 июля 2017 г. № 1632-р. <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (Режим доступа – свободный)
9. АНО «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА». <https://data-economy.ru/> (Режим доступа – свободный)
10. Цифровая экономика. Комсомольская правда 12.02.2018. <https://www.nsk.kp.ru/daily/26793/3828389/> (Режим доступа – свободный)

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ И РЫНОЧНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Петренко Е.С.
д.э.н., профессор
кафедры маркетинга
Шевякова А.Л.
к.э.н., научный сотрудник
кафедры маркетинга
Южно-Уральского государственного
университета

Одной из основных особенностей развития экономики Казахстана до сих пор остается доминирующее положение нефтегазового и сырьевого секторов за счет ослабления позиций казахстанской обрабатывающей промышленности, а также вытеснение из структуры потребления отечественных продуктов импортными товарами. При этом именно в сырьевом характере казахстанской экономики, её слабой диверсифицированности можно увидеть главную причину повторяющихся экономических кризисов, поскольку от цен на энергоресурсы зависит формирование бюджета страны.

Тенденция роста зависимости казахстанской экономики от сырьевого сектора сформировалась в середине 90-х годов прошлого века, когда на фоне освоения нефтяных

месторождений начала быстро расти добыча нефти и, как следствие, опережающими темпами увеличивался объем продукции горнодобывающей промышленности, что привело к сокращению доли обрабатывающих отраслей. К 2010 году, когда была принята Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы, доля горнодобывающей отрасли в ВВП достигла исторического максимума в 19,5%, а доля всех видов деятельности, непосредственно связанных с добывающим сектором - обрабатывающая промышленность, транспорт, профессиональная, научная и техническая деятельность, приблизилась к половине объема ВВП.

После 2010 года в отраслевой структуре ВВП Казахстана происходили изменения. Отмечалась стабилизация и сокращение доли горнодобывающей промышленности, доли промышленности в целом, а также доли производственной сферы с пропорциональным увеличением доли сферы услуг. Наиболее значимые изменения в структуре ВВП произошли в 2014-2016 годах, в результате чего по итогам 2016 года доля производственного сектора сократилась до 36% с 45,1% в 2010 году, доля горнодобывающей промышленности - до 12,9 с 19,5, а доля сектора услуг увеличилась с 51,7% до 57,9% [1].

Следует отметить, что сырьевой характер структуры промышленного производства Казахстана не только обеспечивал до недавнего времени поступательное развитие экономики страны, но и является наиболее надежным источником ее роста в ближайшее время. Однако, как показал мировой экономический кризис, доминирование сырьевых отраслей в структуре экономики страны приводит к неустойчивости экономического роста и длительной стагнации. Поэтому для Казахстана стратегическое значение приобретает необходимость проведения анализа институциональных и рыночных изменений в экономике Казахстана.

За короткий исторический период Казахстан осуществил переход от командно-административной системы управления (наследства СССР) к формированию государства с развитой рыночной системой, но, тем не менее с активной ролью государства в экономике. Трансформации современного Казахстана осуществлялись вынужденно, под влиянием неотвратимого изменения внешней среды. Распад Советского Союза, в экономику которого республика была интегрирована более чем на 80%, привел к потере трети национального ВВП и потере работы 1,6 млн. чел. (то есть более 30% трудоспособного населения на начало 1990 годов). Ставшее суверенным, государство сразу заявило о переходе на путь построения рыночного общества и стало формировать соответствующие экономические институты.

В государственном планировании Казахстана применяется стратегический и иерархический подход, доминирующий так же в негосударственном секторе. На основе долгосрочных целей, определенных как экономическими, так и в немалой степени идеологическими факторами, разрабатываются отраслевые и территориальные планы развития. Во главе государственной системы планирования находится долгосрочная стратегическая концепция «Казахстан - 2050» [2], принятая в развитие действующей стратегии («Казахстан - 2030»). На втором уровне находятся планы десятилетнего развития, предусматривающие количественные целевые показатели и мониторинг исполнения в середине и конце периода реализации. Следующий по иерархии уровень принадлежит отраслевым программам, часть из которых получает приоритет и статус государственных. Высокая неопределенность внешней среды подрывает позиции долгосрочного планирования, в результате Национальный Банк Казахстана перешел на трехгодичное планирование, что свидетельствует о высокой уровне неопределенности казахстанской экономики.

Модели государственных систем управления имеют давние гносеологические корни. Современная модель «идеальной бюрократии» предложена Максом Вебером на принципах «механистичность» и «обезличенность», обеспечивающих эффективность

функционирования государственной службы, за счет снижения затрат сословного и кланового признака [3].

Повышение эффективности государственного управления предусматривает выявление и интеграцию общественных интересов, ориентацию на цели, разделяемые обществом, и наличие механизмов, обеспечивающих их достижение. Однако переход государства на новую модель управления не может быть обеспечен ее декларированием или принятием законодательных основ. Ситуация когда, «верхи хотят, а низы не могут» проявилась в реформировании государственной службы, не способной победить неэффективные институты, имеющие самоподдерживающийся характер, в частности коррупцию.

Коррупция имеет множество разновидностей. В их числе – «открытая» в виде взносов в пользу избирательных компаний. Политики обязаны оплачивать крупных доноров ответными услугами. Более разрушительные последствия имеет «систематическая» разновидность. Денежная поддержка в пользу избирательных компаний и лоббирование сопровождаются ускоренной приватизацией инфраструктуры (до принятия соответствующих основ регулирования и при привлечении малого числа потенциальных покупателей), что может помешать развитию и без прямых «откатов» государственным чиновникам.

По классификации ООН выделяют и «мягкую коррупцию». В Казахстане и России – это такие явления, как nepотизм (кумовство, раздача постов и льгот родственникам) и кронизм (устойчивые дружеские отношения между высшими должностными лицами государства). Различают и «бытовую коррупцию», в которую вовлечена половина населения России; в Казахстане она несколько выше, что объясняется «восточным» менталитетом.

Казахстан ухудшил на 8 пунктов позицию в индексе восприятия коррупции (ИВК), который составляет международный фонд Transparency International, опустившись со 123 места на 131-е. Ту же строчку заняли Россия, Украина, Непал и Иран. Для сравнения: в 2015 году у Казахстана в ИВК было 28 баллов, согласно которым он занял 123 место, в 2014 году – 126, в 2013 году – 140 место. В целом, 69% процентов стран, принявших участие в ИВК-2016, набрали ниже 50 баллов. Поэтому, по мнению Transparency International, коррупция становится привычной болезнью государственного сектора по всему миру.

Государственное управление в Казахстане трансформируется из политического института в большую управленческую систему. Однако подобная эволюция требует обратного процесса создания рыночных институтов, способных включить взаимодействие экономических и гражданских агентов. Ярким подтверждением ограниченности казахстанского институционального строительства является опыт создания Национальной Палаты Предпринимателей. Развитие предпринимательства, а особенно малого, в Казахстане отстает от уровня развитых стран. МСП обеспечивает занятость 20- 30% рабочих мест в стране против 55% в среднем по миру. Сектор услуг в МСП составляет 24% при 40% в странах ЕС и 63% в США. Отставание предпринимательской активности оценивается как серьезная проблема, требующая активного решения. Поскольку государственные программы поддержки предпринимательства показывают низкую эффективность, был принят проект создания института самоуправления в предпринимательстве.

Для формирования институциональной основы роста и дальнейшего развития предпринимательства в Казахстан предпринята попытка создания нового института республиканского уровня Национальная Палата Предпринимателей Казахстана «Атамекен», объединившего в обязательном порядке всех предпринимателей страны. Расходы на содержание и текущие затраты центрального аппарата превышают расходы на содержание 16 региональных палат и районных филиалов (РПП). Не успевая вырастить

собственные инициативы НПП регуляторно объединяет действующие Ассоциации (порядка 250), получив от государства право выдачи свидетельств на аккредитацию [4].

При этом предпринимательство, не развивается как системное явление:

- незначительные цифры роста обусловлены изменением методики статистического учета;

- привлекательность деятельности в обществе невысока, более четверти предпринимателей - «по необходимости»;

- не происходит самоорганизация 1,5 млн. предпринимателей в самоуправляемые сообщества, участвующие в жизни территорий.

Первый опыт институционального строительства в Казахстане ставит вопросы:

- 1) Как соединить эффективность Большой системы с долгосрочным институциональным воздействием?

- 2) Возможно создать эффективный институт в условиях ограничения сроков и свобод?

- 3) Является ли предпринимательский оппортунизм проявлением демократии?

Присутствие государства в инвестиционных программах должно осуществляться на принципах идеологической нейтральности и обеспечивать равный доступ всем участникам. В отчете Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по Казахстану отмечается неэффективная реализация отраслевых программ: «промышленная политика имела ограниченный успех». Принимавшихся мер было недостаточно, чтобы сделать страну более устойчивой к внешним потрясениям к концу 2000-ых годов, так как цели многих проектов, которые осуществлялись в рамках промышленной политики, так и не были достигнуты». Forbs –Kazakhstan назвал республику «мировым рекорсменом по количеству государственных программ и стратегических планов на практически на все виды деятельности». Но реальность оказывается совсем не такой оптимистичной как планируется [5].

В структуре ВВП Казахстана существенная доля приходится на сырьевые отрасли. В первую очередь, на отрасли топливно – энергетического комплекса и металлургию. Такое положение отражается и на структуре казахстанского экспорта, показатель которого только по товарным операциям, связанным с нефтью, газом, металлами составляет львиную долю. Закрепление Казахстана в статусе нефтяного государства несет в себе и большие проблемы: недоинвестирование перерабатывающих секторов экономики, неустойчивость темпов роста в силу зависимости от внешней конъюнктуры, сокращение рабочих мест и, разумеется, усиление социально-экономического расслоения населения. Собственно, резкое увеличение притока иностранной валюты в страну уже привело к развитию симптомов «голландской болезни».

Структура импорта Республики Казахстан представлена такими группами товаров как машины и оборудования, готовые изделия из металла и другие виды промышленной обработанной продукции. Данная ситуация объясняется слаборазвитостью обрабатывающей промышленности, способной выпускать товары с высокой добавленной стоимостью. Так экспортируемая сырая нефть возвращается в нашу страну в виде продуктов глубокой переработкой и высокой добавленной стоимостью.

На фоне падения значимости в казахстанской экономике производственных видов деятельности в 2014-2016 годах в ВВП заметно увеличился удельный вес торговли - с 13% в 2010 году до 16,9% в 2016 году. Значительное увеличение доли сферы услуг за шестилетний период было обусловлено ростом удельного веса торговли, а также трех относительно небольших видов деятельности - профессиональная, научная и техническая деятельность; деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания; предоставление прочих видов услуг, совокупный вклад которых в ВВП увеличился с 6,7 до 10,1%.

Если рассматривать только ключевые для казахстанской экономики виды деятельности, то изменение их структуры и совокупного вклада в ВВП нельзя

охарактеризовать как прогрессивное. Прежде всего, следует отметить, что совокупная доля отраслей и видов деятельности, которые являются базовыми для казахстанской экономики - промышленность, строительство, торговля, транспорт, связь, финансы, снизилась - если в 2010 году она составляла 66,2%, то в 2016 году - 59,7%. В первую очередь это было обусловлено снижением доли в ВВП ключевой для Казахстана горнодобывающей промышленности, которая уменьшилась на 6,6%.

Доминирование сырьевых отраслей является принципиальным препятствием для обеспечения долговременного экономического роста, делает страну зависимой от конъюнктуры мировых рынков. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП Казахстана сокращалась практически непрерывно с 2000 года, наиболее значимые структурные сдвиги произошли после 2014 года.

2014 год ознаменовался началом падения цен на нефть и первыми проявлениями негативного влияния этого процесса на казахстанскую экономику, причем изменения в ее структуре в значительной мере были обусловлены именно фактором ухудшения конъюнктуры мировых товарных рынков. Цены на нефть, а также, в меньшей степени, на промышленные металлы оказали непосредственное влияние на динамику удельного веса двух основных видов промышленной деятельности в период после кризиса 2008-2009 годов, которые неуклонно сокращались в период с 2010 по 2015 годы. Доля горнодобывающей промышленности в ВВП упала с 19,5 до 12,7%, доля обрабатывающей промышленности снизилась с 11,3 до 10,1%. В обоих случаях сокращение происходило на фоне падения сырьевых цен - среднегодовая цена барреля нефти «бrent» в 2015 году составила 52,3 доллара против 111,3 долларов в 2011 году, значение индекса металлов МВФ соответственно 133 и 236.

Очевидная взаимосвязь между ценовыми параметрами экспортируемых из Казахстана сырьевых товаров и производящих их отраслей промышленности наглядно демонстрирует степень зависимости отраслевой структуры ВВП от конъюнктуры мировых рынков. Зависимость горнодобывающей промышленности от мировых цен на нефть несколько выше, так как нефтедобыча составляла в последние годы 80-84% общего объема продукции этого вида деятельности. Коэффициент корреляции между объемом продукции, произведенной отраслью «добыча сырой нефти и природного газа», и мировыми ценами на нефть в период 2000-2015 годов составляет 0,94.

Казахстан с 2014 года пережил 2 девальвации, причем девальвация тенге в начале 2014 года оказалась «вещью в себе» - ее эффект, не подкрепленный положительным ценовым трендом на мировых биржах, исчерпался в считанные месяцы, девальвация же в августе 2015 года была попыткой одним прыжком догнать потерявший половину стоимости рубль. Однако ни девальвация тенге как таковая, ни погоня за девальвированным рублем не дают экономике Казахстана выхода из усугубляющихся трудностей [6].

Таким образом, тенденции изменения доли промышленности в ВВП на длительных временных отрезках демонстрируют наличие четкой взаимосвязи между уровнем индустриализации казахстанской экономики и ценами на нефть, а также объемами ее добычи в натуральном выражении. Длительные периоды спада удельного веса промышленности в ВВП, а также его роста коррелированы с соответствующими изменениями этих двух показателей, что позволяет сделать вывод о том, что именно состояние нефтедобывающей промышленности Казахстана является определяющим фактором уровня индустриализации экономики, определяемого долей промышленности в ВВП.

Указанные тенденции последних лет позволяют сделать ряд выводов относительно состояния институциональных и рыночных изменений в экономике Казахстана:

1. Вхождение Казахстана в мирохозяйственную систему сдерживается узкой специализацией Казахстана в мировом и региональном разделении труда, удаленностью от основных мировых товарных рынков.

2. Состояние экономики Казахстана в решающей мере зависит от базовых отраслей промышленности, так как именно спад в промышленности, прежде всего в ее добывающем секторе, обусловил резкое снижение темпов роста ВВП в 2014-2016 годах.

3. Диверсификация и модернизация промышленности и экономики в целом не происходят, даже несмотря на реализацию разнообразных государственных инвестиционных программ поддержки - доля обрабатывающей промышленности в ВВП в настоящее время ниже, чем в 2010 году, а опережающие темпы ее роста по сравнению с горнодобывающей промышленностью обусловлены в первую очередь спадом в добывающем секторе, вызванном падением нефтяных цен.

4. Государство должно перейти от краткосрочных, но низкоэффективных инвестиционных программ к созданию благоприятной внешней среды, обеспечивающей персональным участникам стабильность и прозрачность условий вложение инвестиций.

5. Открытая, понятная и гарантированная внешняя среда мотивирует экономических агентов к получению желаемых результатов, в том числе через институциональные объединения и способствует выработке согласованных норм и правил создаваемых институтов. Присутствие государства в инвестиционных программах должно осуществляться на принципах идеологической нейтральности и обеспечивать равный доступ всем участникам.

Список использованной литературы:

1. Официальный интернет-ресурс Комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан: www.stat.gov.kz

2. <https://strategy2050.kz/>

3. A Theory of Governing the Public's Business: Redesigning the Jobs of Boards, Councils, and Commissions // PUBLICMANAGEMENT RE-VIEW, VOLUME 3, ISSUE 1, MAR. 2001.

4. Официальный интернет-ресурс НПП «Атамекен» <http://atameken.kz/>

5. Гайфутдинова, Ф. (2017). Почему в Казахстане не работают программы развития// Forbs–Kazakhstan:

https://forbes.kz/process/expertise/pochemu_v_rk_ne_rabotayut_programmyi_razvitiya_ot_zaru_bejnyih_konsultantov?utm_source=forbes&utm_medium=incut&utm_campaign=158779

6. Olefirenko, O.; Petrenko, E.; Shevyakova, A.; Zhartay, Z. (2016). Towards economic security through diversification: case of Kazakhstan, Entrepreneurship and Sustainability Issues 5(4): 509-518. DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jssi.2016.5.4\(6\)](http://dx.doi.org/10.9770/jssi.2016.5.4(6))

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Шердакова Т.А.,
м.э.н., старший преподаватель
кафедры финансов и кредита
Гомельского государственного
университета им. Ф. Скорины

В начале XXI века в развитых странах приоритетным направлением материальных и финансовых инвестиций становится интеллектуальный капитал, приобретающий форму капитала в силу общественной необходимости участия в создании общественных благ. Согласно гносеологическому подходу, интеллектуальный капитал – это стоимость, которая представлена интеллектуальными ресурсами и интеллектуальными продуктами, которые способны создавать новую стоимость.

Для принятия решений при выборе направления и распределения объемов инвестиций, направленных на развитие объектов интеллектуального капитала и

материальных активов в первую очередь для внутрифирменных целей нужна объективная оценка интеллектуального капитала организации.

Большинство методов оценки интеллектуального капитала представляют собой наборы нефинансовых и финансовых показателей. Группы показателей, как правило, описывают тот или иной элемент интеллектуального капитала. Основная проблема связана с использованием нефинансовых показателей, - невозможно понять, отражает ли их значение ту деятельность (затраты), которая была осуществлена на создание актива, или они представляют будущую стоимость для организации (причина или следствие). Так как не существует способа разделить эти эффекты, аналитическое использование подобных инструментов затруднительно.

Одной из характеристик интеллектуального капитала, затрудняющего его оценку и разработку соответствующих универсальных методик, выступает неопределенность. Данная характеристика является фундаментальным свойством любого процесса создания нового знания. Так как прошлые события и опыт не могут служить надежной основой для оценки нового знания, ценность его станет известной только после использования его.

Традиционные методы экономических оценок и измерений, базирующиеся на принципах бухгалтерского учета, перестали отвечать условиям сегодняшнего дня. Интеллектуальный капитал отличается от физического капитала своей нематериальной природой. Основой его оценки является стоимость, которая будет создана в процессе его будущего использования.

Для оценки интеллектуального капитала недостаточно только стоимостных показателей. Многие элементы интеллектуального капитала не находят отражения в бухгалтерских балансах и в принципе не поддаются учету. Именно поэтому многие попытки измерить все составляющие интеллектуального капитала, пользуясь стандартными приемами бухгалтерского учета, неприменимы на практике.

В связи с большим количеством методик оценки интеллектуального капитала, а также других моделей, разработанных для решения различных управленческих задач и применимых для оценки интеллектуального капитала, встает задача типологизации и выделения общих признаков различных методологических подходов. В большинстве случаев критерием типологизации выступает методологическая общность, а не существенные различия моделей. Одной из первых была предложена следующая типология методов оценки ИК [1, с. 435]:

1) **покомпонентный подход (component-by-component)**, который использует разные единицы измерения для каждой из компонентов интеллектуального капитала. Этому подходу придерживаются все нефинансовые модели;

2) **стоимостной подход**. Оценка стоимости интеллектуального капитала происходит агрегированно, без оценки стоимости отдельных компонентов.

В дальнейшем было предложено разделить методы оценки ИК на следующие группы [2, с. 13]:

1) **непосредственные методы** или методы прямого измерения (*direct intellectual capital methods - DIC*), основанные на непосредственной денежной оценке различных составляющих интеллектуального капитала. Сущность данных методов заключается в том, что после того как оценены отдельные элементы, выводится интегральная оценка интеллектуального капитала компании. При этом вовсе не обязательно оценки отдельных компонентов складываются, могут применяться и более сложные формулы. Однако такие методы не дают точной оценки величины ИК;

2) **методы рыночной капитализации** (*market capitalization methods - MCM*) – оценивающие разницу между рыночной стоимостью и балансовой стоимостью активов. Это агрегированный подход, основанный на определении стоимости интеллектуального капитала в целом, без учета стоимости его отдельно взятых компонентов;

3) **методы рентабельности активов** (*return on assets methods – ROA*) – методы оценки эффективности. В ходе оценки получаемая разница между среднеотраслевой

рентабельностью активов и рентабельностью предприятия есть дополнительная эффективность, которую генерирует интеллектуальный капитал. Данный подход позволяет проводить сравнительную характеристику различных организаций;

4) *индикативные методы или методы подсчета очков* (scorecard methods – SC), оценивающие различные индексы и индикаторы, которые, как предполагается, влияют на величину интеллектуального капитала. В данном случае оценка в денежной форме не осуществляется.

Данная классификация выступает достаточно понятной и позволяет анализировать практически все разработанные модели оценки интеллектуального капитала. По этим причинам такая типология получила широкую распространенность и используется повсеместно для анализа и сравнения различных методологических подходов.

Известный шведский теоретик и практик оценки и управления интеллектуального капитала Карл-Эрик Свейби (Karl-Erik Sveiby) приводит обзор методов, которые могут быть использованы для оценки интеллектуального капитала (далее ИК) с использованием предложенной типологии. Данные методы представлены в таблице [10, с. 3].

Таблица 1 – Характеристика методов оценки интеллектуального капитала предприятия

Название	Автор	Категория	Описание
1	2	3	4
Technology Broker	Brooking (1996)	DIC	Стоимость ИК оценивается на основе диагностики ответов на 20 вопросов, которые характеризуют четыре основных компонента ИК
Citation-Weighted Patents	Bontis (1996)	DIC	Технологический фактор вычисляется на основе патентов, принадлежащих организации. ИК и его эффективность оцениваются на основе влияния НИОКР на ряд индикаторов, таких как число патентов и отношение стоимости патентов к обороту и т.п.
Inclusive Valuation Methodology (IVM)	McPherson (1998)	DIC	Использует иерархию взвешенных индикаторов в относительном, а не в абсолютном выражении. Combine Value Added = Monetary Value Added combined with Intangible Value Added (денежная добавленная стоимость + нематериальная (неосязаемая добавленная стоимость))
The Value Explorer™	Andriessen &Tiessen (2000)	DIC	Методология учета, предложенная KPMG для вычисления и распределения стоимости ИК между пятью видами активов: активами; навыками и знаниями; коллективными ценностями нормами; технологиями и управленческими процессами.
Intellectual Asset	Sullivan (2000)	DIC	Методология для оценки ИС

Valuation			
Total Value Creation, TVC™	Anderson & McLean (2000)	DIC	Проект, начатый Canadian Institute of Chartered Accountants. TVC использует дисконтированные денежные потоки для того, чтобы подвергнуть переоценке то, какие события влияют на запланированную деятельность
Accounting for the Future (AFTF)	Nash H. (1998)	DIC	Система прогнозных денежных потоков. Разница между AFTF на начало и конец периода есть стоимость, добавленная за период
Tobin's Q	Stewart (1997)	MCM	Показатель определяется соотношением рыночной стоимости фирмы к стоимости замещения ее активов. Изменения в Q показывают эффективность использования ИК фирмы
Investor assigned market value (IAMV™)	Standfield (1998)	MCM	Действительная стоимость компании (рыночная стоимость) делится на Физический капитал + (Реализованный ИК + Эрозия ИК + Устойчивые конкурентные преимущества)
Market-to-Book Value (Ratio)	Stewart (1997) Luthy (1998)	MCM	Стоимость ИК предприятия оценивается как разница между рыночной и балансовой стоимостями
Economic Value Added (EVA™)	Stewart (1997)	ROA	Рассчитывается путем пересчета объявленной прибыли с учетом издержек, связанных с ИК. Изменения в EVA показывают, насколько производителен ИК фирмы.
Human Resource Costing & Accounting (HRCA)	Johansson (1996)	ROA	Рассчитывается скрытый эффект расходов на персонал, который сокращает прибыль фирмы. Корректировки производятся в отчете о прибылях и убытках. ИК оценивается как отношение вклада человеческих активов компании к капитализированным расходам на оплату труда
Calculated Intangible Value	Stewart (1997)	ROA	Рассчитывается дополнительную прибыль на нематериальные активы. Затем эта оценка используется как основа расчета величины ИК
Knowledge Capital Earnings	Lev (1999)	ROA	Рассчитывается как доля нормированной прибыли, которая превышает ожидаемые доходы, связанные с балансовыми

			активами
Value Added Intellectual Coefficient (VAIC™)	Pulic (1997)	ROA (doesn't quite fit any of the categories)	Рассчитывает, насколько эффективен ИК и задействованный капитал на основе трех основных компонентов: задействованного капитала; человеческого капитала; структурного капитала
Hunan Capital Intelligence	Jac Fitz-Enz (1994)	SC	Набор показателей для человеческого капитала собирается и служит бенчмарком. Расчет сходен с HRCA
Skandia Navigator™	Edvinsson and Malone (1997)	SC	ИК оценивается через анализ и агрегирование порядка 164 индикаторов (91 – для ИК, 73 – традиционные показатели), которые используются для охвата пяти основных компонентов: финансов; клиентов; процессов; обновления и развития; людей
Value Chain Scoreboard™	Lev B. (2002)	SC	Матрица нефинансовых индикаторов собирается в три категории согласно циклу развития: открытие/обучение; внедрение; коммерциализация
IC-Index™	Roos, Dragonetti and Edvinsson (1997)	SC	Собирает все индикаторы, которые представляют ИК, в единый комплекс. Изменения в индексе связаны с изменением рыночной стоимости предприятия
Intangible Asset Monitor	Sveiby (1997)	SC	Менеджмент выбирает индикаторы на основе стратегических целей фирмы для того, чтобы оценить четыре аспекта создания новой стоимости с помощью ИК: рост; обновление; эффективность; сокращение риска (стабильность)
Balanced Scorecard	Kaplan and Norton (1992)	SC	Деятельность компании оценивается с помощью индикаторов, которые покрывают четыре основных направления: финансовое; клиентское; процессное; обучение. Индикаторы строятся на основе стратегических целей фирмы

Проведем сравнительный анализ существующих методов оценки ИК, выделив их основные достоинства и недостатки. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Достоинства и недостатки существующих методов оценки интеллектуального капитала предприятия

Название	Основные достоинства	Основные недостатки
----------	----------------------	---------------------

Market-to-Book Ratio Q Тобина	Простота Надежные исходные данные Удобство использования в панельных исследованиях	Не учитывает большинство внешних факторов Концептуальная противоречивость Необходимость наличия развитого финансового рынка
Technology Broker (Аудит ИК)	Инструментально-практическая направленность Эмпирическая апробация	Противоречивый переход к количественным результатам Значительная степень субъективности процедуры
Skandia Navigator	Первая таксономия ИК Включение капитала клиентов в модель Фундаментальная широта	Внутренняя противоречивость ряда индикаторов Зависимость индикаторов Усложненность модели
EVA, MVA	Простота методических основ	Агрегированность оценки ИК Отрицательные эмпирические результаты
Intangible Asset Monitor	Стратегическая направленность Некоторая эмпирическая апробация	Субъективность выбора индикаторов Значительная привязка к организационной культуре
Knowledge Capital Earnings	Некоторая эмпирическая поддержка Сходство с традиционным способом оценки гудвилла	Фундаментальная слабость основных допущений Субъективность значительного числа входных данных
Value Chain Scoreboard	Учет стадий инновационного цикла Некоторые уникальные нефинансовые индикаторы	Концептуальная сущность модели Отсутствие эмпирической поддержки
VAIC	Стандартизированная оценка эффективности ИК Надежные входные данные	Противоречивые эмпирические результаты Слабость оценки структурного капитала
Citation-Weighted Patents	Обширная эмпирическая поддержка	Оценивается только один аспект ИК
The Value Explorer	Стратегическая направленность Инструментальная методология	Субъективная переход от качественных оценок к количественным показателям Недостаточно разработанная диагностическая часть
BSC-система сбалансированных показателей	Системный подход Обширная эмпирическая апробация	Относительная жесткость Недостаточное внимание к человеческому капиталу
Модель реальных опционов	Нелинейная модель Учет стратегической гибкости ИК	Сложные математический и вычислительный аппараты Отсутствие полной методологии для оценки ИК

Таким образом, оценка интеллектуального капитала является достаточно сложной, но в то же время необходимой для определения эффективности деятельности организации. Поскольку в настоящее время становится очевидным, что экономика, базирующаяся на

знаниях и ориентированная на формирование и использование интеллектуального капитала, становится главным фактором социально-экономического развития как предприятия, в частности, так и страны в целом.

Список использованных источников:

- 1 Лукичева, Л.И. Управление интеллектуальным капиталом / Л.И. Лукичева. – Москва: Омега – Л., 2007. – 552с.;
- 2 Кулаева, Д.О. Сколько стоит интеллектуальный капитал организации? / Д.О. Кулаева // Креативная экономика. – 2007. - № 11. – С. 11 – 18;
- 3 Ваганян, О.Г. Методика оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал / О.Г. Ваганян // Креативная экономика. – 2007. - № 9. – С. 67 – 72.

ПОНЯТИЕ КОРРУПЦИИ И МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ткеев Р.Р.
магистрант 1 курса
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

На современном этапе развития государства и общества, которое обусловлено целым рядом реформ в экономической, политической и социальной сферах, непременно присутствуют негативные факторы, сопровождающие каждое государство, например – коррупция. Коррупция, как явление, причиняет огромный урон государству. Коррупция является раковой клеткой практически в любом государстве и в любой системе.

Мы все помним министра экономики Куандык Бишимбаева, арестованного в начале прошлого года за получение взяток в особо крупном размере[1], коррупционные дела таможни «Хоргос», экс-акима Атырауской области Бергея Рыскалиева и других. Знакомство с данными «работы» Национального Бюро по противодействию коррупции свидетельствует, что государственные служащие высокого уровня причастны к коррупционным деяниям, позволяющие сделать вывод, что коррупция, тесно срастается с государственными структурами. Исходя, из этого противодействие коррупции приобрело общегосударственный и транснациональный характер, так как это явление поразило не только государственные структуры, но и сферу предпринимательской деятельности и кредитно-финансовой системы и стало надежным прикрытием организованной преступности. Все это вызывает серьезную озабоченность со стороны государства, так как влияет на повышение общественной опасности коррумпированных связей. Беря во внимание то, что коррупция получила широкое распространение, противодействие в РК ей приобрело общегосударственный характер, принимаются широкомасштабные, реформаторские меры по борьбе с этим пагубным для развития и жизни государства явлением. Например, 2 июля 1998 года был принят Закон «О борьбе с коррупцией», который позже, 18 ноября 2015 года был преобразован в Закон Республики Казахстан «О противодействии коррупции»[2], в основу которого был положен передовой мировой опыт, разработанный международными организациями.

С момента обретения Независимости одним из приоритетных направлений реформирования системы государственного управления в Республике Казахстан стало противодействие коррупции.

Прежде всего, следует понять, что коррупция причиняет огромный, иногда непоправимый вред интересам общества, государства и отдельных граждан. Это проявляется в следующих возможных ее последствиях:

- коррупция не позволяет государству добиться осуществления стоящих перед ним задач (например, назначение на должность за взятку ведет к снижению эффективности работы государственных органов и учреждений и приносит огромные убытки);
- коррупция нарушает инвестиционный климат, в результате чего частному бизнесу не остается ничего иного, как стремиться к получению скорой прибыли (часто – сверхприбыли) в непредсказуемых условиях, а условия для долгосрочного инвестирования отсутствуют[3];
- коррупция ведет к удорожанию управленческого аппарата (взятничество в конечном итоге отражается на налогоплательщике, и в результате он вынужден платить за услуги в несколько раз больше);
- коррупция оказывает разлагающее воздействие на управленческий аппарат как в государственной, так и негосударственной сферах, снижая стимулы для честной работы («общий уровень этики снижается, и каждый задает себе вопрос, почему именно он должен быть единственным, кто соблюдает нормы нравственности»);
- коррупция в высших эшелонах власти, становясь достоянием гласности, подрывает доверие к ним и, вследствие этого, ставит под сомнение их легитимность;
- коррумпированный управленческий персонал психологически не готов поступаться своими личными интересами ради процветания общества и государства;
- коррупция ставит вопрос о справедливости, потому что право оказывается тем, у кого больше денег и меньше моральных самоуничтожений;
- коррупция создает угрозу демократии, поскольку она лишает население моральных стимулов участвовать в выборах.
- коррупция негативно влияет на национальную экономику страны, заранее выдвигая неравные позиции коррумпированных и честных предпринимателей, подрывая конкуренцию на внешнем и внутреннем рынках. По мнению исследователей, коррупция увеличивает стоимость товаров и услуг в Казахстане почти на 50%, что способствует снижению уровня жизни населения страны.

Коррупция в системе государственного управления, как в развитых, так и развивающихся странах принимает примерно одинаковые формы и охватывает одни и те же сферы деятельности. Области деятельности, наиболее подверженными коррупции, являются:

- государственные закупки;
- операции с земельными участками;
- сбор налогов;
- назначение на ответственные посты в органах государственной власти[4, с. 401].

Коррупция проявляется в многообразных формах. Но наиболее опасной формой коррупции является сращивание преступных элементов с государственными структурами, в результате чего чиновник, прежде всего, работает в целях личного обогащения. Она же обеспечивает прикрытие преступных действий отдельных лиц, использующих свое официальное положение, договоренностью по получению помощи на постоянной основе. Преступные группы специально стремятся к вовлечению в свой круг полезных преступному сообществу лиц - отдельных коррумпированных работников государственных органов и общественных организаций, которые обеспечивают:

- создание условий, препятствующих организации борьбы правоохранных органов с коррупцией;
- компроментирование либо нейтрализацию деятельности работников различных контролируемых, правоохранных органов;
- принятие мер по освобождению членов преступной группы от уголовной ответственности либо смягчение наказания;
- консультации по правовым вопросам;
- обучение формам и методам деятельности органов МВД, КНБ и прокуратуры в борьбе с организованной преступностью;

- обеспечение преступников различного рода документами прикрытия.

Президент страны Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана в числе семи принципов «Стратегии 2050» назвал «решительную и беспощадную борьбу с коррупцией». Развивая сущность этого принципа, он справедливо отметил, что «Необходимо беспощадно бороться с коррупцией, невзирая на лица и должности. Управленческий корпус должен решительно очищаться и обновляться»

Антикоррупционная политика Казахстана на современном этапе реализуется по следующим направлениям:

1. Формирование правовой базы для противодействия коррупции, это: Закон «О борьбе с коррупцией», «О противодействии коррупции» 2015 года, некоторые предписания в законе «О государственной службе в Республике Казахстан», ряд законов, направленных на обеспечение прозрачности экономической политики; Государственные программы борьбы с коррупцией на 1999-2000 гг., 2001-2005 гг., 2011-2015 гг., 2015-2025 гг.,

программные документы в наиболее систематизированном, обобщенном виде содержат те меры, которые были или будут приняты и реализованы в рамках политики противодействия коррупции; Указы Президента РК о борьбе с коррупцией, в том числе «О мерах по совершенствованию системы борьбы с преступностью и коррупцией» и иные законодательные акты.

2. Создание в 1997 г самостоятельного органа по борьбе с коррупцией - Высший дисциплинарный совет РК с территориальными органами совета, который был преобразован в «Государственную комиссию РК по борьбе с коррупцией». Комиссия была упразднена в 2000 г. а дисциплинарные советы на местах были переподчинены «Агентству по делам государственной службы». Далее было учреждено «Агентство РК по борьбе с экономической и коррупционной преступностью» В недавнем времени на основе этого Агентства и «Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы» было образовано новое ведомство — «Агентство по делам государственной службы и противодействия коррупции Республики Казахстан»

3. Проведение целенаправленной работы по предупреждению коррупции в сфере государственной службы. Например, разработаны и внедрены должностные квалификации с достаточно четкими стандартами обязанностей должностных лиц каждой категории и квалификационных требований, предъявляемых к ним.

Также, согласно «Антикоррупционной стратегии 2015-2025» приоритетным в борьбе с коррупцией должно стать ее предупреждение, а не применение уголовно-правовых мер, которые, как правило, дают малоэффективные и весьма непродолжительный результат. Предупреждение коррупции представляет собой наиболее действенный путь борьбе с ней, прежде всего потому, что обеспечивает выявление и устранение ее основ. В значительной мере это является упреждением самой возможности совершения подобных преступлений. В процессе предупреждения криминогенные факторы могут подвергаться целенаправленному нейтрализующему воздействию тогда, когда они еще не набрали силы, находятся в зачаточном состоянии и поэтому легче поддаются устранению. Предупреждение дает возможность решать задачи борьбы с коррупцией наиболее гуманными способами, с наименьшими издержками для общества, в частности без включения на полную силу сложного механизма уголовной юстиции и без применения такой формы государственного принуждения, как уголовное наказание.

Таким образом, в сфере государственного управления в целях предотвращения коррупции необходимо проведение таких мероприятий как:

- 1) Достойное материальное содержание работников государственных органов.
- 2) Повышение уровня технического обеспечения деятельности государственных органов, внедрение современных информационных технологий, и как следствие повышение степени автоматизации предоставления государственных услуг.

3) Создание межведомственного учебного центра. В его задачи должны входить анализ и обобщение опыта работы правоохранительных органов по борьбе с коррупцией и переподготовка кадров, занятых решением этой проблемы в различных ведомствах.

4) Повышение престижа государственной службы. Необходимо избавиться от распространения вредного мифа – «Воруют все»[5], создающего дополнительный благоприятный фон для распространения коррупции. Полезно проведение профессиональных конкурсов на низком уровне и корпоративных наград за честность и профессионализм на среднем и высшем уровнях бюрократического аппарата. Здесь могут быть полезны как государственные усилия, так и активность негосударственных организаций.

5) Четкое разграничение функций: принятия решений, реализации решений, контроля предоставления государственных услуг.

6) Доступ населения к информации о планах, решениях и действиях государственных органов. Возможность получать информацию должны быть предусмотрены законом, предусмотренные обязательством властей предоставлять эту информацию. Поскольку, привлекая население и общественные организации к полноценному сотрудничеству в решении проблемы такого масштаба, государство получает шанс достичь своих целей. Таким образом, сразу решаются три важные задачи: низкоуровневая коррупция ограничивается, повышается эффективность социальных функций государства, растет доверие общественности к власти.

В конце 2016 года в Сенате состоялась встреча с руководством Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции, посвященная обсуждению хода реализации Антикоррупционной стратегии Республики Казахстан на 2015-2025 годы. В процессе встречи председатель Комитета по международным отношениям, обороне и безопасности Сената Дарига Назарбаева подчеркнула, что в стране осуществляются крупномасштабные антикоррупционные меры, о которых общественность информируется через СМИ. Также, Д. Назарбаева напомнила, что одним из ключевых направлений провозглашенного Главой государства Плана нации «100 шагов» является формирование прозрачного подотчетного государства. План предусматривает такие важные меры, как активное участие граждан в общественных советах и доступность информации о деятельности всех государственных органов, развитие самоуправления и саморегулируемых организаций. Многие в борьбе с коррупцией будут зависеть от активного участия всего общества. С развитием социальных сетей и других медиаресурсов всеобщее неприятие должно стать мощным инструментом в противодействии коррупции.[6]

Список использованной литературы:

1 Задержан экс-министр национальной экономики Куандык Бишимбаев https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/zaderjan-eks-ministr-natsionalnoy-ekonomiki-kuandyk-309790/

2 <http://adilet.zan.kz/>

3 <http://sud.gov.kz>

4 Омиржанов Е.Т., Жапаков С.М. Участие суверенного Казахстана в осуществлении Целей развития тысячелетия ООН: сборник докладов конференции, посвященной 20-летию Государственной независимости РК, 27 апреля 2011 г. / МОиН РК, КазНПУ им. Абая. - Алматы, 2011. - 672 с.

5 Меры по усилению борьбы с коррупцией. Журнал "Фемида" № 5 (257) 2017. <https://www.zakon.kz/>

6 Неприкасаемых в Казахстане нет <http://www.kazpravda.kz>

PRODUCTION COST AND WAYS TO REDUCE IT

Abdakimova A.M.

Madieva K.S.

c.e.sc., prof., head of the accounting and audit department
at Karaganda economic university of Kazpotreboyz

In modern conditions of market deviations and management improvement the role and importance of the accounting and reporting system is strengthened, where the accounting of production costs and costing of products, works or services takes a special place. One of the most pressing problems today is the problem of the composition of the current costs of production and circulation, accounting and calculation of the cost of production (works, services). As the competition in the economy of the countries and the free pricing system develop, the role of the cost of production increases, because it is the most important factor affecting the growth of the mass of profit.

The prime cost of production is the most important general indicator of commercial activity, which is reflected by the level of all economic activity: organization and production of technologies, labor productivity, land use efficiency and other means of production, implementation of the saving regime. Calculation of cost is necessary to determine the economic efficiency of production. The cost level has a direct impact on the competitiveness of the proposed products on the market.

The indicator of the cost price of the output allows us to evaluate the performance of the enterprise from a qualitative point of view, and at the same time reflects the quantitative results of its work, since a tangible reduction in production costs is primarily achieved by increasing output, which is directly related to the correct management of the production team and the technological processes of the enterprise [1].

Calculation of prime cost per unit of a particular type of product or work is carried out by calculating according to established cost items. There are planned, normative, estimated and actual cost calculation methods. The planned cost calculation method reflects the planned costs for manufacturing products for the upcoming period. Normative calculation includes the costs calculated on the basis of the established (as a rule, optimal, desirable to achieve) norms of material and labor costs and estimates for the maintenance of production. Estimated method is developed for new products, which requires the development of an appropriate regulatory framework. The actual calculation method is the accounting calculation, which reflects the total amount actually used for the production and sale of products.

When developing a calculation for a unit of production, costs are known to be divided into direct and indirect. Direct costs are attributed to the cost of a unit of each type of product: raw materials, materials, technological energy, wages of the main production workers, etc. Direct material costs are included in the cost price on the basis of established rates of consumption and prices for this type of resource. The basic wages of production workers are determined on the basis of the current labor standards (output, time) and piece-rate quotations (with piece-rate pay), or the standard rates of payment (with time-based pay). After calculating the total amount of direct costs for the output, the percentage of all product assortment groups is determined. The same proportions are also determined by the wages of the main production workers.

In order to determine the amount of indirect costs, preliminary estimates of auxiliary and service shops, management costs, etc. are based on them. Costs based on complex items of costing are planned on their basis: the costs of maintaining and operating equipment, shop and general production costs, and the costs of preparing a new production. These costs are planned in the estimated and calculation cuts and are used both to determine the unit cost of goods, and all commodity and gross output. The total amount of indirect costs is distributed among all products in proportion to the chosen base. So, additional remuneration and deductions for social needs are distributed in proportion to the basic wage. Shop costs can be divided either in the ratio of direct

costs, or by the proportion of costs for maintaining and operating equipment. Sometimes the cost of maintaining equipment can not be attributed to certain products. Then they are taken into account in the composition of the shop costs and accordingly distributed. General production costs are usually divided between the assortment groups according to the prevailing proportion between the amounts of direct costs.

To calculate the unit cost of production, the sum of the total costs attributable to a given product is divided by the number of products produced and added to the cost of direct costs calculated by calculation.

The definition of cost based on the established norms of direct costs and disassembly of planned integrated networks is usually called the method of norms, or the method of direct calculation. The reliability of calculations is ensured by an economically justified system of norms and cost norms. Despite the high complexity of calculations, this method of cost planning is the main method in enterprises [2].

At preliminary calculations and at early stages of development of business plans the method of calculations on technical and economic factors, or analytical is used. Its essence consists in determining the influence of certain factors in the planned period on the established basic indicator - the level of costs per tenge of output. As the main factors, as a rule, the following changes are taken: changes in demand for products and output, shifts in the range of products, raising the technical level of production, improving the organization of production, labor, management, etc. The influence of external factors is also taken into account.

In the development of prospective business plans, costing can be performed using a parametric method that establishes the relationship between the dynamics of the cost of products and changes in their basic quality characteristics: reliability, durability, power, weight, speed, etc. This method requires sufficient information, a reasonable choice of product parameters, reliable economic and mathematical models and programs.

Calculation of the cost usually involves the development of a plan to reduce the cost of marketable products [3].

The volume of production with the fixed cost of material and labor resources increases only as a result of a reduction in the cost price. The development of a plan for organizational and technical measures for the use of in-house reserves is based on the results of an analysis of their sources and factors affecting technical and economic indicators. The most important sources of reserves include reduction of material costs and increase in labor productivity. Of the variety of factors affecting technical and economic indicators, the enlarged groups can include: raising the technical level of production, improving the organization of production and labor, changing the volume and structure of the product mix, increasing the share of cooperative supplies, etc.

Reduction of material consumption, or material costs, is one of the most important sources of economic development. Material of high quality, rolling, satisfying the requirements of dimensional characteristics, professional growth of machine operators - all these factors directly affect the level of metal use, which contributes to reducing the cost of production and to achieve savings.

Another way is to increase the labor productivity. Its effectiveness is measured by the labor intensity (time spent on production of a unit of output) and output (the amount of output produced over a certain period of time). Labor productivity shows how much work each worker performs per unit of time. Most often, staff is not interested in the speedy performance of their duties. Employees receive a fixed salary, regardless of the quality and quantity of work performed. As a result of reducing labor intensity, savings are achieved by reducing labor costs, taking into account additional wages and social insurance deductions per unit of output adjusted for the new volume of production. In this case, the leader is faced with the task of forcing employees to carry out a larger volume in the shortest possible time. This can be done through motivating conversations, material incentives, etc.

The payment system can also be changed. That is, the employee will not receive a fixed salary every month. The size of his payments will depend directly on the quantity and quality of

the products produced by him. Thus, each worker will strive to do as much work as possible.

The next possible solution is automation of production and introduction of innovative technologies. In the modern world, man's work has been replaced by machine work. Sometimes it is more reliable and, undoubtedly, economically more profitable. To reduce the cost of the manufactured goods, it is important in all processes to automate production as much as possible. This will reduce the staff of employees, which entails a reduction in the costs associated with the payment of wages. With the involvement of technology, labor productivity and the volume of the goods produced are several times higher.

Observing the economy mode is also important. In the process of economy, all stages of production must be involved. It is necessary to calculate where and how much money can be saved, at the same time, so that the quality of products does not deteriorate.

Proper selection of partners. Any production process implies close cooperation with a large number of organizations. These are suppliers of raw materials, carriers, etc. It is very important to competently approach the selection of each of them. For example, when choosing suppliers of raw materials, you need to pay attention to their geographical location. Choose suppliers that are close to your production. So you will save on transportation costs.

Moreover, reduction of expenses for the maintenance of management personnel is also profitable. Some enterprises have a "bloated" staff, where practically every employee has one supervisor. In order to start saving, it is necessary to reconsider the duties of each employee of the administrative apparatus and, if possible, combine several posts into one. In this case, workers may rebel, but you can offer a salary allowance or premium of 25-30% of their salary. Thus, by reducing one post, but paying bonuses to other employees, and this can significantly save the budget of the enterprise.

In order for workers to produce better products, while the amount of marriage is reduced, it is necessary to regularly upgrade the qualifications of employees. For example, you are the head of a private medical center. In this case, your employees will not be harmed by refresher courses, medical seminars, etc. It is there that experts exchange experience, learn new things, get acquainted with innovative equipment. Thanks to this, they apply their knowledge in practice, and the number of grateful patients increases. They, in turn, create advertising for you and attract other customers.

Another way is to save raw materials, fuel, electricity, etc. In order to achieve a reduction in the cost of production, it is necessary to constantly monitor the rationality of the use of raw materials. For example, if in a garment factory, where there is a lot of fabric for sewing, the masters do not save it and raspraivayut material mindlessly, a large amount of waste. It is better to calculate in advance how much raw material is needed to produce a unit of output and give it to workers in a certain amount. Strict accounting also avoids theft. In addition to raw materials, it is important to save other resources, such as fuel, electricity, etc. At a minimum, it is necessary to introduce energy-saving equipment into production and to teach the staff to save electricity [4].

Expanding production, releasing a larger range of products can achieve a reduction in the cost of work. It is also very important to establish a mechanized release of goods. Due to this, production volumes increase, and the price of this product decreases.

Savings on depreciation charges as a result of improved use of equipment operating time.

When developing long-term plans for cost reduction, the index method is widely used. In this case, the decrease in cost as a result of the use of in-production sources is defined as the sum of the shares in the reduction of the cost of production or the costs per 1 tenge of commodity output provided by each source.

Factors affecting technical and economic indicators can be combined into the following enlarged groups.

1. Increasing the technical level - the process of improving the technical base, the growth of which is achieved as a result of:

- Improving the means of labor (the introduction of advanced technology, increasing the

share of advanced equipment), labor items (the use of progressive types of raw materials, materials, energy carriers);

- Rational use of raw materials;
- Mechanization and automation of production processes.

Using more productive equipment allows to save wages (live labor) with increasing depreciation charges (past labor).

2. Improving the organization of production and labor. This group of factors affects the cost reduction as a result of the specialization of production, improving the organization of work and production management, improving the material and technical supply and life, the efficient use of the time of working-machinists, reducing unnecessary costs [5].

The increase in production allows for a reduction in the share of fixed costs. The cost price is reduced by reducing current production costs per unit of production before and after organizational and technical arrangements.

As it is seen from the above, there are a number of ways of cost production which is very important issue for any enterprise, as it enables the companies to reduce costs and increase profit. Therefore, using one of them will affect the companies qualitative and quantitative results in its financial statements.

References:

1. Kerimov V.E.: Cost accounting, calculation and budgeting in selected industries. – M.: PTC «Dashkov and K», 2011. 145 p.
2. Chicherova E.Y. Modern approaches to financing costs and reducing costs at the enterprise as a basis for innovative development / E.Y. Chicherova // Economic sciences. 2012. - №1 (86). - P. 114.
3. Dolgikh T. Accounting and analysis of costs and cost of finished products. M.: LAP Lambert Academic Publishing, 2013. 58 p.
4. Kiryanova Z.V. The theory of accounting. M: Economics, 2015. - 167 p.
5. Fridman, P. Audit. Control of costs and financial results in the analysis of product quality. M.: Audit, 2013. – 201 p.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Абдалян Л.Н.
ведущий экономист отдела
социально-экономических исследований
Государственного учреждения
«Институт экономических исследований»

Одной из наиболее актуальных проблем функционирования каждого предприятия является обеспечение его конкурентоспособности. Особого внимания она требует в сложившихся условиях нестабильной экономики. Несмотря на всю совокупность существующих проблем, количество предприятий постепенно увеличивается, что усиливает конкуренцию на рынке товаров и услуг. В противостоянии предприятий лидирующие позиции занимают лишь те, у которых правильно организованы все сферы функционирования.

Проблема обеспечения конкурентоспособности, в частности предприятия, сложна и многогранна. Впервые её изучением занялся М.Портер. Также данной тематике были посвящены работы Артура А. Томпсон, А. Дж. Стрикленда, Ф. А. Хайека, Ф. Еджоурда, А. Курно, Дж. Роббинсона, Е.Чемберлина, А. Гутмана, Дж. Данинга, А. Бирмана и др. Среди отечественных ученых необходимо отметить исследования В.Андрианова,

Г.Яшевой, В.Павленко, Ю.Пахомова и С.Ярошенко. Несмотря на освоенность данной экономической категории различными исследователями, в экономической литературе отсутствует единый подход к определению понятия «конкурентоспособность предприятия».

Термин «конкурентоспособность предприятия» трактуется специалистами по-разному. Ежегодно в отечественной и зарубежной литературе публикуется значительное количество работ в данной области. Многообразие публикаций ещё раз доказывает сложность изучаемой категории. Проведя анализ литературы по исследуемой проблеме можно выделить 3 подхода к определению данного понятия:

- определения, базирующиеся на внутренней и внешней деятельности;
- определения, базирующиеся на товарной составляющей конкурентоспособности;
- определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта.

Мнения всех авторов сходятся в том, что конкурентоспособность - это сравнительная, относительная оценка свойств предприятия и выпускаемого им товара. Конкурентоспособность присваивается предприятию только в том случае, если оно функционирует на конкурентном рынке. В результате изучения существующих подходов и трактовок было разработано собственное определение термина «конкурентоспособность предприятия»: – это комплексный показатель деятельности предприятия, отражающий его рыночную позицию относительно конкурентов, и обусловленный успешным функционированием всех его сфер

Конкурентоспособность предприятия прямым образом зависит от конкурентоспособности других иерархических уровней. Среди уровней принято выделять:

- конкурентоспособность продукции (товаров, услуг) – способность продукции быть привлекательной для покупателя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида;
- конкурентоспособность предприятия (организации, фирмы, компании) – способность к достижению собственных целей в условиях противодействия конкурентов; удовлетворять потребности потребителей путем производства и предложения на рынке товаров, превосходящих конкурентов;
- конкурентоспособность региона – способность региона производить товары и услуги, соответствующие требованиям внутренних и мировых рынков, создавать условия наращивания региональных ресурсов (инновационные, интеллектуальные, инвестиционные) для обеспечения роста потенциала конкурентоспособности субъектов хозяйствования со скоростью, обеспечивающей устойчивые темпы роста ВРП и качество жизни населения региона на уровне мировых значений
- конкурентоспособность отрасли – способность отрасли производить товары и услуги, соответствующие требованиям мировых и внутренних рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности предприятий отрасли;
- конкурентоспособность страны – способность страны производить товары и услуги, соответствующие требованиям мировых рынков, и создавать условия наращивания государственных ресурсов со скоростью, позволяющей обеспечивать устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения на уровне мировых значений.

[1].

Конкурентоспособность является чувствительным показателем, и влияние на него оказывают различные факторы:

- увеличение числа конкурентов, и уравнивание их размеров и мощностей;
- падение спроса, или его медленный рост;
- резкого снижение цен на рынке;
- замена покупателем одного товара другим без существенных издержек;
- индивидуальная особенность каждого производителя;

– поглощение сильными компаниями слабых из своей или других отраслей [2].

Показателями конкурентоспособности предприятия в условиях экономической нестабильности могут выступать такие категории: экономические, финансовые, маркетинговые, инвестиционно-инновационные, технико-технологические, социальные и экологические. Если объединить эти составляющие в набор показателей, то их можно представить в таком виде:

1. Объемы продаж в стоимостном и количественном выражении.
2. Отношение прибыли к объему продаж – при увеличении этого показателя конкурентоспособность продукции растет.
3. Отношение объема продаж к стоимости материально-производственных запасов.
4. Отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции.
5. Отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности - показывает объем коммерческого кредита, который предприятие предоставляет своим клиентам.
6. Портфель заказов. При высоком уровне спроса на продукцию фирмы обеспечивает большой портфель заказов.
7. Затраты на научные исследования. Этот показатель свидетельствует о потенциальных возможностях предприятия [1].

Несмотря на большое количество показателей конкурентоспособности сегодня на первый план в мировой экономике выходит показатель цена/качество. Качество товара – это основной показатель, на который обращают внимание потенциальные покупатели. Именно качество является постоянным предметом соперничества среди конкурентов и во многом формирует цену любого товара или услуги на рынке. Практически каждый предприниматель ставит перед собой цель повысить качество выпускаемой продукции или услуги, так как качественный товар реализуется лучше и приносит больше прибыли. Кроме этого, как показывает практика, качество – это не только стабильная прибыль и довольный клиент, это также и долгосрочная инвестиция в развитие бизнеса, отличная реклама и безупречная репутация.

Также существенным, и одним из наиболее объективных показателей деятельности предприятия в современных условиях является его рыночная доля. Существует множество путей повышения рыночной доли предприятия, но, в данной ситуации наиболее приемлемым является совершенствование ценовой политики предприятия. Цены большинства предлагаемых ныне товаров имеют нестабильную динамику. Анализ цен и установление их на обоснованном уровне приведет к повышению спроса на продукцию предприятия, и постепенном росте рыночной доли.

Ценообразование в условиях конкуренции гораздо сложнее, чем становление цен на уникальный продукт. Планируя процесс ценообразования необходимо учесть текущие преимущества и долгосрочные стратегии. Одной из главных проблем в процессе ценообразования является ограниченность доступа к информации. В теории существует множество методов ценообразования. Каждый из них имеет своё предназначение, преимущества и недостатки. Однако наиболее применимым в условиях нестабильной экономики можно считать метод, основанный на ценности продукта, спросе и конкуренции. Данную методику можно представить в разрезе 10 этапов:

- 1 Этап: постановка цели ценообразования.
- 2 Этап: определение проекта объема продаж.
- 3 Этап: проработка различных возможных вариантов комбинаций «цена-объем реализации».
- 4 Этап: определение суммы покрытия, позволяющей выбрать оптимальный объём реализации товара.
- 5 Этап: оценка прочности товара на рынке.
- 6 Этап: сопоставление технических параметров продукции главного конкурента анализируемого предприятия по сравнению с идеальным изделием.

7 Этап: оценка конкурентоспособности продукции предприятия относительно рыночного лидера.

8 Этап: соотношение взвешенных индексов предприятий-конкурентов.

9 Этап: сопоставление цены продукции оцениваемого предприятия с ценами конкурента.

10 Этап: Расчет маржинальной прибыли при установлении рекомендованных цен.

Таким, образом, в результате проведенного исследования можно утверждать, что проблема обеспечения конкурентоспособности предприятий в условиях нестабильной экономики как никогда актуальна. На конкурентоспособность, как состояние предприятия влияют множество факторов, как внутренних, так и внешних. Среди показателей конкурентоспособности наиболее объективным является сочетание цена/качество. Для оптимизации деятельности рекомендуется пересмотр ценовой политики и выбор нового метода ценообразования. Сложившаяся рыночная ситуация обуславливает установление цен с учетом спроса и конкуренции. Цены на продукцию необходимо устанавливать обоснованно, учитывая технические характеристики продукции, и их оценка относительно основного конкурента.

Список использованной литературы:

1. Газизуллин Н.Ф., Нуруллина А.Х. Конкурентоспособность экономики: комплексный подход // ПСЭ. – 2010. – №2. – С.532-534.

2. Шохин А.Н. Проблемы повышения конкурентоспособности российской экономики // Современная конкуренция. – 2007. – №3. – С.51-59.

ОПЫТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ МОНОГОРОДОВ

Беспяева Р.С.
Магистр кафедры
Менеджмент и инновации
Звольская А.В.
Студент гр.МН-22
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

С переходом на рыночную экономику и распадом СССР на его пространстве появились новые независимые государства и проблема малых и моногородов приобрела актуальное значение. Это было связано с тем, что крупный бизнес, равно как и инвесторы, а также финансовые институты без колебаний выбирали мегаполисы, оставляя тем самым без внимания малые города. На фоне этого все чаще стали подниматься вопросы о возрастающей миграционной активности населения, пытающегося в поисках лучшей жизни покинуть малые города и переезжать в мегаполисы. В моногородах Казахстана произошел спад во многих отраслях промышленности, обострилась ситуация, серьезнее всего пострадали узкоспециализированные города, в которых проживает большая часть населения.

Для Казахстана интересным является российский подход к проблематике моногородов. В российской науке доминирует взгляд, согласно которому постсоветские моногорода – уникальное явление. Они есть порождение советской модели индустриализации и становления военнопромышленного комплекса. От западных моногородов постсоветские отличаются тем, что, во-первых, их формирование как моногородов было сознательным, плановым и целенаправленным, во-вторых, тем, что приток и удержание их населения стимулировалось специальной, не имеющей мировых аналогов системой товарного и сервисного снабжения, в-третьих, тем, что

градообразующие предприятия не просто доминировали в городской экономике, а обеспечивали всю экономическую и социальную жизнедеятельность города. Поэтому в странах с развитой рыночной экономикой проблемы моногородов могут быть решены стимулированием альтернативных направлений в бизнесе, в постсоветских моногородах этого недостаточно.

Методологической основой исследований являются публикации российских и отечественных авторов, таких как, И. В. Липсица и А. А. Нецадина [1] проводят аналитическое исследование проблемы градообразующих предприятий и моногородов в национальном масштабе, И. Д. Тургель [2] подчеркивается инерционность развития монопоселений, предлагаются критерии для характеристики локальных систем моногородов. Характеристика системы моногородов Казахстана рассмотрена в трудах Л.Л. Божко [3], Н.К. Нурлановой [4]. Значительное место в этих научных дискуссиях занимает вопрос о подходах к выбору наиболее релевантного термина для определения моногорода (моноспециализированные, монопрофильные, монофункциональные города, города компаний и т.д.).

В Западной Европе и США делается акцент на поиске оптимальной модели управления «сжимающимся» городом, реализации принципа «умного» сокращения (*smart decline*), оценке социальных последствий и требуемых социальных стандартов в условиях управляемого сжатия. Противоположность данному подходу – опыт Китайской Народной Республики (КНР), где проблемы моногородов решаются в рамках долгосрочных программ «промышленного возрождения» крупных старопромышленных регионов, объединяющих несколько провинций, модернизацию как градообразующих предприятий, так и городов-центров старопромышленных территорий.

Несмотря на длительный период реализации мер государственной поддержки моногородов в России и Казахстане, в сложившемся массиве исследования пока отсутствует эволюционная преемственность, не предпринимаются попытки кросс-национальных сравнений политики, реализуемой в бывших союзных республиках. В сложившихся условиях целью выполненного авторами исследования стало проведение сравнительного анализа опыта реализации государственной политики поддержки развития моногородов в России и Казахстане в постсоветский период, выявление специфических и общих проблем, а также методов их решения. Полигоном исследования стали моногорода, выделяемые в данную категорию на основе нормативно закрепленных критериев, используемых для реализации политики государственной поддержки.

Первые шаги в сфере формирования инструментария государственной поддержки моногородов в постсоветский период Россия и Казахстан сделали в конце 90-х годов прошлого века.

Начиная с 1999 г. НМЦ «Города России» ежегодно проводил мониторинг для выделения монопрофильных поселений с критической ситуацией в сфере занятости. Первыми объектами городской политики Казахстана стали малые города (до 50 тыс. жителей). Затем, вплоть до 2008 г., проблемы моногородов постепенно отходили на второй план. Быстрый экономический рост, увеличение доходов населения сглаживали имеющиеся противоречия, создавали иллюзию, что можно отложить принятие нужных, но непопулярных мер.

Однако мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. с особой остротой выявил проблемы развития моногородских систем расселения и отсутствие адекватной модели участия государства в их решении. Реагируя на начавшиеся социальные протесты в моногородах, в России в 2009 г. утверждаются новые критерии отнесения населенных пунктов к категории монопрофильных, составлен перечень моногородов, который мог ежегодно обновляться.

В Казахстане был выбран другой путь и с самого начала поддержка моногородов рассматривалась как элемент общегосударственной региональной политики, была принята общенациональная Программа развития моногородов на 2012–2020 годы, закрепившая, в

том числе, и критерии выделения моногородов. Данная программа утратила силу. В последующем была утверждена Программа развития регионов до 2020 года, утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 728. Особенностью Программы стала возможность включения в перечень тех моногородов, где градообразующие предприятия частично работают или приостановили свою деятельность, а также классификация моногородов с точки зрения потенциала развития (таблица 1).

Основной акцент в каждом регионе сделан на развитии 2–3 крупных городов-лидеров общенационального уровня, а также «опорных» городов областного уровня.

Формирование общенациональных перечней позволило провести сопоставление систем моногородов России и Казахстана.

1. С точки зрения типа поселений в российский перечень включались моноспециализированные поселения независимо от того, имели ли они статус города. Так, в 2009 г. из общего числа монопоселений 102, или 29,8%, не являлись городами. Это села, поселки городского типа, рабочие поселки. В Казахстане в перечень моногородов действительно вошли только города. Для сельских населенных пунктов начала действовать специализированная стратегия развития.

2. С точки зрения пространственной локализации монопоселения в России продолжали концентрироваться в староосвоенных промышленных районах Поволжья, Урала и Сибири.

В Казахстане по доле жителей, проживающих в моногородах, безусловными лидерами являются южный, восточный и центральный регионы (Южно-Казахстанская, Алматинская, Восточно-Казахстанская и Карагандинская области), по доле в численности моногородов – центральный и северный регионы (Карагандинская, Костанайская и Павлодарская области).

3. Большинство монопоселений РФ (76,6%), как и в начале 2000-х гг., насчитывают менее 50 тыс. жителей. В Казахстане совокупность моногородов разделилась примерно на две равные группы – с численностью населения менее 50 тыс. и от 50 до 200 тыс. человек.

4. С точки зрения отраслевой структуры можно говорить об увеличении в РФ доли монопоселений со специализацией в сфере черной и цветной металлургии (36,1%), машиностроения (24,0%), добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (12,3%). Доля монопоселений со специализацией в сфере лесной и деревообрабатывающей промышленности снизилась до 10,9%, пищевой – до 6,3, легкой – до 2,1%. В Республике Казахстан отраслевая структура градообразующего комплекса моногородов существенно отличается от российской. Преобладающим типом в Казахстане является моногород, специализация которого связана с добывающей промышленностью (21 город). Специализация одного города связана с химической промышленностью, еще одного – с машиностроением и четырех – с металлургией. Город Курчатов является научно-промышленным центром [5].

Объединяло Россию и Казахстан представление о том, что развитие моногорода должно было происходить на основе долгосрочного плана. В России это комплексный инвестиционный план (КИП), разработанный совместно органами местного самоуправления моногородов, собственниками градообразующих предприятий при обязательном содействии региональных органов исполнительной власти. В Казахстане – комплексный план развития города (КПР), разработанный акиматом (региональным органом исполнительной власти) области.

Ориентация на долгосрочные программно-целевые методы сохранения и расширения промышленного сектора по духу соответствовала подходу промышленного возрождения с опорой на внутренние ресурсы, активно продвигаемого в этот момент в КНР. Так, Госсовет КНР примерно в это же время одобрил XII пятилетний план развития северо-восточного региона и долгосрочный План по перестройке старопромышленных регионов страны (2013–2022), который запустил реконструкцию старопромышленных территорий с акцентом на развитие северо-восточных регионов страны. Примечательно,

что в программных документах по развитию старопромышленных территорий особое внимание уделяется реконструкции и модернизации городов старопромышленных регионов.

Таблица 1

Критерии выделения моногородов

Разработчик	Критерий	Состав
Министерство регионального развития РФ, 2009	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие одного или нескольких предприятий, действующих в рамках единого производственно-технологического процесса, на котором занято более 25% экономически активного населения. - Наличие одного или нескольких предприятий, действующих в рамках единого производственно-технологического процесса, на чью долю приходится более 50% промышленного производства. <p>Дополнительные критерии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - доля налогов и сборов, поступающих в бюджет муниципалитета от данных предприятий, составляет не менее 20% от общего объема налогов и сборов. <p>Входят как города, так и другие поселения с моноэкономикой без ограничения численности</p>	335 населенных пунктов, в том числе 12 закрытых территориальных образований
Министерство регионального развития Республики Казахстан, 2012	<p>Один из критериев:</p> <ul style="list-style-type: none"> - объем промышленного производства градообразующих предприятий в основном добывающего сектора составляет более 20% от общегородского производства; - на градообразующих предприятиях занято более 20% от общей численности занятого населения; - города, в которых градообразующие предприятия частично работают или приостановили деятельность. <p>Входят только города с численностью населения от 10 тыс. до 200 тыс. человек</p>	27 городов
Составлено на основе источника [5]		

Различия между странами ярко проявились с точки зрения подходов к выбору инструментов поддержки. В России ресурсы господдержки оказались рассредоточены. В разных формах поддержку моногородам оказывали 9 федеральных «операторов» – федеральные органы исполнительной власти и государственные корпорации.

В Казахстане была предпринята попытка выстроить иерархию приоритетов государства для городов с низким, средним и высоким потенциалом развития. Перечень программных направлений развития делал акцент на широкую под держку предпринимательства и самозанятости; реализацию якорных инвестиционных проектов; реструктуризацию городской инфраструктуры с учетом оптимальной численности жителей, которая определялась бы потенциалом градообразующих производств; создание межрегиональных центров обучения молодежи; партнерские программы государства и градообразующего предприятия по развитию предпринимательства в моногороде. Меры пассивной политики поддержки занятости практически не предусматривались.

Финансовым агентом программы выступило АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»». Объем финансирования в пилотном 2012 г. за счет средств республиканского бюджета составил порядка 6 млрд. тенге. В 2013 г. на развитие моногородов было выделено 18,8 млрд. тенге из республиканского бюджета, из которых 25% направлены на развитие малого и среднего бизнеса, 5% – на строительство арендного жилья и 70% – на поддержку инфраструктуры. Однако забюрократизированность

процесса и здесь привела к невозможности освоения бюджетных средств в поставленные сроки.

В 2014 г. с новой остротой встал вопрос об исчерпании возможностей развития ресурсных экономик. Однако масштабы распространения моногородов и острота социально-политических последствий дестабилизации их положения заставляют искать новые методы и формы государственной поддержки.

В России новый этап развития государственной поддержки моногородов в 2014 г. ознаменовался ликвидацией Министерства регионального развития. Полномочия по поддержке развития моногородов были переданы Министерству экономического развития РФ, которое начало свою деятельность с предложения новых критериев выделения моногородов.

Еще одна новация 2014 г.: впервые произошло закрепление трех категорий городов в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения. Однако в предложенных критериях учитывается только, продолжает ли градообразующее предприятие работу, планируются ли сокращения и текущий уровень безработицы.

Принятие данных критериев позволило сравнить распределение моногородов России и Казахстана по сложности социально-экономической ситуации. В России в 2014 г. стабильная ситуация наблюдается в 24% моногородов, в Казахстане – в 70,4%.

С точки зрения механизмов поддержки российское государство полностью отказалось от прямого бюджетного финансирования мероприятий поддержки моногородов, которое использовалось в кризис 2008–2009 гг. При этом в октябре 2014 г. Внешэкономбанком учреждена некоммерческая организация «Фонд развития моногородов», которая должна способствовать привлечению инвестиций в города с наиболее сложной социально-экономической ситуацией. Как некоммерческая организация (НКО) фонд имеет гораздо большую свободу в выборе направлений финансирования (что, однако, не является, по мнению авторов, гарантией более высокой эффективности).

В Казахстане деятельность по организации поддержки моногородов развивалась в рамках определенной логической преемственности. Серьезное ухудшение экономической ситуации, с одной стороны, резко сократило государственные ресурсы, используемые для оздоровления моногородов, а с другой стороны, увеличило риски ухудшения их экономического положения. В этих условиях в 2015 г. было принято решение по интеграции различных программ в единую, которая объединила в себе такие программы, как «Доступное жилье-2020», «Программа модернизации ЖКХ на 2011–2020 годы», «Ак булак», «Программа развития регионов до 2020 года» и «Программа развития регионов». Такое объединение позволило исключить ряд пересекающихся вопросов (например, вопросы развития инженерных коммуникаций). Микрокредитование, гранты и прочие возможности господдержки бизнеса теперь входят в программу «Дорожная карта бизнеса-2020».

Активизация деятельности органов государственной власти и России, и Казахстана по поддержке моногородов, как правило, связана с действием экзогенных, а не эндогенных факторов. Начало новых этапов, появление новых подходов к реализации государственной политики детерминируется в большей степени не с процессами внутренней эволюции системы управления, анализа причинно-следственных связей и оценки эффективности принимаемых решений, а именно с внешними шоками, инициированными валютно-финансовыми, геополитическими и геоэкономическими факторами. В результате для проведения модернизации моногородов было упущено фактически единственное в постсоветскую эпоху «окно возможностей», открывшееся в период быстрого экономического роста 2003–2008 гг.

В России наиболее важными проблемами политики поддержки моногородов являются постоянная смена изначально более жестких критериев выделения городов – объектов поддержки; отсутствие четкого администрирования деятельности государственного аппарата по данному направлению, множественность плохо

координируемых операторов и каналов финансирования; крайне низкая доля городов, получивших специализированную поддержку, в общей численности данного типа поселений; отсутствие взаимосвязей и координации политики поддержки моногородов и социально-экономической политики страны в целом как на уровне разработки планово-программных документов, так и на уровне государственного стратегирования.

В Казахстане с точки зрения механизма организации к положительным моментам следует отнести более высокую степень преемственности в процессе эволюции государственной политики, попытки интегрировать развитие моногородов и стратегические приоритеты развития государства; высокую долю моногородов, участвующих в программах государственной поддержки. Однако эти положительные моменты пока не смогли переломить ситуацию и обеспечить устойчивую позитивную динамику развития моногородов, что объясняется действием таких факторов, как слабая концентрация на приоритетах государственной региональной политики, сформулированной в Прогнозной схеме территориально-пространственного развития страны до 2020 г.; недостаточная координация, а зачастую дублирование институциональных и административных механизмов управления.

Список использованной литературы:

1. Липсиц И.В., Вигдорчик Е.А., Нещадин А.А. Монопрофильные города и градообразующие предприятия. М.: Экспертный институт. – 2000. – 304 с.
2. Тургель И.Д. Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию. Екатеринбург: Уральская акад. гос. службы. – 2010. – 519 с.
3. Божко Л.Л., Лескова Л.Г. Совершенствование методологических подходов к управлению развитием моногородов в Республике Казахстан. Муниципалитет: экономика и управление. – 2015. – № 3. – С. 16–26.
4. Нурланова Н.К. Моногорода Казахстана: методические основы оценки состояния и направления развития. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК. – 2014. – 256 с.
5. Тургель И.Д., Божко Л.Л., Нурланова Н.К. Государственная поддержка развития моногородов России и Казахстана. Вестник финансового университета. – 2. – 2016.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

Жетписбаева М.К.,
к.э.н. профессор,
Миронычева А.И.,
магистрант
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Задача совершенствования системы предоставления государственных услуг населению, их стандартизация и регламентация направлена на достижение прежде всего эффективной работы исполнительной власти и органов местного самоуправления. Утверждаются программы развития государственной службы, цель которых состоит в повышении стандартов государственных услуг, повышения их организации и распределения. Осуществляется модернизация административных систем. Как правило, курс нынешних стратегий обращён на совершенствование работы исполнительных органов власти и органов местного самоуправления, для укрепления связи с населением.

Надо отметить, что различные страны, подключившиеся в инициативу по созданию стандартов качества государственных услуг, показывают разные национальные подходы. В частности, в Великобритании стандарты качества рассматриваются «как цели, которые обязаны быть выполнены и даже превзойдены», а в Италии стандарты качества связаны с

юридическими обязательствами. В официальных правительственных изданиях изредка можно столкнуться с подобным выражением «стандарты, которых мы стремимся достичь» или «рост стандартов». Напротив, прежде принятый итальянский закон, регламентирующий действия ассоциаций потребителей, непосредственно говорит о признании в качестве фундаментальных прав потребителей и пользователей оказание им публичных услуг в соответствии со стандартами эффективности и качества [1].

Анализ зарубежного опыта в таких странах, как США, Италия, Великобритания, Венгрия, Китай, Канада, Южная Корея, Германия и других государств, позволил выявить основные подходы и принципы, которые используются в мировой практике системы оказания государственных услуг.

Подобные процессы реализовываются в рамках проведения административных реформ, главными направлениями которых является следующие:

- оказания государственных услуг реализуются на основании государственных стандартов;
- осуществление реформ с широким применением передовых информационно-коммуникационных технологий;
- совершенствование оказания государственных услуг с использованием на практике «обратной связи» с потребителем услуг в течение длительного периода времени.

Одними из главных элементов в механизме создания эффективной системы оказания государственных услуг является определение ключевых принципов. Они должны соответствовать целям и задачам стратегии реформирования государственного сектора. Например, в Великобритании осуществление реформ началось с создания стратегии модернизации государственного управления. Основная идея этой стратегии заключается в создании большей открытости государственного сектора для потребителей, а целью является повышения качества и доступности государственных услуг. В основу стратегии были положены следующие принципы:

- создание и внедрение общенациональных стандартов;
- передача полномочий тем органам власти, которые осуществляют оказания услуг;
- гибкость государственных услуг;
- возможность получить услуги в комфортных условиях [2].

Достижение значимых результатов в процессе реформирования государственного сектора в большой мере определяется правильной постановкой задач и принципов.

Реформа государственного управления Великобритании привела к созданию системы, которые были введены в 1997-1998 гг. соглашений о государственных услугах, заключающиеся между министрами и казначейством. Всякое соглашение строится на трехгодичном ассигновании средств и устанавливает политические результаты и цели, которых стремится достичь ведомство, как и критерии, по которым будет оцениваться его работа.

В 1991 году в Великобритании вышла Хартия Гражданина, включающая в себя большое число показателей и индикаторов качества реализации местными органами власти своих функций по обслуживанию клиентов. Данная Хартия определила принципы, лежащие в основе деятельности государственных учреждений и организаций, которые оказывали услуги населению. К этим принципам отнесены:

- четкие стандарты услуг;
- открытость и полнота информации;
- оказания консультаций населению
- полезность и эффективность [3].

В действительности, Хартия является верхним звеном в иерархии актов, регламентирующих оказание услуг в различных сферах социальной жизни. На сегодня принято около 40 схожих актов. Хартия гражданина в частности, не столько изображает особенности отношений по типу «гражданин – государство», сколько объясняет смысл отношений «поставщик – клиент».

Хоть государственная система Великобритании представляет собой стабильность и эффективность, правительство страны осуществляет непрерывные усилия в целях совершенствования ее некоторых элементов.

В Великобритании с 1999 года началась модернизация системы государственного управления. Главным направлением реформирования являлось - обеспечение комплексного подхода к разработке государственной политики с установкой на национальные интересы и стратегические задачи. Основная цель заключалась в реформировании местного управления - это повышение качества общественных услуг, оказываемых населению. Совершенствование деятельности местных органов власти происходит с использованием разных моделей управления качеством.

Премьер-министр Тони Блэр выделил основные задачи проводимой реформы:

- создание комплексного подхода, направленного на стратегические цели;
- улучшение полезности услуг;
- достижение значительного качества государственных услуг, оказываемых гражданам;
- образование эффективного механизма их направления.

Три из пяти приоритетных направлений реформирования деятельности органов государственного управления имеют прямое отношение к предоставлению услуг населения, а именно:

- усиление ответственности и целенаправленности за распределение государственных услуг в следствии более внимательного изучения интересов разных социальных групп.
- повышение качества и улучшение эффективности государственных услуг, продвижение инновационных подходов.
- использование информационных технологий, распространение услуг через интернет.

Позже правительство Великобритании одобрило концепцию «Лучшие ценности», которая включала в себя ряд новых принципов, которые были положены в основу работы местных органов власти, обязанных обеспечить качественные услуги населению.

Совершенствование местного управления велось по многим направлениям, но основное внимание отдавалось следующим вопросам:

- внедрению в работу местных организаций различных моделей управления качеством
- развитию национальной информационной сети по качеству, в нее входит 25 местных сетей, которые состоят из представителей всех групп общественного сектора.

Наибольшее распространение среди моделей повышения качества получили:

- Модель «Excellence Model», которая основана на взаимосвязи возможностей образования и результатов ее работы при непрерывной ориентации на стратегические ценности, что в свою очередь позволяет повысить эффективность работы;
- «Charter Mark» (Знак Хартии) - система награждения организаций общественного сектора с целью стимулирования улучшения качества их услуг на основе самооценки и независимого аудита.

В 1992 году кабинет министров Великобритании утвердил общенациональную премию «Знак Хартии», которая присуждалась за высокое качество работы учреждений общественного сектора, органов местного управления, связанных с предоставлением государственных услуг населению. Для получения этой премии учреждениям необходимо было пройти три этапа отбора. На первом этапе осуществляется оценка предоставляемых услуг по 10 критериям - это грамотно разработанные стандарты, полнота и открытость информации, обратная связь с населением, выбор и доступность услуг, полезность услуг, апелляция в связи с ненадлежащим качеством услуг, эффективное применение ресурсов, введение инноваций, работа вместе с провайдерами услуг, степень удовлетворенности потребителей.

На втором этапе осуществляется проверка на правильность представленных материалов. Третий этап включает в себя рекомендации по совершенствованию услуг и принятие решений о награждении.

Награждения премией «Знак Хартии» - дает возможность участникам конкурса сравнить оказываемые ими услуги со стандартами работы лучших организаций, а также получить информацию об уровне своей работы, улучшить показатели работы;

- «Investors in People» - национальные методики и стандарты, которые обращены на рост эффективности вложения средств в обучения и развития персонала;

- модель ISO-9000 -методы, способствующие предоставить эффективность рабочих процессов и документооборота основываясь на управлении качеством. Она помогает совершенствовать процессы в органах местного управления на основе их стандартизации и улучшения документооборота. Модель представляет из себя международные стандарты качества управленческой системы, которые применяют более 270 тыс. учреждений в 145 странах мира, в Великобритании используют около 60 тыс. учреждений, позволяющие сравнивать их работу с международными стандартами, создавать методики по повышению качества работы.

Для начала происходит работа по стандартизации процедур, все это имеет отражения в официальных документах, далее предоставляются независимые оценки по сертификации и сравниваются со стандартами. В Великобритании такую оценку производит Служба по аккредитации, действующая при министерстве по торговле и промышленности. Аккредитация добровольная, те кто ее прошел могут пользоваться Знаком национальной аккредитации. Это показывает населению, что учреждения предоставляет качественные услуги, которые соответствуют мировым стандартам [4].

Обобщая опыт Великобритании в этой области, можно отметить, что эффективность анализируемых институтов формируются профессионализмом в управлении их деятельности, доступностью услуг и большим охватом потенциальным потребителям государственных услуг.

За последние годы в Российской Федерации приняты ряд социально-политических программ развития, которые закрепляют в себе повышение доступности и качества государственных услуг как из основных целей осуществлявших преобразований. Основными задачами являются разработка и внедрение стандартов государственных услуг, оказываемых органами власти.

На начало проведения административной реформы в России уже существовал термин «стандарт», но содержание его в правовой концепции не нашло единого понимания. Так, по мнению Л.Берестова правовое регулирование нового вида деятельности, как оказания государственных услуг, не типичного для публичных субъектов власти, и обязано осуществляться в рамках законодательства о технических регламентах разработанных ГОСТами. Другая точка зрения В.Л.Тамбовцев состоит в неприменимости данных норм в сфере государственных услуг, что в дальнейшем и было закреплено в нормативно-правовых актах.

Первым продвижением по пути стандартизации и регламентации процесса оказания государственных услуг были подготовлены проекты федеральных законов «О стандартах государственных услуг» и «Об административных регламентах в исполнительных органах государственной власти в Российской Федерации». Во время разработки законопроектов перед реформаторами возникли два вопроса: первый, какую правовую природу использовать; второе, объединить или разделить стандарты и регламенты.

В Федеральном законе от 27 декабря 2002г. № 184 «О техническом регулировании» стандарт трактуется как документ, в котором устанавливаются характеристики продукции, правила выполнения и характеристики процессов проектирования, осуществления работ или предоставления услуг, производства, эксплуатации, строительства, наладки, монтажа, перевозки, хранения, утилизации и реализации. Также содержание требований к символике, терминологии, маркировке, упаковке и правилам их нанесения.

По этой причине распределение норм технического регулирования на порядок взаимодействия получателей государственных услуг и государственных органов означало

бы придание стандартам необязательного характера для их принятия уполномоченными органами, предоставляющими государственные услуги.

Вспомним, что в Великобритании правительство ввело норму добровольного порядка принятия правил взаимодействия с населением, надеясь на инициативу самих органов государственной власти, что отразилось в принятии отдельными субъектами правовых актов - «Хартии», которые регулировали отношения по поводу получения услуг.

Нельзя не согласиться с А.В.Яцкиным, согласно ему положительной чертой подобного подхода выходит позволение самим органам, оказывающим государственные услуги, проявлять инициативу и непрерывно повышать качества услуг [5].

Следующим продвижением по пути оптимизации процессов оказания государственных услуг стало принятие Постановления Правительства РФ от 11 ноября 2005г. № 679 «О Порядке разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций оказания государственных услуг» [6], согласно которому стандарт государственной услуги входит в состав административного регламента ее оказания. Неоднозначно был принят сообществом данный нормативный акт. По мнению О.В.Симагина и А.В.Нестерова, данная норма, которая содержалась в Законе «Об организации оказания государственных и муниципальных услуг», допустимо снижает качество оказываемых государственных услуг. Другие исследователи высказывались за необходимость регулирования процессов стандартизации и регламентации двумя отдельными законами. Это обосновывается тем, что административные регламенты распространяются на все функции, а стандарты только на государственные услуги, а также удобство для получателей государственных услуг наличия отдельного закона [7].

Мальцев А.Н. отмечает высокую степень продуктивности объединения стандартов и регламентов в одном документе. Для обоснования этой позиции существует несколько причин:

- стандарт государственной услуги включает основные требования к результату взаимодействия заявителя и органа, его количественные и качественные характеристики. Административный регламент призван координировать совершение административных процедур и соблюдение установленных сроков и пользуется целью достижение результатов, которые закреплены в стандарте, вследствие этого включение стандарта государственной услуги в качестве раздела административного регламента оказания государственной услуги дает возможность наиболее эффективно осуществить желаемые результаты;
- создание единых базовых элементов технологии разработки стандартов;
- сущность стандарта ориентировано более на получателей услуг, т.к вся значимая информация для граждан закреплена в данном документе.

Наиболее эффективным способом обеспечения высокого уровня взаимодействия государственных органов и граждан является придание стандартом государственной услуги статуса нормативного правового акта путем присоединения в состав административного регламента оказания государственной услуги, а также дает возможность сократить долю административного усмотрения и уменьшить произвол со стороны публичных субъектов при принятии решений. С помощью соединения стандарта и регламента в одном документе можно достичь следующего: вполне полной регламентации действия служащих; стандартизация оказания государственных услуг. Не целесообразным является выделения стандарта государственной услуги в отдельный документ, так считают российские исследователи.

Немаловажным остается тот факт, что понятия «стандарт государственной услуги» нигде не раскрыт. Так, разработчики Федерального закона от 27 июля 2010г. № 210 «Об организации оказания государственных и муниципальных услуг» не определили понятие «стандарт государственной услуги», а раскрыли термин «административный регламент» и не более.

Тем самым, значение стандартов принижается, отводя их на второй план, но для заявителей приоритет имеет стандарт, содержащий в себе основные требования к доступности и качеству государственных услуг. В свою очередь его разработка предшествует разработке административного регламента. В связи с этим существование данного пробела в российском законодательстве можно назвать пробелом.

В правовой литературе существует множество определений понятия «стандарт государственной услуги», так авторы из Высшей школы экономики под стандартом государственной услуги подразумевают «нормативно закреплённую систему требований к содержанию, порядку и условиям предоставления государственной услуги в интересах его получателя» [8].

По мнению В.И. Числова, стандарт как нормативный документ, который устанавливает единые требования к количественным и качественным параметрам оказываемых услуг [9].

Определение термина был разработан и в существовавшем законопроекте «о стандартах государственных услуг», в котором понятие «стандарт» потерпело немало изменений.

В исходном варианте «стандарт» определялся как установленные нормативно-правовыми актами и единые на всей территории РФ требования к условиям, качеству и объёму оказания государственных услуг. Это определение было подвергнуто критике, т. к. условия относительно единства предоставления государственных услуг не учитывало различия экономического развития субъектов РФ. Вследствие этого в следующих редакциях «стандарт» трактовался как систематизированный набор требований к порядку предоставления государственных услуг государственным органом, который определен исходя из потребностей граждан, принимая во внимание финансовые, материально-технические, технологические и иные ресурсные ограничения государственного органа и границы его компетенции.

На основании приведенных определений можно выделить несколько признаков стандарта государственных услуг:

- определенная система взаимосвязанных условий к доступности и качеству государственных услуг, исполнение которых обеспечивает приемлемый уровень удовлетворенности услугополучателей;
- необходимый характер их выполнения уполномоченными публичными субъектами, т. е. нормативное закрепление;
- учет бюджетных возможностей субъектов РФ;
- существование системы показателей качества государственных услуг. Оценка процесса оказания государственных услуг и ее результата проводится необходимостью перевода ряда элементов, имеющих субъективный характер, в измеряемые единицы. Вследствие этого закрепление точных показателей государственных услуг является сложным и необходимым элементом.

Исходя из российского опыта, мы видим, что несовершенство и пробелы федерального законодательства в сфере стандартизации государственных услуг предопределяет разьединенную практическую деятельность государственных органов по оказанию государственных услуг.

Из стран СНГ наибольшего успеха в этом вопросе достиг Казахстан. Первые попытки стандартизации процессов предоставления государственных услуг происходили в 2005 году, когда Приказом Комитета по техническому регулированию и метрологии Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан № 502 были утверждены стандарты государственных услуг и главные требования к процессам их предоставления.

Тем не менее, в отечественной научной литературе отмечается, что принятие этого документа не понесло за собой последующих действий со стороны государственных органов, предоставляющих услуги, т.к. стандарт не располагал достаточной юридической силой для принятия дальнейших мер по увеличению качества государственных услуг.

Следующая попытка стандартизации связано с Посланием Президента народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире», который был озвучен 28 февраля 2007 года. В Послании было отмечено, что «правительство должно обеспечить разработку и внедрение стандартов оказания государственных услуг». [10]. Далее выходит указ Президента «О мерах модернизации системы государственного управления РК» от 13 января 2007 года, в рамках данного указа стало возможным принятие мер по совершенствованию процессов оказания государственных услуг [11].

Основы стандартизации процессов предоставления государственных услуг на законодательном уровне впервые были приняты в 2007 году Парламентом с принятием изменений и дополнений в Закон РК «Об административных процедурах» [12]. Так же был вовлечен Конституционный Совет в процесс государственного регулирования сферы предоставления государственных услуг, задачей которого стало регулирование вопросов, связанных с разграничением понятий «государственная функция» и «государственная услуга».

За счет того, что по одним и тем же государственным услугам на региональном уровне каждым местным исполнительным органом создавались собственные стандарты, то количество утвержденных стандартов оказалось неоднократным. Вместе с тем возникла ситуация, когда в одних регионах были одни стандарты, а в других – другие. Ситуацию спас новый централизованный порядок, позволявший исключить повторение стандартов.

Как следствие, Бюджетный кодекс РК 4 декабря 2008 года определил новый порядок, который предусматривал согласование стандартов со всеми заинтересованными органами. Так, стандарты государственных услуг центральных и местных исполнительных органов обязаны устанавливаться Правительством, а стандарты подчиненных и подотчетных Президенту Республики Казахстан органов – Президентом РК [13]. В связи с этим все ранее утверждённые стандарты утратили силу.

Новый порядок сразу исключил сформировавшийся беспорядок с созданием стандартов государственных услуг, но в то же время обладал и недостатками. Первое, это было связано с крайней сложностью порядка утверждения стандартов. Выросли сроки принятия стандартов, это привело к несвоевременному утверждению стандартов или нежеланию. В 2010 году задача по стандартизации была еще не решена, кроме того во многих органах государственной власти отсутствовали стандарты.

В 2013 году был принят Закон «о государственных услугах», согласно которому был предложен новый порядок стандартизации государственных услуг. Более того, согласно закону, все ранее принятые стандарты утратили свою силу, а это около 440 утвержденных стандартов. Согласно закону вводится новое требование, которое касается публичного обсуждения проектов стандартов государственных услуг, оно проводится с целью учета предложений физических и юридических лиц, интересы, права и свободы которых затрагиваются стандартами государственных услуг. Публичное обсуждение устраиваются государственными органами, уполномоченными на разработку проекта стандарта государственной услуги. Осуществляется оно путем размещения на интернет-ресурсе государственного органа, разработавшего стандарт предоставления государственной услуги, веб-портале «электронного правительства» с возможностью подачи и учета предложений и замечаний получателей.

В 2014 году 3 декабря выходит Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан «Об утверждении Правил по разработке стандартов и регламентов государственных услуг», согласно которому утверждены правила по разработке стандартов и регламентов государственных услуг. Теперь стандарт государственной услуги состоит из четырех разделов: 1) Общие положения; 2) порядок оказания государственной услуги; 3) порядок обжалования решений; 4) иные требования с учетом особенностей оказания государственной услуги, в том числе оказываемой в электронной форме и через Государственную корпорацию "Правительство для граждан"[14].

На сегодня отдельного внимания заслуживает проблема систематического исследования потребностей и нужд потребителей государственных услуг. Ссылаясь на мировой опыт, можно привести примеры того, как в процессе совершенствования системы оказания услуг многие страны главной целью реформы устанавливали достижение гибкости и ориентированности государственного аппарата на потребителя услуг. В успехе этой цели основная роль отводилась распространению информации о деятельности государственных органов, стандартах оказываемых ими услуг, как и внедрению на практике принципа "обратной связи" с пользователями по качеству оказываемых услуг. Выбранный этими странами подход наряду с другими предпринимаемыми мерами способствует повышению эффективности системы оказания государственных услуг в целом.

Список использованной литературы:

1. Тамбовцев В.Л. Стандарты публичных услуг: экономическая теория, международный опыт и российские реформы. URL: <http://www.twirpx.com>.
2. Капаров С.Г. Стандарты предоставления государственных услуг – новый этап административной реформы в Казахстане // Сайт Информационно-аналитического вестника Уральской академии государственной службы «Чиновник». URL: <http://www.chinovnik.uara.ru/modern/article.php>
3. Садлер Д. Повышение эффективности работы органов местной власти: опыт Великобритании // Проблемы теории и практики управления 2000г. № 3.
4. Садлер Д., Лобанов В. Повышение эффективности работы органов местной власти: опыт Великобритании. URL: http://www.i-u.ru/biblio/archive/sadler_poveffekt/#top.
5. Яцкин А.В. Оптимизация предоставления инфраструктуры предоставления государственных услуг // Государство и право 2007. №1 (74). С. 5.
6. Собр. законодательства Рос. Федерации. 2005. № 47, ст. 4933.
7. Симагина О.В. Подходы к формированию показателей качества публичных услуг // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 198; Нестеров А.В. Обсуждаем законопроект о госуслугах // Государственная власть и местное самоуправление. 2009. № 10. С. 17.
8. Неделько С.И. Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации: учебное пособие / под общ. ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. М., 2008. С.
9. Числов В.И. Основные направления разработки стандартов государственных услуг, предоставляемых органами внутренних дел населению // Закон и право. 2008. № 4. С. 48.
10. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 28 февраля 2007 г. «Новый Казахстан в новом мире» // Казахстанская правда. 2007. 1 марта 2007 г.
11. Указ Президента Республики Казахстан от 13 января 2007 года № 273 «О мерах модернизации системы государственного управления Республики Казахстан» // САПП Республики Казахстан, 2007 г., № 1, ст. 5.
12. Закон Республики Казахстан «Об административных процедурах» // Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2000 г., № 20, ст. 379.
13. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV // Ведомости Парламента РК, 2008 г., № 21 (2525) ст. 93.
14. Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 3 декабря 2014 года № 126. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 23 января 2015 года № 10124. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1400010124>

ПРОЦЕСС МОДЕРНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАЗАХСТАНА

Ибраева А.Р.
магистр, преподаватель кафедры
«Экономика и предпринимательство»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной Организации Объединенных Наций, в настоящее время от недостатка пищи страдает каждый седьмой человек на Земле. По оценкам различных экспертов, от 800 до 1 миллиарда 200 миллионов человек ежегодно голодают или недоедают в мире.

Прогнозируется, что к 2025 году численность населения мира достигнет 8,5 миллиарда человек, из которых 83 процента будут проживать в развивающихся странах. Для полного удовлетворения своих потребностей в продовольствии производство продовольствия должно быть увеличено к тому времени на 70 процентов [1, с. 25].

Аграрный сектор является одним из основных драйверов экономики. И перед ним стоят задачи по дальнейшему укреплению малых хозяйств и пересмотру государственных субсидий.

Считается, что будущее за сельским хозяйством. Иногда в промышленности используют низкие технологии, и это дает низкую производительность. Но сегодня в мире сельское хозяйство является гораздо более важным элементом, и в совокупности с пищевой промышленностью тоже становится высокотехнологичным сектором. Страны с очень большими потребностями в продуктах питания соседствуют с Казахстаном. Например, Китай. Здесь можно использовать свое географическое положение, хорошие пахотные земли, которые есть в стране, и попробовать производить качественную сельскохозяйственную продукцию.

Казахстан имеет большие возможности для развития сельского хозяйства. Республика входит в десятку крупнейших экспортеров зерна на планете. Ежегодно до 6 млн. тонн экспортируется в страны Центральной Азии и до 2 млн. тонн зерна в страны Европейского Союза. В целом, география экспорта Республики Казахстан включает 70 стран, а по экспорту муки мы занимаем одно из ведущих мест в мире. Валовый сбор зерна урожая 2017 года в чистом весе составил 20,6 миллионов тонн при урожайности 14,4 центнера с гектара. В прошлом году посевная площадь сельскохозяйственных культур составила 21,9 миллиона га, что больше уровня 2016 года на 416 тысяч га. По итогам года сельхозтоваропроизводителями приобретено 368,4 тысяч тонн субсидированных удобрений. Общая сумма на субсидирование семеноводства составила 8,5 миллиардов тенге (в 2,3 раза больше), которые освоены в полном объеме. Объем высеянных элитных семян составил 126 тысяч тонн - это 5,2% от общего объема высеянных семян [2].

В рамках программы диверсификации отраслей сельского хозяйства в последние годы сокращены посевные площади под зерновыми в пользу расширения площадей под масличные культуры, корма, овощи и сахарную свеклу. Например, посевы масличных культур увеличились до 2 млн. га, кормовых-и 3 млн. га, а сахарной свеклы-в 7 раз (с 1,1 млн. га до 9,2 млн. га). Расширение площадей под кормовые культуры позволило в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличить производство мяса на 7,3%, молока-на 2,3%.

Для Казахстана в качестве примера интенсивного сельского хозяйства можно встретить в Бразилии. До середины 1960-х годов страна получала продовольствие в качестве гуманитарной помощи, а до середины 1980-х годов она была импортером сельскохозяйственной продукции из других стран. Но позже она взяла курс на интенсификацию сельского хозяйства и передачу новых технологий. Это позволило ей в течение 30 лет стать лидером в производстве сельскохозяйственной продукции.

Казахстан, обладающий огромным потенциалом земельных, водных и трудовых ресурсов, должен стать одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции, в частности экологически чистой, основанной на развитии био-органического сельского хозяйства.

В Республике 217 млн. га сельхозугодий, только менее половины приходится на использование агроформирования. Они только 300.000 гектаров аттестованных в соответствии с требованиями био-органической продукции. И только 29 фермеров могут экспортировать био-органические продукты. Поэтому сегодня необходимо следить за сельхозугодиями, разрабатывать меры господдержки для производителей, в том числе субсидии на сертификацию продукции, использование экологически чистых сельскохозяйственных земель для био-органической продукции. Необходимо расширить спектр деятельности микробиологической промышленности, в частности для производства биопрепаратов и активных форм биоудобрений, утилизации сельскохозяйственных отходов; широко использовать фаговые технологии для устранения патогенных форм растений и животных. Это далеко не полный перечень мер, которые необходимо осуществить.

Эта работа требует наличия специально подготовленных экспертов-аудиторов и специалистов, обладающих навыками проведения сложных лабораторных физико-химических и аналитических исследований почвы, воды, воздуха, кормов и других проб на отсутствие токсичных и опасных веществ.

Многолетний опыт высокоразвитых стран показывает, что совершенствование управления агропромышленным комплексом играет существенную роль в разгосударствлении, развитии свободной экономической активности и предпринимательства. Следует отметить, что предпринимательство является ключевым элементом экономической реформы. Также одной из основных задач, которая должна быть применена в сельском хозяйстве, является организация сельскохозяйственного производства, дальнейшее укрепление и развитие института земледелия, который является основной институциональной формой в интенсивном увеличении объема продукции, а также повышении урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства. Кризис в сельском хозяйстве и спад его производства сразу ставит под тяжелый удар всю экономику, поскольку приводит к потере огромного количества бесплатных природных ресурсов, но эти потери должны быть оплачены при импорте продовольствия.

Модернизацию сельского хозяйства нецелесообразно проводить на основе зарубежных технологий и технологий, они стоят значительно дороже, причем за счет интеллектуальной ренты. Есть два пути модернизации аграрного сектора--экономия земли и экономия труда. Новый этап модернизации должен быть связан с информационными технологиями. Информационные технологии в сельском хозяйстве, получившие название "точное земледелие", предполагают дифференцированное использование ресурсов в различных разнородных областях отрасли. В первую очередь, "точное земледелие" - это сбалансированное сочетание всех компонентов производства: высокоурожайных семян, оценка агроклиматических условий почвы (осуществляется глобальной системой спутникового слежения с использованием карт электронного поля); дифференциальное строго дозированное орошение и внесение удобрений (с многофункциональными системами орошения); полностью компьютерное управление всем процессом производства (с использованием современных ИТ-технологий); контроль севооборота; электронная отчетность по истории полевых работ.

Наряду с внедрением экологически чистых технологий в сельскохозяйственное производство, необходимо работать над улучшением растений и животных на генетическом уровне. В обозримом будущем, на инновационный путь развития особое значение будут иметь селекционно-генетические инновации, необходимые для введения в производство сортов и гибридов растений, устойчивых к неблагоприятным условиям,

болезням и вредителям. Огромный выбор элитных генетических ресурсов зародышевых ресурсов растений и животных; клонирование генов управления важными признаками и картографирование взаимодействия важных путей; создание и сборка молекулярных модулей для воспроизводства важных признаков, отвечающих требованиям человека в отношении высокой эффективности и экологической чистоты; создание системы методов и инфраструктуры для воспроизводства молекулярного клонирования на основе стандартизированной фабрики в массовых количествах. Таким образом, возможно создание новых пород свиней, крупного рогатого скота, овец и птиц с быстрым ростом, высоким содержанием белка, высокой урожайностью мяса, высокой усвояемостью и высокой иммунной продуктивностью [3, с. 142].

Цель модернизации-не навредить сельскохозяйственному бизнесу и потребительскому рынку. Рыночная модель сельского хозяйства-это биржа, свободная от моральных обязательств, где все, что пользуется спросом, продается и покупается. Именно бережный потребительский спрос является незаменимым элементом в формировании сельскохозяйственных программ на пути модернизации. В связи с этим принятие программ модернизации сельского хозяйства должно потребовать реструктуризации всей системы управления сельским хозяйством. Современные знания и человеческие ресурсы в системах управления необходимы для модернизации сельского хозяйства. Модернизация сельского хозяйства должна основываться на следующих принципах:

- постоянное изучение национального и международного рынка;
- максимально возможная адаптация аграрного сектора к производству для национального и международного рынка;
- развитие и продвижение в аграрном секторе креативного подхода к повышению качества и количества выпускаемой продукции;
- укрепление позиций по поставке того или иного сельскохозяйственного продукта на национальный и международный рынки;
- добиться преимущества в конкурентной борьбе за сбыт сельскохозяйственной продукции при одновременном повышении технического уровня и качества выпускаемой продукции;
- ориентировать стратегию современного сельского хозяйства на перспективу.

Дальнейшая модернизация сельского хозяйства может рассматриваться как внедрение мероприятий "зеленой корзины", осуществляемых за счет средств государственных программ, финансируемых из бюджета. Такой подход способствует минимальному воздействию на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции. "Зеленая корзина" предоставляет широкий спектр услуг и затрат: исследования в области борьбы с вредителями и болезнями, обучение рабочих, занятых в сельском хозяйстве, распространение опыта и консультаций, инспекция, маркетинг и маркетинг, инфраструктурные услуги, государственные закупки и общественное хранение запасов товаров для продовольственной безопасности и многие другие, что является реальным способом существенной поддержки аграрного сектора. Далее в сфере сельского хозяйства необходимо обратить внимание на следующие направления:

- применение современных интенсивных сельскохозяйственных технологий в сельскохозяйственном производстве;
- повышение плодородия почв за счет эффективного использования водных ресурсов и мелиорации земель;
- интенсивное развитие животноводства
- обеспечение новыми, современными, высокопроизводительными и малоотходными сельскохозяйственными методами;
- развитие переработки сельскохозяйственной продукции;
- пополнение аграрного сектора высококвалифицированными кадрами, совершенствование системы и другие.

Таким образом, проблема поиска путей модернизации сельского хозяйства, совершенствования аграрных реформ является ключевой как для аграрной теории, так и для экономической практики.

Список использованной литературы:

1. Дерюгина И.В. Сельское хозяйство мира: прошлое и будущее 1980–2010–2050. М.: Издательство «Перо». 2015. –128 стр.
2. <http://lenta.inform.kz>
3. Крылатых Э., Строков С. Перспективы развития мирового сельского хозяйства до 2050 года: возможности, угрозы, приоритеты. -2009.

ОБСЛУЖИВАЮЩИЕ КООПЕРАТИВЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Иванов С.В.

д.э.н., профессор, член-корреспондент
Национальной академии наук Украины,
научный директор

Международного центра исследований
социально-экономических проблем
модернизации и развития кооперации

Перебийнос В. И.

д.э.н., профессор кафедры экономики
предприятий и экономической кибернетики
Полтавского университета экономики и торговли

Светличная А. В.

к.э.н., доцент предпринимательства и права
Полтавской государственной аграрной академии

Развитие аграрной экономики Украины характеризуется разновекторными тенденциями. С одной стороны, в последние годы наблюдается рост объемов производства и реализации растениеводческой продукции, особенно экспортоориентированной - зерна, семян полсолнечника, сои. С другой стороны, анализ количества сельскохозяйственных предприятий показывает динамику их уменьшения. В частности, количество государственных предприятий за 2012-2016 гг. сократилось на 25% (74 ед.), частных предприятий - на 11,1 % (468 ед.), фермерских хозяйств - на 1,0 % (353 ед.), а количество хозяйственных обществ возросло на 5,6 % (465 ед.). Примечательно, что уменьшение общего количества сельскохозяйственных предприятий сопровождается укрупнением их размеров.

Согласно статистическим данным [1, с. 56], в 2016 г. в личных хозяйствах населения было произведено 43,0 % сельскохозяйственной продукции, в том числе растениеводческой - 38,7 %, животноводческой - 54,4 %. Но при этом количество личных хозяйств населения уменьшилось на 226,6 тыс. ед. (5,3 %). Площадь сельскохозяйственных угодий, находящихся в пользовании граждан, сократилась на 1,7 % (278 тыс. га).

Среди основных тенденций развития аграрного сектора экономики Украины на нынешнем этапе стоит отметить процесс капитализации как следствие создания крупнотоварных аграрных формирований - так называемых агрохолдингов. Согласно экспертным оценкам [2], ими контролируется более 40 % угодий, используемых сельскохозяйственными предприятиями.

Широко применяя современные агротехнологии и новейшую технику, концентрируя значительные площади сельскохозяйственных угодий в обработке,

агрохолдинги достигают высокой результативности производственно-коммерческой деятельности. Однако ориентация агрохолдингов на высокотехнологизированные и высокорентабельные сельскохозяйственные культуры вызывает сокращение рабочих мест и, как следствие, - рост безработицы на селе. Такая негативная тенденция диссонирует с концепцией социального государства [3], подходами социэкономике как перспективной модели развития сельского хозяйства [4], усложняет гармонизацию развития агропродовольственного сектора как целостной социально-экономической системы [5], включающей сельские территории с соответствующим населением [6].

Поэтому, на наш взгляд, назрела проблема оптимизации соотношения крупного, среднего и мелкого агробизнеса, налаживания эффективного взаимодействия между ними, что в комплексе может обеспечить устойчивое развитие аграрной экономики и сельских территорий.

Мировой опыт свидетельствует, что развитие мелких сельскохозяйственных предприятий, в том числе и фермерских хозяйств, как альтернатива крупнотоварному производству, возможен лишь благодаря наличию сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов.

В мире кооперативы являются распространенной организационной формой предприятий. По данным Международного кооперативного альянса (International Cooperative Alliance), членами кооперативов являются более 1 млрд. чел. Под английским словом «кооператив» (cooperative), как правило, понимают исключительно обслуживающий кооператив, без добавления слова «обслуживающий». Как отмечают специалисты, такое понятие как «производственный кооператив» в международной практике не существует. Данное понятие заменяется конкретными формами производственных объединений, специфических для региона / страны - коллективное хозяйство (колхоз) для СССР, киббуц - для Израиля и др.

В ЕС наиболее многочисленной является группа кооперативов, занимающихся заготовкой, переработкой и сбытом (оптовой и розничной торговлей) сельскохозяйственной продукции. В Европе мало чисто сбытовых кооперативов, продающих сельхозпродукцию в виде сырья, поскольку почти повсеместно она подвергается определенной обработке, упаковке и т.д.

Во многих развитых странах кооперативы осуществляют переработку молока. Так, в Дании эта доля составляет 90 %, столько же процентов масла и сыра кооперативы поставляют на экспорт. В странах Скандинавии и Финляндии кооперативы имеют наибольшую долю в переработке мяса и молока - на них приходится 80 % реализации этой продукции. В Нидерландах, которые считаются в Европе «законодателями» обслуживающей кооперации, кооперативы реализуют более 80% товарного молока, почти все овощи, 95 % фруктов и 90 % шерсти [7].

В следующую группу входят кооперативы, главной функцией которых является оптовая закупка средств производства с последующей поставкой в хозяйства своих членов. В отдельных случаях они также занимаются реализацией сельскохозяйственной продукции. Кооперативы этой группы оказывает помощь своим членам в производственно-техническом обеспечении. В частности, в Швеции и Финляндии они поставляют фермерам около 60 % средств производства. В Франции и ФРГ такие кооперативы снабжают около 50 % удобрений и кормов. Через них в Франции поступает почти 2/3 семян зерновых культур. В ФРГ на фермерские кооперативы приходится 36 % продаж сельскохозяйственной техники и оборудования, 44 % горючего.

В Канаде наиболее массовой группой являются сельскохозяйственные сбытовые кооперативы. Это в основном современные предприятия, которые используют новейшие технологии для переработки сельскохозяйственной продукции. Довольно часто такие кооперативы также поставляют своим членам средства производства. В частности, 42 % молока, производимого в этой стране, перерабатывается и продается через кооперативы.

Три из пяти крупнейших компаний по переработке мяса птицы является кооперативами. Более 50 % продаж яиц и птицы, произведенных фермерами, проходят через кооперативы.

Не менее мощной группой является снабженческие кооперативы. Сельскохозяйственные снабженческие кооперативы Канады обеспечивают своих членов нефтепродуктами (на 52 %), удобрениями и химикатами (на 13 %), кормами для животных (на 14 %), строительными материалами, семенами, другими средствами производства.

Становление сельскохозяйственной обслуживающей кооперации в Украине происходило в три этапа по схеме «развитие – спад - развитие», напоминая математическую кривую [8]. Первый этап развития приходится на 1993-1995 гг. (первый сельскохозяйственный обслуживающий кооператив был создан в декабре 1993 г.). Первый спад в развитии обслуживающих кооперативов состоялся в 1996-1997 годах.

В 1998-2001 гг. начинается второй этап или вторая волна развития сельскохозяйственной обслуживающей кооперации. Этому способствовало принятие Закона Украины «О кооперации» (1998 г.) [9], где отдельным разделом было предусмотрено законодательное обеспечение развития сельскохозяйственных кооперативов. Этот этап был подкреплен реформированием аграрного сектора, который начался в 1999 г. после выхода Указа Президента «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» [10]. В последующие годы произошли серьезные структурные сдвиги в сельскохозяйственном производстве: появилось большое количество новых фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств, которые начали самостоятельно вести производственную деятельность, что стало основой для образования кооперативов. Однако с 2001 г. начинается заметный спад в развитии сельскохозяйственной обслуживающей кооперации.

Серьезным толчком для третьего этапа развития кооперации в Украине было принятие в 2009 г. «Государственной целевой программы развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов до 2015 года» [11]. Особенность этой программы заключалась в том, что впервые в новейшей истории Украины из госбюджета было выделено 90 млн. грн в поддержку обслуживающих кооперативов. Это могло позволить возместить сельскохозяйственным обслуживающим кооперативам 90 % стоимости приобретенных материально-технических ресурсов. Вследствие этого в 2009 г. количество обслуживающих кооперативов возросло с 496 до 645. Однако, поскольку на практике эта программа не была реализована, то уже в 2010 г. произошел очередной спад интереса к кооперативной идеи и количество кооперативов уменьшилось до 583.

Начиная с 2011 г. наблюдается рост количества обслуживающих кооперативов. По состоянию на 1 января 2016 г. в Украине уже насчитывалось 1026 сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов. Это обусловлено поддержкой региональных органов власти и реализацией ряда проектов международной технической помощи аграрному сектору Украины.

В частности, с 2014 г. в Днепропетровской, Херсонской, Львовской и Ивано-Франковской областях Канадская неправительственная организация SOCODEVI реализует проект «Развитие молочно бизнеса в Украине» [12]. Данный проект направлен на решение проблем, которые стоят перед малыми и средними производителями молока, путем создания и усиления существующих кооперативов, предлагающих услуги, необходимые для эффективной системы молочного производства. Эти услуги заключаются в сборе и рыночной дистрибуции молока, поставке хозяйствам средств производства. Проект нацелен на повышение уровня знаний и практических навыков сельскохозяйственных производителей и сельского населения.

Начиная с 2015 г. Международный благотворительный фонд «Благосостояние общин» реализует проект «Развитие семейных ферм, объединенных в сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы». Проект направлен на создание в ряде областей 170 семейных ферм и объединение 1000 личных крестьянских хозяйств

вокруг семейных ферм с установкой мини-танков, внедрение тренинговых программ, а также укрепление кооперативов.

В Днепропетровской и Кировоградской областях совместно с канадскими партнерами реализуется проект развития зернохранилищ и сельскохозяйственных кооперативов в Украине «Канадский кооперативный зерновой проект», который способствует объединению украинских фермеров с целью повышения ликвидности и расширения их бизнеса по выращиванию зерновых культур.

В 2016 г. в с. Банилов Выжницкого района Черновицкой области в рамках реализации проекта ЕС и Программы развития ООН «Местное развитие, ориентированное на общину - III» [13] начал работу сельскохозяйственный обслуживающий кооператив «Банилов». Основная цель кооператива - совместная обработка почвы для улучшения качества сельскохозяйственной продукции. Для реализации проекта была осуществлена закупка сельскохозяйственной техники (трактора, агрегата почвообрабатывающего, сеялки точного посева, картофелекопалки, картофелесажалки, рассадосажалки, почвофрезы, косилки для скашивания ботвы на картофеле, опрыскивателя, пресс-подборщика) общей стоимостью 662,5 тыс. грн, из которых 530,0 тыс. грн - средства Проекта, 132,5 тыс. грн - средства общины села. В настоящее время в сельскохозяйственный обслуживающий кооператив «Банилов» привлечено 23 чел.

Согласно статистическим данным [1], перерабатывающие предприятия треть молока получают от хозяйств населения, где находится 1,6 млн. коров, что составляет 77,2 % общего количества поголовья в Украине. Сейчас обозначилась проблема, возникшая при вступлении в силу ДСТУ 3662:2015 «Молоко-сырье коровье. Технические условия». Очевидно, согласно этому стандарту обеспечить бесконтактное доение коров и охлаждение молока каждому отдельно взятому владельцу частного хозяйства не под силу. Поэтому молоко второго сорта, что поступает преимущественно от населения, переработчики закупать не смогут. Выход из сложившейся ситуации мы видим в создании обслуживающих молочных кооперативов.

Приоритетными направлениями государственной поддержки аграрного сектора Украины в 2018 г. является развитие животноводства, фермерского и кооперативного движения, поддержка садоводства и производства отечественной сельскохозяйственной техники [14]. Государство планирует софинансировать проекты по созданию сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в животноводстве, садоводстве, а также поддерживать строительство овоще- и фруктохранилищ, беря на себя 70 % расходов по приобретению нового оборудования.

Однако, несмотря на такую государственную и международную поддержку, идея обслуживающей кооперации в Украине еще не имеет массового распространения и практической реализации. Проведенные нами исследования позволяют выделить две группы причин, тормозящих развитие обслуживающей кооперации - институциональные и социально-психологические.

К институциональным причинам следует отнести такие:

- нестабильная государственная политика по вопросам обслуживающей кооперации;
- отсутствие должной поддержки органами местной власти процессов формирования и развития обслуживающих кооперативов;
- недостаточная осведомленность населения о механизмах создания и функционирования обслуживающих кооперативов.

Среди социально-психологических причин следующие:

- неготовность крестьян брать на себя определенные обязательства и нести ответственность друг перед другом;
- ментальные особенности украинской нации, которые проявляются в склонности к единоличному управлению и хозяйствованию;

- исторически сформированное в ходе существования колхозно-совхозной системы хозяйствования негативное отношение к коллективным формам организации производственной деятельности;
- неверие в возможность составить достойную конкуренцию крупнотоварному бизнесу, в преодоление коррупционных схем и барьеров;
- нехватка инициативных, квалифицированных кадров на селе.

На наш взгляд, также представляется важным проведение исследований проблем сельской обслуживающей кооперации с точки зрения теории жизненного цикла организации [15].

Список литературы

1. Сільське господарство України 2016: статистичний збірник. Київ: Держстат, 2017. 246 с.
2. Андрійчук В.Г. Фінансово-економічний стан великотоварних АПФ: причини погіршення і напрями стабілізації // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. 2015. Вип. 33. С. 7-19.
3. Іванов С. В., Рогоза М. Є., Перебийніс В. І. Концепція соціальної держави як теоретична база розвитку сільських територій // Економічний вісник Донбасу. 2016. №1 (43). С. 51 - 55.
4. Перебийніс В. І. Соціоекономіка як перспективна модель розвитку сільського господарства // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2015. № 3. С. 190-195.
5. Ivanov S. V., Perebyynis V. I., Oleksenko L. V., Svitlychna A. V. Organizational development of agro-industrial complex on basix of cooperation and intergration // Економічний вісник Донбасу. 2016. №4 (46). С. 41-46.
6. Перебийніс В. І., Гавриш В.І., Перебийніс Ю. В. Державне регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Серія «Економічні науки». 2014. №1. С. 79-84.
7. Бондарчук В., Алколей Дж., Молдован Л., Курдицький С. Сільськогосподарський обслуговуючий vs виробничий кооператив [Електронний ресурс] // <http://www.zerno.org.ua/articles/coop/304>.
8. Томич І. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – магістральний шлях для АПК України [Електронний ресурс] // <http://agroconf.org/content/ivan-tomich-rozvitok-silskogospodarskih-obslugovuyuchih-kooperativiv-magistralniy-shlyah>.
9. Про кооперацію. Закон України [Електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua.
10. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки. Указ Президента України №1529/99 [Електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua/go/1529/99.
11. Державна цільова програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до 2015 року [Електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-p.
12. Абетка для малих та середніх виробників сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] // <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=20625>.
13. У Банилові відкрили сільськогосподарський обслуговуючий кооператив [Електронний ресурс] // <http://www.bukoda.gov.ua/news/u-banilovi-vidkrili-silskogospodarskii-obslugovuyuchii-kooperativ>.
14. Утверждены программы господдержки аграриев на 2018 г. [Електронний ресурс] // <http://agropravda.com/news/zakonodatelstvo/9058-utverzhdeny-programmy-podderzhki-agrariyev-na-2018-g>
15. Перебийніс В.І., Світлична А.В. Організаційний розвиток підприємств: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 216 с. [Електронний ресурс] // <http://dspace.uccu.org.ua/handle/123456789/1547>.

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Бугубаева Р.О.
к.э.н., профессор
Беспаева Р.С.
магистр, преподаватель кафедры
Менеджмента и инноваций
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Современный этап развития экономики Казахстана определен как курс ускоренного индустриально-инновационного развития. В этих условиях становится очевидным, что без модернизации экономики невозможно преодолеть технико-экономическую отсталость значительной части реального сектора экономики.

Одним из важных направлений модернизации экономики Казахстана на период до 2020 года является формирование и развитие национального инновационного предпринимательства, в том числе малого инновационного предпринимательства.

Инновационное предпринимательство – это особая новаторская деятельность, процесс хозяйствования, в основе которого постоянный поиск идей ориентированных на инновации. Под инновационным предпринимательством в широком смысле можно понимать хозяйствующую деятельность любой компании, использующей нововведения, инновации. Говоря о собственно инновационном предпринимательстве, следует понимать предпринимательскую деятельность по разработке и коммерциализации любых востребованных рынком новшеств.

Казахстан прилагает большие усилия по формированию инновационной системы. В 2017 году в Рейтинге стран мира по индексу инноваций Казахстан занял 78 место. По региональной классификации среди стран Центральной и Южной Азии Казахстан занимает 2 место, находясь между Индией и Ираном.

Развитие отраслей высоких технологий является стратегической задачей государства, одним из главных факторов от которого зависит уровень жизни населения РК и благосостояние Республики в целом.

Для реализации этой задачи в последние годы приняты такие стратегические документы как Государственная программа по форсированию индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 годы, Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы и другие.

Но, несмотря на все это, успехи на пути развития инновационного предпринимательства весьма скромны.

Таблица 1 – Основные показатели инновационной деятельности в РК в 2007-2016 г.г.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Валовый внутренний продукт, млрд. тенге	12 849,8	16 052,9	17 007,6	21 815,5	28 243,1	31 015,2	35 999,0	39 675,80	40 884,1	46 971,2
Внутренние затраты на НИОКР, млн. тенге	26 835,5	34 761,6	38 988,7	33 466,8	43 351,6	51 253,1	61 672,7	66 347,6	69 302,9	66 600,1
Доля внутренних	0,21	0,22	0,23	0,15	0,15	0,16	0,17	0,17	0,17	0,14

затрат на НИОКР от валового внутреннего продукта, %										
Количество предприятий по всем типам инноваций всего, единиц	10 889	11 172	10 096	10 937	10 723	21 452	22 070	24 068	31 784	31077
из них: имеющие инновации	526	447	399	467	614	1215	1774	1 940	2 585	2 879
Уровень активности в области инноваций, в %	4,8	4,0	4,0	4,3	5,7	5,7	8,0	8,1	8,1	9,3
Доля инновационной продукции по отношению к ВВП, %	1,19	0,69	0,49	0,65	0,84	1,22	1,61	1,46	0,92	0,95
Количество организаций (предприятий), осуществлявших НИОКР, единиц	438	421	414	424	412	345	341	392	390	383
Численность работников, выполняющих НИОКР, человек	17 774	16 304	15 793	17 021	18 003	20 404	23 712	25 793	24 735	22 985
Составлено на основе источника [1, с. 66].										

С 2007г. по 2016г. отмечается положительная динамика количества предприятий по всем типам инноваций, что свидетельствует о повышении уровня инновационной активности предприятий в целом по стране. Так с 4,8% в 2007 году он вырос до 9,3% в 2016 году. Наибольшая инновационная активность наблюдается в сферах высшего образования (57,1%) и деятельности в области здравоохранения (21,5%). Далее по инновационной активности можно отметить электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование – 14,1%, затем – обрабатывающая промышленность 12,8%.

В 2014 году число организаций, выполнявших исследования и разработки составило 392 единицы, а численность работников, выполняющих НИОКР – 25 793 человек, но уже в 2016 году эти показатели снизились до 383 единицы и 22 985 человек соответственно.

В 2016 году доля внутренних затрат на науку в РК составила 0,14%. Рассматривая динамику данного показателя с 2007 по 2016 годы, можно увидеть, что расходы на исследования и разработку на протяжении последних десяти лет остаются на одном и том же уровне, и даже снижаются с 0,23% в 2009 году до 0,14% в 2016 году.

По данным таблицы 1, можем отметить изменения доли инновационной продукции к ВВП Республики Казахстан за период с 2007 по 2016 годы. В период с 2012 г. по 2013 г. наблюдается постепенное увеличение доли инновационной продукции до 1,6%, а затем ее сокращение до 0,95% в 2016 году.



Рисунок 1 – Доля инновационной продукции к ВВП РК за 2007-2016 гг.
Составлено на основе источника [1, с 66].

Анализ кривой «Доля инновационной продукции в общем объеме производства РК» указывает на изменчивость данного показателя. На протяжении с 2007 по 2016 годы, доля инновационной продукции колеблется от 0,49% до 1,61%. При этом показатель опускается до самой низкой точки в кризисный период, а именно в 2009 году, но, затем, постепенно возрастает до пика в 2013 году. В 2016 году этот показатель сократился на 0,66% и составил 0,95%.

Одной из причин этого положения является зависимость казахстанских предприятий от зарубежных разработок и уже внедренных и используемых технологий, что тормозит процесс управления и модернизации своей индустриальной базы.

Кроме того, сдерживающим фактором развития инноваций является отраслевая структура отечественной экономики, в которой преобладают добывающие отрасли и отрасли первичной переработки. Более того, эти отрасли отличаются достаточно продолжительным жизненным циклом применяемых технологий, относительно стабильным ассортиментом выпускаемой продукции и низкими темпами ее обновления. В связи с этим они относятся к мало и среднетехнологическим отраслям. Склонность к инновациям характерна для высокотехнологичных отраслей, и чем шире в экономике представлены наукоемкие отрасли, тем более им присуще инновационная деятельность.

Не способствуют инновационной активности также общая техническая и технологическая отсталость предприятий, сырьевая направленность экспорта, отсутствие системной связи науки с производством, так как проводимые прикладные разработки не имеют продолжения, в виде коммерциализации и внедрения в производство.

Повышению заинтересованности предприятий во внедрении инноваций способствовало бы предоставление ряда льгот инновационным предприятиям. Например, налоговые каникулы (от 5 до 10 лет); освобождение или уменьшение налога на добавленную стоимость на выпускаемые инновационные товары; помощь в продвижении отечественных инновационных товаров путем создания единой рекламной организации.

Серьезный урон экономике наносит и тот факт, что более 50% инновационной продукции вывозится за пределы страны, что обедняет свой рынок, порождает неудовлетворенность отечественных предприятий в инновациях или свидетельствует о невостребованности этой продукции на внутреннем рынке.

Таким образом в качестве факторов, препятствующих повышению инновационной активности предприятий, исследователями выделяются:

- высокая стоимость нововведений;
- недостаточность собственных финансовых средств;
- неприемлемые условия инвестирования и кредитования;
- недостаточная платежеспособность заказчиков;
- невысокая финансовая поддержка со стороны государства.

И как следствие этого крайне недостаточный уровень затрат на технологические инновации в Казахстане (менее 1% ВВП), в то время как в высокоразвитых странах на науку расходуют более 10% ВВП. Рекомендуемая Международным академическим советом доля расходов для развивающихся стран составляет 1-1,5% от ВВП. К примеру, доли расходов на науку в ведущих странах мира в 2016 году составляли в Израиле – 4,25; в Корее – 4,23; в Швейцарии – 3,12; в Японии – 3,29 и т.д.

В современных условиях, когда крупная промышленность утратила способность играть стратегическую роль в решении масштабных задач перевода экономики Казахстана на инновационный путь развития именно малый инновационный бизнес способен стать локомотивом модернизации казахстанской экономики, способствовать повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке [3, с. 35].

В настоящее время в мировой экономике возрастание роли малого бизнеса в инновационном процессе является всеобщей тенденцией. Крупные и средние предприятия менее восприимчивы к освоению инноваций, недостаточно гибки и мобильны к нововведениям. Этому способствует и усиление государственной поддержки венчурного бизнеса.

Напротив, малый бизнес лучше организован, обладает высокой мобильностью, использует более современные технологии, кроме того небольшие масштабы проектов позволяют им сокращать затраты и снижать риск потери.

Как свидетельствует мировая практика во второй половине XX века из 58 наиболее значимых изобретений, реализованных в США и Западной Европе, 46 приходится на малые инновационные предприятия.

Из опыта США, эффективность затрат на НИОКР в инновационных бизнес-структурах в 4 раза выше, чем в крупных и средних предприятиях, при этом на одного занятого инноваций приходится в 2,5 раза больше, значительно быстрее происходит их внедрение, и затраты на 75 % меньше, чем у крупных предприятий [2, с.49].

Однако в Казахстане, несмотря на предпринимаемые меры, экономическая среда в целом недостаточно благоприятна для развития малого инновационного предпринимательства. Во-первых, неразвиты связи государственного и вузовского сектора науки с промышленностью. Во-вторых, банковское кредитование отстранено от инновационных процессов. Кроме того, низка инновационная активность частного сектора. Да и государство, в целом поддерживая малый бизнес, вовсе не направляет усилия на рост его инновационного потенциала.

Для повышения результативности отечественного малого инновационного предпринимательства необходимо и далее совершенствовать правовую базу для самоорганизации малого предпринимательства и развития различных форм его самофинансирования. Кроме того, государственная прямая и косвенная финансовая поддержка малых инновационных предприятий должна осуществляться в формах предусмотренных законами РК «О государственной поддержке малого предпринимательства» и «Об инновационной деятельности».

В действительности же малые предприятия пока финансируются на условиях, которые более выгодны коммерческим банкам, с предоставлением гарантий, залога и т.д. Чтобы создание малых инновационных фирм носило массовый характер необходимо предоставлять им налоговые льготы и стартовый капитал. Поддержка должна включать также обучение эффективному ведению бизнеса, оказанию правовой и информационной поддержки.

Список использованной литературы:

1. Наука и инновационная деятельность Казахстана 2012-2016 г.г. Статистический сборник. Комитет по статистике. Министерство национальной экономики РК. – Астана. – 2017.
2. Счастливая Н. В. Малый инновационный бизнес в экономике развитых стран // Вестник Оренбургского Государственного Университета, № 2. – 2009.
3. Каюмов А.М. Малый инновационный бизнес как основа модернизации российской экономики. Креативная экономика, 2010, № 12.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА

Кенжебеков Н.Д.,
к.э.н., доцент кафедры
«Туризм и ресторанное дело»
Кауыров Д.
магистрант 2 курса
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Казахстан имеет огромный потенциал для того, чтобы стать известным мировым брендом в сфере туризма. Уникальные природные объекты, а также богатая история дают Казахстану возможность быть в числе наиболее привлекательных стран, для туристов с различными интересами. Для того, чтобы удовлетворить каждого туриста необходимо развить инфраструктуру, которая позволит всем желающим насладиться гостеприимством нашей страны с наименьшими неудобствами. На сегодняшний день уровень развития туризма в стране не соответствует международному. Инфраструктура более – менее развита в регионах вблизи крупнейших городов страны: столицы республики Астаны и города Алматы.

В государственной программе развития «Нұрлыжол», утверждённой Указом Президента Республики Казахстан от 6 апреля 2015 года, одной из ключевых программ является развитие туристской инфраструктуры. Казахстан обладает большим потенциалом для развития туризма, для полноценного раскрытия которого требуется, в том числе, развитие транспортной инфраструктуры.

Реализация концепции развития индустрии туризма Казахстана направлена на развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение туристских потоков и снижение транспортных издержек в экономике, безопасность и устойчивость развития отрасли; повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения и конкурентоспособности транспортной системы и реализацию транзитного потенциала страны. Для этого необходимо решать задачу увеличения протяженности и расположения транспортных путей с повышением их технического уровня и формированием единой дорожной сети в пределах территории страны и регионов, развития участков международных транспортных коридоров, совершенствования системы безопасности дорожного движения.

Обобщение экономической литературы позволили выявить три основных методологических подхода к оценке особенностей транспортной инфраструктуры индустрии туризма – технократический, функциональный и стоимостной.

В рамках первого подхода выявляются особенности транспортной инфраструктуры как инженерно-технической инфраструктуры туристского региона в целом. В данном случае речь идет о инженерно-технологическом комплексе, обеспечивающий качественное, безопасное и быстрое оказание транспортных услуг туристам. Авторы

работы [1] Серебряков Л.Г. и Яновский В.В. под транспортной инфраструктурой склонны понимать «часть инженерной инфраструктуры, включающей комплекс транспортных коммуникаций и устройств, обеспечивающих грузо- и пассажироперевозки».

В рамках функционального подхода основными особенностями транспортной инфраструктуры индустрии туризма являются обеспечение необходимых условий для беспрепятственного выполнения транспортно-перевозочных услуг. В первую очередь, речь здесь идет о необходимости развития транспортной доступности, причем не всегда речь идет о инженерном строительстве. Этот спектр расширяется проблемами реализации туристских формальностей в части реализации транспортных услуг, вопросами использования и развития специализированных видов транспорта, услуг трансфера и аренды и т.д.

В рамках стоимостного подхода транспортная инфраструктура - это вид регионального инфраструктурного капитала. Так, Гольская Ю.Н. под региональной транспортной инфраструктурой понимает региональный транспортный инфраструктурный капитал, т.е. «определенный вид капитала, носящий специфический общественный характер, выражающийся в способности транспортной инфраструктуры приносить выгоды региону не только экономического, но и социокультурного свойства, и обуславливающий синергетический эффект от его реализации» [2].

На наш взгляд, необходимо использовать сочетание всех трех подходов, что обусловлено следующими положениями:

Во-первых, как было отмечено ранее, инфраструктура это в первую очередь совокупность определенных функций, в том числе организационной (осуществление взаимосвязи между функциональными элементами региона), производственной и социальной (обеспечение условий для беспрепятственного и быстрого выполнения перевозочного процесса грузов и людей) функций. Ключевой совокупной функцией транспортной инфраструктуры, определяемой ее экономической сущностью и регионообразующим характером, является осуществление региональных и межрегиональных транспортно-экономических связей.

Во-вторых, стоимость транспортных услуг в индустрии туризма рассматривается как системообразующий фактор конкурентоспособности туристского продукта, а создание и функционирование транспортной инфраструктуры невозможно без капиталовложений, при этом она является одним из фондоемких и инерционных секторов экономики, следовательно, фактор стоимости играет решающую роль в развитии транспортной инфраструктуры.

В-третьих, транспортная инфраструктура имеет важное значение в решении социально-экономических задач индустрии туризма, участвуя в создании туристского продукта, осуществляя территориальную доступность объектов туристской привлекательности, обеспечивая транспортную мобильность туристов и тем самым внося непосредственный вклад в производство валового регионального продукта туристской отрасли посредством осуществления возложенных на данный вид региональной инфраструктуры функций. В то же время величина инвестируемого капитала в транспортную инфраструктуру напрямую зависит от темпов развития индустрии туризма.

Таким образом, в первую очередь главными особенностями транспортной инфраструктуры индустрии Казахстана является:

- обеспечение эффективной инфраструктурой авиационного рынка;
- транспортная доступность к уникальным природным и рекреационным ресурсам.

Рынок бизнес-авиации в Казахстане переживает свою третью трансформацию. Зародился рынок в начале 2000-х и к 2007 году он насчитывал около 30 авиакомпаний с порядка 50 самолетами, работающих в секторе корпоративных перевозок. Около 70% самолетов в тот период составляли ВС советского производства, переоборудованные в бизнес-джеты. После кризиса 2008 года и введения всех авиакомпаний Казахстана в 2009 году в «черный список» начался резкий упадок отрасли бизнес-перевозок – количество

казахстанских авиакомпаний, работавших в секторе корпоративных и бизнес-перевозок к 2012 году, сократилось до 9, количество самолетов до 20, в основном западного производства. Начиная с 2013 года количество бизнес-операторов сократилось до 5, но наблюдается постепенный рост количества самолетов в данных авиакомпаниях на 20% в год и более ускоренный рост авиаперевозок на порядка 30% в год.

На данный момент грубо можно поделить все перевозки в данном секторе на следующие составляющие: около 40% - корпоративные, около 30% – бизнес-чартеры, около 20% – VIP-туризм, а в остальные 10% входят медицинские эвакуации и пустые перегоны.

Что касается инфраструктуры, то по сравнению с серединой 2000-х здесь наблюдаются хорошие сдвиги.

У большей части региональных аэропортов в Республике Казахстан реконструированы ВПП и установлено новое аэронавигационное и светосигнальное оборудование западного производства. Повышены минимумы категорий ВПП. Кроме этого, реконструированы терминалы и в наиболее привлекательных для туристов и бизнесменов городах построены новые VIP-терминалы. Все это очень благотворно сказывается на росте количества корпоративных и бизнес-перелетов внутри страны. Еще одним приятным трендом, связанным со все большим использованием самолетов западного производства, является строительство новых отапливаемых ангаров для хранения и технического обслуживания воздушных судов. Но пока это наблюдается только в основных городах базирования бизнес-джетов – в Астане и Алматы.

За годы независимости проведена реконструкция 15 взлетно-посадочных полос (ВПП) и 12 терминалов аэропортов Казахстана.

В целях модернизации инфраструктуры воздушного транспорта в текущем году в рамках исполнения Послания Главы государства «Нұрлыжол» завершено строительство нового терминала аэропорта Астаны, обеспечивающего комфортное обслуживание пассажиров, как на внутренних, так и на международных авиалиниях, и имеющего широкую возможность обслуживания трансфертных и транзитных пассажиров. Площадь терминала составляет 47 000 м². Пропускная способность нового терминала - 5 млн. человек в год (действующий терминал – 3,2 млн. чел.), итого 8,2 млн. пассажиров в год или 2525 пасс/ час.

В 2017 году завершена реконструкция одной из действующих взлетно-посадочной полос аэропорта г. Алматы. Продолжается работа по реализации проекта реконструкции ВПП аэропорта г. Семей. В планах до 2020 года намечена реконструкция ВПП аэропортов городов Костанай и Оскемен.

Из нескольких десятков аэропортов Казахстана ежедневно совершаются вылеты во множество стран и городов. Российские путешественники выбирают обычно воздушные ворота Алматы или Астаны, чтобы оказаться на древней земле, богатой и историческими достопримечательностями, и уникальными природными шедеврами.

Прямой перелет в крупнейшие города страны ежедневно осуществляют и российская, и казахстанская авиакомпании, а время в пути составляет от 3,5 до 4,5 часов в зависимости от пункта назначения.

Право обслуживать международные рейсы имеют многие казахстанские аэропорты. В настоящее время в Казахстане функционируют 14 аэропортов:

- АО «Международный аэропорт Астана»;
- АО «Международный аэропорт Алматы»;
- АО «Международный аэропорт Актобе»;
- АО «Международный аэропорт Усть-Каменогорск»;
- АО «Международный аэропорт г.Петропавловска»;
- АО «Международный аэропорт Костанай»;
- АО «Международный аэропорт Аулие-Ата» (г.Тараз);
- ТОО «Международный аэропорт Семей»;

- АО «Авиакомпания Жетысу» (г.Талдыкорган);
- АО «Аэропорт Сары-Арка» (г.Караганды);
- АО «Аэропорт Шымкент»
- АО Авиакомпания «Кокшетау»;
- АО «Аэропорт Павлодар»;
- АО Авиакомпания «Жезказган Эйр» (г. Жезказган).

Крупнейшими аэропортами в Казахстане являются аэропорты Алматы и Астаны, но и они по мировым стандартам относятся к категории малых аэропортов (количество обслуженных пассажиров – менее 5 млн. пассажиров в год).

Согласно зарубежной практике аэропортам с пассажиропотоком ниже 1 млн пассажиров в год сложно оставаться прибыльными.

Поэтому и в Казахстане назрела необходимость либерализации установления уровня тарифов, ведь дерегулирование деятельности аэропортов позволит им осуществлять гибкую тарифную политику и в конечном итоге улучшить своё финансовое положение.

По поводу транспортной доступности к уникальным природным и рекреационным ресурсам.

Международный опыт показывает, что в странах, где неразвита сеть автомобильных дорог, стоимость предоставления населению услуг в 2-3 раза выше, чем в странах с развитой инфраструктурой.

В Республике Казахстан функционирует 34 автовокзала (31 частные, 4 не соответствует требованиям) и 138 автостанций (100% частные, 72 не соответствует требованиям).

Проблема транспортной доступности туристских территории особенно актуальна именно для Казахстана, где туристский потенциал многих регионов и местностей, имеющих значительные природные и культурные ресурсы, резко ограничивается именно транспортной доступностью этих территорий. Например, слишком большой удалённостью дестинации от мест проживания туристов, обладающих платёжеспособным спросом, отсутствием современных средств сообщения (авиа- и автомагистралей), высокой стоимостью поездки или совокупностью данных факторов.

Исходя из этого, доступность к природным туристским ресурсам Казахстана значительно ограничивается отсутствием приличных транспортных коммуникаций, высокой стоимостью услуг перевозчиков, огромным износом основных фондов.

Низкая транспортная доступность, отсутствие развитой туристской инфраструктуры лишают отдаленные регионы Казахстана (а это значительная часть малых и средних исторических городов, и тем более, достопримечательных мест в сельской местности) возможности приема сколько-нибудь значительного числа туристов..

Основными проблемами автодорожной отрасли являются: высокая изношенность имеющейся дорожно-эксплуатационной техники, высокая капиталоемкость восстановительных работ, недостаточное финансирование развития сети автодорог республиканского значения и соблюдения межремонтных сроков службы дорог, низкие технические параметры существующих автодорог, низкий уровень развития автомобильных дорог областного и районного значения вследствие недостаточного финансирования из местных бюджетов.

Список использованной литературы

1. Серебряков Л.Г. Проблемы стратегического планирования транспортной инфраструктуры региона - инновационный подход // Научные труды Северо-Западной академии государственной службы. – СПб, 2011. – Т. 2. Вып. 1: Государственная власть и местное самоуправление в России: история и современность. – С. 206–215.

2. Гольская Ю.Н. Оценка влияния транспортной инфраструктуры на социально-экономическое развитие региона: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05 – Екатеринбург, 2013.

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ» РЕГИОНОВ ИСПАНИИ

Онипко Т.А.
аспирант кафедры экономической теории и
прикладной экономики
Высшего учебного заведения Укоопсоюза
«Полтавский университет
экономики и торговли»

Глобализационные процессы, которые характерны для современной мировой экономики, сопровождаются усилением межгосударственной и межрегиональной конкуренции. В связи с этим многие страны и регионы мира вынуждены заняться поиском ключевых факторов, влияющих на повышение конкурентоспособности. Как свидетельствует современная мировая практика, важным фактором инновационного развития экономики и повышения ее конкурентоспособности являются инновационные кластеры, подразумевающие под собой эффективные системы взаимодействия науки, бизнеса и власти.

В марте 2010 г. была принята экономическая стратегия Европейского Союза (ЕС) «Европа 2020: стратегия интеллектуального, устойчивого и всеобъемлющего роста» на ближайшее десятилетие. Основываясь на этом документе, страны и регионы ЕС принялись за разработку и реализацию новых национальных и региональных инновационных стратегий – так называемых стратегий «интеллектуальной специализации» («Smart Specialisation Strategies»). Вместе с тем инновационные кластеры призваны не только способствовать формированию региональных инновационных стратегий, но и стать эффективным механизмом их реализации. Поэтому считаем целесообразным исследование инновационных кластеров в качестве механизма реализации стратегий «интеллектуальной специализации» на примере регионов европейских стран, в частности Испании.

Актуальность данной темы обусловлена также тем, что именно в Испании на базе Института перспективных технологических исследований (г. Севилья, регион Андалусия) базируется «Платформа интеллектуальной специализации» («Smart Specialisation Platform») – проект Европейской Комиссии, направленный на оказание помощи европейским странам и регионам в разработке и реализации инновационных стратегий. Кроме этого, в Испании (г. Барселона, регион Каталония) базируется TCI Network – глобальная сеть специалистов-практиков по вопросам кластеров, инноваций и конкурентоспособности, занимающаяся, в частности, организацией научно-практических конференций глобального и европейского масштаба. Ближайшая конференция должна состояться 20–22 марта 2018 г. в г. София (Болгария). Лейтмотивом конференции станут вызовы и возможности для кластеров в странах Восточной Европы в условиях дигитализации экономики, усиления глобализации и создания общих ценностей социально-экономического развития.

Несмотря на усиление конкуренции между европейскими странами, Испания, согласно данным отчета Всемирного Экономического Форума (ВЭФ), попадает в топ-40 наиболее конкурентоспособных стран мира, занимая 34-е место в рейтинге. По составляющей «Уровень кластерного развития» (субиндекс «Уровень развития бизнеса») Испания занимает 36-е место в рейтинге, тем самым попадая в топ-40 стран, где наиболее развиты кластеры [1, с. 270–271]. Исследовав динамику глобальной конкурентоспособности Испании и уровня ее кластерного развития на протяжении последнего десятилетия, можно заключить, что существует взаимосвязь между кластерным развитием страны и уровнем ее конкурентоспособности (рис. 1).

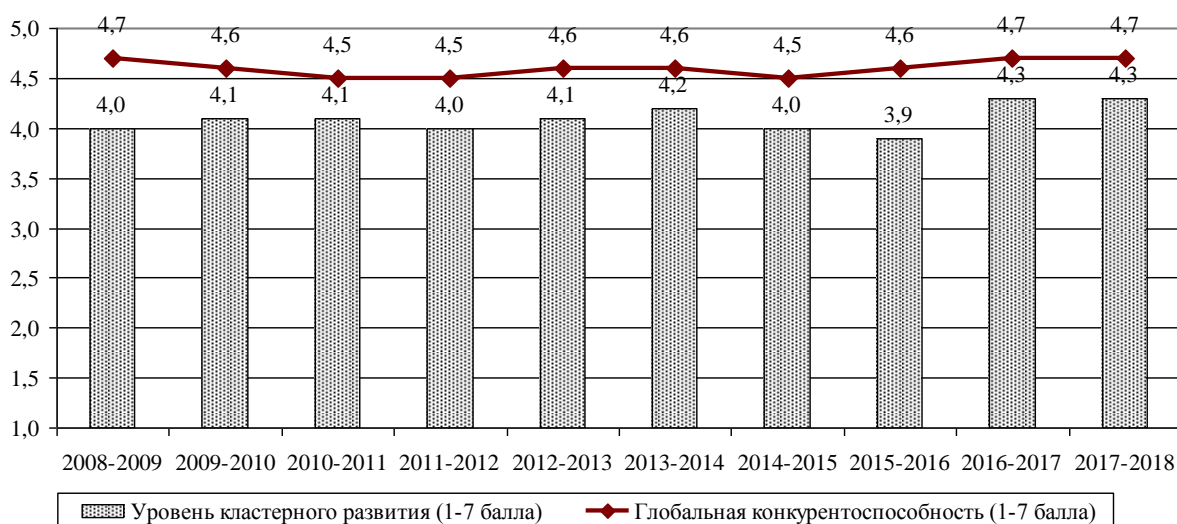


Рис. 1. Динамика уровня кластерного развития Испании и ее глобальной конкурентоспособности, 2009–2018 гг. [1, с. 270–271]

В 2017 г. Европейской Комиссией проведена сравнительная оценка эффективности инновационных систем 220 европейских регионов. Результаты оценки (табл. 1) свидетельствуют о том, что большинство регионов Испании являются «Умеренными инноваторами» (Moderate Innovators), за исключением страны Басков «Сильные инноваторы» (Strong Innovators) и Канарских островов «Догоняющие инноваторы» (Modest Innovators).

Таблица 1. Регионы Испании в рейтинге «Региональное инновационное табло 2017» [2, с. 25]

Регион Испании	Место (из 220 регионов)	Балл (средний по ЕС – 100)	Регион Испании	Место (из 220 регионов)	Балл (средний по ЕС – 100)
Страна Басков	110	91,4	Астурия	150	66,7
Каталония	114	88,5	Кастилия и Леон	151	66,6
Мадрид	119	85,9	Мурсия	153	66,2
Наварра	120	85,5	Андалусия	157	65,1
Арагон	130	78,0	Кастилия-Ла-Манча	167	59,8
Валенсия	132	76,5	Балеарские острова	169	59,0
Риоха	134	75,3	Эстремадура	180	55,3
Кантабрия	140	71,9	Канарские острова	200	47,9
Галисия	142	71,6			

В Испании, как и во многих других странах Европы, инновационные кластеры рассматриваются в качестве одного из главных механизмов реализации стратегий «интеллектуальной специализации», то есть стратегий инновационного развития регионов с целью повышения уровня их конкурентоспособности. Следовательно, инновационные кластеры Испании, обладая мощным потенциалом, способствуют формированию новых региональных конкурентных преимуществ и укреплению уже существующих. Ныне «Платформой интеллектуальной специализации» (создана в июне 2011 г.) зарегистрировано 170 европейских регионов, включая 17 регионов Испании [3]. Каждый регион Испании определил свой научно-исследовательский потенциал с тем, чтобы сконцентрировать усилия и ресурсы на развитии приоритетных отраслей.

Испания относится к тем странам, где кластерная политика реализуется преимущественно на региональном уровне. При правительствах регионов Испании функционируют агентства регионального развития, реализующие политику, направленную на укрепление малого и среднего бизнеса, усиление его интернационализации, социально-экономическое развитие региона и повышение региональной конкурентоспособности. Оказывая участникам инновационных кластеров поддержку (информационную, консультационную, финансовую, организационно-техническую и т.д.), агентства тем самым способствуют реализации стратегий «интеллектуальной специализации».

На национальном уровне агентства регионального развития объединены в Испанскую ассоциацию агентств регионального развития «FORO ADR» (официально создана в 2007 г.), целью которой является содействие в налаживании взаимодействия между различными регионами страны. В состав ассоциации входят, в частности, следующие организации: Агентство Андалусии по вопросам инноваций и развития «IDEA»; Институт экономического развития Астурии «IDERA»; Институт инновационного предпринимательства Балеарских островов «IDI»; Агентство развития бизнеса страны Басков «SPRI»; Институт предпринимательской конкурентоспособности Валенсии «IVACE»; Институт экономического развития Галисии «IGAPE»; Агентство Канарских островов по вопросам исследований, инноваций и информационного общества «ACISI»; Агентство развития предпринимательства и конкурентоспособности Каталонии «ACCIO»; Агентство экономического развития региона Риоха «ADER» [4].

Стратегия «интеллектуальной специализации» Каталонии «RIS3CAT» (2014–2020) разработана в соответствии со стратегией «Европа 2020» и направлена на повышение конкурентоспособности региональной экономики с помощью инноваций. «RIS3CAT» устанавливает четыре стратегические цели: модернизация предприятий путем улучшения эффективности производственных процессов, усиления интернационализации и переориентации на производство продукции с более высокой добавленной стоимостью; развитие новых видов экономической деятельности посредством инноваций и соответственно освоение новых рыночных ниш; укрепление Каталонии в качестве одного из ведущих европейских центров генерирования знаний, а также связывание технологического и творческого потенциала с приоритетными отраслями; улучшение инновационной системы Каталонии, повышение конкурентоспособности предприятий, в частности малых и средних, а также активизация политики правительства относительно продвижения инноваций, интернационализации и предпринимательства.

Каталония – один из наиболее конкурентоспособных регионов Испании, обеспечивающий 24% испанского экспорта. Ныне в Каталонии насчитывается 31 кластер различного уровня инновационности, которые охватывают 2 тыс. 200 фирм, обеспечивают 250–300 тыс. рабочих мест и около 30% ВВП региона [5].

В стратегии «интеллектуальной специализации» Каталонии выделены семь приоритетных для экономики региона отраслевых групп: энергетика и природные ресурсы (возобновляемая энергетика, переработка отходов, энергосбережение и энергоэффективность и пр.); агропищевая промышленность; промышленные системы и современное промышленное производство (робототехника, электронная и оптическая промышленность и т.д.); отрасли, связанные с мобильностью (например, автомобилестроение); отрасли, имеющие отношение к здравоохранению (фармацевтика, медицинские технологии и т.д.); отрасли, связанные с дизайном (например, текстильная отрасль, производство кожи, одежды, обуви, ювелирных изделий, мебели, парфюмерии и косметики); отрасли, связанные с творчеством и культурой (туризм, спорт).

Следовательно, инновационные кластеры Каталонии действуют в приоритетных отраслях региональной экономики: возобновляемая энергетика (солнечная, биоэнергетика), здравоохранение, биотехнологии, агропищевое производство, цифровые технологии, оптика и фотоника, автомобилестроение, новые материалы, мода, спорт и т.д.

В целом, согласно «RIS3CAT», инновационные кластеры призваны способствовать инновационному развитию региона и повышению его конкурентоспособности.

Стратегия «интеллектуальной специализации» Страны Басков «RIS3 Euskadi», как и стратегии других регионов Испании, является результатом государственно-частного партнерства. «RIS3 Euskadi» разработана при участии Департамента экономического развития и конкурентоспособности Баскского правительства и при поддержке Агентства развития бизнеса страны Басков «SPRI». Оказывая поддержку инновационным кластерам региона, которых насчитывается более двадцати, «SPRI» содействует реализации данной стратегии [6].

«RIS3 Euskadi» предусматривает развитие таких приоритетных направлений: энергетика, включая альтернативные источники энергии (энергия ветра, энергия морских волн, энергия солнца), интеллектуальные сети; отрасли, связанные с культурой и креативностью (видеоигры, музыкальная индустрия, мода, дизайн, архитектура и т.д.); пищевая отрасль (производство качественных продуктов питания – «здоровая еда», включая производство безопасной пищи для детей); экотехнологии (очистка воды и почвы, адаптация к изменениям климата, экосистемные услуги); отрасли, связанные с биологическими науками и здравоохранением; передовое промышленное производство («Basque Industry 4.0» – автоматизированное цифровое производство); городское строительство («интеллектуальные здания») [7].

Таким образом, инновационные кластеры Страны Басков стимулируют инновационное развитие, способствуют повышению конкурентоспособности предприятий региона и усилению их интернационализации, развитию приоритетных отраслей региональной экономики.

Выше изложенное позволяет констатировать, что инновационные кластеры выступают в качестве механизма реализации стратегий «интеллектуальной специализации» регионов Испании. В контексте данных стратегий инновационные кластеры призваны развивать, определенные Европейской Комиссией, ключевые стимулирующие технологии (Key Enabling Technologies, KET's) с целью модернизации промышленной базы Европы, а также повышения конкурентоспособности отраслей европейской экономики (микроэлектроника, информационно-коммуникационные технологии; нанотехнологии; новые материалы; фотоника; биотехнологии; передовые производственные технологии).

В целом стратегии «интеллектуальной специализации» регионов Испании подтверждают тот факт, что инновационные кластеры являются неотъемлемыми составляющими региональных инновационных систем. Базируясь на государственно-частном партнерстве, инновационные кластеры выступают драйверами совместных научно-исследовательских проектов. Вместе с тем инновационные кластеры являются стимулом к развитию приоритетных секторов и отраслей региональных экономик, способствуя укреплению и наращиванию научно-технического потенциала регионов, поддерживая малый и средний бизнес, усиливая процессы его интернационализации. Следовательно, инновационные кластеры призваны способствовать успешной реализации целей и задач стратегий «интеллектуальной специализации» регионов Испании.

Список использованной литературы:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. Insight Report. World Economic Forum, 2017. 393 p. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017/2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
2. Regional Innovation Scoreboard 2017. European Commission, 2017. – 88 p. URL: <http://ec.europa.eu/docsroom/documents/23881>
3. Registered countries and regions in the S3 Platform. Smart Specialization Platform. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/s3-platform-registered-regions>
4. Agencias asociadas. Asociacion Española de Agencias de Desarrollo Regional. URL: <http://www.foroadr.es/agencias-y-colaboradores>

5. Research and Innovation Strategy for the Smart Specialisation of Catalonia. URL: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/224535/ES_RIS3_Catalonia_2014_Final.pdf/bfbfe74c-69e1-45b9-bf61-c23f20fbbc50
6. PCTI EUSKADI 2020. Una estrategia de especialización inteligente. URL: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/224535/ES_RIS3_Euskadi_Final.pdf/5d88271a-045c-42cc-ac85-bfbf60ef17d0
7. País Vasco. S3 priorities. Smart Specialization Platform. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/regions/ES21/tags/ES21>

РАЗВИТИЕ ИНОЯЗЫЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Сергалиева Д.Т.
Токабаева Г.А.
преподаватели колледжа ЭБП
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Казахстан – многонациональная, динамично развивающаяся страна, со своим культурным и историческим наследием. Его новые социально-политические реалии как суверенного государства требуют языковой политики, отвечающей потребностям полиэтнического населения страны и учитывающей особенности языковой, демографической и политической ситуации. Языковая политика в Казахстане – путь интеграции Казахстана в мировое сообщество.

Важнейшей стратегической задачей образования Казахстана является сохранение лучших казахстанских образовательных традиций и обеспечение выпускников колледжей и вузов международными квалификационными качествами, развитие их лингвистического сознания, в основе которого – овладение государственным, родным и иностранными языками.

В каждом своем послании народу Казахстана Президент Нурсултан Назарбаев уделяет особое внимание развитию и совершенствованию сферы образования, культуры, а в особенности – знанию языков. Он отмечает, что в настоящее время очень важно развивать языковую политику в современном казахстанском обществе, так как она необходима для успешного будущего подрастающего поколения. В своем Послании народу Казахстана 10 января 2018 года «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» Н. Назарбаев отметил: «Будущее казахстанцев – за свободным владением казахским, русским и английским языками». Он также подчеркнул, что с 2019 года будет начат переход к преподаванию на английском языке отдельных естественнонаучных дисциплин в 10-м и 11-м классах [1]. В результате выпускники школ будут владеть тремя языками на уровне, необходимом для жизни и работы в стране и в глобальном мире. Тогда и возникнет настоящее гражданское общество.

Новая социально-экономическая и политическая ситуация требует реализации в обществе языковой политики в области иноязычного образования, нацеленной на удовлетворение как общественных, так и личных потребностей к овладению иностранными языками. Многообразие вариантов обучения и обучающих средств предъявило новые требования к профессиональной подготовке преподавателя иностранных языков, которому в новых условиях необходимо уметь действовать не по строго предписанным правилам, а в соответствии с собственным осознанным выбором из числа возможных методических систем. В связи с этим актуализируется проблема модернизации иноязычного образования.

Термин «иноязычное образование» был введен в научный оборот в конце 90-х годов XX века Е.И. Пассовым, который рассматривает иностранный язык не как «учебный предмет», а как «образовательную дисциплину», полагая при этом, что в иноязычном образовании органично сочетаются четыре аспекта: познавательный, развивающий, воспитательный и учебный [2].

Анализ зарубежной и отечественной педагогической литературы свидетельствует о том, что понятие «иноязычное образование» стало общепринятым в профессиональном сообществе преподавателей иностранного языка и может быть рассмотрено в следующих аспектах:

- как целостный педагогический процесс;
- как ценность;
- как деятельность;
- как результат [3].

Иноязычное образование, как важная составляющая образования в целом, отражая сложную сущность процесса и результата обучения иностранным языкам, а также воспитания и развития личности обучающегося средствами образовательной дисциплины «иностранному языку», позволяет выходить в область лингвообразовательных ценностей и смыслов; затрагивать сферу приобретения обучающимся социально значимых качеств; проследить системные связи всех социальных институтов и всех субъектов столь сложных процессов и явлений, какими являются межкультурное и межличностное общение, познавательная, профессиональная деятельность на родном и на изучаемом языке [4]. Основная цель иноязычного образования – формирование вторичной языковой личности, готовой и способной к межкультурному иноязычному общению. Его задачами являются:

- развитие готовности и способности к речевому взаимодействию и взаимопониманию с носителями языка.

- овладение универсальными учебными действиями: умения формулировать цели деятельности, планировать её, осуществлять речевой самоконтроль и самокоррекцию, умение работать с информацией и справочной литературой, элементарными навыками и умениями: работать с текстом в разных режимах, соблюдая темп речи, письма и чтения.

- осознание основных особенностей устной и письменной речи, овладение культурой устной и письменной речи, видами речевой деятельности, правилами использования языка в разных ситуациях общения, нормами речевого этикета, обогащение активного и рецептивного словарного запаса, расширение объёма использования в речи грамматических средств и др.

Смысловые приоритеты современного иноязычного образования позволяют определить его специфические особенности на современном этапе общественного развития:

- Несмотря на определенную нестабильность политико-экономических процессов, миссия иноязычного образования состоит в поддержке языкового и культурного многообразия в обществе, в развитии способности и готовности его граждан к реальному и виртуальному межкультурному взаимодействию с представителями иных лингвоэтнокультур.

- Знание иностранного языка призвано стать своеобразным механизмом превращения лингвоэтнокультурного «многоцветья» в инструмент взаимопонимания. Поэтому в число приоритетных задач современного иноязычного образования входит развитие у молодых людей способности ценить человеческую общность, а также понимать и принимать существующие между народами, этническими группами различия.

- В новом социально-культурном контексте образование в области иностранных языков приобретает ярко выраженную культурно-интегрирующую ценность, позволяющую осознать, что поликультурное и мультилингвальное общественное

пространство требует от действующих в нем субъектов терпимости и понимания в общении с представителями иных национально-культурных социумов.

- Знание иностранного языка и культуры в современных условиях является естественной частью повседневной жизни современного человека и важным компонентом его профессиональной деятельности. Иноязычное образование в новом контексте становится определенным фактором человеческого капитала, превращает современного человека не только в развитую личность, но и личность, социально и экономически свободную.

Языковая политика и принцип многоязычия стали приоритетными вопросами при создании Европейского союза. В 1995 году Европейская комиссия опубликовала официальный доклад о вопросах образования, в котором была поставлена цель трёхязычия всех европейских граждан. Комиссия подчеркнула важность многоязычных навыков общения в условиях единого рынка в информационном веке [5]. Проблемы полиязычия, образования и культуры ежегодно рассматриваются на заседаниях Комиссии Европейского Сообщества с 2007 года. Более того, Еврокомиссия выделяет гранты для проведения исследований по полиязычию с применением средств электронного обучения. Например, проект Babylon & Ontology: «Multilingual and cognitive e-Learning Managenet system via PDA phone».

Лидер государства Н.А.Назарбаев уделяет особое внимание развитию иноязычного образования в нашей республике. В Казахстане идея триединства языков впервые озвучена президентом ещё в 2004 году. В октябре 2006 года на XII сессии Ассамблеи народа Казахстана он вновь отметил, что знание, как минимум, трех языков важно для будущего наших детей. В 2007 году он предложил начать поэтапную реализацию культурного проекта «Триединство языков», согласно которому необходимо развитие трех языков: казахского как государственного, русского как языка межнационального общения и английского как языка успешной интеграции в глобальную экономику.

Именно с этого момента было положено начало развитию иноязычного образования в Республике Казахстан, начался отсчёт новой языковой политики страны. Это было закреплено следующими законодательными актами: Конституция Республики Казахстан, Закон Республики Казахстан «О языках», Закон «Об образовании», Государственная программа функционирования языков в Республике Казахстан на 2001-2010 гг., Концепция развития иноязычного образования Республики Казахстан и другими, которые и составили его правовую основу. Перечисленными выше документами определены роль и место полиязычного обучения, принципы создания современной эффективной системы управления полиязычным образованием.

В 2010 году Указом Президента Республики Казахстан была утверждена Государственная Программа развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы. Ее базовыми компетенциями являются трёхязычие, евразийская поликультурность, коммуникативность и технократичность [6].

В соответствии с ГПРО на 2011-2020 годы определены основные направления модернизации и развития системы образования: развитие дошкольного образования, повышение квалификации педагогических работников, введение электронного образования, проект «E-learning», модернизация высших учебных заведений, модернизация профессионально-технического образования, инновации в среднем образовании. Одним из основных направлений модернизации системы образования является развитие иноязычного образования. Поскольку в мировом образовательном пространстве сегодня основной целью является создание условий для развития многоязычия и формирование межкультурной компетенции, что обеспечит возможность эффективной коммуникации на современных языках международного общения. Современные интеграционные процессы в мире и развитие международного сотрудничества делают владение иностранными языками личностно-значимым. Осознание востребованности иностранного языка в современном мире его роли на рынке

труда способствует повышению мотивации к его изучению. Поэтому обучение иностранным языкам рассматривается как одно из приоритетных направлений модернизации образования в нашей стране, наблюдаются новые, современные тенденции языкового образования.

В результате реализации Государственной программы развития образования в Республике Казахстан на 2005-2010 годы создана сеть специализированных школ для одаренных детей с обучением на трех языках. В настоящее время в республике функционируют более 30 школ с обучением на трех языках. Вместе с тем, в рамках международной стипендии Президента Республики Казахстан «Болашак» обеспечена подготовка англоязычных педагогических кадров для среднего, технического и профессионального, высшего образования. Подготовка педагогических кадров с полиязычным образованием в вузах страны осуществляется через расширение объема кредитов по иностранному языку в цикле базовых дисциплин. Для этого в типовые учебные программы внесены изменения в части подготовки педагогов к преподаванию на трех языках.

В развитии иноязычного образования в Республике Казахстан важную роль играет Государственная программа развития и функционирования языков в Республике Казахстан на 2011-2020 годы. Так как, главной целью Программы является гармоничная языковая политика, обеспечивающая полномасштабное функционирование государственного языка как важнейшего фактора укрепления и развития казахстанской идентичности единства при сохранении языков всех этносов, живущих в Казахстане. Изучение английского и других иностранных языков определены приоритетной задачей данной программы.

Госпрограмма развития языков осуществляется в три этапа. На первом этапе (2011-2013 гг.), проведен комплекс мер, направленных на усовершенствование нормативно-правовой и методологической базы дальнейшего функционирования и развития языков. В рамках второго этапа (2014-2016 гг.) была запланирована реализация комплекса практических мер по внедрению новых технологий и методов в области изучения и применения государственного языка, а также сохранения языкового многообразия. На третьем этапе (2017-2020 гг.) будет осуществлено закрепление результата через системный мониторинг степени востребованности государственного языка во всех сферах общественной жизни, качества его надлежащего применения и уровня владения при дальнейшем сохранении позиций других языков.

По итогам реализации программы доля взрослого населения, владеющего государственным языком, составит к 2014 г. 20%, к 2017 г. – составит 80%, к 2020 г. – 95%. Доля казахстанцев, владеющих русским языком, к 2020 г. составит не менее 90%. Доля населения республики, владеющего английским языком: 2014 г. – равна 10%, 2017 г. – 15%, 2020 г. – 20%. Доля населения, владеющего тремя языками (государственным, русским и английским), к 2014 г. 10%, к 2017 г. – 12%, к 2020 г. – до 15%.

В рамках реализации трехязычного образования 50% учебных дисциплин преподаются на языке обучения (казахский или русский), на втором языке (русский или казахский соответственно) – 20%, на английском языке – 30%. В 76 вузах созданы 2,5 тыс. специальных групп, в которых обучение на трех языках проходят 30 тыс. человек по всем направлениям подготовки.

Совместно с 51 зарубежными вузами в 50 вузах ведется обучение по двудипломным образовательным программам. Внедряются 10 образовательных программ на английском языке. Разработан законопроект, который предусматривает нормы по расширению академической и финансовой самостоятельности вузов.

В 2017 году 600 ППС прошли повышение квалификации на языковых курсах. Проводится обучение корпоративных секретарей Наблюдательных советов 30 вузов страны. Обучены 94 члена наблюдательных советов государственных вузов. К управлению вузами в прошлом году привлечено более 30 зарубежных топ-менеджеров.

В рамках перехода на новую модель экономического роста реализуется проект «Развитие образовательного хаба как драйвера новой экономики 3.0». Одним из приоритетов проекта является привлечение иностранных студентов. В вузах обучаются около 13 тыс. (3%) иностранных студентов. В 2017 году в данном направлении проведено 200 маркетинговых кампаний. АО «Центр международных программ» проведено шесть образовательных PR-мероприятий в Таджикистане, Кыргызстане, Узбекистане, Китае, Индии и Туркменистане. По итогам выставки подписано 20 меморандумов о взаимном сотрудничестве [7].

Но, несмотря на указанные позитивные процессы, развитие иноязычного образования в Республике Казахстан характеризуется рядом негативных явлений:

- Отсутствует единая методологическая платформа для непрерывного и преемственно-вариативного иноязычного образования и унифицированного нормативного его обеспечения (госстандартных и программных требований).

- Учебные заведения самопроизвольно выбирают зарубежные обучающие программы без соотношения с отечественными методами преподавания, соответственно не имея четкого представления о конечном результате деятельности и о критериях оценивания.

К тому же ситуация осложнена дефицитом кадрового состава, который бы полноценно обеспечивал уровневое обучение. В конечном итоге все это повлияло на качество обучения в республике. Требуется серьезное обновление системы управления качеством иноязычного образования, а именно необходимо:

- Пересмотреть национальную иноязычную образовательную политику;
- Обновить полностью методологическую, содержательную, технологическую и ресурсную основу иноязычного образования;

- Создать единое, структурно и содержательно унифицированное иноязычное образовательное пространство для всех форм и уровней системы образования;

- Организовать подготовку и переподготовку кадров для каждой модели образования по ИЯ (раннего, профильного, вариативно – профессионального);

- Создать УМК для каждой из названных образовательных программ;

- Построить единую систему ранжирования и оценки уровней обученности ИЯ, ориентированной на международные стандарты.

Таким образом, в связи с глобальными изменениями во всех сферах жизнедеятельности общества английский язык стал незаменимым средством межкультурного общения. В условиях интенсивных интеграционных процессов, активного международного сотрудничества иноязычное образование вкупе со знанием государственного языка становится действенным инструментом формирования интеллектуального потенциала общества, который становится на современном историческом этапе важнейшим ресурсом развития государства. Высокий уровень иноязычной грамотности приводит к увеличению интеллектуального и нравственного потенциала общества, так как открывается доступ к общечеловеческим ценностям мировой культуры. Каждый человек, владеющий иностранным языком, в какой-то мере увеличивает культурный потенциал страны. Меняется статус языка в мировом обществе, статус культуры – в лингвистике и лингводидактике; возрастают требования к уровню овладения языками и культурой. Владение языками и знание культуры становятся неотъемлемым компонентом профессиональной деятельности человека. В процессе интеграции Казахстана в мировое сообщество меняются и требования рынка труда к специалистам, профессионализм которых тесно связан с уровнем иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции.

С момента принятия новой стратегии развития страны «Казахстан- 2050» политика трехязычия, направленная на изучение казахстанцами казахского, русского и английского языков, проводится интенсивно. Новая языковая политика «Триединства языков», отличающаяся своей эффективностью и популярностью, идеальный пример для

многих стран мира, несомненно, окажет положительное влияние на проведение модернизации системы образования. Политика «Триединство языков» – это реальный шанс для Казахстана интегрироваться в глобальный мир.

Изучая языки, мы сможем достичь многого: национального единения, сохранения языкового многообразия, поднятия на совершенно новый уровень, интеграции Казахстана в мировое сообщество, а также укрепления конкурентоспособности, что так необходимо для нашего государства в период экономической и социальной модернизации.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018г.
2. Пассов, Е.И. Программа-концепция коммуникативного иноязычного образования/ Е.И. Пассов. – М., 2000. –170 с. с. 58.
3. Ветчинова, М.Н. Теория и практика иноязычного образования в отечественной педагогике второй половины XIX –начала XX века: автореф. дис. ... д-ра пед. наук / М.Н. Ветчинова. – М., 2009. – 48 с. с. 5.
4. Гальскова Н.Д. Проблемы иноязычного образования на современном этапе и возможные пути их решения М., 2012, № 9.
5. Teaching and Learning: Towards the Learning Society // European Commission's White Paper, 1995 Brussels: The European Union, 1995.
6. Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы // Указ Президента Республики Казахстан от 7 декабря 2010 года № 1118. <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1000001118>
7. Образовательный портал «Я – студент» <http://ya-student.kz/>

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Рогоза Н.Е.,
д.е.н., профессор,
заведующий кафедрой экономики предприятия
и экономической кибернетики
Кузьменко А.К.,
к.е.н., доцент
кафедры экономики предприятия
и экономической кибернетики
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет
экономики и торговли», г. Полтава

Современное развитие экономики сопровождается нарастающим ужесточением конкурентной борьбы, глобализацией ее характера и интеграцией арсенала используемых методов управления. В этих условиях стратегические векторы экономического роста предприятий фокусируются на проблеме повышения их конкурентоспособности. Следовательно, существует объективная необходимость применения новых методик управления на предприятии, с учетом факторов воздействия внешней среды на его функционирование. Также разработки новых моделей и методов оценки и управления конкурентоспособностью предприятия, которая является индикатором эффективного управления.

Конкурентоспособность любого объекта, в общем случае, рассматривается как важнейший фактор обеспечения его безопасности и последующего эффективного развития [8]. Существует достаточно большое количество определений понятия

«конкурентоспособность». Так, конкурентоспособность (товара) – это: сравнительная характеристика потребительских и стоимостных параметров данного товара по отношению к товару-конкуренту; способность продукции быть привлекательной для покупателя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения, благодаря лучшему соответствию её качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам [1]; способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [12].

Относительно, предприятия, то конкурентоспособность [1111] рассматривается как: 1) способность и возможность компаний проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые в комплексе по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов; 2) способность противостоять на рынке другим производителям и поставщикам аналогичной продукции как за степенью удовлетворения потребностей своими товарами и услугами, так и за эффективностью производственной деятельности [4]; 3) показатель, который отображает результаты работы всех служб предприятия, а также реакцию на изменения внешних факторов влияния [1010]. Таким образом, конкурентоспособность является: экономической категорией, относительной характеристикой, смысл которой раскрывается при сопоставлении с другим объектом; привлекательностью объекта; субъективной характеристикой потребителя, зависящей от конкретного сегмента рынка; степенью удовлетворения требований потребителя.

Моделирование – это метод научного познания, позволяющий создавать упрощенные отображения действительности (экономико-математические, аналоговые, структурные модели конкурентной борьбы) и прогнозировать результаты реализации конкурентной стратегии, а также изыскивать и оценивать резервы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий.

Моделирование конкурентоспособности продукции – процесс создания модели, заменяющей реальную продукцию в процессе ее изучения. При этом, задачами моделирования являются: выделение наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность продукции предприятия; агрегирование их в единую модель; оценка конкурентоспособности продукции предприятия на рынке; выделение закономерностей изменения отдельных параметров продукции и её конкурентоспособности. При построении модели необходимо учитывать ее адекватность относительно процесса исследования, возможность решения модели [6, с. 94].

С точки зрения системного подхода, конкурентоспособность предприятия – это система взаимосвязанных между собой элементов, к которым относятся производственная деятельность предприятия, его финансовые обязательства перед финансовыми институтами, а также договорные обязательства и развитие взаимоотношений с клиентами и поставщиками. При этом, необходимо в комплексе оценивать взаимосвязи между данными элементами и реагировать на меняющиеся тенденции, предпочтения и договорные условия, с целью выработки ответного отклика на сигналы из внешней среды.

К системе конкурентоспособности отнесены факторы, активизирующие процессы в системе и взаимодействие с окружающей средой, направленные на создание конкурентных преимуществ. Авторы в работе [7] показали действие причин (факторов) в системе управления конкурентоспособностью предприятия (рис. 1). Фактор возникает вследствие действия комплекса аттракторов, то есть совокупности внутренних и внешних условий, влияющих на систему и вызывают обусловленность системных изменений. Действие фактора или комплекса приводит к возникновению точки бифуркации, которая представляет собой состояние системы конкурентоспособности предприятия, при наличии которого система становится неустойчивой относительно флуктуаций и возникает неопределенность будущего системы.

Флуктуация – это отклонения, влияющие на изменения системы, которые вызывают появление конкурентного преимущества. Так, в результате стратегического

управления формируется инновационная система, которая меняет старую систему управления инновациями, и обеспечивает быструю коммерциализацию новшеств. Стратегическое управление выступает тем причинным механизмом, который вызывает появление точки бифуркации, то есть такого состояния предприятия, при котором система становится неустойчивой, возникают импульсы, приводящие к ее саморазвитию, то есть к формированию конкурентных преимуществ.

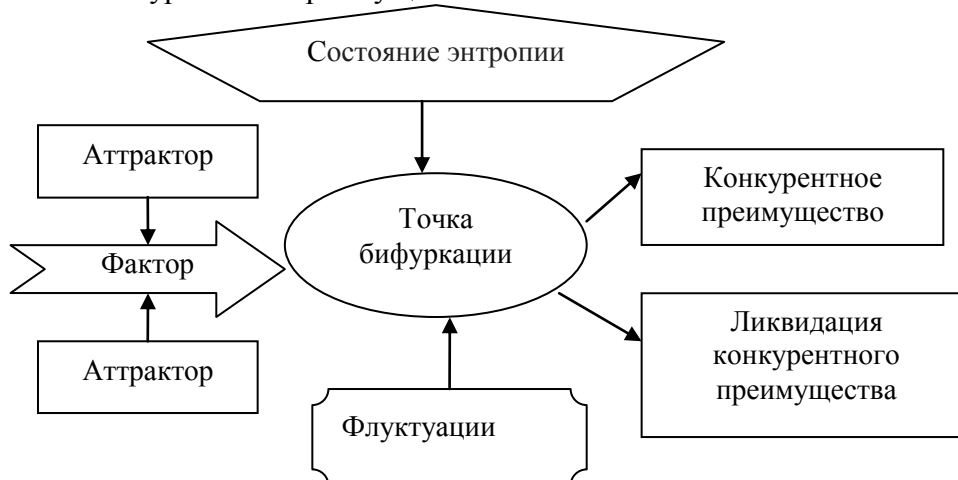


Рисунок 1 – Механизм влияния факторов на системные изменения конкурентоспособности [7, с. 40]

Для моделирования конкурентоспособности предприятия, необходимо идентифицировать проблемы (рост операционных затрат, снижение прибыльности предприятия, увеличение количества конкурентов на рынке, а также падение спроса на продукцию предприятия, что в целом ведет к снижению уровня конкурентоспособности предприятия) и определить границы нестабильности, влияющих на конкурентоспособность предприятия. В соответствии очерченными проблемами, необходимо выполнить комплекс задач управления [3]: анализ внешней и внутренней среды предприятия; оценка уровня конкурентоспособности продукции; оценка уровня конкурентоспособности предприятия; определение желаемого уровня конкурентоспособности предприятия; оптимизация затрат предприятия; увеличение показателя EBITDA; формирование стратегии управления конкурентоспособностью предприятия в условиях нестабильной экономической среды.

Управление конкурентоспособностью предприятия невозможно без постоянного методичного мониторинга внутренней и внешней среды [1010, с. 290]. Проведение STEP-анализа и SWOT-анализа способствует достижению необходимого результата. Результаты STEP-анализа позволят выделить перечень существенных социальных, экономических и политических факторов, которые влияют на интегральный уровень конкурентоспособности предприятия. Это является основой для построения факторной модели. Результаты SWOT-анализа, объединенные в группы слабых и сильных сторон предприятия, используются при формировании его оптимального производственного плана [10]. При этом, путем сравнения собственных возможностей предприятия с возможностями предприятия-конкурента определяются собственные конкурентные позиции предприятия и конкурентные превосходства [5, с. 10].

Для оценки конкурентоспособности предприятия разработано как отечественными, так и зарубежными учеными такие методики: методика, основанная на теории эффективной конкуренции; методика оценки конкурентоспособности предприятия с учетом эффективности инновационного проекта; методика оценки конкурентной силы предприятия; экспресс-оценка конкурентоспособности предприятия; методика анализа конкурентоспособности предприятия по отдельным элементам комплекса маркетинга; методика оценки конкурентоспособности предприятия с использованием конкурентной карты; методика оценки конкурентоспособности предприятия с учетом действия факторов

внутренней и внешней среды; методика оценки конкурентоспособности предприятия с учетом привлекательности отрасли и конкурентного потенциала предприятия; оценка конкурентоспособности предприятия на основе процессного подхода; методика оценки конкурентоспособности предприятия на основе внешних конкурентных преимуществ; методика, использующая в качестве основы оценку конкурентоспособности товара (услуги); методика оценки уровня конкурентоспособности предприятия с учетом имиджа; оценка фактической и стратегической конкурентоспособности предприятия; матричная методика, с использованием матрицы МакКинзи; матричная методика, с использованием матрицы BCG; метод конкурентного маркетинга и другие. Перечисленные методики оценки конкурентоспособности предприятия имеют свои сильные и слабые стороны, области применения. При этом, не существует полноценной стандартной методики оценки и управления конкурентоспособности предприятий.

При оценке конкурентоспособности продукции важно учитывать наиболее существенные факторы, которые определяются как качественными, так и количественными показателями. Поэтому, выбор методов и моделей оценки уровня конкурентоспособности предприятия, с одной стороны, должен удовлетворять функциональной полноте и достоверности оценки показателя, а с другой стороны, – сократить затраты времени и средств на его определение.

С этой точки зрения, целесообразно применить один из методов экономико-математического моделирования – оптимизационное моделирование. Использование данного метода повышает эффективность и результативность оценки за счет увеличения количества факторов, влияющих на интегральный показатель конкурентоспособности, а также выбора оптимальной стратегии поведения предприятия для достижения максимального эффекта.

Если использовать детерминированный факторный анализ экономической деятельности хозяйствующих субъектов, то существуют такие основные группы моделей: аддитивные, мультипликативные, кратные и комбинированные. После построения детерминированной факторной модели выбирается способ ее решения. К традиционным способам и методам определения влияния факторных показателей на результирующий показатель относятся: способы цепных подстановок; абсолютных и относительных разниц; индексный метод; интегральный метод; методы пропорционального деления и дифференциального исчисления. При этом, в рассмотренных методиках оценки конкурентоспособности предприятия, применяемый в них математический аппарат не позволяет в полной мере учесть оценку конкурентоспособности и ее качественные характеристики.

Сейчас, идет поиск новых математических понятий и методов, пригодных для построения и исследования моделей и систем моделей, которые состоят из сложных систем с переменной структурой, имеют меняющийся характер динамики, содержащих неполную, неопределенную и недостаточно формализованную информацию. Одним из таких новых методов моделирования является имитационное моделирование.

Имитационное моделирование – это метод, позволяющий строить модели, описывающие процессы так, как они проходили бы в действительности. Такую модель можно «проиграть» во времени как для одного испытания, так и для заданного их множества. При этом результаты будут определяться случайным характером процессов. По этим данным можно получить достаточно устойчивую статистику; метод исследования, при котором изучаемая система заменяется моделью с достаточной точностью описывающей реальную систему и с ней проводятся эксперименты с целью получения информации об этой системе.

Таким образом, задачами моделирования конкурентных процессов в конкурентной среде являются [2]: 1) выделение значимых факторов, оказывающих влияние на формирование конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности

промышленных предприятий в конкурентной среде; 2) формализация и агрегирование выделенных факторов в конкурентной модели распределения рынка; 3) расчет конечных результатов работы промышленных предприятий и оценка их конкурентоспособности; 4) прогноз динамики конечных результатов деятельности при изменении детерминантов конкурентной среды.

Построение имитационной модели оценки конкурентоспособности предприятия позволит задать все необходимые направления деятельности предприятия и его взаимодействия с контрагентами, предварительно формализовав их. В модели отражается производственная, сбытовая, инвестиционная и финансовая деятельность предприятия. Это позволит, путем изменения из имитации в имитацию нескольких параметров модели, определить ту ситуацию, при которой уровень конкурентоспособности предприятия, как индикатор успешного функционирования предприятия, достигнет наилучшего значения с учетом воздействия факторов нестабильной среды. Разработка и реализация данной модели способствует прогнозированию поведения системы в будущем и определению стратегии повышения конкурентоспособности в ситуации изменчивости условий ведения хозяйствования предприятия.

Необходимо еще учитывать функциональную модель хозяйственной деятельности в процессе моделирования конкурентоспособности (рис. 2). В этом случае, систему рассматриваем как «черный ящик», внутреннее строение которого неизвестно и нам необходимо наблюдать только за входами и выходами системы [9, с. 351].

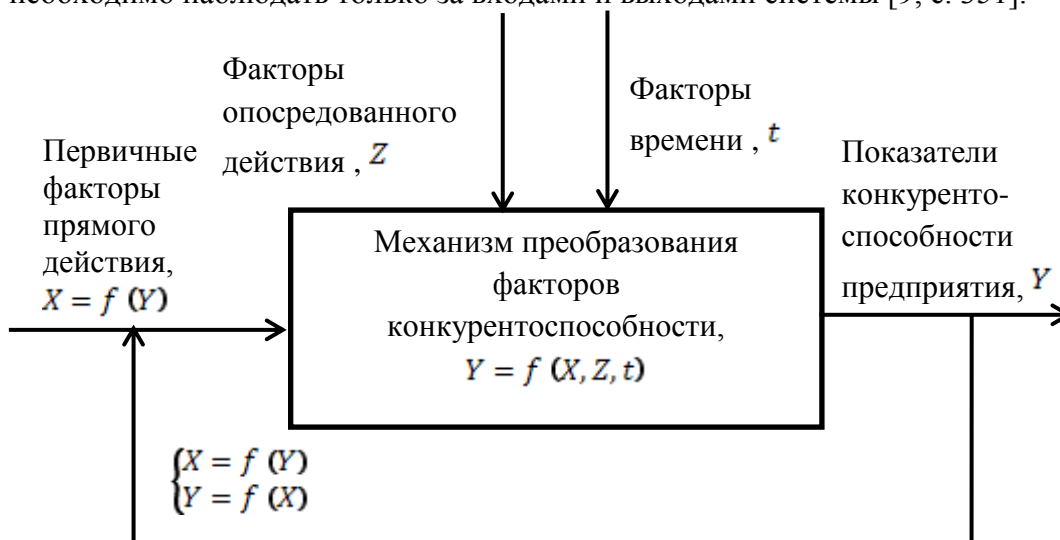


Рисунок 2 – Обобщенная модель процесса формирования конкурентоспособности предприятия [8, с. 132]

К факторам опосредованного действия относится фактор времени, который находится в основе эволюционных процессов социально-экономических объектов. При этом, уровень конкурентоспособности (Y) влияет на факторы прямого действия (X) (качественные и количественные характеристики ресурсов предприятия) и на конкурентные позиции предприятия. То есть, взаимосвязь между конкурентоспособностью и ее факторами имеет вид замкнутого контура. Таким образом, модель конкурентоспособности предприятия имеет следующий вид:

$$\begin{cases} \frac{dy(t)}{dt} = f\left(\frac{dX_i(t)}{dt}, t\right) \\ \frac{dX_i(t)}{dt} = f(\varepsilon, y(t), t) \end{cases}$$

где $y(t)$ – функция изменения показателя-индикатора конкурентоспособности предприятия за время t ; $X_i(t)$ – функция изменения i -го фактора конкурентоспособности, который определяет качественные и количественные характеристики показателя-

індикатора конкурентоспособности підприємства, за время t ; ε – множество факторів, впливаючих на якіснісні і кількіснісні характеристики факторів X .

Слідователно, при моделюванні конкурентоспособности підприємства необхідно учитувати нелінійний характер динамічних процесів в економіці. При цьому, її точне кількісне вимірювання забезпечують багатовимірні методи, які учитують відносительність і латентність конкурентоспособности.

Список использованной литературы:

1. Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие. / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М. : Инфра-М, 2012. – 300с.
2. Воронов А.А. Моделирование конкурентных процессов в конкурентной среде промышленных предприятий / А.А. Воронов, Н.А. Овчаренко // Практический маркетинг. – №5. –2011.
3. Зима А.А. Концептуальний підхід к моделюванню конкурентоспособности промышленного підприємства в условиях нестабильной економічної середы / А.А. Зима // Наукові праці Полтавсько? державно? аграрно? академі?. – Полтава: ПДАА, 2012. Вип. 2 (5); Т.2. – С.120-124.
4. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность підприємства: оценка, диагностика, стратегия: учебник / Ю.Б. Иванов. – Х, ХНЭУ, 2004. – 504с.
5. Кузьменко О.К. Механізм управління потенціалом розвитку торговельних підприємств системи споживчо? коопераці? : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економ. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічно? діяльності) / О.К. Кузьменко. – Полтава, 2011. – 20 с.
6. Кузьменко О.К. Моделювання динаміки розвитку соціально-економічних систем / О.К. Кузьменко, І.А. Томчук // Економіка сьогодні: проблеми, моделювання та управління : матеріали V Всеукра?нсько? науково-практично? Інтернет - конференці? (18 - 20 листопада 2015 року, м. Полтава). – Полтава : ПУЕТ, 2016. – С. 93–97.
7. Мікловда В.П. Стратеїчне управління конкурентоспроможністю: епістологічні підходи та практична проблематика : Монографія / В.П. Мікловда, І.Г. Брітченко, Н.Ю. Кубіній, С.Б. Колодинський, Л.М. Ціцак. – Полтава, ПУЕТ, 2013. – 307 с.
8. Николіук О.М. Формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства: теорія, методологія, практика : дис. ... д.е.н. : 08.00.04 / О. М. Миколіук. – Ж., 2017. – 509 с.
9. Рогоза М.?. Моделювання конкурентно? надійності соціально-економічних систем на основі оцінки ?х потенціалу / М.?. Рогоза // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. «Світова економіка ХХІ століття: цикли та кризи» – № 1(5). – 2012. – С. 348–354.
10. Рогоза М.?. Управління потенціалом підприємства в умовах динамічного розвитку економіки / М.?. Рогоза // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – № 1(3).- 2010. – Том 1. – С. 280-288. – Режим доступа : <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/160/1/167.pdf>.
11. Співак С. Управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Сергій Співак // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2014. — Вип. 1 (10). — С. 287-293. — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14ssmvsu.pdf>.
12. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М., Изд-во «Маркетинг», 2002. - 892 с

АНАЛІЗ РАЗВИТТЯ ВЕНЧУРНОГО ПРІДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН

Венчурный бизнес - это сфера предпринимательской деятельности, связанная с реализацией рискованных проектов, рискованных инвестиций, главным образом, в области научно-технических новинок. Отраслевая принадлежность предлагаемых авторами проектов технических новинок роли не играет. Этот вид бизнеса связан с большим риском, поэтому его часто называют рискованным.

Как правило, венчурным бизнесом осуществляется трансформация научно-технического достижения от первоначальной идеи до внедренной технологии в массовое производство.

Венчурный бизнес и инновации тесно связаны, но вместе с тем венчурный бизнес сам по себе не обязательно включает в область своей деятельности инновационные технологии, например это может быть запуск венчурного проекта на новых рынках.

В настоящее время первоочередной задачей экономического развития в Казахстане является создание эффективной инновационной системы и увеличение предложения отечественной инновационной продукции на мировом рынке. Опыт развитых стран показал, что необходимой компонентой национальной инновационной системы является венчурное инвестирование – механизм финансирования проектов на ранних стадиях развития посредством прямых инвестиций в малые инновационные предприятия.

Правительство Республики Казахстан своим постановлением в 2003 г. создало один из институтов инновационного развития – АО «Национальный инновационный фонд» (НИФ) со 100% участием государства, основной задачей которого стала реализация инновационной политики на принципах партнерства с частным капиталом. И одним из направлений деятельности НИФ явилось создание и развитие венчурной инфраструктуры в Казахстане.

С 2014 года «Национальный инновационный фонд» является главным в программах по формированию и развитию Национальной инновационной системы, разработанной до 2025 года.

Базовыми элементами являются направления, представленные развитием научного потенциала, формированием кластера финансовых инструментов в виде венчурного капитала, созданием субъектов инновационной деятельности в форме технопарков и бизнес - инкубаторов, а также развитием венчурного предпринимательства. Процесс реализации программы разбили на четыре этапа, первый этап уже пройден, и он характеризовался становлением ключевых элементов системы с активным участием государства.

Цель данной программы заключается в формировании инновационной системы открытого типа, которая обеспечивает создание конкурентоспособного конечного продукта на базе применения отечественного, а также зарубежного научного потенциала и технологий. Показатели финансирования программы по формированию и развитию Национальной инновационной системы можно наглядно увидеть в таблице 1. В соответствии с данными таблицы 1, республиканский бюджет превысил в 2009-2011 г., частный капитал возрос в 2012 -2014г., а местный бюджет остался не тронутым [1, с. 58].

Таблица 1. Источники финансирования программы по формированию и развитию Национальной инновационной системы (тыс.тнг)

Источники	Годы			
	за все годы	2009-2011	2012-2014	2015-2016

Всего	100997	48782,7	31329	20886
Республиканский бюджет	52485	30814	13002,9	8668,6
Местный бюджет	-	-	-	-
Частный капитал	48511	17968,6	18326,1	12217
Примечание - составлена автором на основе источника [1, с. 59].				

Проанализируем данные таблицы 1 и сделаем выводы:

- мы видим, что наблюдается понижение финансирования из республиканского бюджета в 2015 – 2016 гг. по сравнению с 2009 – 2011 гг. на 57% ($20886 \cdot 100\% / 48782,7$), а по сравнению с 2012 – 2014 гг. на 33% ($20886 \cdot 100\% / 31329$);

- инновационное предпринимательство в РК вообще не финансируется из местных бюджетов;

- в целом за 2009-2016 гг., общий объем инвестиций венчурного предпринимательства составил 100 997 тыс. тнг., из данных средств республиканским бюджетом было инвестировано 52 485 тыс. тнг. и из частного капитала 48 511 тыс. тнг.;

- в 2015 – 2016 гг. было затрачено на инвестирование венчурного предпринимательства из частного капитала на 33 % меньше, чем в 2009 – 2011 гг., и также на 33 % меньше, чем в 2012 – 2014 гг. ($12217 \cdot 100\% / 18326$);

- в 2015 – 2016 гг. доля инвестирования из республиканского бюджета венчурного бизнеса составляет 41%, тогда как доля частного капитала в инвестировании равна 59%, т.е. в данном периоде частный капитал инвестирует больше средств, чем республиканский бюджет. Однако, так было не всегда, и в 2009 – 2011 гг. из республиканского бюджета в венчурное предпринимательство было инвестировано на 71% больше, чем из частного капитала, а в 2012 – 2014 гг. ситуация изменилась и инвестиций из частного капитала было больше на 40,9%.

- в целом, за все годы (2009 – 2016 гг.) в инновационное предпринимательство было инвестировано на 8,1% больше средств из республиканского бюджета, чем из частного капитала (48 511 тыс. тнг.).

В нашей стране, функция «фонда венчурных фондов», которая осуществляется АО «Национальным инновационным фондом», подобна опыту стран Юго-Восточной Азии, Германии и др., в которых были сформированы государственные фонды венчурных фондов.

«Национальным инновационным фондом» с момента создания в 2013 году было профинансировано 80 проектов в различных областях экономики. Из них 65 проектов присутствуют в портфеле Национального инновационного фонда - это 21 инновационный проект на общую сумму 31 млрд. тенге, из которых 16 млрд. являются долей фонда: помимо этого, им было предоставлено 44 гранта на опытно-конструкторские разработки на сумму 506 млн. тенге. 15 проектов находятся в портфелях венчурных фондов, которые были созданы с участием Национального инновационного фонда и инвесторов Казахстана. Инвестиции венчурных фондов составляют 2,8 млрд. тенге. За пять лет деятельности в области развития венчурной инфраструктуры, Национальным инновационным фондом было создано шесть казахстанских фондов, которые представлены ниже в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что доля НИФ в этих венчурных фондах составляет 50%.

Каждый инновационный проект должен иметь четкое понятие существования в жестких рыночных условиях, т.е. обладать высоким платежеспособным спросом.

Таковыми проектами являются работы по формированию технологий, которые направлены на понижение уровня затрат или на интенсификацию выпуска стандартной продукции, на создание новых материалов с присутствием новых полезных качественных свойств. От заявителя требуется понятное, четкая и обоснованная цель собственных идей.

Таблица 2. Венчурные фонды Республики Казахстан

Казахстанские венчурные фонды	Дата создания	Партнеры	Уставный капитал	Доля НИФ
АО «Фонд Высоких технологий «Арекет»	2013	АО «ТуранАлем Секьюритис»	540 млн.тенге	264,6 млн тенге
АО «Венчурный фонд «Адвант»	2013	АО «Lancaster Group Kazakhstan»	2,7 млрд тенге	1,2 млрд тенге
АО «Акционерный Инвестиционный Фонд Рискowego Инвестирования «Венчурный фонд Центрас»	2014	АО «Сентрас капитал»	2,6 млрд тенге	1,3 млрд тенге
АО «Венчурный фонд Glotur Technology Fund»	2014	АО «Глотур»	2,6 млрд тенге	1,3 млрд тенге
АО «Almaty venture capital»	2014	АО «Алматы Бизнес Групп»	2,6 млрд тенге	1,2 млрд тенге
АО «Logycom perspective innovations»	2014	АО «Logycom»	2,4 млрд тенге	1,2 млрд тенге
Примечание - составлена автором на основе источника [1, с. 58].				

Проанализируем данные таблицы 2 и сделаем выводы:

- в РК существует венчурные фонды, среди которых у АО «Венчурный фонд «Адвант» наибольший уставной капитал в размере 2,7 млрд. тнг.;

- наибольшей долей в Национальном инновационном фонде (НИФ) обладают АО «Акционерный инвестиционный фонд рискowego инвестирования «Венчурный фонд Центрас» и АО «Венчурный фонд Glotur Technology Fund» в размере 1,3 млрд. тнг.

Рынок коммуникаций Казахстана является основным для венчурных фондов. В нашей стране процесс развития информационных технологий характеризуется хорошими темпами роста. В частности, приведем следующие цифры: общее число интернет - пользователей на 2016 год было равно 70% (12 млн.). Поэтому, перспективное направление инвестиций венчурных фондов представлено IT-отраслью. На сегодняшний день, 50% всего трафика в глобальной сети Интернет приходится на видео. Данный показатель будет показывать дальнейший рост. Одна из наиболее крупных IT- компаний мира Cisco собирается осуществить открытие в Казахстане венчурного фонда. Как считают представители компании, у Казахстана есть прекрасные перспективы. Если на сегодняшний день в Казахстане число домохозяйств с подключением к Интернету со скоростью 1 мб в сек. равно нулю, то через 10 лет данный показатель будет составлять 20%, как предполагает топ-менеджер Cisco.

В 2016 году было получено 312 заявок на общую сумму 9 млрд.тенге, отобрано 38 проектов на 1,66 млрд.тенге. В 2017 г. планируют на грантовую программу направить 7,5 млрд.тенге. Только с помощью осуществления грантовой программы инновационная активность в Казахстане к 2018 году повысится на 4% [2, с. 96].

На рисунке 3 представлено количество одобренных заявок в 2016 году.

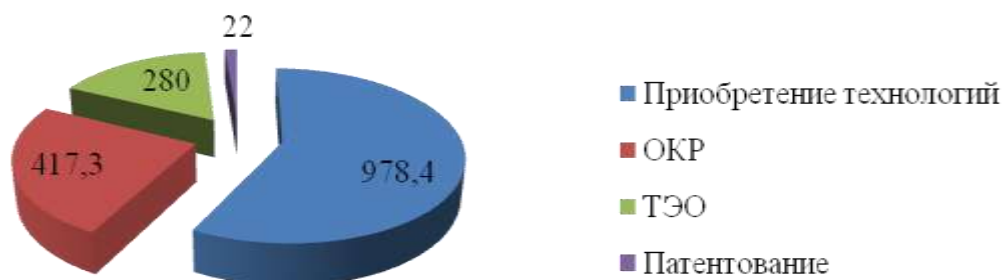


Рисунок 3. Количество одобренных заявок на грантовое финансирование в 2016 году (млн.тнг)

Примечание – составлен автором на основе источника [2].

Проанализируем рисунок 3 и сделаем выводы:

- общее количество одобренных заявок на грантовое финансирование венчурного бизнеса в 2016 году равно – 38, с общей суммой финансирования 1 697,7 млн. тнг.;

- наибольшая доля финансирования наблюдается у заявок по приобретению технологий – составляют 57,6% в общем объеме грантового финансирования инноваций, при этом число заявок по данному виду равно 7;

- опытно-конструкторские работы или рисковые инновации (ОКР) составляют 25% в общем объеме финансирования инноваций (417,3 млн. тнг.), заявки по технико-экономическому обоснованию инновационных проектов (ТЭО) составляют 16% денежных средств, выделенных на инновации;

- на патентование было выделено 22 млн. тнг. из числа одобренных заявок (от общего количества денежных средств – это 1,4 %);

- в общем количестве одобренных заявок (38 заявок), наибольшее число у опытно-конструкторских работ 27 (это 71% от общего числа заявок), затем по приобретению технологий – 7 заявок (18 % от общего числа), и 6 заявок по ТЭО инновационного проекта и патентованию (составляют 11 % от общего числа).

Впервые запущена программа бизнес-инкубирования в технопарках. Оказываются безвозмездные услуги по формированию и развитию компаний. Со всех регионов нашего государства технопарками принято 105 заявок от инноваторов, одобрено к бизнес-инкубированию 64 заявки. В 2018 году ожидается удвоение количества заявок на услуги технопарков. В Приложении 1 представлено количество одобренных заявок в разрезе регионов РК. Проанализируем данные Приложения 1. По регионам РК в 2016 году, было одобрено 64 проекта. Из них 44 % приходится на г.Алматы, 23% на г. Астана, в ВКО было одобрено 11% проектов, из ЗКО было одобрено 9% из общего числа проектов, в ЮКО одобрили 8% проектов, а в городе Караганда – 5 %.

В целом, можно сказать, что переход Казахстана к инновационному пути развития является одним из основных направлений государственной политики в сфере развития науки и новых технологий. В создании и осуществлении инновационного процесса существенную роль играют компании малого бизнеса.

Неоспоримым фактом является то, что эффективность работы инновационного бизнеса оказывает существенное влияние на экономику всего государства, переходящего на инновационную модель экономического развития. За пять лет деятельности в области развития венчурной инфраструктуры, Национальным инновационным фондом было создано шесть казахстанских фондов.

Список использованной литературы:

1. Карибжанова А. Особенности венчурного предпринимательства в РК // Вестник АЭиС. – 2014. - № 10. С. 52 – 60.
2. Абельданова А.Б. Венчурное финансирования инновационных проектов в Казахстане // Вестник КазЭУ. – 2014. - № 12. С. 96 – 98.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Байкенова Г.Г.
д.х.н., профессор
Зав. кафедры «Экологии и оценки»
Бенц Т.В.,
магистр экологии, ст.преподаватель
кафедры «Экологии и оценки»
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Расширение производственной деятельности общества, рост численности населения, распространение городских агломераций и другие социально-экономические процессы ложатся тяжелым бременем на окружающую среду, эти воздействия приводят к нарушению экологического баланса и ухудшению качества природной среды, и тем самым сводят на нет достижения, обусловленные экономическим и техническим ростом. Негативные экологические воздействия зачастую возникают из-за недостаточного учета возможных воздействий на природную среду при разработке экономической политики, стратегическом планировании и проектировании.

На Конференции ООН в 1992 году в Рио-де-Жанейро устойчивое развитие, под которым подразумевается сохранение гармоничного сосуществования человека и природы, было признано одной из долгосрочных доминирующих целей мирового сообщества.

Необходимость специального изучения не только внутригосударственных, но и международных аспектов контроля окружающей среды диктуется двумя основными обстоятельствами: во-первых, переплетение экономик разных стран накладывает своеобразный отпечаток на внутригосударственные мероприятия по борьбе с загрязнением среды. Перед государственными деятелями и деловыми кругами встает необходимость учета таких мер, поскольку они влияют на конкурентоспособность страны, ее платежный баланс, занятость и национальный доход посредством изменения цен на экспортируемые и импортируемые товары; во-вторых, межнациональная целостность окружающей среды, в силу чего ее загрязнение в одной стране распространяется на другие [1, 2].

Идея о том, что неблагоприятную мировую экологическую ситуацию необходимо улучшать с помощью объединенных международных усилий, не только получила широкое одобрение мировой общественности, но и активно претворяется в жизнь. За последние годы практика выработала и накопила определенный опыт международного сотрудничества в области охраны окружающей среды, которое является практическим воплощением международной интеграции в этой сфере.

Реализация международных стандартов Республики Казахстан проявляется в ратификации международных договоров, соглашений и конвенций в области природопользования и охраны окружающей среды, которые рассматриваются в качестве источников национального экологического права [3].

В целях приостановки ухудшения экологической ситуации в стране через гармонизацию национального законодательства с международным - Казахстан

ратифицировал значительное число конвенций в области охраны основных компонентов биосферы – воды, воздуха, озонового слоя, биоразнообразия .

Работы по присоединению Казахстана к международным экологическим конвенциям (МЭК) и соглашениям были начаты в 1993 году, когда Казахстан стал стороной Конвенции Всемирной метеорологической Организации. При технической и финансовой поддержке ПРООН с 1998 года МООС значительно расширил работы в этом направлении. К 2003 году было ратифицировано 19 МЭК и подписано 2 Международных соглашения. Это:

- Конвенция всемирной метеорологической организации (Постановление Верховного Совета Республики Казахстан о присоединении к Конвенции от 18 декабря 1992 года);

- Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия (Закон Республики Казахстан о ратификации от 29 июля 1994 года)

- Международная конвенция о гражданской ответственности за ущерб от загрязнения нефтью, 1961 г.;

- Конвенция по безопасности живых организмов в море;

- Конвенция по биоразнообразию (Постановление Кабинета Министров Республики Казахстан от 19 августа 1994 г. № 918);

- Рамочная Конвенция ООН по изменению климата (Указ Президента Республики Казахстан от 4 мая 1995 г. № 2260);

- Конвенция ООН по борьбе с опустыниванием (Закон Республики Казахстан о ратификации от 7 июля 1997 года);

- Венская конвенция об охране озонового слоя (Закон Республики Казахстан от 30 октября 1997 г. № 177-І);

- Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой (Закон Республики Казахстан о присоединении от 7 мая 2001 года);

- Договор к Энергетической хартии и Протокол к Энергетической хартии по вопросам энергетической эффективности и соответствующим экологическим аспектам (Указ Президента Республики Казахстан от 18 октября 1995 г. № 2537);

- Конвенция о международной торговле видами дикой флоры и фауны, находящимися под грозой исчезновения (Закон Республики Казахстан о присоединении от 6 апреля 1999 года);

- Конвенция о запрещении военного и любого иного враждебного воздействия использования средств воздействия на природную среду (Постановление Верховного Совета Республики Казахстан о ратификации от 20 февраля 1995 года);

- Конвенция о доступе к информации, участию общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды (Закон Республики Казахстан от 23 октября 2000 года № 92-ІІ ЗРК);

- Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (Закон Республики Казахстан от 21 октября 2000 года № 86-ІІ ЗРК);

- Конвенция о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния (Закон Республики Казахстан от 23 октября 2000 года № 89-ІІ);

- Конвенция о трансграничном воздействии промышленных аварий (Закон Республики Казахстан о присоединении от 23 октября 2000 года);

- Конвенция об охране и использовании трансграничных водотоков и международных озер (Закон Республики Казахстан от 23 октября 2000 года № 94-ІІ);

- Стокгольмская конвенция об органически стойких загрязнителях (Постановление Правительства Республики Казахстан о подписании от 18 мая 2001 года);

- Базельская конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением (Закон Республики Казахстан от 10 февраля 2003 года № 389).

В соответствии с Конституцией страны нормы ратифицированных международных договоров обладают приоритетом перед нормами, предусмотренными национальным законодательством [4].

Процесс управления в сфере охраны окружающей среды на международном уровне требует активного участия каждого государства, пусть и с учетом существенно отличающихся возможностей, которыми они обладают для решения экологических проблем. Республика Казахстан, в частности, выступает за расширение международного сотрудничества в целях обеспечения экологической безопасности, определяя в качестве приоритетов - «дальнейшие разработки научно обоснованных подходов к сохранению благоприятной природной среды и наращивание взаимодействия со всеми государствами мира по вопросам охраны окружающей природной среды для обеспечения устойчивого развития нынешнего и будущих поколений».

Список использованной литературы:

1. Соколова Н. А. Международно-правовые аспекты управления в сфере охраны окружающей среды // Автореферат по ВАК 12.00.10, доктор юридических наук. – Москва, 2010. – 50 с.

2. Троняк М. И. Международная интеграция в сфере охраны окружающей среды: Экономический аспект // Автореферат по ВАК 08.00.14, кандидат экономических наук. - Санкт-Петербург, 2000. – 156 с.

3. Международно-правовой механизм охраны окружающей среды (<http://ebooks.semgu.kz>).

4. Муканова Д. К. Законодательство Республики Казахстан в области охраны окружающей среды и его совершенствование (<https://online.zakon.kz>).

МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ

Вергал К.Ю.,
к.э.н., доцент,
доцент кафедры экономики предприятий и
экономической кибернетики
Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет
экономики и торговли»

Современное состояние развития экономики характеризуется интенсивными интеграционными процессами в различных отраслях экономики - в торговле, промышленности, сельском хозяйстве. В условиях негативного влияния политических и макроэкономических факторов в Украине еще одним фактором увеличения количества интегрированных структур является углубление процессов монополизации, в результате которых происходит вытеснение крупными игроками представителей среднего и малого бизнеса. В отличие от малых и средних предприятий крупные торговые предприятия имеют не такие значительные убытки, а потому наблюдается тенденции к увеличению их количества. Так, каждый год на рынок Украины выходит 2-3 новые оператора в сфере ритейла и открываются новые магазины (за первое полугодие 2016 было открыто 202 магазина, при этом 160 из них были совершенно новыми, а остальные сменили вывеску другой торговой сети в результате процесса ребрендинга или сделки по поглощению; в первом полугодии 2017 года продовольственные ритейлеры открыли в Украине 229 новых сетевых магазинов) [7].

Согласно данным GT Partners Ukraine, в Украине функционируют около 150 компаний, в состав которых входят торговые сети, если считать сетью количество магазинов от двух. В стране насчитывается семь национальных операторов - АТБ, Fozzy Group, VolWestGroup, ЭКО Маркет, Фуршет, Таврия-в и Retail Group («Велика кишеня»), Велмарт, ВК Экспресс), если считать национальными компаниями, которые присутствуют в четырех из пяти экономико-географических регионов Украины [11]. Локальные ритейлеры, по данным GT Partners Ukraine, составляют 83% общего количества игроков.

Рост количества интегрированных торговых предприятий, а следовательно обострения конкурентной борьбы требует использования новых подходов к управлению, формированию и развитию интегрированных предпринимательских структур, исследования содержания механизма интеграции, в структуре которого важное место занимает мотивационный механизм.

Анализ научных публикаций зарубежных и отечественных исследователей, в частности Авчиренко Л.К., Абалкина Л.И., Вернадского А.А., Генкина А.П., Колота А.М., Пугачева В.П., посвященных мотивации и мотивационным механизмам, указывает на недостаточную разработанность данного вопроса по отношению к интеграционным процессам. В большинстве случаев мотивация рассматривается только касательно управления трудовыми ресурсами, в то же время без внимания остается теоретическое обоснование сущности мотивационного механизма интеграции, его структуры и содержания.

Учитывая, что мотивацию рассматривают как сознательное стремление к определенному типу удовлетворения потребностей, к успеху [3] мотивационный механизм определяют, как совокупность мотивов, формирующихся под влиянием мотивообразующих воздействий [6, 8].

В работе с персоналом «мотивационный механизм» трактуют как систему экономических, социальных, психологических, организационных, административных мер и методов воздействия на удовлетворение актуальных потребностей персонала в интересах достижения индивидуальных и коллективных целей работников и организации, рост ее конкурентоспособности [4].

С.А. Шапиро определяет мотивационный механизм - как комплексную систему применяемых инструментов и способов воздействия на работающий персонал для обеспечения достижения целей мотивационной политики [10].

Криворотов В.В., Калина А.В., Пахтусов А.В. определяют мотивационный механизм как комплексную систему применяемых инструментов и способов воздействия на работающий персонал, направленную на достижение целей мотивационной политики [5].

В научной литературе встречаются определения мотивационного механизма по отношению к стратегическому управлению предприятием, в этом контексте его рассматривают как совокупность взаимосвязанных элементов (цели, функции, инструменты влияния, мотивы, мотиваторы, демотиваторы, индикаторы оценки результатов деятельности, результаты), направленных на реализацию стратегии предприятия [1].

Хачикьян Т. Н. в диссертации дает определения мотивационного механизма предпринимательства, под которым предлагает понимать совокупность состояний и процессов, определяющих приоритетность ценностных ориентации и степень заинтересованности предпринимателей в достижении максимальных экономических и социальных результатов своей деятельности посредством придания товара / продукта / услуге добавочной ценности и обеспечения удовлетворенности потребителя, что позволяет разработать схему преобразования ценностных ориентации в процессе предпринимательской деятельности под воздействием мотивационного механизма, базирующегося на материальных и социально-личностных критериях успеха [9].

Учитывая вышесказанное и исследования, проведенные в статьях [2, 12] мотивационных механизмов интеграции следует определить как совокупность взаимосвязанных элементов (целей, ресурсов, стимулов, мотивов, критериев оценки), направленных на поиск и отбор субъектом хозяйствования участников интеграции (рис. 1).

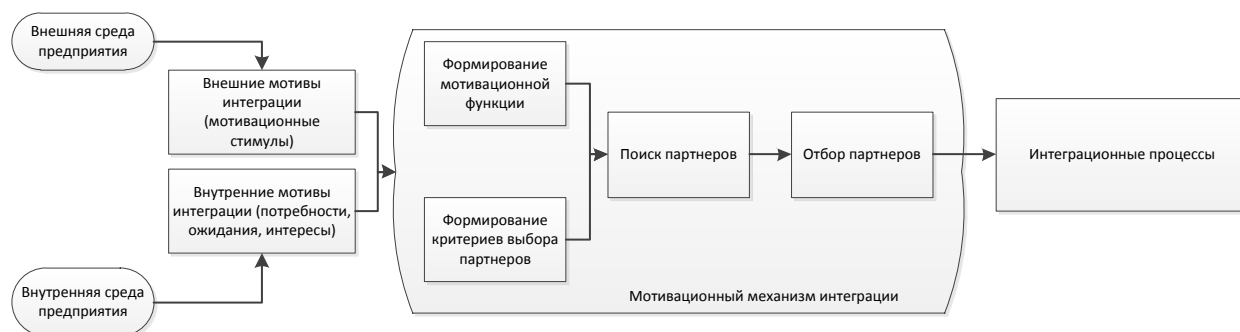


Рис. 1. Структура мотивационного механизма интеграции

В отличие от мотивационного механизма развития персонала, результатом которого является формирование стратегии мотивации персонала, что в свою очередь способствует активности персонала и повышению его производительности. Мотивационный механизм интеграции является обязательной составляющей интеграции и одним из первых этапов интеграционных процессов. Данный механизм не может напрямую управляться центром, однако за счет соответствующих мотивов способен укрепить существующие связи и повысить эффективность интеграции. Влияние центра на механизм может осуществляться только путем изменения мотивационной или информационной составляющей (модификация целей предприятия, увеличение/уменьшение ресурсов, изменения его информированности о внешней среде)

При этом содержание мотивационного механизма в значительной степени зависит от влияния внешней и внутренней среды, которые формируют мотивационные стимулы (внешние мотивационные факторы) и потребности, интересы и ожидания предприятия от интеграции (внутренние мотивационные факторы).

Список использованной литературы:

1. Белова О. І. Мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством : дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / О. І. Белова. – Київ, 2016. – 179 с.
2. Вергал К.Ю. Передумови інтеграції торговельних підприємств / К.Ю. Вергал // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 4 (71). – С. 62-68.
3. Вернадський А. А. Механізм мотивації персоналу / А.А. Вернадський. – К., 2000. – 410с.
4. Віннікова В.А. Мотиваційні механізми управління персоналом підприємств сфери торгівлі /В. А. Віннікова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – Х. : ХДУХТ. –2013. – Вип. 1(2). – С. 178 – 183.
5. Криворотов В.В. Построение мотивационного механизма приращения конкурентоспособности предприятия / В.В. Криворотов, А.В. Калина, А.В. Пахтусов
6. Резник С.Д., Игошина И.А. Организационное поведение. – М.: ИНФРАМ, 2009. – 432 с.
7. Сайт онлайн СМІ о бізнесі розничної і інтернет-торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://retailers.ua>
8. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. – М.: Дело, 2003. – 272 с.].

9. Хачикьян Т. Н. Мотивационный механизм создания и развития предпринимательских структур : дис. канд. эк. наук : 08.00.05 / Хачикьян Татьяна Николаевна – Ростов-на-Дону, 2013. – 172 с.

10. Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала [Электронный ресурс] / С. А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2005. – 224 с. – Режим доступа : <http://www.psi-test.ru/pub/shapiro/oglav.html>

11. GT Partners Ukraine [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtpartners.com.ua/>

12. Verhal K. Architecture of multi-agent systems of integrated commercial structure in the conditions of globalization / K. Verhal, S. Ivanov, M. Rogoza // European Cooperation : International Collection of scientific proceedings. – 2016. – Vol 8. – No 15. – pp. 39-47.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КООПЕРАТИВОВ

Иванов С.В.

д.э.н., профессор, член-корреспондент
Национальной академии наук Украины,
научный директор
Международного центра исследований
социально-экономических проблем
модернизации и развития кооперации

Рогоза М. Е.

д.э.н., профессор,
заведующий кафедрой экономики
предприятий и экономической кибернетики
Полтавского университета экономики и торговли

Перебийнос В. И.

д.э.н., профессор кафедры экономики
предприятий и экономической кибернетики
Полтавского университета экономики и торговли

Вергал К. Ю.

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики
предприятия и экономической кибернетики
Полтавского университета экономики и торговли

Неустойчивая бизнес-среда со значительным уровнем динамичности и риска предъявляет определенные условия к управлению экономическими объектами, что связано с необходимостью своевременного реагирования на эти изменения не только при оперативном управлении, но и с возможностью предвидения и внедрения необходимых изменений, обеспечивающих эффективную деятельность в стратегической перспективе. Действенный анализ среды деятельности любого экономического объекта и мониторинг условий и параметров таких изменений связан со спросом потребителей и изменений в их поведении, что дает основание для актуализации вопросов управления кооперированием и интеграционными процессами [1,2, 3].

Для сельской обслуживающей кооперации актуальными являются вопросы изучения и внедрения передового отечественного и зарубежного опыта с целью использования в современных условиях наиболее перспективных форм обеспечения небольших сельских товаропроизводителей материально-техническими и другими ресурсами. Решение этих вопросов возможно на подходах, основанных на условиях кооперирования.

Среди существующих подходов широко известная форма сотрудничества предприятий и фермерских кооперативов по совместному использованию техники. При этом экономические отношения таких фермерских хозяйств с предприятиями производственно-технического сервиса, индивидуальными предпринимателями необходимо строить на основе достигнутых договоренностей о совместной хозяйственной деятельности и разработке соответствующих методических подходов для формирования процессов сотрудничества.

Реалии сегодняшнего дня позволяют утверждать, что кооперация обеспечивает получение больших прибылей в отличие от тех предприятий, которые работают самостоятельно. Это подтверждается следующими данными по результатам деятельности украинских сельскохозяйственных производителей, которые получают только 25% от мировой цены на производимую продукцию, в то время как фермеры из развитых стран - 85% [4].

Необходимо обратить внимание на особенности и преимущества кооперации, позволяющую строить социально-ориентированную экономику [5], суть и форма которой предоставляет возможность в условиях динамичного, нестабильного периода находить пути стабилизации и высоких темпов развития. Это также подтверждается исследованием мирового опыта, свидетельствующим, что наиболее стабильными в условиях глобального кризиса являются страны с социально-ориентированными экономиками и значительным уровнем развития кооперации. В частности, в Швеции удельный вес кооперации в экономике страны составляет 90 %, Франции, Бельгии, Нидерландах, Австрии - 60-70 %. Однако Украине – только 1% [4].

Темпам появления кооперативов и их регистрации в Украине в разные годы была присуща как положительная, так и отрицательная динамика. Еще в 1993 году было зарегистрировано 774 кооперативов, по состоянию на 1 января 2005 года их было уже 1127, а к началу 2009 года - 936.

Потому в то время правительством была разработана и одобрена концепция государственной целевой программы развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов на период до 2015 года, утвержденная 11 февраля 2009 года, согласно которой важным направлением развития экономики аграрного сектора страны была признана необходимость развития сельскохозяйственной кооперации. Важность государственной поддержки по развитию кооперативного движения была обусловлена тем, что процесс создания сельскохозяйственных кооперативов затормозился. Поэтому была поставлена цель создать к 2015 году не менее 10 тыс. сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, организовать более 100 тыс. дополнительных рабочих мест, соответствующими действиями создать условия роста сельскохозяйственного производства в 1,6 раза к этому времени.

Для этого было предусмотрено до 2015 года из государственного бюджета Украины на стимулирование развития кооперативного движения выделить 7,2 млн. грн. Постановлением Кабинета Министров Украины №557 от 3 июня 2009 года было утверждено государственную целевую экономическую программу развития сельскохозяйственных кооперативов на период до 2015 года, определены задачи и мероприятия, которые необходимо осуществить в рамках этой программы. Задача была ориентирована на успешное функционирование сельскохозяйственных кооперативов в целях повышения конкурентоспособности личных крестьянских хозяйств и улучшения их социально-экономического положения. И, конечно же, для этого необходимыми были слаженные действия институтов власти и сельскохозяйственных товаропроизводителей, как залог успешного функционирования сельскохозяйственных кооперативов. К сожалению, данное постановление утратило силу на основании Постановления Кабинета Министров Украины № 704 от 22 июня 2011 года «О сокращении количества и укрупнения государственных целевых программ».

Какая же ситуация сложилась сейчас? Ежегодно, по данным [6], по сравнению со средними показателями технической эффективности по отрасли фермерские хозяйства недополучают минимум 1,5 млн. тонн зерновых и более 400 тыс. тонн семян масличных культур. Ежегодная потеря экспортного потенциала от таких потерь оценивается по текущим ценам минимум в 350 млн. долл. США. Таким образом, потенциал сельскохозяйственной кооперации в Украине остается нереализованным.

В тоже время, на данном этапе, есть достаточно убедительные результаты в странах Европейского Союза, где сельскохозяйственные кооперативы обеспечивают 57 % производства молочной и 42 % плодоовощной продукции, а в Австрии, Дании, Нидерландах и Швеции в сельскохозяйственных кооперативах производится 90 % молока и 50 % плодоовощной продукции.

В настоящее время система украинской сельскохозяйственной кооперации представлена 1098 сельскохозяйственными обслуживающими кооперативами (по состоянию на 1 апреля 2017 года), из которых реально осуществляют хозяйственную деятельность только 590 единиц, члены которых содержат 1 % поголовья крупного рогатого скота, через которые реализуется незначительная доля как молочной, так и плодоовощной продукции [6].

Также необходимо обратить внимание на характерные черты функционирования сельскохозяйственных кооперативов, целью которых является увеличение доходов своих членов путем обеспечения ресурсами и необходимыми услугами для реализации произведенной продукции. При этом реализуются потребности развития небольших сельскохозяйственных производителей. Важной особенностью является то, что эффект масштаба обеспечивает возможность продвижения продукции членов сельскохозяйственных кооперативов в цепочке от производства до конечного потребителя без посредников, создавая конкуренцию на соответствующих рынках, получая возможность выхода на более привлекательные рынки, в том числе мировые [6].

Среди причин, сдерживающих развитие фермерских хозяйств в Украине, которые заинтересованы в создании сельскохозяйственных кооперативов, необходимо выделить такие, как [3]:

- отсутствие целостной последовательной государственной политики, направленной на поддержку фермерских хозяйств;
- низкая рентабельность и конкурентоспособность фермерских хозяйств на рынках сбыта сельскохозяйственной продукции;
- низкий уровень возможностей по привлечению финансовых ресурсов и инвестиций для функционирования и развития фермерских хозяйств;
- невозможность привлечения земельных ресурсов для ипотечного кредитования;
- низкий уровень технического обеспечения;
- значительные потери продукции вследствие несовершенной системы логистики и инфраструктуры аграрного рынка;
- неосведомленность значительной части фермерских хозяйств о конъюнктуре рынков и условиях ведения бизнеса в отрасли;
- ориентация на реализацию выращенного сырья;
- отсутствие возможностей и условий для производства готовой продукции

Главным недостатком процесса формирования сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, на наш взгляд, является отсутствие эффективных подходов и методик, обеспечивающих перспективы и результаты деятельности на базе использования потенциала отдельных хозяйств, которые основаны на системном подходе и формировании синергетического эффекта при кооперировании и интеграции. Как следствие этого, недостаточная их роль в процессах реформирования аграрного сектора экономики для создания и развития сельскохозяйственной кооперации.

Возрождение сельскохозяйственной кооперации в нашей новейшей истории, что началось в 1997 году с принятием Закона Украины «О сельскохозяйственной

кооперации», возможно при условии понимания не только самих процессов кооперации, но и необходимости интеграционных процессов на уровне таких предприятий.

В личных крестьянских хозяйствах Украины производится 97-99 % картофеля, 80 % овощей, плодов и ягод, около 80 % молока и до 50 % мяса. Эта продукцию практически получают вручную, с помощью лопаты, не имеет цивилизованных каналов сбыта, в то время, когда в мире формируются достаточно жесткие тенденции сбыта продукции и Украина не сможет их избежать. Это значит, что мелкие производители без объединения, без создания собственных мощностей для производства, хранения, предпродажной подготовки продукции не смогут самостоятельно обеспечить ее конкурентоспособность и сбыт по выгодным ценам. Поэтому другого пути для отечественных мелких сельхозпроизводителей как объединение в кооперативы нет.

Необходимо также иметь в виду, что серьезной проблемой для развития неинтегрированных, некооперированных хозяйств являются агрохолдинги, которые уже фактически монополизировали рынки сбыта сельскохозяйственной продукции, поскольку нет противовеса - нет кооперации, нет объединения производителей [7].

К сожалению, это касается не только сельскохозяйственной обслуживающей кооперации, но и потребительской, и финансовой, что привело к одному из самых высоких показателей бедности на европейском континенте, особенно в сельской местности, безработице, вымиранию украинского села.

Кооперация на селе всегда способствовала развитию инфраструктуры аграрного рынка, положительно влияла на ценовые колебания продовольственного рынка, создавала прозрачную сеть заготовки и сбыта сельскохозяйственной продукции, а как составная аграрного сектора - была и является сложной социально-экономической проблемой, требующей приложения значительных усилий на всех уровнях управления.

Из-за отсутствия подготовленных кадров, нехватки информационно-методических материалов для организации деятельности кооперативов, несовершенного правового формата, нерегулярной финансовой поддержки развития кооперации, неопределения некоммерческого характера сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, непонимания и неготовности сельскохозяйственных формирований и сельского населения к кооперации, недооценки сути и преимуществ кооперативной модели аграрного предпринимательства возникает необходимость создания эффективных условий, моделей и методов для развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов как неотъемлемой составляющей агропромышленного комплекса страны.

Список литературы

1. Антонюк В.П, Аптекар С.С., Балтачева Н.А, Рогоза М.Є., Ткаченко В.А. та ін. Глобальна економічна криза 2008-2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні / Механізм адаптації підприємств до зовнішнього середовища через реструктуризацію: Монографія / за заг. ред. В.І. Ляшенка. Донецьк-Київ: ТОВ «Юго-Восток», 2010. 414 с.

2. Рогоза М.Є., Рогоза С.М. Особливості формування та управління процесами стратегічного планування при інноваційному розвитку підприємства // Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет - конференції „Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління” [Електронний ресурс] // <http://www.ek.puet.edu.ua/files/es2016.pdf>

3. Рогоза М.Є., Скляр А.А. Стратегічне управління: роль та визначення стратегічної інформації // Економічний вісник Донбасу. 2006. №1 (3). С. 122-126.

4. Сутність та роль кооперування фермерських господарств в ринкових умовах [Електронний ресурс] // http://pidruchniki.com/1328102261732/menedzhment/sutnist_rol_kooperuvannya_fermerskih_gospodarstv_rinkovih_umovah .

5. Иванов С. В., Рогоза М. Є., Перебийніс В. І. Концепція соціальної держави як теоретична база розвитку сільських територій // Економічний вісник Донбасу. 2016. №1 (43). С. 51-55.

6. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки [Електронний ресурс] // <https://www.google.com.ua/search?ei=jIIFWvfFqjF6ATsxKG4CA&q>.

7. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи [Електронний ресурс] // http://galinfo.com.ua/news/chomu_v_ukraini_ne_rozvyvayutsya_silskogospodarski_kooperatyv_y_108592.html.

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИОННОГО АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ САНАТОРНО-КУРОРТНОЕ ЛЕЧЕНИЕ

Ерёменко Е. С.,
к. э. н., доцент,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы»
Прокопова Е. В.,
магистрант
Сибирского университета
потребительской кооперации

В последнее время произошли кардинальные изменения во многих сферах экономической деятельности, в том числе в области труда и заработной платы. Существенные изменения Трудового кодекса РФ и других нормативных актов направлены, в первую очередь, на повышение ответственности работодателей за нарушение законодательства по оплате труда. Этим объясняется ужесточение контрольных мероприятий в отношении работодателей со стороны Государственной инспекции труда. Сложилась новые отношения между государством, предприятием и работником по поводу организации труда.

Предприятия вправе выбирать системы и формы оплаты труда самостоятельно, исходя из специфики и задач, стоящих перед ними. С помощью заработной платы осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важнейший экономический рычаг управления экономикой. Можно заметить, что одно только изменение размера заработной платы может вызвать большие затруднения у всех участников трудовых взаимоотношений.

Для большинства людей заработная плата является основным источником доходов и зачастую именно она является той причиной, которая приводит сотрудника на его рабочее место, поэтому работник всегда желает иметь как можно более высокий уровень дохода. В это же время работодатель обязан уплачивать страховые взносы в размере 30% от фонда оплаты труда. Поэтому предприятия и организации заинтересованы не только в снижении затрат на оплату труда, но и в уменьшении суммы обязательных отчислений от нее во внебюджетные фонды, что позволит увеличить чистую прибыль предприятия.

Таким образом, операции по расчетам с персоналом по оплате труда являются важным участком, обеспечивающие наблюдение и систематизацию информации о затратах труда на производство продукции и суммах выплат каждому работнику. В связи с этим особенно актуальными являются вопросы организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда.

Система бухгалтерского учета экономического субъекта должна обеспечить формирование достоверной и оперативной информации, с целью принятия на ее основе

грамотных управленческих решений, не только связанных с учетом количества, но и качества труда. Эффективно функционирующая система внутреннего контроля позволит своевременно выявлять и предотвращать любые нарушения в данной области.

Предложенная авторами методика аудита расчетов с персоналом по оплате труда, адаптирована к хозяйствующим субъектам, оказывающим услуги в области санаторно-курортного лечения (на примере ЗАО «Сосновка»).

В процессе реализации данной методики обращается внимание на соответствие ряда совершенных экономическим субъектом финансово-хозяйственных операций действующему законодательству, проверяется правильность ведения бухгалтерского учета, в особенности операций, касающихся специфики отрасли аудируемого лица. Так же проверяется обоснованность всех начислений, выплат, удержаний и предоставляемых вычетов в организации, оценивается состояние внутреннего контроля по трудовым отношениям.

В рамках предложенной методики определены основные этапы аудита и действия аудиторов на каждом из этапов. Методика последовательно раскрывается в два этапа: планирование аудиторской проверки; формирование и реализация процедур по существу. Авторами разработан тест оценки системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля, учитывающий специфику деятельности организации, разработана программа аудита, предложены процедуры по существу, направленные на проверку слабых областей, сформирован комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности системы внутреннего контроля экономического субъекта.

Предлагаемый авторами подход к методике аудиторской проверки расчетов с персоналом по оплате труда учитывает отраслевую особенность организации и нацелен на его устойчивое развитие. Методика разрабатывалась таким образом, чтобы можно было получить достаточную уверенность в том, что бухгалтерская отчетность в части оплаты труда не содержит существенных искажений. Проведенный аудит на основе данной методики даст достаточно оснований для того, чтобы выразить мнение о достоверности бухгалтерской отчетности в части расчетов по оплате труда.

Выработанная нами в ходе исследования методика аудита расчетов с персоналом по оплате труда для организаций, оказывающих курортно-санаторные услуги, и практические рекомендации по ее реализации позволят повысить качество аудита по данному участку учета, а также оказания сопутствующих аудиту услуг, прочих услуг в области аудиторской деятельности.

Список использованной литературы:

1. Горелов, Н. А. Оплата труда персонала: методология и расчеты: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Горелов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 412 с.
2. Ивашкевич, В. Б. Практический аудит. - М.: Магистр, 2015. - 286 с.
3. Мельник, М.В., Бровкина, Н. Д. Практический аудит. - М.: Инфра-М, 2014. - 205 с.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ КАЗАХСТАНА: ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ

Салауатова Д.М.
докторант PhD 1 курса
специальности «Экономика»
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Одной из актуальных тем современных исследований является феномен предпринимательской активности, которая формирует совокупный результат деятельности предпринимательства.

Анализ различных подходов к определению предпринимательской активности [1, 2, 3, 4, 5] позволил сформулировать следующее определение: предпринимательская активность – это экономический показатель уровня развития предпринимательской деятельности в определенный период времени, позволяющий выявить тенденции его развития. Предпринимательская активность для предпринимателя характеризуется обязательным наличием инновационности.

Оценка предпринимательской активности позволит определить потенциал развития предпринимательской деятельности, выявить стимулирующие и сдерживающие факторы ее развития.

В социально-экономической политике Республике Казахстан на рубеже XXI века развитию малого и среднего предпринимательства уделяется особое внимание. Его роль в улучшении социального климата занимает ведущее место. В первую очередь в этой сфере быстрее растет занятость населения и создаются условия для стабильности в обществе. В условиях мировой современной экономики дальнейшее развитие могущества крупных монополий сопровождается сохранением и развитием мелких и средних фирм, что обусловлено научно-технической революцией.

Уровень развития малого и среднего предпринимательства (МСП) во многом зависит от таких факторов, как выгодное географическое положение, уровень доходов населения, наличия развитой инфраструктуры, степенью государственной поддержки (финансирования бизнеса, налогового регулирования и т.д.).

На первом этапе прогнозирования мы выбрали наиболее значимые факторы (количественные), влияющие на уровень развития предпринимательства в Казахстане:

- численность занятых в МСП (x_1 , тыс. чел.);
- вклад МСП в ВВП (x_2 , млрд.тг.);
- корпоративный подоходный налог (КПН) малых предприятий (x_3 , млрд.тг);
- кредиты, выданные МСП (x_4 , млрд.тг).

Результирующим признаком служит количество активно действующих субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) (y , тыс. чел.).

Год	Количество активно действующих субъектов МСП, тыс. чел.	Численность занятых в МСП, тыс.чел.	Вклад МСП в ВВП, млрд.тг.	КПН малых предприятий, млрд.тг	Кредиты, выданные МСП, млрд.тг
	y	x_1	x_2	x_3	x_4
2010	662	2631,0	7 276	164	690
2011	846	2427,0	7 604	190	794
2012	810	2383,0	8 255	177	1050
2013	888	2577,0	9 165	322	890
2014	927	2811,0	15 568	399	1198
2015	1 243	3184,0	15 699	506	1279
2016	1 187	3075,0	16 857	427	1984

По статистическим данным за период 2010-2016 гг. был произведен корреляционно-регрессионный анализ и получены парные коэффициенты корреляции, определяющие тесноту связи между переменными. Была получена следующая матрица парных коэффициентов корреляции:

y	x_1	x_2	x_3	x_4
-----	-------	-------	-------	-------

y					1
x1	0,856059345				1
x2	0,859949034	0,891809852			1
x3	0,90852547	0,90531415	0,925823623		1
x4	0,800129047	0,716319152	0,843036472	0,692155964	1

Таким образом, из рассматриваемых факторов наибольшее влияние на количество активно действующих субъектов малого и среднего предпринимательства оказывает КПП малых предприятий ($r_{yx3} = 0,91$), в меньшей степени - вклад МСП в ВВП ($r_{yx2} = 0,86$), численность занятых в МСП ($r_{yx1} = 0,86$), кредиты, выданные МСП ($r_{yx4} = 0,80$).

Проанализируем зависимость между факторами (мультиколлинеарность):

$$r_{x1x2} = 0,89$$

$$r_{x1x3} = 0,91$$

$$r_{x1x4} = 0,72$$

$$r_{x2x3} = 0,93$$

$$r_{x2x4} = 0,84$$

$$r_{x3x4} = 0,69$$

Применяем метод исключения переменных. Получаем регрессионную модель:

ВЫВОД ИТОГОВ

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,9587
R-квадрат	0,9191
Нормированный R-квадрат	0,7573
Стандартная ошибка	102,29
Наблюдения	7

Дисперсионный анализ

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	4	237745	59436	5,681	0,15525
Остаток	2	20925,1	10463		
Итого	6	258670			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
Y-пересечение	311,15	691,965	0,45	0,697	-2666,13	3288,43	-2666,1	3288,43
x1	0,0756	0,3372	0,224	0,843	-1,37524	1,52651	-1,3752	1,52651
x2	-0,0372	0,03877	-0,96	0,438	-0,20405	0,12962	-0,2041	0,12962
x3	1,6614	0,99953	1,662	0,238	-2,63921	5,96208	-2,6392	5,96208

x_4	0,2922	0,19945	1,465	0,28	-0,56593	1,1503	-	1,150
						8	0,5659	38

Следовательно, получаем уравнение регрессии:

$$\hat{y} = 311,15 + 1,66 x_3 + 0,29 x_4$$

То есть, при увеличении КПП малых предприятий на 1 млрд.тг, количество активно действующих субъектов МСП увеличится на 1,66 тыс.чел., увеличение объема кредитов, выданных МСП на 1 млрд.тг, приведет к росту количества активно действующих субъектов МСП на 0,29 тыс.чел.

Прогнозирование факторов, влияющих на уровень развития предпринимательства в Казахстане демонстрирует положительный тренд (рис.1, 2, 3, 4).

Коэффициенты детерминации R^2 говорят о высокой точности моделей, описывающих динамику временных рядов.

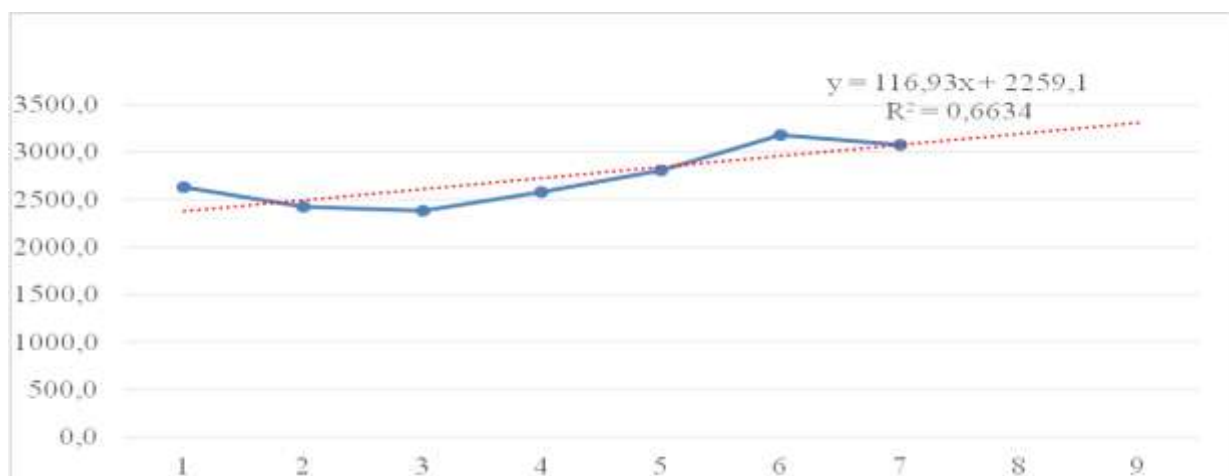


Рисунок 1. Прогнозирование численности занятых в МСП, тыс. чел. на 2017, 2018 годы.

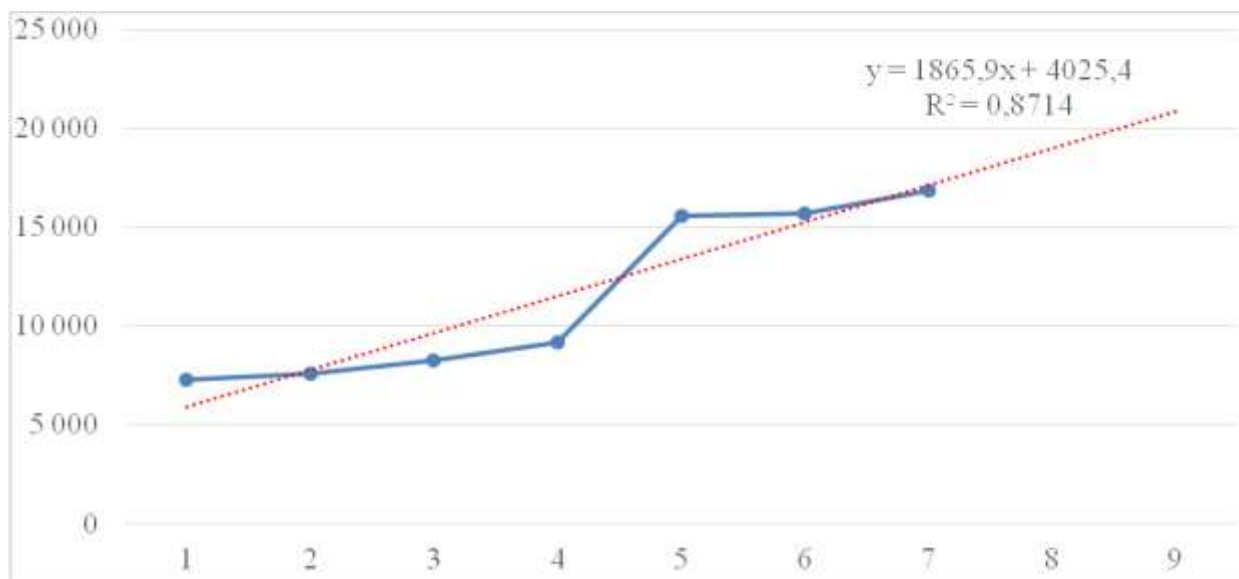


Рисунок 2. Прогнозирование объема вклада МСП в ВВП, млрд.тг. на 2017, 2018 годы.

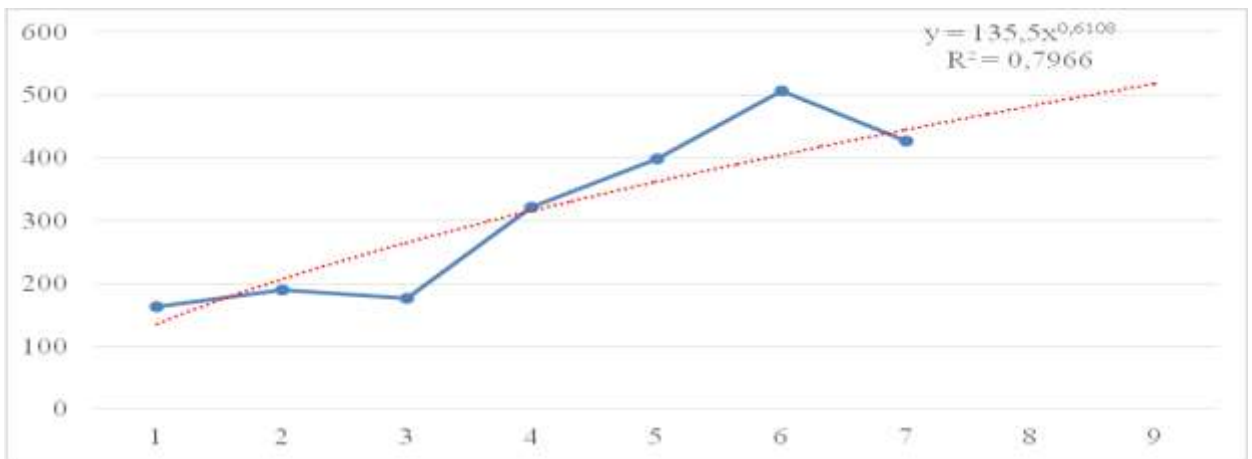


Рисунок 3. Прогнозирование объема корпоративного подоходного налога (КПН) малых предприятий, млрд.руб. на 2017, 2018 годы.



Рисунок 4. Прогнозирование объема кредитов, выданных МСП, млрд.руб. на 2017, 2018 годы.

Составим прогноз количества активно действующих субъектов МСП, чел. на основе статистических показателей 2005-2016 гг. (таблица 1, рисунок 5).

Таблица 1. Исходные данные для составления прогноза количества активно действующих субъектов МСП

t	y	t ²	t*y(t)	t ³	t ⁴	t ² *y(t)	lny	t*lny
1	507 365	1	507365	1	1	507365	13,13699	13,13699
2	572 738	4	1145476	8	16	2290952	13,25818	26,51637
3	643 376	9	1930128	27	81	5790384	13,37448	40,12345
4	707 821	16	2831284	64	256	11325136	13,46995	53,87979
5	663 374	25	3316870	125	625	16584350	13,40509	67,02547
6	661 598	36	3969588	216	1296	23817528	13,40241	80,41448
7	846 111	49	5922777	343	2401	41459439	13,64841	95,53884
8	809 750	64	6478000	512	4096	51824000	13,60448	108,8358
9	888 233	81	7994097	729	6561	71946873	13,69699	123,2729
10	926 844	100	9268440	1000	10000	92684400	13,73954	137,3954

11	1 242 579	121	13668369	1331	14641	1,5E+08	14,0327	154,3597
12	1 186 629	144	14239548	1728	20736	1,71E+08	13,98663	167,8395
78	9 656 418	650	71271942	6084	60710	6,39E+08	162,7559	1068,339

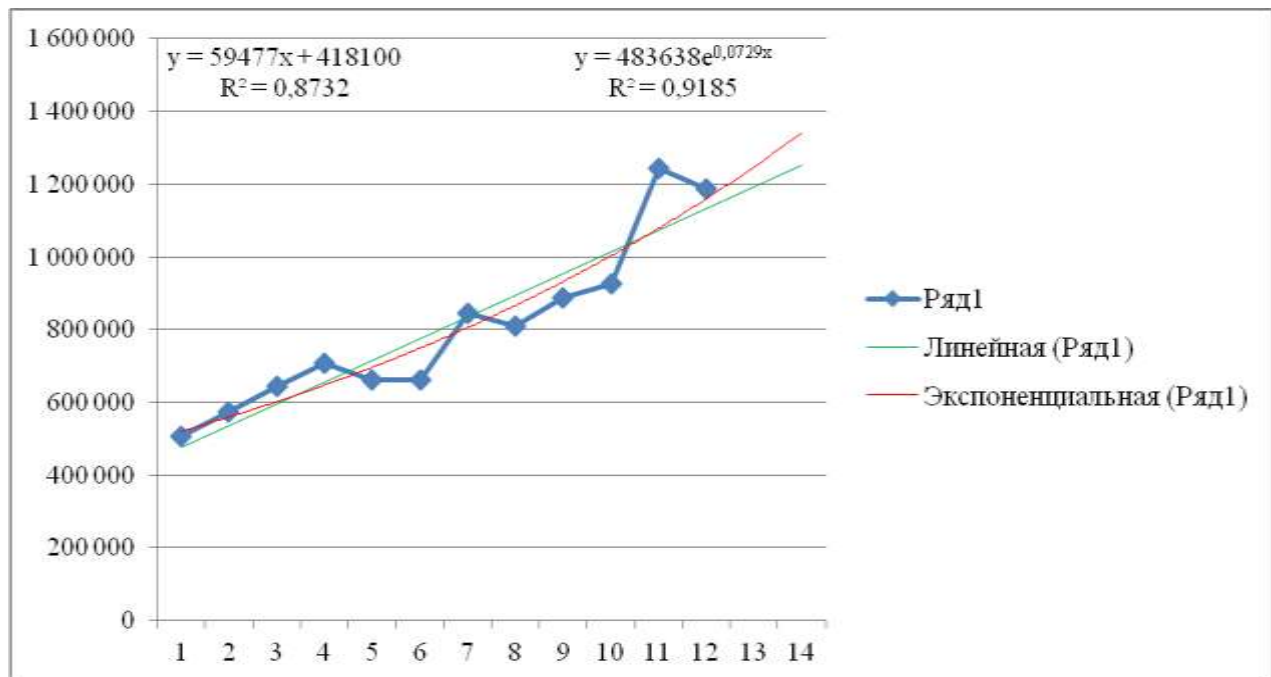


Рисунок 5. Трендовая модель количества активно действующих субъектов МСП

Использование линейной и экспоненциальной функций показало положительный тренд количества активно действующих субъектов МСП (таблица 2).

Таблица 2. Прогноз количества активных субъектов МСП в Казахстане, человек

	Количество активных субъектов МСП
2005	507 365
2006	572 738
2007	643 376
2008	707 821
2009	663 374
2010	661 598
2011	846 111
2012	809 750
2013	888 233
2014	926 844
2015	1 242 579
2016	1 186 629
2017	1 191 303
2018	1 250 780

Положительная динамика обусловлена государственной политикой по поддержке малого и среднего бизнеса в Казахстане, которая включает комплекс организационных, институциональных, нормативных, финансовых и имущественных мер.

Список использованной литературы:

1. Буханцева С.Н. Активность предпринимательства основа развития малых городов : материалы региональной научно-практической Интернет – конференции ЛФ ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК». - Ливны, 2011.

2. Вотчель Л.М. Инновационная предпринимательская активность: сущность и условия реализации // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339 - №4(76) 2017.

3. Войнова С.И., Савельева И.П. Оценка предпринимательской активности: сущность и виды экономической деятельности//Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1.

4. Стасюк Д.А. Предпринимательская активность иностранных фирм в российской экономике: на примере нефинансового сектора :дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Д.А. Стасюк. - Москва, 2008. 191 с.

5. Кузьменко М.Д. Государственное регулирование предпринимательской активности в регионе: на примере Приморского края :дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М.Д. Кузьменко. - Владивосток, 2008. 240 с.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

Кулов О.А., докторант
Карагандинский Государственный
Университет им. Е.А.Букетова

Современное общество предполагает качественное изменение природы трудовых отношений. Для большинства людей труд из обязанности или средства для поддержания условий для жизни, становится важнейшей ценностью и даже целью существования.

Обозначим определение трудовых отношений. Трудовые отношения – это отношения, которые возникают на предприятии или в организации между наемными работниками и работодателем (администрацией как его представителя). Сюда относятся отношения по поводу найма, вознаграждения за труд, его условий, а также по поводу форм и методов разрешения трудовых конфликтов. В зарубежной литературе эти отношения, обычно, именуется «индустриальными». В исследованиях трудовые отношения рассматриваются и как продукт социально-экономической системы общества, и как следствие субъективных представлений (конструкций) о трудовой деятельности. [1].

В свою очередь постиндустриальное развитие задает изменения в трудовых отношениях, главным аргументом которого является гибкость. Гибкость и разнообразие форм нестандартных форм занятости приобретают все большее значение для постиндустриального общества, позволяя субъектам социально-трудовых отношений реализовывать свои интересы. Развитие современного производства диктует появление новых форм занятости, следовательно, возникают новые потребности и мотивации работников. В связи с этим работодатели на рынке труда вырабатывают свою собственную стратегию в условиях гибкой занятости по минимизации издержек трудовых отношении.

Парадигма и организация труда индустриального времени теряет свое значение в условиях возрастающей рыночной конкуренции, экономизации, технических изменений, модификаций в структуре управления и культуре труда. На смену целостной и упорядоченной системы трудовых отношений приходят новые варианты трудовой деятельности и стратегии найма, которые являются причиной многочисленных проблем, ограничений и напряжений в трудовых отношениях. [2].

На сегодняшний день под нестандартными формами занятости мы понимаем комплекс нововведений в области взаимоотношений работников с работодателем и

государства.

Постиндустриальное общество в сфере трудовых отношений имеет тенденцию к развитию контрактных отношений в нестандартной занятости. Явление нестандартных форм занятости достаточно широко распространено в современной экономике и имеет тенденцию к проявлению ее в разных формах, по мнению многих ученых, нестандартная занятость является логичным следствием постиндустриальной экономики.

Рассмотрим трудовую занятость с положительной и отрицательной позиции. Можно подчеркнуть что глобализация отношений в сфере экономики и социально – трудовых отношений порождают новые трансформации в сфере занятости. [2].

Первый подход (Дж. Рифкин, Т. Малоун, М. Кастельс, Ч. Хэнди) является кардинальным, где указывается что стандартная занятость будет исчезать и вследствие того работодателям будет выгодно нанимать «свободных работников» для повышения рентабельности производства. По мнению авторов данного подхода указывается что возникнет новый период, где занятость приобретет характер гибкости труда и люди будут больше времени уделять самоуправлению. [3]. [4, с. 12]. [5, с. 30].

Второй подход (З. Бауман, Р. Кастельс Г. Стэндинг, Р. Сеннет, П. Линке, Т. Хендель, У. Бриджес) [6, 7, 8], авторы подхода обращают внимание на то, что гибкий график занятости сказывается отрицательным эффектом на индивидуальном порядке на человека, и гибкий подход разрушает основу трудовых отношений.

Таблица 1 – Положительный и отрицательный подход в трудовых отношений

Положительный подход	Отрицательный подход
Дж. Рифкин: В своих трудах отмечает, что по мере близости новой эпохи, наступит момент и в работах полностью упадет надобность.	З. Бауман: Гибкость в свете трудовых отношении создадут неопределенность и увеличит уязвимость слабо защищенных работников и соответственно снизить их конкурентоспособность.
Т. У. Малоун: Новая эпоха создаст новый миропорядок, где результатом станут новые устои: возникнет больше свободы и люди больше будут уделять самоуправлению.	Р. Кастельс: Автор подчеркивает, что исчезновение стандартных условий занятости создадут новые формы занятости, что в свою очередь вызовет негативный эффект («лишних людей», «несостоятельных индивидов», для которых характерны «вынужденный индивидуализм», «негативный индивидуализм», «социальная инвалидность» и «уязвимость»)
Ч. Хэнди: Новые формы занятости порождают у человека излишек личного времени, устраивать личные стратегические цели и т.д. Одновременно для реализации вышесказанного требуется хорошая самоорганизация и умение планировать временем	Р. Сеннет: Гибкая занятость порождает конфликт по отношению природе человека. Так как в основе лежат такие ценности, как: ставить стратегические цели, привязанность и вследствие нарушается психологическое состояние. Наиболее разрушительное влияние оказывает тем, кто работает в низшем звене системы.
	У. Бриджес: Постоянная занятость в будущем утратить свою сущность и безработица неизбежна путем сохранения постоянной занятости. НТР порождает безработицу, и устои стандартной занятости постепенно исчезнут.
	Г. Стэндинг: Прекаризация труда будет способствовать нарастанию социальных различий в обществе, урезание «большинства социальных и политических прав и гарантий» [3, с. 4–5].
Источник: [3]. [4, с. 12]. [5, с. 30]. [6, 7, 8].	

Высказывания авторов показывают различные подходы к трудовым отношениям, неизбежность развития гибкости в трудовых отношениях очевидна. Современные технологии оказывают существенное влияние на общество. Для плавного перехода к гибким формам занятости требуется адаптировать и сохранять социально-трудовые отношения на должном уровне, разработки социальных норм, содействующих снижению напряженности на рынке труда. Можно отметить, что промышленные революции не всегда отрицательно воздействуют на трудовые отношения и может носить как положительный, так и отрицательный характер.

Существует два воздействующих направления, которые оказывают влияние технологии на занятость.

Первое направление носит отрицательный эффект, предприятия всегда стараются снизить затраты, автоматизация решение низкой себестоимости товара, следовательно вынуждая работников искать новую работу.

Второе направление промышленной революции носит параллельный процесс технологического прорыва обуславливает создание новых товаров и услуг (спрос), фирм, в более экономическом масштабе страны, созданию новых отраслей. Данные тенденции обуславливают новые рабочие места. По мнению К.Шваб данные процессы взаимодействия занятости и промышленных революций происходят слаженно.

Примером служит развитие АПК в США в начале XIX века, на тот период количество работников составляло 90 % рабочей силы, тогда как на сегодняшний момент доля составляет не больше 2 %. И такое резкое сокращение произошло относительно гладко, без особых социальных волнений или эпидемий безработицы. [9].

В итоге можно констатировать распространение следующих последствий гибкой занятости:

- во-первых, распространение гибкой занятости неизбежно, и не позволяет воспринимать нестандартную (гибкую) занятость работника как стабильность социального статуса;

- во-вторых гибкая занятость, вызывает развитие социальных страхов социального статуса и привычного положения в обществе.

- в третьих гибкая занятость вызывает необходимость пересмотра трудового законодательства адаптируя под интересы работодателя и работника, сохраняя баланс между жестким и гибким законодательством в сфере трудовых отношений.

В зарубежных исследованиях позиция на рынке труда сильно зависит от объема экономических ресурсов, квалификации, культурного капитала, содержания трудовой деятельности, пола, принадлежности к сообществу (миграционный статус), формы частной жизни (в семье, с детьми, в одиночку) и возраста.

Список использованной литературы:

1 Трудовые отношения / Социология труда. Теоретико-прикладной толковый словарь/Отв.ред.В.А.Ядов. – СПб, Наука, 2006. С.365-366.

2 Сизова И.Л. Уязвимые группы в современных трудовых отношениях. Трудовые отношения: состояние и тенденции развития в России. Сборник научных статей / под ред. В.А.Ядова (отв. ред.),...- 2013 Состояние и тенденции развития в России 2013

3 Маслова Е.В. Рынок труда и регулирование занятости: развитие профессиональных компетенций и способности трудоустройства молодых специалистов: монография / Е.В. Маслова, Воронежский государственный университет. – Воронеж: Издательский дом ВГУ, 2017. - 121 с.

4 Малоун Т. У. Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 272 с.

5 Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001. 275 с.

- 6 Голенкова З. Т., Игитханян Е. Д. Российский рабочий: социально-политические ориентации // Россия реформирующаяся. 2012. № 11. С. 191–201.
- 7 Кастель Р. Метаморфозы социального вопроса. Хроника наемного труда. СПб.: Алетейя, 2009. 574 с.
- 8 Сеннет Р. Коррозия характера. М.: Тренды, 2004. 296 с.
- 9 Клаус Шваб, Четвертая промышленная революция, Эксмо 2016г., 978-5-699-90556-0.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Танирбергенова У.
Маг. гр. МН-11НП
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Объем новых сделок лизинговых компаний в первом полугодии 2015 года вырос на 35% к аналогичному показателю прошлого года и достиг 43,7 млрд тенге. Это сопоставимо с ростом в 1 полугодии 2014 года. Такая динамика роста суммы новых сделок заслуга двух лизингодателей, которые обеспечивают финансирование бизнеса в рамках государственных программ поддержки экономики. Остальные компании, принявшие участие в нашем исследовании, показали отрицательную динамику по сравнению с первыми шестью месяцами 2014 года.

Совокупный лизинговый портфель за полгода увеличился на 3% (к 1 января 2015 года) и составил 213,6 млрд тенге. В первом полугодии 2014 году рост составлял 10%. За шесть месяцев 2015 года практически все лизинговые компании показали либо сохранения портфеля примерно на том же уровне, либо его сокращение.

В структуре нового бизнеса по сегментам вновь появилась железнодорожная техника, которая появляется и исчезает из структуры сделок за счет перманентных крупных сделок. В структуре нового бизнеса первого полугодия 2015 года железнодорожная техника заняла долю сразу в 18% (0% в первом полугодии 2014 года), в результате чего сократилась доля всех остальных секторов.

В ранкинге по объему нового бизнеса и по текущему портфелю, в отличие от ситуации в прошлом году, первые три строчки заняли государственные лизинговые компании.

Среди главных факторов, которые оказывают влияние на рынок лизинга, чаще всего упоминаются дефицит источников финансирования и низкая возможность привлечения "длинных" денег, а также удорожание стоимости лизинга для конечных заемщиков вследствие девальвации тенге.

Совокупный лизинговый портфель за полгода увеличился на 3% (к 1 января 2015 года) и составил 213,6 млрд тенге. В первом полугодии 2014 году рост составлял 10%. За шесть месяцев 2015 года практически все лизинговые компании показали либо сохранение портфеля примерно на том же уровне, либо его сокращение (таблица 1).

Основопологающим фактором, сдерживающим рост рынка лизинга в Казахстане, является удорожание стоимости лизинга для конечных заемщиков вследствие девальвации тенге, а также ограниченное количество игроков на отечественном рынке лизинга. Кроме того, дефицит источников финансирования и низкая возможность привлечения «длинных» денег также оказывают сдерживающее влияние на темпы развития рынка лизинга в Казахстане. Без участия государства, реализующего программы развития отечественной промышленности, и выделяющего значительные объемы

финансирования, перспективы дальнейшего развития рынка лизинга в Казахстане являются весьма сомнительными.

Таблица 1 - Основные параметры рынка лизинга Казахстана

Показатели	2011	2012	2013	2014	1 половина 2015
Объем нового бизнеса за период, млрд. тенге	46,5	65,1	72,2	85,3	43,7
Темпы роста к предыдущему аналогичному периоду, %	-	-	11,0	18,2	35,4
Совокупный портфель лизинговых компаний на конец периода, млрд. тенге	113,6	143,6	170,1	206,7	213,6
Количество заключенных сделок, штук	1509	2229	2598	3373	2163
Средняя сумма сделки, млн. тенге	31	29	28	25	20
Примечание – Составлено автором по данным [1]					

Вследствие разнонаправленной динамики показателей государственных и частных лизинговых компаний, позиции первых на рынке еще более усилились. Доля лизинговых компаний, собственником которых является государство, по итогам 1-го полугодия 2015 года составила 98% в объеме новых сделок и 94% в лизинговом портфеле. В первом полугодии 2014 года доля составляла 95% и 92% соответственно. Так что общую динамику рынка определяют несколько государственных компаний. При этом они зачастую не вступают в конкуренцию с частными компаниями, работая в сегментах, где частные лизинговые компании по разным причинам не слишком активны. Однако наличие устойчивой базы фондирования и специфичные условия предоставления лизингового финансирования в рамках государственных программ поддержки их большое преимущество перед другими игроками рынка, что и позволяет удерживать стабильные позиции и наращивать портфель.

АО «КазАгроФинанс», финансирующее сектор АПК, традиционно является недостижимым лидером. Начало текущего года было достаточно успешным и, как отмечают в компании, достигнуто исполнение всех запланированных показателей. Так в частности с начала 2015 года по состоянию на 1 августа АО «КазАгроФинанс» профинансировано приобретение более 3 037 ед. сельскохозяйственной, специальной техники и оборудования на общую сумму 36,7 млрд. тенге. Данное мероприятие осуществляется в рамках отраслевой программы «Агробизнес-2020» по обновлению отечественного сельскохозяйственного машинно-тракторного парка.

Стратегия развития АО «КазАгроФинанс» будет направлена на продолжение активного участия в реализации мер господдержки (программа "Агробизнес-2020", программа субсидирования ставки вознаграждения и так далее). Кроме того, компания продолжает работу по разработке новых программ. Среди них – «Урожай 2015» (финансирование на льготных условиях комбайнов, зерно и маслосушилок), «Лизинг готового объекта» (приобретение готового объекта без залогового обеспечения у лиц, имеющих опыт в сфере строительства специализированных объектов), «Возвратный лизинг» (форма финансирования, при которой субъект АПК получает возможность

покрытия недостатка в оборотных средствах компании, при этом имущество также используется в производственном процессе).

В ренкинге по объему нового бизнеса, в отличие от ситуации в прошлом году, первые три строчки плотно закрепили государственные лизинговые компании. В этот раз в исследовании не приняла участие АО «Лизинговая компания «Астана-финанс», которая не заключает новых сделок, но имеет все еще большой постепенно сокращающийся портфель. Вследствие отсутствия компании в списке государственные лизингодатели составили тройку лидеров и по объему портфеля.

4-ю позицию по объему портфеля занимает довольно активный участник рынка - ТОО «Сбербанк Лизинг Казахстан», правда первое полугодие традиционно не приносит компании новых значительных объемов бизнеса. «В связи с отсутствием ликвидности как в тенге, так и в иностранной валюте, первая половина 2015 года была неудачной» - констатирует генеральный директор компании Рустам Карагойшин, однако при этом добавляет, что в компании это прогнозировали, так что итоги полугодия, что называется, соответствуют ожиданиям.

АО «СК Лизинг», наиболее активная в самых конкурентных сегментах рынка – различных категория автотранспорта и строительной техники – заняла четвертую позицию по показателю нового бизнеса. Практически не заключает новых сделок и сокращает объемы бизнеса - ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан» (таблица 2).

Таблица 2 - Рэнкинг лизинговых компаний Казахстана по итогам 1 полугодия 2015 года

Место по новому бизнесу		Компания	Объем нового бизнеса, млн. тенге	Текущий портфель, млн. тенге		Место по портфелю	Количество заключенных сделок, штук	
01.07.15	01.07.14			01.07.15	01.07.2015		01.07.2014	01.07.15
1	1	АО «КазАгроФинанс»	34283	167255	137212	1	2093	1562
2	4	АО «БРК-Лизинг»	8035	28992	29689	2	-	1
3	2	АО «КазМедТех»	686	5374	4204	3	25	112
4	3	АО «СК Лизинг»	614	2621	2559	6	43	34
5	5	ТОО «Евразийский лизинг»96	96	2597	3037	7	2	5
6	-	ТОО «Сбербанк Лизинг Казахстан»	-	3445	2419	4	-	-
6	7	ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан»	-	3356	7326	5	-	14

Примечание – Составлено автором по данным [1]

Сельскохозяйственная техника, специальное оборудование, скот остаются основными предметами лизинга, благодаря портфелю крупнейшего участника рынка — КазАгроФинанс. Привлекательность предложения компании для лизингополучателей обеспечивается государственными программами поддержки сельского хозяйства. В рамках программы развития АПК на 2013–2020 годы начиная с 2013 года новым

направлением господдержки сельхозпроизводителей стало финансовое оздоровление агропредприятий. Оно осуществляется в том числе посредством субсидирования части ставки вознаграждения по договорам, заключаемым с АО «КазАгроФинанс» на лизинг сельхозтехники и спецтехники. Государством финансируется 7% от общей ставки финансирования [1].

С каждым годом наблюдается тенденция увеличения объема закупа сельскохозяйственной техники и оборудования «КазАгроФинансом» для передачи в лизинг. Данный факт прослеживается в финансировании сельскохозяйственной техники, спецтехники, перерабатывающего оборудования, а также лизинге крупного рогатого скота. Динамике роста лизинговых сделок способствуют низкие процентные ставки вознаграждения, упрощение документационных условий, а также субсидирование предмета лизинга. Кроме того, имеется программа финансового оздоровления для заемщиков, имеющих проблемы с платежеспособностью и обязательствами.

Остальные участники лизингового рынка в этом сегменте практически не работают. Сельское хозяйство — сегмент достаточно рискованный, учитывая сезонность бизнеса и зависимость от природно-климатических условий. В данном сегменте отдают предпочтение переработчикам, а именно производителям готовой продукции из зерновых, бобовых и других продовольственных зерновых культур.

Если исключить из структуры нового бизнеса сельскохозяйственный сегмент, то на первом месте окажется железнодорожная техника с долей 18% от общего объема нового бизнеса. В сфере железнодорожного транспорта Казахстана есть проблема значительного износа техники и подвижного состава (более 60%). Имеющегося количества вагонов недостаточно для покрытия всех потребностей в грузоперевозках, при этом выбытие вагонов по сроку службы и техническому состоянию значительно опережает темпы обновления. По оценкам экспертов, для поддержания работоспособности имеющегося парка пассажирских вагонов необходима ежегодная замена около трех тысяч вагонов, выбывающих из строя по причине полного износа.

Примерно половина объема нового бизнеса частных лизингодателей приходится на МСБ, вторая половина — на крупный бизнес. Однако такая картина складывается из-за значительной суммы сделок отдельных лизинговых компаний в случаях, когда клиентом выступает крупный бизнес. Для большинства лизингодателей основным полем деятельности остается малый и средний бизнес, который, по мнению участников рынка, имеет неплохие перспективы.

В секторе МСБ лизинговые продукты имеют определенные преимущества перед банковскими кредитами. Кроме того, это позволяет снизить портфельные риски за счет диверсификации клиентской базы. Но у сектора есть и очевидные риски: низкая конкурентоспособность субъектов МСБ и высокая подверженность макроэкономическим рискам, а также слабая проработанность проектов [2].

На казахстанском рынке постепенно начинает развиваться сегмент оперативного лизинга. Однако некоторые участники рынка все же видят в оперативном лизинге больше трудностей, чем возможностей. Чаще всего среди проблем отмечается отсутствие законодательного регулирования этой сферы. Кроме того, при оперативном лизинге стороны лишаются налоговых льгот, так как налоговым законодательством льготы предусмотрены только для финансового лизинга. Из оперативного лизинга вытекают высокие риски для лизингодателя и собственника предмета лизинга. Это риск неразмещения предмета лизинга после краткосрочной аренды первичным лизингополучателем, а следовательно, речь о простаивающем имуществе, риске утраты полезных свойств и качеств предмета лизинга, так как у лизингополучателя не будет такой заинтересованности в сохранности предмета лизинга, как при финансовом лизинге.

Список использованной литературы:

1. www.stat.gov.kz

2. <http://www.kaf.kz/>

3. Консолидированная финансовая отчетность АО «КазАгроФинанс»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

Омарова А.Т.
PhD, доцент кафедры «Менеджмента»
Сергебаева А.
ст. гр. Мн-31
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Проблема совершенствования государственного регулирования АПК – важнейшая составная часть рыночного механизма экономики в посткризисный период. Необходимость такого регулирования связана с такими особенностями АПК, прежде всего сельского хозяйства, которые не позволяют им на равных участвовать в межотраслевой конкуренции. Необходимость государственного регулирования аграрного сектора в современной экономике отражено в Послании Президента Назарбаева Н.А. от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» где отмечено, что «агропромышленный комплекс Казахстана имеет перспективное будущее. По многим позициям мы можем быть одними из крупнейших в мире производителей аграрной экспортной продукции [1].

Сельское хозяйство, зависящее от природных факторов и имеющее ярко выраженный сезонный характер производства, как правило, является отраслью, более отсталой в технологическом плане, по сравнению с промышленностью, вложенные в сельское хозяйство материальные и денежные средства приносят меньшую отдачу. Кроме того, оно медленнее приспосабливается к меняющимся экономическим и технологическим условиям [2, с.75].

Проблемы аграрного сектора ставят перед Правительством и Институтами развития Казахстана ряд вопросов, реализация которых предполагает необходимость формирования более эффективной национальной аграрной политики, способной сформировать конкурентоспособный аграрный сектор. Одним из таких вопросов является вопрос государственного регулирования и поддержки, оценка степени допустимого вмешательства государства в деятельность агропредприятий, направления, формы и необходимые масштабы государственной поддержки предприятий аграрного сектора.

Опыт развитых стран и динамика развития аграрного сектора Казахстана за годы Независимости показывают, что эта сфера экономики не способна эффективно развиваться без государственной поддержки. Аграрный сектор плохо вписывается в классические рыночные отношения, здесь не всегда срабатывают законы конкуренции, спроса и предложения, эффективность производства находится в сильной зависимости от плодородия почв, количества осадков, развития сельской инфраструктуры и пр. По этой причине комплекс мер по поддержке аграрного сектора и своих сельхозпроизводителей находится во всех странах мира в исключительной компетенции государства и является объектом макроэкономического регулирования. Такая поддержка дорого обходится налогоплательщикам, однако социальная стабильность и продовольственная безопасность стоят этих затрат [3, с.124].

Государственное регулирование определяется воздействием государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма, решения экологических, научно – исследовательских, социальных и иных проблем в масштабах

национальной или региональной экономики. Оно подразделяется на директивное планирование (деятельность хозяйствующих субъектов регулируется административными методами без учета их материальных интересов и экономических выгод) и индикативное регулирование (воздействие государства на производство сельскохозяйственной продукции при помощи экономических рычагов – государственные инвестиции, ссудный капитал, программы налоговой политики). Об основных причинах необходимости государственного регулирования АПК можно судить по рисунку 1 .

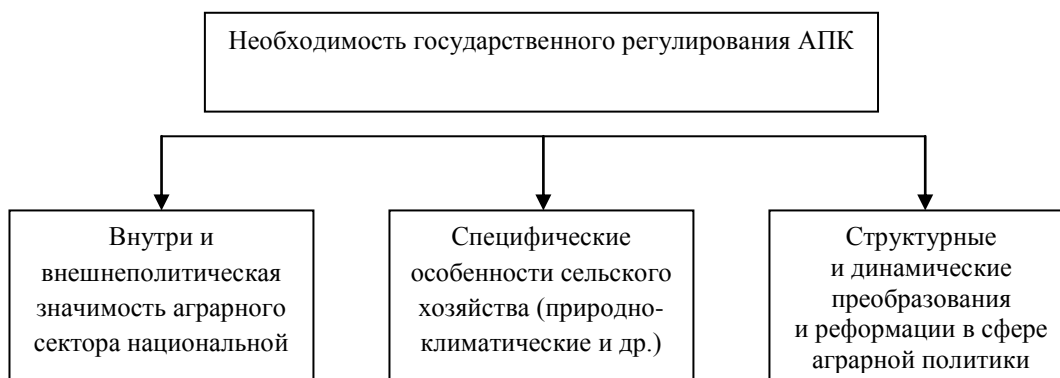


Рисунок 1 – Необходимость государственного регулирования АПК

Примечание – источник [4]

АПК формирующий, прежде всего продовольственную и экономическую безопасность страны является одним из важных секторов экономики. Как известно, за период независимости были разработаны многие важные программные документы, на основе которых реализовывалась государственная политика в сфере АПК. Можно выделить основные четыре этапа аграрной стратегии Казахстана. Первый этап - подготовительный 1998-2000 годы - Ускоренное завершение реформ и борьба с бедностью. Второй этап – стабилизационный 2001-2003 годы - Финансовое оздоровление страны ее структурная перестройка и создание рабочих мест в других отраслях для высвобождающейся рабочей силы. Третий этап– устойчивое развитие сельского хозяйства 2004-2010 годы - Ускоренный рост производства, и повышение экспортного потенциала. Четвертый этап – повышение конкурентоспособности агропромышленного комплекса с 2010 по настоящее время.

По мнению профессора Сейткасимова Г.С., главный урок мирового кризиса, что государство, наконец, поняло, что без государственного регулирования экономика вообще, не может нормально, стабильно развиваться. Поэтому усилия государства должны быть направлены на максимальную мобилизацию внутренних ресурсов. Финансовый кризис затронул и сельскохозяйственное производство. Однако кризис несет в себе не только негативные последствия и неизбежные потери, но и вероятность нового развития и приобретений, которые невозможны при нормальном состоянии.

В целях решения задачи по преодолению последствий глобального финансового кризиса Правительством были своевременно приняты меры, направленные на обеспечение стабилизации и оздоровления отечественной экономики. Для дальнейшего решения задач по развитию экономики и осуществлению мероприятий по стабилизации экономики и финансовой системы из Национального фонда выделены средства в сумме 607,5 млрд. тенге. Средства направлены на поддержку финансового сектора, развитие жилищного сектора, поддержку малого и среднего бизнеса, развитие агропромышленного комплекса, реализацию инновационных, индустриальных и инфраструктурных проектов .

Гармонично сформированный механизм государственной поддержки способен противостоять экстремальному воздействию внешних экономических и политических факторов, рыночных, международных, факторов конкуренции и др. Исследования

показывают, что эффективный механизм государственной поддержки формируется с соблюдением следующих принципов: достаточность выделяемых бюджетных средств; своевременность оказания поддержки; приоритетность в распределении бюджетных ассигнований; адресность и доступность госбюджетной поддержки; гласность и гибкость; учет региональных особенностей; прозрачность и контроль за своевременностью, целевым использованием и эффективностью государственной поддержки.

У Казахстана имеется большой потенциал для развития пищевой индустрии, развития животноводства, кормопроизводства, организации приема и заготовок сельскохозяйственных продуктов и сырья у сельхозтоваропроизводителей, развития всех других отраслей, обеспечивающих потребительский рынок всевозможными товарами, продуктами и услугами. В этой связи эти отрасли являются наиболее привлекательными для инвестиционных вложений. В стране есть потенциальные возможности для производства высококачественной биологически и экологически чистой, выращенной в естественных условиях аграрной продукции. Имеются серьезные перспективы по производству высококачественной плодоовощной продукции в южных областях страны, в т.ч. на экспорт. Например, выращивание и переработка томатов, производство соков и концентратов может стать основой, которая будет генерировать доходы для развития отрасли. Это огромный и очень перспективный международный рынок, где Казахстан может занять достойную нишу. Также имеются возможности для выхода на международный рынок вина. Очень большие возможности в животноводстве, особенно в восстановлении и развитии его мясо-молочного направления. Есть множество других перспективных проектов, для реализации которых потребуются значительные финансовые ресурсы, как государства, так и частного сектора экономики. В этой связи, финансовый сектор страны должен быстрее осваивать применяемые в международной практике разнообразные рыночные инструменты для привлечения сбережений государства, населения, частного сектора, включая средства пенсионных фондов, в развитие этих отраслей экономики.

На сегодняшний день актуальным является исследование направлений интеграции государства в мировое экономическое сообщество, характеризующейся интеграцией мировых рынков и национальных экономик. Решение проблемы создания благоприятного внутреннего климата страны, управления инвестиционными комплексами, создания эффективной инфраструктуры и законодательного обеспечения финансовых процессов невозможно без изучения процессов формирования и использования внутренних финансовых ресурсов страны и в первую очередь финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов.

В условиях рынка разработка и внедрение механизма формирования и использования финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов становятся все более актуальными и сложным. Основными этапами расчета основных финансовых ресурсов с учетом специфики деятельности отрасли являются:

- определение величины собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников (чистой прибыли, амортизационных отчислений);
- определение заемных финансовых ресурсов.

Потребление основного капитала (амортизационный фонд) и чистая прибыль – первичные доходы предприятий и организаций, которые являются частью ВРП и создаются как добавленная стоимость, в процессе распределения и остается у субъектов экономической деятельности (таблица 1).

Таблица 1 – Формирование первичных доходов предприятий сельского, лесного и рыбного хозяйства Казахстана за 2010-2015 годы, млрд. тенге

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой региональный продукт сельского хозяйства	984,0	1409,0	1330,0	1621,2	1717,8	1925,9

Доход от реализации продукции и оказания услуг	68,3	101,4	405,6	400,0	409,5	377,6
<i>в % к ВРП сельского хозяйства</i>	<i>6,9</i>	<i>7,2</i>	<i>30,5</i>	<i>24,7</i>	<i>23,8</i>	<i>19,6</i>
Чистая прибыль и чистые смешанные доходы	643,2	932,4	885,0	1064,7	1090,7	1198,6
<i>в % к ВРП сельского хозяйства</i>	<i>65,4</i>	<i>66,2</i>	<i>66,5</i>	<i>65,7</i>	<i>63,5</i>	<i>62,2</i>
Потребление основного капитала	110,1	172,1	138,9	179,6	202,3	246,7
<i>в % к ВРП сельского хозяйства</i>	<i>11,2</i>	<i>12,2</i>	<i>10,4</i>	<i>11,1</i>	<i>11,8</i>	<i>12,8</i>
<i>Составлено по источнику [5].</i>						

Из данных таблицы видно, что доля доходов от реализации продукции и оказания услуг в ВРП характеризуется ростом с 6,9% в 2010 году до 19,6 в 2015 году. При этом необходимо отметить, что в структуре первичных доходов предприятий АПК наибольший удельный вес занимает чистая прибыль и чистые смешанные доходы. За анализируемый период она составила от 65,4% до 62,2% ВРП сельского хозяйства. Чистый доход сельскохозяйственных предприятий в 2015 году составил 1198,6 млрд. тенге, размер которого по сравнению с 2010 годом возрос почти в 1,9 раза.

Потребление основного капитала представляет собой сумму уменьшения стоимости основного капитала в результате его физического и морального износа, то есть размер амортизационных отчислений от стоимости основных фондов предприятий также является источником финансовым ресурсом предприятий АПК. Однако, доля их в структуре доходов незначительна и в анализируемом периоде имеет тенденцию к снижению от 15,5% до 10,5%, что свидетельствует об отрицательных процессах, поскольку данный источник финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов экономики должен играть значимую роль в инвестиционных процессах. Это еще раз свидетельствует о том, что отечественные предприятия АПК недостаточно активно занимаются проблемами внедрения прогрессивной технологии, используют на производстве устаревшую физически и морально технику. Система регулирования процесса формирования доходов сельского хозяйства, на наш взгляд, должна состоять из мер государственной системы регулирования.

Факторами низкого роста прибыли аграрного сектора также связаны с особенностями спроса на продукцию сельского хозяйства и со специфическими особенностями данной отрасли, которые при слабом государственном регулировании приводят к злоупотреблениям рыночной властью поставщиков ресурсов для сельского хозяйства, перерабатывающих и торгующих организаций по отношению к сельскому хозяйству. Таким образом, важнейшими направлениями государственного регулирования доходов сельского хозяйства должны быть:

- развитие лизинга сельскохозяйственной техники;
- демонаполизация организаций первой и третьей сфер АПК;
- поддержание стабильной благоприятной конъюнктуры на рынке путем проведения закупок сельскохозяйственной продукции;
- содействие развитию рыночной инфраструктуры;
- льготная система налогообложения и кредитования;
- подготовка квалифицированных кадров для сельского хозяйства.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Назарбаева Н.А. от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» // www.esep.kz
2. Экономика отраслей АПК / И.А. Минаков и др.; под ред. И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2004. – 464 с.
3. Каменова М.Ж. и др. Конкурентоспособность аграрного сектора Республики Казахстан: теория, практика и перспективы в посткризисный период, Астана: Монография. ИП Ботабеков, 2012.- 247 с.

4. Л.А. Гильванова. Сельскохозяйственный рынок как объект государственного регулирования. Вавиловские чтения-2009. Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова. Материалы Международной научно-практической конференции 25–26 ноября 2009 г.

5. Статистика // Комитет статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан// www.stat.kz.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА

Омарова А.Т.
PhD, доцент кафедры
«Менеджмента и инноваций»
Танирбергенова У.
Маг. гр. МН-11НП
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» отмечено, что важно стабилизировать финансовую систему, привести её в соответствие с новой глобальной реальностью. Аксиома новой глобальной реальности состоит в том, что только диверсифицированная экономика может эффективно противостоять последствиям глобального кризиса. Необходима реализация программы индустриализации и новой инвестиционной политики.

В Послании также четко отмечено, что, важно привлекать частные инвестиции с акцентом на транснациональные корпорации. Необходимо формировать благоприятную среду для привлечения «сложных инвестиций». Президентом определена задача быстро стабилизировать финансовую систему, привести её в соответствии с политикой индустриально – инновационного развития Казахстана [1].

Как отмечено в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана», за 2009 год рост экономики Казахстана составил 1,1%, в промышленности 1,7%. Мы оказались в «группе прорыва» стран с положительными темпами роста[2].

Также среди планов на предстоящее десятилетие обозначены такие действия, как:

1. Подготовить экономику к посткризисному развитию;
2. Добиться устойчивого роста экономики за счет форсированной индустриализации и развития инфраструктуры[1].

Действительно, республика сделала немало за последние годы. Одним из важных событий 2010 года является вступление республики в Таможенный союз с Россией и Республикой Беларусь.

Законодательными актами Республики Казахстан в целях стимулирования ввоза в страну оборудования и техники, необходимого для работы и развития отечественных предприятий, предусмотрены льготные нормы обложения импортными таможенными пошлинами.

Внедрение и развитие лизинга позволило ускорить обновление основных средств т.к. сам предмет лизинга выступает в качестве залога и дополнительного залога не требуется.

Таким образом, актуальность вопроса о лизинговом финансировании и перспективах развития лизинга представлена целым рядом событий:

- во-первых, обозначенная Президентом стратегия индустриального развития страны до 2020 года предполагает развитие новых торгово-индустриальных отношений, где не последнее место будет отведено лизингу [3];

- во-вторых, вступление Казахстана в Таможенный союз с Россией и Республикой Беларусь повлечет за собой пересмотр тремя странами внутреннего законодательства о взаимной торговле и лизинге.

- в-третьих, принятие новой Концепции правовой политики обязывает к переосмыслению существующих нормативных правовых актов, а также к детальному изучению пока еще не подписанных Казахстаном международных актов, в целях совершенствования правовой системы республики.

Одной из новых форм кредитных отношений, которую уже начали осваивать казахстанские банки, является лизинг. Эта операция получила большое распространение в мировой банковской практике.

Феномен лизинга уже к началу 80-х годов определился не как простая долгосрочная аренда, а как новая, нетрадиционная, дополнительная система перспективного финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования под залог, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы.

Лизинговая операция способствует сотрудничеству и взаимодействию банковских структур с деловыми кругами по финансированию производства, что так необходимо сегодня казахстанской экономике [4, с.368].

Лизинговый бизнес представляет собой особую сферу предпринимательской деятельности. При его активном внедрении лизинг в силу присущих ему возможностей может стать мощным импульсом технического перевооружения производства, структурной перестройки казахстанской экономики, насыщения рынка высококачественными товарами. Эффективность лизинговых сделок, достигаемая в результате их применения в хозяйственной практике, состоит в активизации инвестиционного процесса, улучшения финансового состояния предприятий-лизингополучателей, повышении конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса.

Впервые упоминание о лизинге встречается в древнем Вавилоне. Современный лизинг появился в конце 19 века в США, когда компания по производству телефонов решила их не продавать, а сдавать в аренду. Таким образом, идея лизинга не нова. По мнению историков и экономистов, лизинговые сделки заключались еще задолго до новой эры в древнем государстве Шумер. Историки утверждают, что Аристотель коснулся идеи лизинга в трактате «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», написанном около 350 г. до нашей эры.

В Венеции уже в XVIII в. существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались их владельцам, которые вновь сдавали их в аренду.

Введение в экономический лексикон термина «лизинг» (от англ. Leasing – сдавать в наем) связывают с операциями телефонной компании «Белл», руководство которой в 1877 г. приняло решение не продавать телефонные аппараты, а сдавать их в аренду. Однако первое общество, для которого лизинговые операции стали основой его деятельности, было создано только в 1952 г. в Сан-Франциско американской компанией «Юнайтед стейтс корпорейшн» и, таким образом, США стали родиной нового бизнеса, в частности банковского.

К середине 60-х годов лизинговые операции в этой стране составили 1 млрд долл., а к концу 80-х годов превысили 110 млрд долл., т.е. за четверть века увеличились более чем в 100 раз. Столь стремительный рост операций по аренде вызван определенными преимуществами, получаемыми по лизинговой сделке.

В настоящий период в странах с рыночной экономикой лизинговые операции для хозяйствующего субъекта становятся преимущественными при техническом перевооружении производства.

В США лизинг превратился в один из основных видов экономического бизнеса. Быстрый рост новых лизинговых компаний, предлагавших свои услуги, и многообразные модификации условий лизинговых договоров определили самые различные варианты приобретения инвестиционных средств предпринимателями в различных сферах экономики.

Позднее лизинговые компании получили название «финансово-лизинговые общества». Они стали обеспечивать производителям сбыт продукции путем передачи ее в аренду, а также финансирование сделок и разделение связанных с ними рисков.

В Западной Европе первые финансово-лизинговые общества появились в конце 50-х – начале 60-х годов. Однако развитие лизинговых операций сдерживалось неопределенностью их статуса с позиции гражданского, торгового и налогового законодательства. Лишь после того, как в налоговом законодательстве нашло отражение правовое закрепление статуса лизинговых договоров, их рост охарактеризовался высокими темпами.

Например, первая французская лизинговая компания «Локафранс» была создана в 1982 г., а четыре года спустя их насчитывалось уже свыше 30. В 1987 г. в стране было 56 лизинговых компаний с годовым объемом контрактов около 57 млрд франков, специализирующихся на операциях с движимым имуществом (в основном – машинами, оборудованием, транспортными средствами), а также 94 лизинговые компании, специализирующиеся на операциях с недвижимостью, сооружениями и помещениями производственного назначения. Указанные компании сыграли большую роль в экономическом развитии более отсталых районов страны. Французское государство поощряет деятельность компаний, рассматривая ее как часть региональной политики. Стимулирование деятельности лизинговых компаний происходит путем частичного освобождения от налога, создания специальных фондов, предназначенных для компенсации возможных потерь и т.д. Наиболее крупными лизинговыми компаниями Франции являются «Локафранс», «Слибай», «Локабай», «Софимобай», «Слиминико» и др.

В Италии первая лизинговая компания была создана в 1963 г. однако наиболее быстрый рост операций по аренде произошел позднее – в 70-80 годы. Особенностью Италии является наличие большого количества учреждений аренды. Во второй половине 80-х годов в стране насчитывалось около двух тысяч лизинговых компаний, большая часть которых относилась к числу мелких и средних. Среди них выделялись 50 наиболее крупных лизинговых компаний, являющихся членами национальной ассоциации «Ассима». В этот период на долю десяти наиболее крупных итальянских лизинговых фирм приходилось 80% объема всех операций. Лизинговые компании страны – «Локафит», «Итализ», «Гентролизинг», «Савализинг», «Локат» - предоставляли услуги более чем 30 тысячам предприятий.

С начала 60-х годов лизинговый бизнес получил свое развитие и на азиатском континенте.

В настоящее время основная часть мирового рынка лизинговых услуг сосредоточена в треугольнике «США - Западная Европа – Япония». В Западной Европе лизингодателями выступают преимущественно специализированные лизинговые компании, которые в 75-80% случаев контролируются банками или являются их дочерними обществами.

Для Японии характерным является расширение лизинговой операции от финансирования услуг до предоставления «пакета услуг», включающего в себя комбинации купли-продажи, лизинга и займов. Эти услуги получили название комплексного лизинга.

Международный рынок лизинговых услуг считается одним из наиболее динамичных. По оценкам экспертов, к началу 1988 г. на условиях лизинга реализовывалось основных фондов на 250 млрд долл., в то время как в 1979 г. – только на 50 млрд долл.

В 90-х годах в общей сумме капитальных вложений в машины и оборудование на долю лизинга приходилось: в США – 25-30%; в Англии, Франции, Швеции, Испании – 13-17%; в Италии, Голландии – 12-14%; в Австрии, Дании, Норвегии – 8-10%; в Японии – 8-10%. В Японии объем лизинговых сделок за 1980-1988 гг. увеличился в 6 раз, а ежегодный прирост лизинговых операций составляет 25-30%.

Вместе с тем, европейский рынок лизинга, несмотря на его быстрое развитие, по темпам несколько уступает США, Азиатско-Тихоокеанскому региону и Австралии.

В Австралии почти 33% общих промышленных капитальных вложений производится на основе лизинга. В США большая часть ЭВМ, полиграфического и энергетического оборудования приобретается на условиях лизинга. Для подъемно-транспортного оборудования доля последнего составляет 58%, для пассажирских самолетов и станков – 50%. Наибольшее применение лизинг получил в отраслях с быстроменяющейся технологией и вычислительной техникой, а также в автомобилестроении, производстве средств связи, электронном оборудовании и т.п.

Для современного периода характерно создание международных лизинговых институтов. Так, Объединение Европейских лизинговых обществ (штаб-квартира в Брюсселе) охватывает общества и союзы 17 европейских государств.

Существует множество определений термина лизинг, которые наглядно представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению лизинга

Автор	Подходы к определению
А.В. Тютюнник, А.В. Турбанов	Разновидность кредитования клиента – покупателя, который получает необходимый товар, но не в собственность, а арендует его с последующим правом выкупа по остаточной стоимости. Однако в силу специфичности и гибкости, а также того, что лизинговыми операциями занимаются только банки, эти операции выделяют в отдельный класс.
Н.Н. Хамитов	Долгосрочная аренда машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, приобретенных арендодателем для арендодателя с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них арендодателем на весь срок договора.
М.И. Лещенко	Комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества в пользование после его приобретения у производителя, где участниками выступают лизингодатель, лизингополучатель и производитель имущества.
М.Р. Каджаева, С.В. Дубровская	Совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, согласно которому арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество и предоставить ему это имущество за плату во временное владение и пользование.
А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева	Специфическая форма финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему в аренду на долгосрочный период.
В.М. Джуха	Особый вид инвестирования временно свободных или привлеченных финансовых средств для приобретения в собственность у определенного продавца лизингодателем оговоренного с конкретным лизингополучателем имущества и предоставления затем этого имущества данному арендатору во временное пользование за определенную плату.

В ряде государств правительственные органы используют лизинг как особую форму поддержки малого бизнеса. Например, в Японии специально создана система органов, обеспечивающая предоставление лизинговых услуг малым предприятиям. В частности, в учрежденной в 1966 г. системе лизингооборудования принимают участие в качестве кредиторов национальное и префектурное правительство.

Однако кризисное состояние экономики, когда многие предприятия не способны вкладывать крупные финансовые средства в техническое обновление и интенсификацию производства, диктует необходимость значительного повышения роли лизинга, позволяющего привлекать большие средства, в том числе и частные инвестиции, для развития производственной сферы и поддержания отечественного производства всех форм собственности, и в первую очередь занятого инновационным предпринимательством.

Лизинг во многих странах мира широко используется и считается наиболее целесообразным способом организации предпринимательской деятельности. В Казахстане же, несмотря на определенную активность, еще только определяются пути и формы его развития.

В широком смысле слова лизинг (от англ. to lease – арендовать, брать в аренду) - это аренда оборудования.

В зависимости от срока различают 3 вида аренды:

- краткосрочная – от 1 дня до 1 года – рентинг;
- среднесрочная – от 1 года до 3 лет – хайринг;
- долгосрочная – от 3 до 20 лет – собственно лизинг.

В узком смысле слова лизинг – это долгосрочная аренда машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора. При этом арендодатель получает арендную плату, арендатор – оборудование.

В широком смысле слова лизинг является специфической формой финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной компании, которая приобретает права третьего лица имущество и отдает ему в аренду на долгосрочный период.

Таким образом, все перечисленные определения приводятся в работах, посвященных именно лизингу. Авторы в той или иной степени стремятся выделить свойства объекта (натурально – вещественную форму – оборудование, машины и др.), особые условия его приобретения (по заявке пользователя), организацию отношений собственности.

По нашему мнению, лизинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, направленный на поиск и привлечение свободных финансовых средств, инвестирование их в элементы долгосрочных активов и последующую передачу этих активов во временное пользование на возмездной основе.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» от 30 ноября 2015 года
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Построим будущее вместе» от 28 января 2011 года
3. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика 2010.- С.336
4. Тютюнник А.В., Турбанов А.В. Банковское дело.- М.: Финансы и статистика 2005.- С.608

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

Омарова А.Т.
PhD, доцент
кафедры «Банковское дело»
Хмелёва Е.
ст. гр. Ф-32
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

За период проведения экономической реформы в АПК Республики Казахстан были заложены основы развития многоукладной экономики, социально-экономических трансформаций в отношении собственности, создана соответствующая законодательная база. Экономические реформы привели к существенным изменениям в АПК Казахстана, однако практически не отразились на эффективности его производства. Осознание важности аграрного сектора в современной экономике привело к тому, что в Послании Президента Назарбаева Н.А. от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» отмечено, что сельское хозяйство должно стать драйвером развития экономики [1].

В области государственного регулирования аграрной сферы экономики особо следует отметить труды таких отечественных ученых как Т. Есиркепова, Б. Зиябекова, Т. Есполова, Р. Куватова, Ж.Сундетова, А. Нурумова, Г.Сейткасимова, М.Каменовой и др. Эти работы имеют важное методологическое и практическое значение, так как в них рассматриваются теоретические основы проводимой в стране аграрной политики, анализируются результаты ее практической реализации, исследуется опыт стран с развитым рыночным хозяйством в вопросах организации финансовых отношений.

Вместе с тем, многие аспекты данной проблемы требуют дальнейшего исследования. Одним из наиболее важных вопросов является теоретическое и методологическое обоснование сущности финансового обеспечения агропромышленного комплекса, особенно в условиях ВТО.

Важным шагом на пути совершенствования государственного регулирования аграрного сектора является переориентация поддержки аграрного сектора в пользу мер, разрешаемых правилами ВТО. Речь идет об оптимизации структуры расходов бюджетов различных уровней за счет сокращения программ прямой бюджетной поддержки. Решение этого вопроса является важным и актуальным в условиях ВТО. Правила ВТО, направленные на либерализацию поддержки аграрного сектора, не предполагают отмену поддержки как таковой, но лишь изменение форм поддержки. В связи с этим рекомендуется сокращение финансирования мер, наносящих серьезный ущерб функционированию рынков, и увеличение расходов на разрешенные меры поддержки. Такая переориентация политики соответствует и интересам сектора, поскольку указанные меры направлены не на решение краткосрочных проблем, таких как программы поддержки производителей, а на создание условий для развития сектора. В частности, речь может идти о перераспределении средств в пользу финансирования бюджетных услуг.

Как известно, в Казахстане реализован принцип бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Это особенно важно в агропродовольственной сфере, где программная часть расходов традиционно высока во всех странах. Бюджетная программа позволяет оценить цель и способы ее достижения, общую сумму расходов на нее, источники покрытия этих расходов.

Суть БОР состоит в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения

ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров.

Суть перехода от затратного метода бюджетирования к БОР состоит в отказе от затратного ведомственного подхода и переходе к программно-целевому принципу планирования и оценки достижения поставленных целей с позиции соотношения затрат и результатов произведенных бюджетных расходов. Использование данного механизма позволит оценить и обеспечить эффективность и результативность финансовой поддержки государством аграрной сферы.

В этой связи отметим, что БОР различает два понятия экономической эффективности бюджетных расходов:

-экономическую эффективность – критерий, использующийся для мониторинга и оценки программы, который рассчитывается как соотношение объема предоставленных услуг и затрат на их предоставление. Экономическая эффективность тем больше, чем большие результаты достигнуты при равных затраченных ресурсах;

-социальную эффективность – критерий, используемый для мониторинга и оценки программы, который выражает степень достижения социально-значимого эффекта по отношению к качеству и объему предоставленных услуг, то есть социальная эффективность программы тем выше, чем больший эффект достигнут при предоставлении услуг одинакового качества и объема.

Поэтому с точки зрения перехода к методу бюджетирования, ориентированного на конечный результат, проводимая за годы реформ аграрная политика представляет собой богатый и незаменимый эмпирический источник, который позволит учесть многие полезные наработки. Теперь при оценке эффективности бюджетных расходов в меньшей степени можно будет оперировать прилагательными «хороший», «плохой», «правильный», «неправильный», и в гораздо большей – числительными, определяющими количественные результаты реализации бюджетных программ. Например, субсидирование процентных ставок по кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями, на такую-то сумму позволило увеличить за счет привлеченных заемных средств производство сельхозпродукции на такой-то объем, что, в свою очередь, увеличило занятость в сельском хозяйстве на столько-то процентов, а также реальные доходы фермеров на такую-то сумму. Кроме формирования четких конечных целей по количественным и качественным параметрам, а также денежных фондов и системы мониторинга достижения этих целей, переход на БОР, предполагает более высокий законодательный уровень ответственности за результат [2, с.45].

Контроль эффективности предполагает проверку различных сторон деятельности с целью определения эффективности использования ими финансовых (бюджетных средств), выделенных для оказания соответствующих государственных услуг, выполнения государственных, отраслевых и региональных программ.

Важное значение имеет правильное определение перечня бюджетных программ, которые должны быть направлены на реализацию целей и задач стратегического направления, где указаны его критерии и показатели. В связи с этим, утверждение стратегического плана государственного органа принципиально имеет очень важное значение. В связи с этим, нужен научный подход, правильное определение стратегического направления развития, его увязка, гармонизация с бюджетным планированием: составление, разработка государственных планов, стратегических документов [3, с.145].

Опыт внедрения системы стратегического планирования центральных государственных органов в Республике Казахстан, основанный на принципе: «бюджетирование, ориентированное на результат», показал, что она требует дальнейшего совершенствования и внесения корректировок [4].

Одним из сложных этапов внедрения БОР является определение показателей для программ деятельности. В рамках каждой программы необходимо определить:

-показатель бюджетной услуги, который отражает усилия, прилагаемые для достижения конечного результата;

-показатель конечного результата, который характеризует итоговый эффект предоставления той или иной услуги;

-стоимость предоставления бюджетной услуги.

Расчетным путем определяются:

-показатель экономической эффективности, отражающий объем средств, выделенных на единицу услуги;

-показатель результативности, демонстрирующий, насколько эффективно затраченные усилия трансформируются в конечный результат, что характеризует качество работы;

-показатель эффективности бюджетных расходов, который показывает стоимость значимых результатов предоставляемых услуг. Принцип эффективности использования бюджетных средств заключается также в необходимости экономии ресурсов при достижении заданных результатов с использованием наименьшего объема затрат или достижения наилучшего результата с использованием определенного объема средств [5].

Таким образом, бюджетирование, ориентированное на результат, является очень емким и качественным инструментом повышения эффективности бюджетных расходов. Его грамотное применение действительно может приводить к хорошему результату в сфере управления финансами.

Также с точки зрения более эффективного использования бюджетных средств и реализации его результатов, по нашему мнению, можно выделить основные принципы управления бюджетными программами поддержки агропромышленного комплекса:

-приоритетности инвестирования агроформирований, имеющих потенциал экономического роста;

- использование средств в строгом соответствии с целями, утвержденными законодательными органами;

- эффективность системы отношений с администраторами бюджетных программ;

- наличие всестороннего учета и отчетности, сопоставление объема и доходов производимых услуг с их стоимостью в течение одного периода.

Таким образом, аграрный сектор национальной экономики – это не только производство и сфера применения труда, но и среда обитания значительной части населения. Уровень сельскохозяйственного производства напрямую влияет на состояние продовольственной безопасности любой страны. Более отсталое в плане развития производительных сил сельское хозяйство является относительно статичной отраслью и медленнее, чем другие, приспосабливается к меняющимся экономическим и технологическим условиям. Поэтому в большинстве развитых стран действуют эффективные системы сельского хозяйства, и особую роль в них имеет политика регулирования, проводимая государством.

Важным шагом на пути совершенствования государственного регулирования аграрного сектора является переориентация поддержки аграрного сектора в пользу мер, разрешаемых правилами ВТО. Речь идет об оптимизации структуры расходов бюджетов различных уровней за счет сокращения программ прямой бюджетной поддержки и значит повышения эффективности их использования за счет БОР. Решение этого вопроса является важным и актуальным в свете вступления в ВТО. Правила ВТО, направленные на либерализацию поддержки аграрного сектора, не предполагают отмену поддержки как таковой, но лишь изменение форм поддержки. В связи с этим рекомендуется сокращение финансирования мер, наносящих серьезный ущерб функционированию рынков, и увеличение расходов на разрешенные меры поддержки.

По нашему мнению, дальнейшая стабилизация в сельском хозяйстве во многом зависит от уровня его финансового обеспечения. Исследования показывают, что в странах с развитой рыночной экономикой сложилась разветвленная и хорошо отлаженная система

финансирования предприятий. Собственные средства субъектов аграрного сектора не могут играть роли источников дополнительных капиталов, а временно свободные денежные средства практически отсутствуют. Сложившаяся ситуация объективно предполагает необходимость поиска новых путей формирования эффективной подсистемы финансового обеспечения агроформирований.

Членство в ВТО должно стать инструментом защиты экономических интересов Казахстана во внешнеэкономической деятельности, защиты интересов экспортеров, позиционирования отечественных товаров на мировых рынках. Во всех случаях повышение конкурентоспособности казахстанских товаров и услуг является залогом успеха и одновременно позитивным результатом вступления Казахстана в ВТО.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Назарбаева Н.А. от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» // www.esep.kz
2. Есиркепов Т., Зиябеков Б. Государственное регулирование аграрного сектора в условиях перехода к рынку (на примере Республики Казахстан). – Алматы: Гылым, 1999.
3. Есполов Т.И., Куватов Р.Ю., Керимова У.К. «Повышение эффективности сельского хозяйства Казахстана в условиях его интеграции с внешними рынками» / Научно-исследовательский и консалтинговый институт агробизнеса при КазНАУ. – Алматы, 2004. – С.478.
4. Сундетов Ж.С., Нукешева А.Ж. Совершенствование корпоративных отношений в интегрированных формированиях // Коллективная продовольственная безопасность стран СНГ: проблемы и пути их решения: материалы межд. конф. – Алматы: НИИ экономики АПК и развития сельских территорий АО «КазАгроИнновация», 2008. – С. 168.
5. Нурумов А.А., Аймурзина Б.Т. Государственная финансовая поддержка развития АПК РК // Журнал «Актуальные проблемы экономики», №2 (152), Украина, 2014 С. 87-93

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Тынгишева А.М.
Докторант 1 курса
специальности «Государственное
и местное управление»
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

В целях совершенствования системы медицинского обслуживания и привлечение граждан к обеспечению медицинской сферы, в 2015 году был подписан Закон «Об обязательном социальном медицинском страховании». Закон регулирует общественные отношения, возникающие в системе обязательного социального медицинского страхования, в рамках реализации конституционного права граждан на охрану здоровья.

К основным принципам обязательного медицинского страхования следует отнести:

- 1) соблюдения и исполнения законодательства Республики Казахстан об обязательном социальном медицинском страховании;
- 2) обязательности уплаты отчислений и взносов;
- 3) солидарной ответственности государства, работодателей и граждан;
- 4) доступности и качества оказываемой медицинской помощи;

5) использования активов фонда исключительно на оказание медицинской помощи в системе обязательного социального медицинского страхования;

б) гласности деятельности фонда.

Плательщиками отчислений являются работодатели, включая иностранные юридические лица, осуществляющие деятельность в Республике Казахстан через постоянное учреждение, а также филиалы, представительства иностранных юридических лиц, исчисляющие (удерживающие) и перечисляющие отчисления и взносы в фонд в порядке, установленном настоящего Закона.

Таблица 1. Размеры взносов и отчислений за ОСМС в 2018-2020 году

Плательщики	Период	Размер ставки
Работодатели (в том числе ИП и владелец КХ как работодатель за своих работников)	2018 – 2019	1,5
	С 1 января 2020 года	2
Физические лица	2018-2019	Не платят
	С 1 января 2020 года	ИП (за себя) - 5% от двух МЗП
		ГПХ(Договора гражданско-правового характера) 1% от начисленного дохода в 2020 году и 2% - в 2021 году)
		Иные плательщики - 5% от одного МЗП
		Государство за отдельные категории – – в 2020 году 4% от объекта исчисления взносов государства. Объектом исчисления взносов государства является среднемесячная заработная плата, предшествующая двум годам текущего финансового года, определяемая уполномоченным органом в области государственной статистики (п. 2,3 статьи 26 Закона «Об обязательном медицинском страховании»).
С дохода наемных работников взносы удерживают и оплачивают работодатели (1% в 2020 году, г., 2% - в 2021 году)		

Для сравнения рассмотрим размер ставок страховых взносов обязательного медицинского страхования в странах с развитой системой здравоохранения. К примеру в Германии 14,1 от фонда оплаты труда, во Франции – 13,6, в России – 5,1, в Израиле – 5. Таким образом, в Казахстане одна из самых низких ставок страховых взносов[1].

Государственное регулирование системы обязательного социального медицинского страхования осуществляют:

- 1) Правительство Республики Казахстан;
- 2) уполномоченный орган;
- 3) местные исполнительные органы областей, городов республиканского значения и столицы.

Правительство Республики Казахстан:

- 1) утверждает перечень медицинской помощи в системе обязательного социального медицинского страхования;

2) принимает решения о создании, реорганизации или ликвидации фонда в порядке, предусмотренном законами Республики Казахстан;

3) определяет перечень финансовых инструментов для инвестирования активов фонда;

4) устанавливает размер резерва фонда на покрытие непредвиденных расходов;

5) устанавливает нормы и лимиты, обеспечивающие финансовую устойчивость фонда;

Уполномоченный орган:

1) разрабатывает и определяет порядок и сроки исчисления (удержания) и перечисления отчислений и (или) взносов;

2) разрабатывает размер резерва фонда на покрытие непредвиденных расходов;

3) разрабатывает нормы и лимиты, обеспечивающие финансовую устойчивость фонда;

4) разрабатывает ежегодно предложение об установлении предельной величины процентной ставки комиссионного вознаграждения от активов фонда, направляемого на обеспечение деятельности фонда;

5) разрабатывает перечень финансовых инструментов для инвестирования активов фонда;

6) разрабатывает и утверждает перечень, формы, сроки представления финансовой и иной отчетности фондом для обеспечения контрольных функций;

7) осуществляет анализ, оценку и контроль финансовой устойчивости фонда;

Местные исполнительные органы областей, городов республиканского значения и столицы:

1) обеспечивают реализацию прав граждан Республики Казахстан, оралманов, а также иностранцев и лиц без гражданства, постоянно проживающих на территории Республики Казахстан, на медицинскую помощь в системе обязательного социального медицинского страхования;

2) обеспечивают планирование медицинской помощи в системе обязательного социального медицинского страхования;

3) оплачивают проезд внутри страны отдельным категориям граждан по перечню, определяемому местными представительными органами областей, городов республиканского значения и столицы, выезжающих за пределы населенного пункта постоянного проживания для получения высокотехнологичных медицинских услуг в рамках медицинской помощи в системе обязательного социального медицинского страхования;

4) осуществляют в интересах местного государственного управления иные полномочия, возлагаемые на местные исполнительные органы законодательством Республики Казахстан[2].

Управление страховыми взносами будет осуществляться фондом обязательного медицинского социального страхования.

Фонд является некоммерческой организацией в организационно-правовой форме акционерного общества, единственным учредителем и акционером которого является Правительство Республики Казахстан.

Фонд социального медицинского страхования – некоммерческая организация, производящая аккумулирование отчислений и взносов, а также осуществляющая закуп и оплату услуг субъектов здравоохранения, оказывающих медицинскую помощь в объемах и на условиях, предусмотренных договором закупа медицинских услуг.

Наряду с основной деятельностью, средства фонда будут пополняться за счет инвестиционной. Фонд осуществляет инвестиционную деятельность путем размещения активов фонда в финансовые инструменты через Национальный Банк Республики Казахстан на основании договора доверительного управления, заключаемого между фондом и Национальным Банком Республики Казахстан[3].

При разработке системы обязательного медицинского страхования следует учесть следующие факторы:

– Ограниченность государственных ресурсов, которые могут быть направлены в систему. Помимо обязательного медицинского страхования государству необходимо финансировать систему медицинского образования, медицинские научно-исследовательские институты, систему медицинских учреждений, предоставляющих социально-важную медицинскую помощь, внедрение современных медицинских технологий и инвестиции;

– нежелательность повышения налоговой нагрузки на работодателей;

– негативный опыт фонда обязательного медицинского страхования;

– отсутствие надежной статистики для установления уровня страховых премий, так как в Казахстане самые низкие ставки взносов обязательного медицинского страхования, существует большая вероятность, что уровень страховых премий будет недостаточен для покрытия корзины многих услуг.

– Унаследованные деформации в системе здравоохранения.

Анализ рисков: Внедрения обязательного медицинского страхования может повлечь за собой ряд рисков:

Нецелевое использование средств – риск использование средств ОСМС для целей, не связанных с предоставлением медицинской помощи населению.

Низкий уровень сборов отчислений – преодоления данного риска возможно путем постепенного внедрения ОСМС с разработкой механизмов стимулирования граждан к участию в системе обязательного медицинского страхования.

Увеличение потребления медицинских услуг - в связи с увеличением финансирования здравоохранения, в будущем возможно значительное увеличение спроса на медицинские услуги. В целях устранения данного риска ввести механизмы сдерживания пациентов от чрезмерного потребления.

Вместе с тем, медицинское страхование может явиться одним из рычагов повышения экономической заинтересованности, ответственности организации здравоохранения и медицинских работников за конечный результат своей деятельности. Рыночные отношения в здравоохранении откроют перспективы для развития конкурентоспособности медицинских организаций и повышения уровня и качества оказываемых медицинских услуг, а также дадут толчок к развитию медицинского сервиса.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Казахстанского портала о страховании <https://allinsurance.kz>
2. Закон Республики Казахстан от 16 ноября 2015 года № 405-V «Об обязательном социальном медицинском страховании»
3. Официальный сайт фонда обязательного медицинского страхования <https://fms.kz/ru/content/o-fonde>

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК НОВЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЭКОНОМИКИ

Шахзадина А.Ш.
магистр экон.наук,
преподаватель колледжа
экономики, бизнеса и права
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Д.Рикардо считал, что страна может быть наиболее конкурентоспособной, если максимально эффективно использует традиционные факторы производства – труд, землю,

капитал, а рыночные силы сами направляют ресурсы страны в ту область, где их можно будет применить с максимальной эффективностью. [1] В развитых странах произошла трансформация представлений об этих факторах. Основой роста производительности труда становится использование новых факторов – научно-технических, человеческих, инфраструктурных, приводящих к реальному повышению отдачи всех производственных ресурсов. Необходимо сформировать новые направления развития конкурентоспособности национальной экономики: создание необходимой инфраструктуры и механизмов регулирования экономики; развитие научно-технического и инновационного потенциала производства и его цифровизация; создание эффективной системы управления; стимулирование развития наукоемких и обслуживающих отраслей; развитие и эффективное использование человеческого потенциала.[2]

Сегодня перед Казахстаном поставлена задача по вхождению в число тридцати самых развитых стран мира, требующая нового инновационного развития и ускоренного технологического обновления, стержнем которого является цифровизация производства. Главными целями программы «Цифровой Казахстан» являются цифровая экономика, которая должна расти темпами, значительно опережающими экономический рост в целом.

Наряду с этим Казахстан должен войти в тридцатку международного рейтинга цифровой конкурентоспособности уже к 2025 году. При разработке Программы Правительством были учтены глобальные вызовы и возможности, которые несет цифровая эпоха для экономики Казахстана. В этой связи определено два направления. Во-первых, построение долгосрочных институтов инновационного развития для устойчивости процесса цифровизации. Во-вторых, обеспечение прагматичного старта программы, состоящего из конкретных проектов в реальном секторе.

В качестве стартового маневра Правительство выбрало стратегию ускоренной цифровизации десяти отраслей, среди которых — энергетика, агропромышленный комплекс, промышленность, логистика и сектор информационных технологий. Это позволит достигнуть стратегически важного показателя — создавать не менее трети экономического прироста ежегодно именно за счет секторов цифровой экономики. Казахстану за счет совместных усилий государства и бизнеса предстоит за десять лет построить цифровой сектор как новую отрасль экономики, пронизывающую все сферы жизнедеятельности страны.

Как подчеркнул глава Правительства, архитектура программы цифровой трансформации предполагает создание широкой экосистемы изменений, которая базируется на четырех основах — цифровизации базовых отраслей экономики, развитии мобильного государства, формировании креативного общества, а также создании новой инфраструктуры, необходимой для цифровой трансформации страны. В основных мировых рейтингах цифровой конкурентоспособности именно отставание корпоративного сектора в области цифровых внедрений пока тянет Казахстан назад. Исправлять эту ситуацию предстоит через создание системы стимулов к внедрению цифровых технологий для предпринимателей. Приоритеты здесь — совершенствование нормативной базы и создание особых условий для привлечения инвестиций в цифровые проекты.

Казахстан вступает в новую цифровую эру. 90 процентов всех глобальных данных были созданы всего за последние два года. 99 процентов данных в мире уже оцифрованы, 35 млрд устройств по всему миру генерируют данные каждый день. Это в пять раз выше, чем общая численность населения мира. Успех программ цифровизации, как правило, зависит от цифровой трансформации традиционных отраслей, развития человеческого капитала, цифровизации государственных услуг и развития цифровой инфраструктуры. [3]

Располагая огромными природными богатствами, Казахстан уступает место в конкурентной борьбе странам, не имеющим природных ресурсов. Однако мировой опыт давно свидетельствует о том, что наличие основных экономических факторов, таких как трудовых, природных ресурсов, капитала, является значимым, но недостаточным

условием успешной конкурентоспособности государства и неоправданно рассматривать такой фактор как природные ресурсы как первоочередное конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе. Ни одной нации только обладание богатейшей территорией с несметными природными ресурсами не принесло счастья и процветания. [4] «Наших естественных конкурентных преимуществ никто не отнимет, более того, именно они сегодня определяют наши выгодные позиции на мировом рынке. Но надо учитывать, что в оценке конкурентоспособности все более значимую роль начинает играть технологический подход». [5]

Сегодня в международной конкурентоспособности первостепенное значение имеют неценовые факторы: высокое качество товара, его инновационность, наукоемкость и интеллектоемкость изделий, цифровизация производства, за счет использования чего большинство стран мира одерживают победу в мировой конкурентной борьбе. Создание смарт-продуктов, нано-технологий не представляется возможным без развитого научно-технического потенциала, для оценки которого применяют такой показатель как затраты страны на инновации, учитывающий расходы на НИОКР, дизайн и маркетинг, число научных работников, количество приобретенных патентов как внутри страны так и за ее пределами, насколько защищена законом интеллектуальная собственность и развита сфера образования. В развитых странах только 15 процентов активного населения прикасаются в процессе производства к товару, остальные 85 процентов добавляют стоимость в процессе творчества, менеджмента, создания знания и передачи информации.[5]

В рейтинге конкурентоспособности стран мира Всемирного экономического форума сводный индекс получается на основе агрегирования трех индексов - развитие в стране технологий, общественных институтов и макроэкономической среды. И благодаря высокому технологическому индексу США занимает в этом рейтинге лидирующее положение, что говорит о большом значении развития данного показателя. «Конкурентоспособность страны уже в настоящее время определяется, прежде всего, уровнем развития нанотехнологий, биотехнологий, информационных технологий. В силу их специфики потребуются развитие глубоких научных исследований и оригинальных технических разработок». [6]

Известно много ярких примеров динамичного развития стран, успех которых обеспечило внедрение инноваций: только на долю новых технологий в развитых странах приходится более 70 процентов прироста ВВП. До тех пор, пока на всю отечественную науку выделяют столько денег, сколько в год получает на исследования средний американский университет, сложно говорить о развитии в стране инноваций. Казахстанские ученые не хотят отдавать свои разработки бизнесменам, поскольку слабо работает закон об интеллектуальной собственности. Разумней было бы организовать в стране структуру, объединившую ученых и предпринимателей и коммерциализировать их ноу-хау, причем с полным циклом производства - от научной идеи до готового продукта. [6, 7]

Проблема утечки мозгов стала одной из центральных тем, обсуждаемых парламентариями РК этой осенью. По опубликованным данным аналитиков Finprom отток квалифицированных кадров из Казахстана за последние 4 года ускорился на 34-88%. Ускорение потока покидающих РК профессионалов фиксируется на фоне общего увеличения оттока населения. За 2017 год в страну на постоянное место жительства, работу, учебу прибыло 11,9 тыс.чел, а выехало из Казахстана по аналогичным причинам в 2,4 раза больше, т.е. 28,2 тыс.человек. В том числе 4,8 тыс.представителей технических специальностей, 2,7 тыс.экономистов и 1,7 тыс.педагогических специальностей. По всем показателям был достигнут антирекорд – количество желающих покинуть Казахстан за последние 4 года увеличилось: педагогов- на 55,2%, врачей – на 31,6% больше. [8] Если данный процесс будет продолжаться, страна утратит самый необходимый ресурс повышения конкурентоспособности - человеческий капитал.

Итак, нашими базовыми факторами являются природные богатства, человеческий и научный потенциал. В симбиозе с использованием продвинутых зарубежных технологий, цифровизацией производства, развитием инновационной деятельности, поддержкой startup-проектов они вполне могут стать факторами, влияющими на повышение конкурентоспособности отечественной экономики.

Список использованной литературы:

1. Д. Рикардо. «Начала политической экономики и налогообложения». Теория сравнительных преимуществ, 1817г.
2. Нурмуханова Г.Ж. Формирование конкурентоспособной экономики Республики Казахстан: методологические подходы, проблемы и перспективы развития (на примере промышленности). Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук
3. Цифровизация Казахстана — ключевой фактор развития//Zanmedia.kz
4. Адилов Т. Конкурентоспособность Казахстана Информационно-аналитический центр – Экспертная оценка – Конкурентоспособность Казахстана: что делать? кому это надо? www.ia-centr.ru/expert/
5. Абишев А. Через модернизацию образования к конкурентоспособности страны./«Казахстанская правда».
6. Сабден О. Национальная идея и стратегия конкурентоспособности// Казахстанская правда. <http://www.centrasia.ru/news>
7. Сабден О. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения
8. Данные Комитета по статистике МНЭ РК за октябрь 2017г./ <http://finprom.kz/>

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Цонев И.Е.
студент, группы СЕР-32
Кафедры «Маркетинг»
Экономического факультета
Карагандинского Государственного
Университета имени Е.А. Букетова

В социально-экономической политике Республике Казахстан на рубеже XXI века развитию малого и среднего предпринимательства уделяется особое внимание. Его роль в улучшении социального климата занимает ведущее место. В первую очередь в этой сфере быстрее растет занятость населения и создаются условия для стабильности в обществе. В условиях мировой современной экономики дальнейшее развитие могущества крупных монополий сопровождается сохранением и развитием мелких и средних фирм, что обусловлено научно-технической революцией.

Инфраструктура поддержки предпринимательства представляет собой комплекс организаций, обеспечивающих благоприятные условия создания, функционирования и развития частной предпринимательской деятельности [1].

По итогам 2016 года экономика Казахстана сохранила тенденцию роста: за прошедший год ВВП вырос на 1%. Однако это является наименьшим показателем с 1999 года. При этом сектор торговли, который составляет более 17% ВВП и представлен в основном субъектами МСП (малого и среднего предпринимательства), сократился на 1,4%. Сложившаяся ситуация повлияла на динамику развития сектора МСП:

За 2016 год количество действующих субъектов МСП сократилось на 4,5% и к концу года составило 1 187 тыс. единиц. Доля действующих субъектов МСП в числе зарегистрированных оценивается на уровне 79,1%, что на 4,8 процентных пункта ниже показателя 2015 года.

Снижение количества действующих субъектов МСП произошло за счет сокращения количества индивидуальных предпринимателей: за год – на 69,4 тыс. единиц. При этом количество предприятий МСП в форме юридического лица увеличилось на 13,8 тыс. единиц. Их удельный вес в общей структуре субъектов МСП вырос до 16%. Это может свидетельствовать о качественном институциональном развитии малого бизнеса, как за счет создания новых юридических лиц малого бизнеса, так и за счет перерегистрации индивидуальных предпринимателей в ТОО.

Численность занятых в МСП за год сократилась на 3,4% и на 01.01.2017 г. составила 3 075 тыс. человек. Сказалось сокращение количества ИП. Удельный вес населения, занятого в МСП, в общей численности занятого населения по стране на 01.01.2017 г. составил 35,9%.

Выпуск продукции субъектами МСП за 2016 год превысил 16,8 трлн. тенге. Однако в реальном выражении выпуск продукции за год сократился на 5,8%. Как следствие, доля ВДС МСП в ВВП страны по итогам 2016 года оценивается на уровне 23,1%, что на 1,8 процентных пункта ниже показателя 2015 года.

Поступления от выплат по КПП от малых предприятий по данным за четыре квартала 2016 года составили 427 млрд. тенге. Таким образом, их доля в общей сумме поступлений КПП достигла 26,5%.

Сумма выданных кредитов малому предпринимательству за прошедший год выросла до 1,9 трлн. тенге, а их доля в общей сумме кредитов экономике выросла до 20,2%. В этой связи вырос и кредитный портфель БВУ в сегменте малого бизнеса – до 3,1 трлн. тенге. С одной стороны, рост объясняется изменениями в критериях размерности субъектов предпринимательства (при принятии Предпринимательского кодекса в Казахстане, в частности, были пересмотрены критерии отнесения к малому предпринимательству в сторону увеличения). С другой стороны, уже в первой половине 2016 года с укреплением курса тенге наметился рост тенговых депозитов, что позволило банкам увеличить выдачу кредитов.

В отраслевой структуре сектора МСП по пяти основным показателям с 2010 года прослеживаются две основные тенденции. Во-первых, почти по всем показателям растет удельный вес сферы услуг: в количестве субъектов – с 20% до 27%, в численности занятых – с 22% до 30%, в выпуске продукции – с 21% до 22% и в поступлениях КПП – с 19% до 40%. Во-вторых, наблюдается спад в сельском хозяйстве: значительно сократились удельные веса в количестве предприятий и численности занятых. По предприятиям обрабатывающей промышленности в абсолютных значениях наблюдается рост (с 2010 года количество субъектов выросло в 2,2 раза, численность занятых – на 13%, выпуск продукции – на 91%, поступления КПП – в 2,8 раза, кредиты – в 2,6 раза). Однако темпы роста выпуска промышленной продукции отстают от общих темпов роста продукции всего сектора МСП. В результате чего удельный вес обрабатывающей промышленности в выпуске продукции МСП с 2010 года снизился с 22% до 20%.

По итогам 2016 года рейтинги регионов Казахстана по основным показателям деятельности сектора МСП сложились следующим образом:

На конец 2016 года по количеству действующих субъектов МСП традиционно лидируют Южно-Казахстанская и Алматинская области, а также города Алматы и Астана. В совокупности на эти регионы приходится 47% всех субъектов МСП страны. Наименьшее число действующих субъектов МСП приходится на Северо-Казахстанскую, Кызылординскую и Западно-Казахстанскую области; По доле действующих субъектов МСП в общем количестве зарегистрированных субъектов МСП первые позиции заняли Западно-Казахстанская и Восточно-Казахстанская области. В целом 12 регионов имеют

уровень активности субъектов МСП выше республиканского (более 79,1%); Наибольшая концентрация количества зарегистрированных предприятий с иностранным участием либо в иностранной собственности приходится на город Алматы: доля таких предприятий составляет 13,3% от общего количества малых и средних предприятий города. Помимо этого, в городе Астана доля предприятий с иностранным участием составляет 8,0% и превышает общереспубликанский уровень (7,9%); В гендерном аспекте Костанайская область стала первым регионом, в котором доля субъектов МСП, возглавляемых женщинами, превысила половину (50,5%). Также к регионам с высокой долей женщин-предпринимателей относятся Алматинская, Карагандинская и Акмолинская области. Наименьшая доля субъектов МСП под руководством женщин наблюдается в Южно-Казахстанской области (39,6%); Общая численность занятых в МСП на 1 января 2017 года составила 3 075 тыс. человек, снизившись за год на 3,4%. При этом сокращение коснулось практически все регионы, за исключением г.Астана, где занятость в МСП за год выросла на 4,3%. Региональное распределение населения, занятого в МСП, неравномерно. Наибольшее количество человек занято в МСП г.Алматы, г.Астана, Южно-Казахстанской, Алматинской и Восточно-Казахстанской областей; Объем выпуска продукции всего сектора МСП Казахстана за 2016 год составил 16857 млрд. тенге. В региональном разрезе наибольший вклад в выпуск продукции осуществляют субъекты МСП городов Алматы (4459 млрд. тенге) и Астана (3128 млрд. тенге), объем выпуска которых составляет 45% общего выпуска продукции МСП страны; Общая сумма КПП, выплаченная малыми предприятиями за четыре квартала 2016 года, составила 427 млрд. тенге. Лидерами по суммам выплат, как и в прошлом году, являются г.Астана, г.Алматы и Западно-Казахстанская область. Их малые предприятия выплатили более 73% всех поступлений от КПП малых предприятий страны; Размер совокупного ссудного портфеля БВУ по кредитам малому предпринимательству, по состоянию на 01.01.2017 г. составил 3 105 млрд. тенге. Доминирующую позицию в региональной структуре кредитования банками малого бизнеса занимает г.Алматы – 1 514,7 млрд. тенге или 49% кредитов малому бизнесу по стране. Второе место по размеру ссудного портфеля занимает г.Астана (889,7 млрд. тенге). На оба города приходится более 77% всех кредитов в сегменте малого бизнеса; Без учета городов Алматы и Астана, совокупная доля кредитов малому предпринимательству вне областных центров на конец 2016 года составила 6,4%. Наиболее активно за пределами областных центров кредитуются предприниматели в Восточно-Казахстанской (27% кредитов), Алматинской (23%) и Карагандинской (12%) областях [2].

Проведенный анализ свидетельствует, что, несмотря на достигнутые успехи - сектор малого и среднего предпринимательства не использует весь существующий потенциал и не играет отведенной ему роли в решении экономических и социальных задач. Об этом свидетельствует тот факт, что на протяжении ряда последних лет структура малого бизнеса практически остается неизменной: большинство малых предпринимателей работают в непроективной сфере, одобряется недостаточное количество бизнес-проектов.

Список использованной литературы:

1. Бекетова К.Н., Тажиева З.Р. Состояние и проблемы развития предпринимательства в Кызылординской области/ Журнал «Экономика и статистика» №1, 2014. – 108-111 с.
2. Малое и среднее предпринимательство. Комитет по статистике - http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersSMEnterprises

МОТИВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тужилкина О. В.,
к. э. н., доцент, доцент кафедры
управления персоналом и экономики
труда высшего учебного заведения
Укоопсоюза «Полтавский университет
экономики и торговли», Украина

На современном этапе конкурентные преимущества экономики и возможности ее модернизации в значительной степени связаны с мотивационными аспектами в использовании главного производственного ресурса – человеческого. Однако стимулирование персонала предприятий к эффективной реализации своих трудовых функций тормозится отсутствием оптимальных мотивационных механизмов, которые бы позволили эффективно использовать трудовой потенциал для обеспечения конкурентоспособности предприятий.

Исследованию мотивационных аспектов экономического развития с целью улучшения использования трудоресурсного потенциала предприятий уделяется достаточно внимания в экономике труда. Наиболее весомыми являются достижения в результате научных исследований А. Афонина, Д. Богини, Л. Бунтовської, Н. Волгина, Б. Генкина, В. Герчикова, В. Данюка, Г. Дмитренко, М. Дорониной, А. Еськова, Т. Костишиной, Г. Куликова, А. Кибанова Э. Либановой, И. Петровой, М. Семикиной, Ю. Одегова, Э. Уткина, С. Цимбалюк, Л. Червинської и др. В ходе своих исследований ученые подчеркивали необходимость всестороннего учета мотивационных аспектов при решении проблем экономического и социального направлений. Отдавая должное научным работам ученых в исследованиях данной проблематике, следует отметить что некоторые важные аспекты мотивации в сфере труда требуют дальнейших исследований, поэтому есть необходимость обосновать влияние мотивационной сферы на параметры конкурентоспособности предприятий. Это прежде всего касается разработки и совершенствования методического обеспечения конкурентоспособной деятельности предприятий. На современном этапе развития экономических и социальных процессов возникает необходимость формирования современных подходов к механизму использования трудового потенциала, расширение спектра воздействий на активизацию работы и формирования персонала нового типа, который бы удовлетворял потребностям обеспечения конкурентоспособности предприятий. Важным элементом мотивационного механизма является формирование системы мотиваторов, которая формируется в зависимости от целей, интересов и потребностей персонала. В связи с этим основной целью статьи является обоснование и содержательное наполнение мотивационного механизма обеспечения эффективного использования предприятиями человеческих ресурсов с целью сохранения и повышения конкурентоспособности.

Прежде всего, нужно уточнить понятие мотивационного механизма обеспечения эффективного использования человеческих ресурсов. Изучение информационных источников позволило обобщить основные признаки механизма и сделать вывод о том, что это сложная система, которая имеет вход (внешнее воздействие) и выход (полезный результат) [4]. Его главной целью является обеспечение эффективного достижения целей предприятия. Он функционирует на основе организационно-экономических закономерностей и принципов, элементами его структуры являются методы, средства влияния и тому подобное. Механизм тесно связан с внешней средой и поэтому реагирует на изменения, которые в нем происходят, приспособляясь к ним [4]. Итак, результативность механизма мотивации использования трудовых ресурсов, в отличие от

других, которые входят в общий механизма управления предприятием, достигается на основе согласования потребностей, целей и интересов как предприятия, так и персонала. Основой его формирования и развития должен стать принцип гармонизации, то есть согласования и взаимозависимости целей предприятия и работников, оптимальное их сочетание. В современных условиях хозяйствования многие отечественные предприятия формируют свои цели дифференцированно на основе анализа внешней среды и внутреннего состояния. Это, безусловно, вызывает необходимость формирования принципиально новых подходов к мотивации, которые должны учитывать целевые приоритеты конкретного предприятия и обеспечивать их достижения. Для производственных предприятий необходимость актуализации механизма мотивации трудовых ресурсов обусловлена также следующим. Производственная деятельность многих предприятий характеризуется значительным снижением объемов выпуска продукции. В связи с этим возникает необходимость приведения численности персонала в соответствие с изменившимися объемами производства. В этом аспекте актуальным является процесс формирования конкурентоспособности персонала, происходит под влиянием определенных факторов. Конкурентоспособность персонала как способность определенных лиц к индивидуальным достижениям в труде делает значительный вклад в реализацию организационных целей [1, с. 93]. По мнению М. Семикиной, факторы влияния на конкурентоспособность персонала целесообразно рассматривать на: микроэкономическом уровне (конкуренция между работниками предприятия); мезоуровне (конкуренция между работниками и между работодателями на уровне региона и отраслей); макроэкономическом уровне (конкуренция на национальном рынке); международном уровне (конкуренция на международных рынках); глобальном уровне (конкуренция на транснациональном и глобальном рынках [8]. Результаты исследования факторов, влияющих на формирование и повышение конкурентоспособности персонала предприятия, позволяют сделать следующие выводы: на формирование и повышение конкурентоспособности персонала на макроуровне влияют внешние факторы, на уровне самого предприятия – внутренние факторы; к внешним факторам следует отнести: развитие науки и техники; демографическую ситуацию в стране, регионе и области; уровень культуры и образования населения; социально-экономические условия развития страны, региона и области; нормативно-правовое обеспечение трудовых отношений; государственную политику в сфере трудовых отношений; спрос и предложение рабочей силы по профессиям, квалификационным уровням и специальностям; среди внутренних факторов выделяют: оценку профессионально-квалификационных качеств персонала; уровень оплаты труда; мотивацию и стимулирование персонала; учет и оценку результатов деятельности труда; организацию рабочего дня и места работы; непрерывное обучение на производстве персонала.

Действенный механизм мотивации является важным условием качественного труда, который, будучи источником обеспечения постоянного экономического роста, способствует повышению благосостояния и уровня жизни работников предприятия. Анализ современных научных подходов к освещению вопроса влияния мотивации трудовых ресурсов на эффективность их использования позволила выделить важные принципы построения мотивационного механизма на предприятиях с целью обеспечения конкурентоспособности. В частности, А. Бородина считает, что важнейшим фактором устойчивого экономического роста является обеспечение возможностей субъектов хозяйствования к осуществлению качественных и структурных трансформаций, возможности которых оговариваются имеющимся человеческим капиталом, то есть способностью работников к целенаправленной участию в производственных процессах [3].

Интересна мысль Н. Мазур по поводу того, что важнейшей характеристикой эффективности использования человеческих ресурсов на предприятии является производительность персонала, которая обеспечивается факторами, важнейшими из которых являются мотивация [7]. Также автор считает, что система мотивации

производительности персонала является совокупностью взаимодействующих подсистем, а именно: потребностей, стимулов и мотивов. Классификация человеческих потребностей согласован с реально существующими видами стимулов – материальными и социально-психологическими. Упомянутый автор предлагает выделять стимулы так называемые стохастические (случайные), которые не регулируются субъектом управления (работодателем, менеджером) и целенаправленные, то есть детерминированные факторы непосредственного воздействия субъекта управления на работников. Относительно мотивов, то они формируются в зависимости от соотношения потребностей и стимулов персонала. В свою очередь А. Гош считает, что важнейшим признаком человека как составляющей производительных сил общества является его отношение к труду [5]. Причем формируется это отношение под влиянием двух категорий факторов, а именно: внутренних (побудительных, приводящие к действию природные и интеллектуальные качества человека) и внешних (общественных, которые усиливают эффект выявления природных качеств). Итак, производственные возможности общества определяются трудового потенциала работников, которые являются производными от их природных (физических и сенсорных) качеств, профессионального уровня, умений и навыков, уровня организованности, информированности, дисциплинированности и других личных качеств. Учитывая указанные выше позиции, можем сделать вывод о том, что повышение эффективности производственной деятельности предприятия зависит от использования его трудового потенциала. В свою очередь рост производительности труда имеет место в том случае, когда сформирован комплекс побудительных и стимулирующих факторов, которые должны стать движущей силой при реализации потенциальных возможностей работников. В этом комплексе факторов ключевая роль принадлежит мотивации труда. Мотивационный механизм использования трудовых ресурсов базируется на применении системы мотиваторов, непосредственно связанной с постоянно изменяющимися потребностями, целями и интересами работников и предприятия. Трудовой потенциал является важной составляющей потенциала предприятия, так характеризует возможности предприятия в достижении его целей. К тому же особое значение приобретает конкурентоспособность трудового потенциала и прямая заинтересованность руководства предприятия способствовать становлению творческого типа работника, органично включенного в систему конкурентных отношений. Трудовой потенциал предприятия, представлен его работниками, как правило, характеризуется разнообразными и разнонаправленными интересами, среди которых должна быть найдена точка пересечения, которая бы согласовала разнородные стремления работников, сводила их в единый комплекс, с помощью которого возможно достижение синергетического эффекта от трудовой деятельности. Согласование интересов предприятия и работников позволит определить четкую группу мотиваторов, которые в будущем будут выполнять функцию побудительных и определять основы поведения работников при достижении поставленных целей. Обобщение практического опыта деятельности предприятий показывает, что наиболее оптимальными с точки зрения влияния на трудовое поведение и формирование механизма использования трудового потенциала такие группы мотиваторов: материальные мотиваторы, профессиональные мотиваторы, личные мотиваторы и психофизиологические мотиваторы. Материальные мотиваторы (уровень оплаты труда, участие в прибыли) и профессиональные (уровень образования, профессиональные навыки, опыт работы, самообразование, возможности самосовершенствования) хотя и отнесены в разные группы, однако тесно связаны между собой. Недостаточно высокий уровень оплаты труда занятых работников на производственных предприятиях, несвоевременность ее выплаты дестимулируют формирование мотивационных установок трудового потенциала, нацеленного на повышение образовательного уровня. Однако, несмотря на определенные негативные тенденции, оказывающие влияние в последнее время на хозяйственную деятельность предприятий, значительная часть работников мотивирована на систематическое

повышение уровня своего образования с целью получения более высокооплачиваемой работы. Именно работники, мотивированные на повышение своей конкурентоспособности, является ядром формирования трудового потенциала предприятия. Такой персонал характеризуется достаточно высоким уровнем развития личностного потенциала, в наибольшей степени ориентирован на максимизацию окончательных результатов за счет мобилизации резервов саморазвития, систематического повышения квалификации, профессиональной мобильности, восприимчивости к инновациям, роста уровня профессионализма и улучшения их конкурентоспособности.

Среди личностных мотиваторов особое место занимают компетентность, ответственность, предприимчивость и инициативность, ведь в современных условиях сочетание именно этих составляющих может в значительной степени повлиять на формирование трудового потенциала, способного генерировать новые идеи под влиянием внутренних побудительных мотивов к самовыражению, реализации собственных возможностей. Новые условия хозяйствования и управления в первую очередь направлены на борьбу с инертностью менталитета, психологии иждивенца и пассивностью работника. В экономически развитых странах созданы условия для достижения равновесного уровня заработной платы путем внедрения современных моделей, которые формируются в зависимости от динамики изменений экономических показателей деятельности предприятия, производительности труда персонала, инфляции и т. д. Психологическим факторам воздействия на персонал (здоровоохранение, охрана труда, моральный климат в коллективе, льготы, конфликтогенность коллектива) на предприятии отводится роль амортизатора, способного уменьшить при необходимости социальное напряжение, обеспечить целостность коллектива и реализацию трудового потенциала. К выделению этой группы мотиваторов привела классификация основных типов работников в соответствии с видами трудовой мотивации, согласно которой выделяют: альтруистично ориентированный тип работника (определяется достаточно высоким уровнем ответственности за качественное выполнение поставленных задач и необходимостью получения высокой общественной оценки полезности своего труда, характеризуется приоритетностью действия моральных стимулов). Значение материальных стимулов для работников этого типа имеет неприоритетный характер, что обуславливает слабость позиций этих работников в отстаивании своих материальных интересов, их социальную незащищенность. Материально ориентированный тип работника в первую очередь ориентирован на удовлетворение материальных потребностей, тогда как мотивы общественной полезности, направленные на усиление творческого элемента трудового процесса (повышение профессионально-квалификационного уровня работника), имеют подчиненное значение. Креативно ориентированный тип работника нацелен на формирование цивилизованного экономического интереса, связанного с созданием благоприятных условий для самореализации индивида. Направленность экономических интересов этого типа работника на максимизацию конечных результатов за счет мобилизации резервов саморазвития, систематического повышения уровня квалификации, профессиональной мобильности, восприимчивости к инновациям, роста работоспособности, выступает существенным фактором повышения уровня его трудового потенциала. В приведенной системе мотиваторов труда особое место отводится материальным мотиватором. Обуславливается это тем, что на предприятиях при недостаточном уровне оплаты труда усиливается значимость заработной платы с целью сохранения трудового потенциала и конкурентоспособности персонала. Поскольку многие предприятия в связи с неудовлетворительным финансовым положением не могут выплачивать достаточное вознаграждение в абсолютном выражении, то базой разработки системы материального стимулирования может быть теория справедливости, которая имеет ряд серьезных преимуществ, важных именно для современных условий хозяйствования. Согласно этой

теории работники субъективно сопоставляют свои награды с затраченными усилиями и с вознаграждениями других работников, выполняющих аналогичную работу. Пока работники не считают вознаграждения справедливыми, их отдача в работе будет низкой. Так, с помощью сравнения своей заработной платы с другими обеспечивается реализация таких потребностей, как признание, уважение, самовыражение. Еще одним звеном возникновения значительного влияния на систему мотиваторов является ценностные ориентации персонала, характеризующие личные стремления и потребности работников, которые не совпадают (полностью или частично) с общими целями развития предприятия. Ценностные ориентации является определяющим фактором человеческого (в том числе трудового) поведения, поскольку характеризует направленность личности на те или иные общественные ценности. Эффектом от сближения индивидуальных и общественных ценностных ориентаций будет усиление синергетического воздействия в случае возникновения каких-либо сложностей при выполнении производственных задач. Когда интересы работника направлены вразрез целям предприятия, может возникнуть спорная ситуация, что повлечет демотивирующее действие, которая проявится в отказе работника действовать в направлении достижения поставленных целей. Имея случайный характер, который сложно поддается измерению и прогнозированию, стохастические стимулы часто слабо коррелируются с целями предприятия и могут иметь как положительный, так и деструктивный характер воздействия. Важнейшим моментом является то, что практически выпав из сферы регулирования субъекта управления, стохастические стимулы являются мощным фактором воздействия на систему мотивации. При формировании мотивационного механизма использования трудовых ресурсов следует учитывать структуру мотиваторов, их содержательное наполнение, сферу и степень влияния. Использование такого механизма с учетом особенностей деятельности предприятий будет способствовать поиску путей эффективного использования трудового потенциала с целью формирования и обеспечения конкурентоспособности предприятий.

Итак, действие мотивационного механизма формирования и использования трудового потенциала позволит мобилизовать усилия, создать необходимую заинтересованность работников в росте как индивидуальных результатов деятельности, так и производственных результатов предприятия, в общем, способствовать проявлению творческого потенциала работников, расширению их профессиональных компетенций, что положительно повлияет на конкурентоспособность персонала как важнейшего производственного ресурса, так и конкурентоспособность предприятий в целом.

Список использованной литературы:

1. Афонин А. С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты / А. С. Афонин. – К. : МЗУУП, 1994. – 304 с.
2. Богиня Д. П. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин: [монографія] / Д. П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор; НАН України, Ін-т економіки. – К.: Ін-т економіки, 2003. – 213 с.
3. Бородина, О. В. Человеческий капитал как основной источник экономического роста. / О. В. Бородина // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
4. Гончаров Г.О. Мотиваційний механізм трудової діяльності в умовах становлення ринкового господарства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01/ Київ, ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1999. – 20 с.
5. Гош А. Определяющий фактор возрождения производственных сил Украины / А. Гош // Экономика Украины. – 2003. – № 6. – С. 49–56.
6. Глевацька Н. М. Стратегія забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили на підприємстві / Н. М. Глевацька // Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 25–30.
7. Мазур Н. О. Формування системи мотивації продуктивності персоналу підприємства: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Львів: Нац. ун-т «Львівська

політехніка», 2004. – 20 с.

8. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможно? праці: теорія і практика регулювання: [монографія] / М. В. Семикіна. – Кіровоград: Пік, 2003. – 426 с. 9. Славгородська О. Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О. Ю. Славгородська, В. Г. Щербак // Наукові праці ДонНТУ. – Серія «Економіка». – 2005. – № 8. – С. 94–101.

10. Шатохин А. Г. Конкурентоспособность работников на рынке труда: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / А. Г. Шатохин; Ярослав. гос. ун-т. – Ярославль, 2000. – 19 с.

СПОСОБЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

Косе Ж.К.,
к.э.н, доцент кафедры
Менеджмента и инноваций
Рашитов М.,
студент гр. МН-22
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

У большинства людей конфликт ассоциируется с негативом: разрывом отношений, скандалами, столкновениями, борьбой, войнами, эмоциональными переживаниями и т. д. И такие ассоциации в значительной степени верны. Большинство конфликтов в историческом прошлом и в нашей повседневной жизни разрешались и разрешаются не лучшим образом.

Мы живем в конфликтном мире и в конфликтном обществе. И это надо воспринимать как данность. Социальные конфликты объективно неизбежны в любой социальной структуре. Более того, они являются необходимым условием общественного развития. Весь процесс развития общества состоит из конфликтов и консенсусов, согласия и противоборства. Сама социальная структура общества с ее жесткой дифференциацией различных классов, социальных слоев, групп и отдельных индивидов представляет собой неиссякаемый источник конфликтов. И чем сложнее социальная структура, чем более дифференцировано общество, чем больше в нем свободы, плюрализма, тем больше несопадающих, а порой и взаимоисключающих интересов, целей, ценностей и, соответственно, больше источников для потенциальных конфликтов. Но одновременно в сложной социальной системе существует и больше возможностей и механизмов для успешного решения конфликтов, для нахождения консенсуса. Поэтому проблема любого общества, любой социальной общности состоит в том, чтобы не допустить (максимально снизить) негативные последствия конфликта и использовать его для позитивного решения возникших проблем. Поэтому каждому человеку необходимо усвоить определенный минимум теоретических знаний по конфликтологии и практических навыков поведения в конфликтных ситуациях для того, чтобы эффективно решать возникающие проблемы и добиваться успеха во всех своих делах.

С точки зрения разрешения конкретных противоречий можно говорить о конструктивных и деструктивных функциях (дисфункциях) конфликта. Первые направлены на разрешение возникших противоречий, вторые – на их углубление. В теории конфликта также используются такие понятия как позитивные (положительные) и негативные (отрицательные) функции конфликта. Эти понятия в большей степени отражают субъективно-объективную оценку развития и последствий социального конфликта. Так, любое историческое событие разделяет не только общество, но и мировое

сообщество на тех, кто оценивает это событие как позитивное и на тех, кто дает ему негативную оценку.

Кроме того, существуют объективные и субъективные оценки конфликта с точки зрения его последствий для конкретных людей. Например, реконструкция предприятия, ставшая возможной в результате производственного (социально-трудового) конфликта - объективно положительное явление, но с точки зрения определенной части работников, вынужденных уволиться с предприятия в результате сокращения штатов, данный конфликт будет оценен как негативный.

Позитивное или негативное воздействие конфликта во многом обусловлено также той социальной системой, в которой присутствует конфликт. В свободно структурированных группах и открытых обществах, где конфликт считается нормой, и существуют разнообразные механизмы его урегулирования, конфликт, как правило, способствует большей жизнеспособности, динамизму и восприимчивости к прогрессу. Подавленный конфликт становится дисфункциональным, ведущим общество к дезинтеграции, обострению старых и возникновению новых противоречий. Нерешенные противоречия накапливаются, а если проявляются в форме конфликта, то ведут к серьезным социальным потрясениям.

Книга лауреата нобелевской премии по экономике 2005 года Томаса Шеллинга «Стратегия конфликта» написана в основном в рамках социальной (социологической) парадигмы, основу которой составляет теория социального действия и взаимодействия [1]. Конфликт по Шеллингу – это взаимодействие, в котором действия одной стороны зависят от действий другой стороны. Взаимозависимость сторон в конфликте «вынуждает» их искать и находить общие интересы. «Чистый конфликт, - по мнению Шеллинга, - в котором интересы двух противников полностью противоположны, - особый случай; он применяется в случае войны до полного истребления... По этой причине «выигрыш» в конфликте не имеет строго составительного смысла; это не победа, одержанная над врагом. Здесь подразумевается выигрыш относительно своей собственной системы ценностей, и его можно добиться путем переговоров, компромиссов, а также избегая поступков, наносящих обоюдный ущерб» [1, с.45]. Такую стратегию в конфликте Шеллинг называет теорией взаимозависимых решений [1, с. 56].

Особого внимания также заслуживают разработанные Шеллингом теория сдерживания и теория ограниченной войны. Эти теории могут применяться как по отдельности, для решения определенных задач, так и в рамках единой стратегии конфликта. При этом сдерживание «столь же уместно между друзьями, как и между потенциальными противниками» [1, с. 24].

Основная идея (философия) предложенных Шеллингом теорий состоит в том, что даже в самых сложных конфликтных ситуациях нельзя (нежелательно) воспринимать противостоящую сторону в качестве абсолютного врага. Необходимо оставлять хоть какие-то шансы друг другу для нахождения компромиссов. Тогда конфликт будет способствовать решению общих проблем [1, с. 19].

Итак, можно назвать несколько основных критериев, в соответствии с которыми функции и последствия того или иного конфликта могут оцениваться как позитивные (функциональные, конструктивные, положительные) или как негативные.

Конфликт оценивается как позитивный:

- функциональный, способствующий развитию социальной системы (организации, обществу);
- конструктивный, в результате которого были решены возникшие противоречия;
- субъективно-позитивный, когда он оценивается как положительный только той стороной, которая в результате конфликта получила определенную выгоду или достигла намеченной цели; когда положительная оценка конфликта одних людей не совпадает с мнением других по принципу амбивалентности (двойственности) в восприятии одних и тех же явлений;

- ценностно-позитивный, когда он оценивается не с точки зрения выгоды-невыгоды или победы-поражения, а с точки зрения значимости самого конфликтного действия: «погиб наш сокол, но капли крови его горящей взвоятся в небо и много смелых сердец зажгут» (Песня о соколе. М. Горький);

- эмоционально-позитивный, когда он помогает снять психическое напряжение (выйти из фрустрации) субъектам и участникам конфликта.

Аналогичным образом, только с приставкой «не» можно перечислить варианты когда конфликт оценивается как негативный, например: дисфункциональный – не способствующий развитию социальной системы и т. д.

Рассмотрим некоторые позитивные функции конфликта в наибольшей степени характерные для открытых социальных структур.

1. Конфликт вскрывает и разрешает возникающие в отношениях между людьми противоречия и тем самым способствует общественному развитию. Своевременно выявленный и разрешенный конфликт может предотвратить более серьезные конфликты, ведущие к тяжелым последствиям.

2. В открытом обществе конфликт выполняет функции стабилизации и интеграции внутригрупповых и межгрупповых отношений, снижает социальное напряжение.

3. Конфликт многократно увеличивает интенсивность связей и отношений, стимулирует социальные процессы, придает обществу динамичность, поощряет творчество и инновации, способствует общественному прогрессу.

4. В состоянии конфликта люди более четко осознают как свои, так и противостоящие им интересы.

5. Конфликт способствует получению информации об окружающей социальной среде, о соотношении силового потенциала конкурирующих формирований.

6. Социальный конфликт способствует разработке и принятию назревших управленческих решений и осуществлению контроля за их исполнением, формирует у участников конфликта чувство сопричастности в решении общественных проблем, вырабатывает умения и навыки защиты своих интересов.

7. Внешний конфликт способствует внутригрупповой интеграции и идентификации, укрепляет единство группы, нации, общества, мобилизует внутренние ресурсы. Он также помогает находить друзей и союзников, выявляет врагов и недоброжелателей.

Внутренние конфликты (в группе организаций, обществ) выполняют следующие функции:

- создание и поддержание баланса сил (в том числе и власти);
- социальный контроль за соблюдением общепринятых норм, правил, ценностей;
- создание новых социальных норм и институтов и обновление существующих;
- адаптация и социализация индивидов и групп;
- группообразование, установление и поддержание нормативных и физических границ групп;
- установление и поддержание относительно стабильной структуры внутригрупповых и межгрупповых отношений;
- установление неформальной иерархии в группе и обществе, в том числе выявление неформальных лидеров;
- устранение одних и появление других лидеров.

8. Позитивные функции конфликта заключаются также в том, что он выявляет позиции, интересы и цели участников и тем самым способствует сбалансированному решению возникающих проблем, устанавливает и поддерживает равновесие сил между оппонентами.

9. В открытой социальной системе конфликт выполняет роль “предохранительного клапана”, своевременно выявляя возникающие противоречия и сохраняя социальную структуру в целом.

10. Множество разнонаправленных конфликтов нейтрализуют друг друга и таким образом предотвращают распад социальной системы.

Существуют конфликты типа: «спор», «противоборство», «война». Возможны конфликтные ситуации, когда один и тот же конфликт может проходить стадии спор – противоборство – война, и в зависимости от того, на какой стадии находится конфликт, стороны воспринимают друг друга как оппонентов, противников, врагов. Рассмотрим, как и в каких случаях применяются эти понятия.

Конфликт, в своей динамике может проходить различные уровни (стадии) противостояния, как в сторону эскалации противоборства (спор – противоборство – война), так и в сторону снижения накала борьбы (война – противоборство – спор). Такое свойство динамики конфликта можно использовать в ходе урегулирования и разрешения конфликта. Для этого необходимо, например, конфликт типа «война» сначала перевести (трансформировать) в конфликт типа «противоборство», а уже последний перевести в конфликт типа «спор». При этом необходимо помнить, что спор (как и любой иной конструктивный конфликт) не является спортивным состязанием, в котором важна победа. В конфликте каждая сторона стремится решить свои проблемы. Поэтому здесь важна не победа, а успех.

Конфликт является одной из форм социального взаимодействия, в котором действия одной стороны во многом обусловлены действиями другой стороны. Поэтому возникшие проблемы желательно решать совместными усилиями. Совместный поиск выхода из конфликтной ситуации предполагает соблюдение ряда условий, например таких:

1. отделить реальные причины конфликта от инцидента - формального повода для начала столкновения;
2. сконцентрировать внимание на существующих проблемах, а не на личных эмоциях;
3. действовать по принципу “здесь и сейчас”, т. е. решать проблемы непосредственно ставшие причиной данного конфликта, не вспоминая другие спорные события и факты;
4. создавать обстановку равного участия в поисках возможных вариантов урегулирования конфликта;
5. говорить только за себя; уметь слушать и слышать другого;
6. соблюдать уважительное отношение к личности оппонента, говорить о фактах и событиях, а не о качествах той или иной личности;
7. создавать климат взаимного доверия и сотрудничества.

Чтобы успешно предупреждать и разрешать конфликтные ситуации, необходимо вырабатывать (формировать) в себе такие качества как ассертивность – умение договариваться, находя взаимоприемлемые решения. Для человека, обладающего ассертивностью характерными являются следующие качества:

- добиваться своих целей не наживая врагов;
- умение договариваться даже с противниками;
- не позволять другим манипулировать собой;
- уважать права других, но не потакать чужой похоти;
- адекватно оценивать свои «заслуги», т.е. не расстраиваться, если получили отказ в том, на что не имели право рассчитывать;
- четко формулировать свои позиции, без агрессии и ненависти к оппонентам;
- уметь находить компромиссы, удовлетворяющие обе стороны конфликта [2].

Одним из основных способов выхода из внутриличностных конфликтов является адекватная оценка ситуации, в которой оказался индивид. Известный психотерапевт, доктор Максвелл Мольц в своей книге “Я – это Я, или Как стать счастливым” [3] предлагает читателям массу полезных советов, способных помочь человеку решить свои личностные конфликты. Большинство из этих советов основаны на феномене саморефлексии.

Рассмотрим некоторые из них:

- создавать правильный образ собственного Я. Знать о себе всю правду. Уметь смотреть правде в глаза;
- реагировать на факты, а не на представления о них;
- не уделять повышенного внимания тому, что люди думают о вас, как они вас оценивают;
- не реагировать слишком эмоционально на внешние раздражители, уметь отсрочить свою реакцию на них («я буду волноваться только завтра»);
- не культивировать в себе чувство обиды, жалости к себе;
- уметь прощать себя и других, прощение действует исцеляющее;
- уметь направлять свою агрессию в нужное русло.
- не «сражаться с ветряными мельницами». Эмоционально реагировать только на то, что реально существует здесь и теперь;
- не раздувать «из мухи слона», реально оценивать ситуацию со всеми вытекающими из нее последствиями;
- по возможности ставить себе потенциально достижимые цели;
- иметь четко выраженную цель и неуклонно стремиться к ее достижению;
- действовать решительно, целеустремленно, наступать, а не обороняться.

Но если есть такая возможность, то противоречие не надо доводить до конфликта. А для этого надо помнить следующее: если возникла конфликтная ситуация, то прежде чем “ввязываться в драку”, необходимо серьезно взвесить все возможные “за” и “против” в предполагаемом конфликте и задать себе несколько вопросов:

1. действительно ли существуют противоречия, из-за которых стоит конфликтовать?
2. возможно ли решить возникшие проблемы другими способами, не прибегая к конфликту?
3. существуют ли гарантии, что Вы достигните желаемых результатов в предстоящем конфликте?
4. какова будет цена победы или поражения для Вас и Вашего оппонента?
5. каковы возможные последствия конфликта?
6. как будут реагировать на конфликт окружающие Вас люди.

Желательно чтобы ваш оппонент в предполагаемом конфликте с этих же позиций проанализировал возникшую конфликтную ситуацию и возможные пути ее развития. Всесторонний анализ конфликтной ситуации способствует нахождению взаимоприемлемых решений, предотвращает открытую конфронтацию сторон и помогает не только сохранить нормальные отношения между бывшими оппонентами, но и установить между ними отношения взаимовыгодного сотрудничества.

Приведенные выше способы предупреждения и разрешения конфликтных ситуаций позволяют говорить о том, что противоречия и конфликты можно использовать для решения возникающих проблем.

Список использованной литературы:

1. Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007. 373 с.
2. Энциклопедия психологических тестов. М., 1997. С. 297 – 298.
3. Мольц М. Я – это Я, или Как стать счастливым. СПб. 1992.
4. Козырев Г.И. Основы конфликтологии: учебник. - ИД «ФОРУМ» - ИНТРА-М, 2007. 320 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ АО «ЭЙР АСТАНА»

Ленава Г. С.,
магистрант Университета

Казахстанский рынок авиации находится на распутье. Рост трафика в республике существенно снизился из-за вялой экономики и обесценивания национальной валюты. Рост пассажирских перевозок в Казахстане увеличился лишь на 1% в 2016 году и рынок бы существенно сократился, если бы не значительный рост транзитных перевозок авиаперевозчика Air Astana. К такому выводу пришли аналитики "САРА - Центр авиации", опубликовавшие результаты исследования казахстанского авиационного рынка.

Власти Казахстана ожидают вялый рост авиации в 2017 году, несмотря на резкое увеличение пассажиропотока, связанного с проведением Всемирной выставки EXPO-2017, которая стартовала 10 июня 2017 года в Астане. В аэропорту Астаны открылся новый международный терминал непосредственно перед ЭКСПО, что позволило авиакомпаниям «Эйр Астана» продолжить дальнейший рост транзитных перевозок в ближайшие годы.

Доходы от запланированного первичного публичного размещения акций (IPO) Air Astana могут быть использованы для расширения парка и расширения сети с уделением особого внимания транзитным перевозкам, но авиакомпании придется преодолевать относительно сложные рыночные условия, включая усиление конкуренции, как со стороны местных, так и зарубежных авиакомпаний.

В настоящее время семь авиакомпаний осуществляют регулярные пассажирские перевозки в Казахстане, при этом только две авиакомпании осуществляют международные рейсы - Air Astana и SCAT. Частная авиакомпания SCAT была создана в 1997 году. Однако после того, как в 2002 году была создана Air Astana, SCAT оказался на втором месте.

Тем не менее, авиакомпания быстро развивается в последние годы и на сегодняшний день имеет более 10 международных направлений, большинство из которых также обслуживает Air Astana.

Авиакомпания «Эйр Астана» занимает основную долю на рынке авиаперевозок Казахстана, являясь лидирующей Компанией и бенчмарком для других участников рынка. Доля Компании по пассажиропотоку в 2016 году составила 62%. Остальная доля, составляющая 38% от всего пассажиропотока, приходится на следующие авиакомпании Казахстана: Scat, Qazaq Air и Bek Air.

Преимуществами Компании «Эйр Астана» в сравнении с другими участниками внутреннего рынка являются более развитая маршрутная сеть, частота рейсов, высокий уровень сервиса и безопасности, а также молодой парк воздушных судов [1].

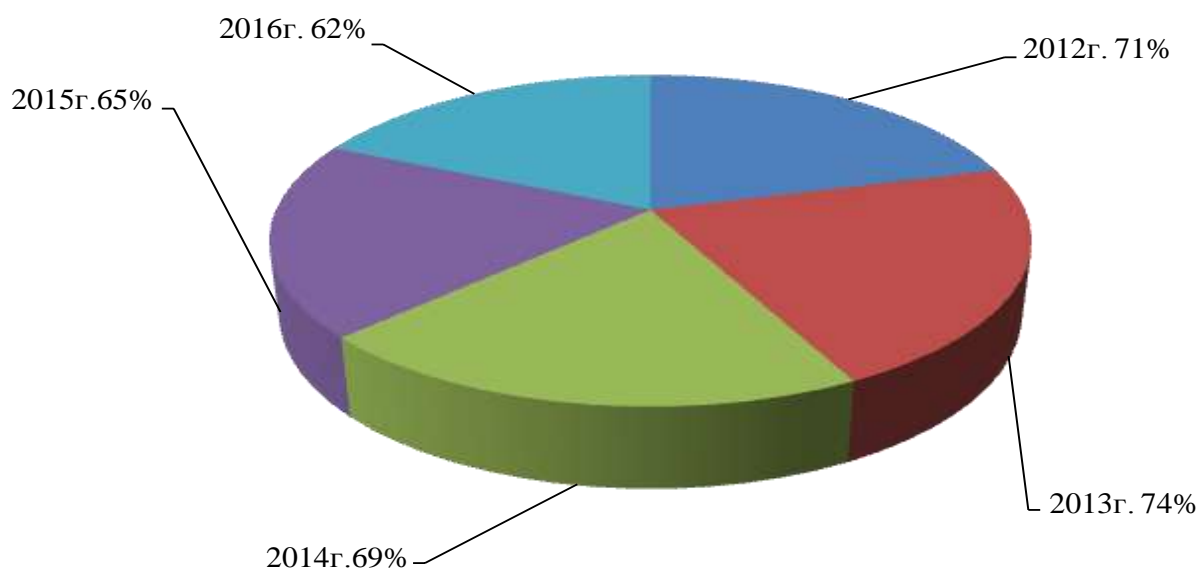


Рисунок 1 - Доля компании «Эйр Астана» на рынке воздушного транспорта (международного и внутреннего), %

Примечание – Составлен на основе источника: Комитет статистики Министерства национальной экономики РК за 2016г.

Для того, чтобы проанализировать тенденцию роста пассажиропотока составим таблицу, которая необходима для расчета прогнозного значения с применением логарифмической функции [2].

Таблица 1 - Показатели пассажиропотока Air Astana: 2012-2016г.г.

Год	t	Пассажиропоток, Yt
1	2	3
2002	1	0,2
2003	2	0,4
2004	3	0,8
2005	4	1,1
2006	5	1,5
2007	6	2,1
2008	7	2,3
2009	8	2,2
2010	9	2,6
2011	10	3,1
2012	11	3,2
2013	12	3,7

Продолжение таблицы 1

1	2	3
2014	13	3,8
2015	14	3,9
2016	15	3,9
2017		6,374641173

2018		6,393305297
2019		6,411751121
2020		6,429983694

При наличии тенденции во временном ряду его уровни можно рассматривать как функцию времени:

$$y_t = f(t), \quad (1)$$

где:

y_t - уровни динамического ряда, вычисленные по соответствующему аналитическому уравнению на момент времени t .

Уравнение, которое выражает зависимость уровней динамического ряда от фактора времени t , называется уравнением тренда.

Выбор типа модели зависит от цели исследования и должен быть основан на теоретическом анализе, выявляющем характер развития явления, а также на графическом изображении ряда динамики [3].

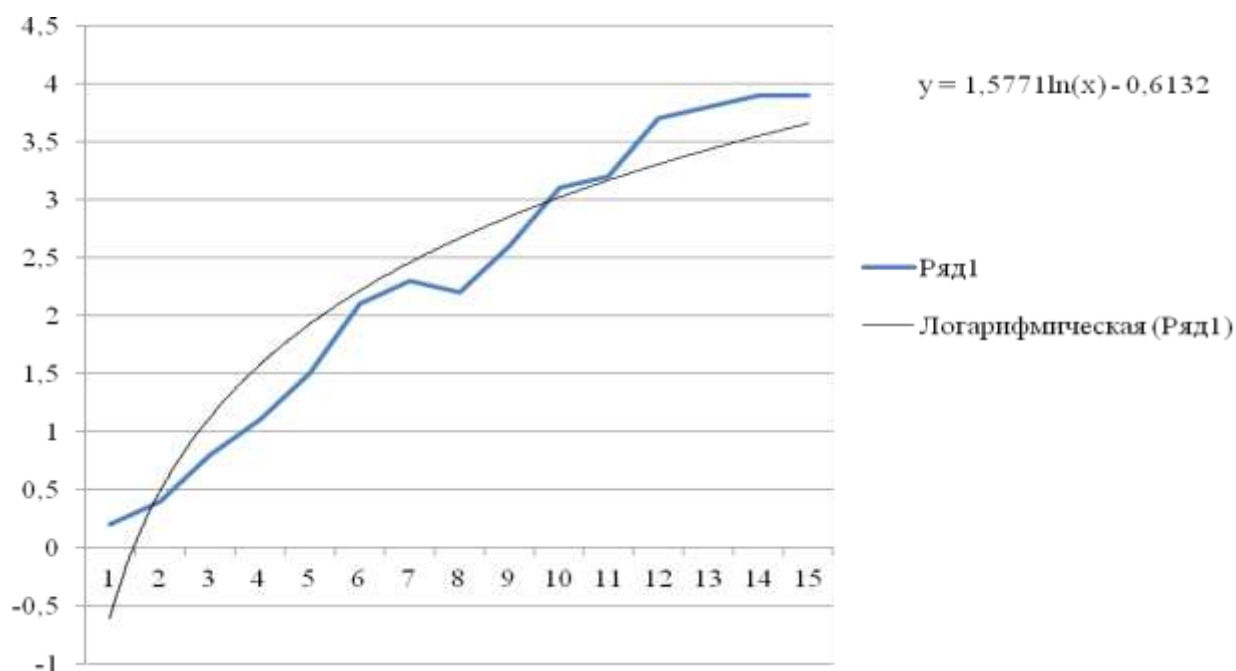


Рисунок 2 – Трендовая модель логарифмической функции ежегодного пассажиропотока Air Astana за 2012-2016 гг.

Примечание – Составлен автором на основе источника: Данные Комитета гражданской авиации за 2013-2016 гг.

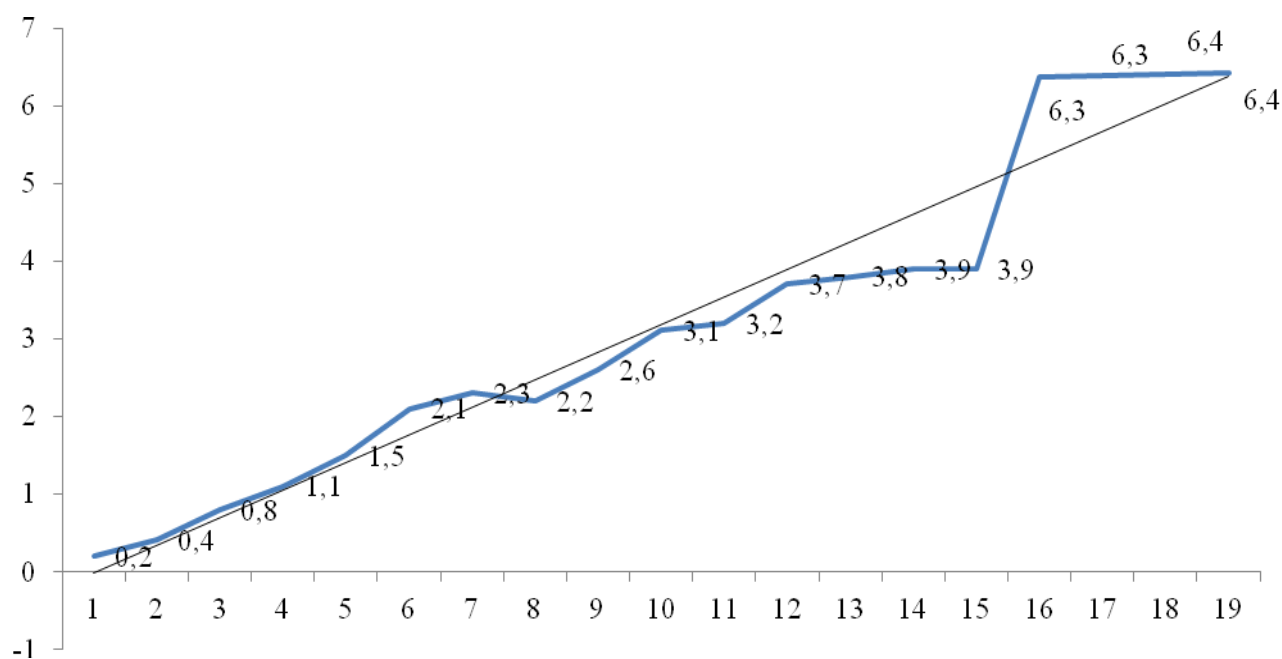


Рисунок 3 – Динамика ежегодного пассажиропотока Air Astana за 2012-2020г.г. с учетом прогноза

Примечание – Составлен автором на основе источника: Данные Комитета гражданской авиации за 2013-2016гг.

Согласно расчетам, которые получились в результате построения трендовой модели с учетом логарифмической функции, мы выявили рост пассажиропотока на 2017-2020 годы.

В соответствии с тематикой ЭКСПО-2017 «Энергия будущего», авиакомпания реализует самые современные технологические решения, позволяющие сократить выбросы углекислого газа в атмосферу и снизить его вредное воздействие на окружающую среду.

Таким образом, усердная работа, направленная на обеспечение безопасности полетов и комфорта клиентов, а также профессиональная команда менеджеров, позволили добиться впечатляющих результатов в области транзитных перевозок. Международные пассажирские перевозки возросли в результате стратегии по расширению регионального охвата и увеличению стыкующих рейсов.

В соответствии с международными стандартами «Эйр Астана» продолжает инвестировать в создание оптимальных условий для бесперебойной эксплуатационной деятельности. Компания продолжает развивать собственные базы для предоставления высококачественных инженерных и технических услуг, продолжает реализацию проекта строительства собственного центра технического обслуживания в Астане.

В соответствии со стратегией Компании «Эйр Астана» на 2011-2020 годы, утвержденной акционерами в январе 2011 года, в качестве основных приоритетов Компания рассматривает увеличение парка воздушных судов, открытие новых внутренних и международных маршрутов, расширение центра технического обслуживания, пополнение рядов высококвалифицированных и опытных пилотов, а также совершенствование системы корпоративного управления. Оглядываясь назад на начало 2010 года, когда была принята стратегия развития Компании на период 2011-2020 гг., очевидно, что основные цели были достигнуты.

Стратегия предусматривает следующие основные аспекты развития Компании:

- продолжает стремиться к рентабельному росту, закрепляя за собой позицию регионального лидера в Центральной Азии;

- Авиакомпания эксплуатирует современные типы воздушных судов, а именно: «Эмбраер-190», самолеты семейства «Эрбас-А320», «Боинг-757» и новый «Боинг-767». К концу 2016 года, авиакомпания поставила свой первый самолет «Эрбас А320 neo» и планирует ввести в эксплуатацию новый «Эрбас А321 neo». В результате введения данных типов самолетов, флот авиакомпании «Эйр Астана» станет самым современным в регионе;

- Авиакомпания «Эйр Астана» занимает лидирующую позицию в регионе по уровню развития информационных технологий, в том числе за счет прогрессивного корпоративного веб-сайта, систем дистрибуции и управления доходами, корпоративных приложений и систем управления информацией. Мы намерены сохранять данную позицию;

- Авиакомпания расширяет технические возможности по обслуживанию воздушных судов и продолжает развитие цехов по инженерно-техническому обеспечению, что позволит ей самостоятельно выполнять отдельные крупные формы ремонта самолетов и станет основой для создания центра передового опыта в регионе с возможностью технического обслуживания самолетов других авиакомпаний, аналогичных типам воздушных судов Компании «Эйр Астана»;

- «Эйр Астана» имеет развитую структуру и опыт в сфере корпоративной безопасности, которые Компания продолжает совершенствовать и применять во всех областях деятельности авиакомпании;

- Согласно прогнозам, объем перевозимого пассажиропотока увеличится до 6,6 миллионов в 2021 году;

- Авиакомпания планирует открыть до 14 внутренних и до 31 новых международных маршрутов;

- намерена развивать аэропорты Алматы и Астаны в качестве региональных узловых аэропортов Центральной Азии. Развитие данных узлов обеспечит доступ к быстрорастущим рынкам Китая и СНГ. Это станет дополнительным двигателем роста к развитию бизнеса Компании.

Список использованной литературы

- 1 Годовой отчет «Эйр Астана» за 2016 год
- 2 Электронный ресурс www.stat.kz
- 3 Данные Комитета гражданской авиации за 2012-2016гг.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Абдикаримова А.Т.,
к.э.н., доцент
кафедры экономики
и предпринимательства
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Казахстанские предприятия малого и среднего бизнеса значительно уступают зарубежным компаниям малого и среднего бизнеса в эффективности. Но слабости казахстанских предприятий проистекают не только из низкой эффективности бизнес-процессов, но и из слабости команд, неверной оценки текущей ситуации, недостаточного учета роли и значения стратегического управления, выработки стратегии. Большинство казахстанских компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу, не только не имеют в своем арсенале четко разработанной стратегии, но и не владеют знаниями о том, как эти

стратегии разрабатываются. Более крупные и диверсифицированные предприятия, относящиеся к квазигосударственному сектору, либо имеющие в структуре своего капитала иностранные капиталовложения тем или иным способом вырабатывают у себя стратегическое видение бизнеса. Чего нельзя сказать о малом и среднем бизнесе. Вышесказанный тезис о низкой эффективности, а иногда и убыточности многих предприятий МСБ можно подтвердить данными Агентства по статистике РК, которые отражены в таблице

Таблица 1. "Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности юридических лиц малого и среднего предпринимательства (по видам экономической деятельности)" в тыс. долларов США /1./

Вид деятельности	Численность занятых, человек	Объем произведенной продукции и оказанных услуг, тыс. тенге	Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. тенге
Всего	7239,093	59589822	-6090249
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	460,4339	1763658	-198526
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	137,2029	5379934	278274,4
Обрабатывающая промышленность	873,7609	7294873	-967989
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	62,32806	852467,2	-19922,1
Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	99,30997	309809,1	-21591,3
Строительство	1221,535	13502642	-795474
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	1479,583	12956555	-1099772
Транспорт и складирование	413,8141	3489539	-1835361
Услуги по проживанию и питанию	191,2777	755185,2	43854,72
Информация и связь	189,7804	1413884	54508,01
Финансовая и страховая деятельность	93,55973	1286858	2892851
Операции с недвижимым имуществом	352,8661	2110980	-2800297
Профессиональная, научная и техническая деятельность	601,4116	4888428	-1707549
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	475,9572	1846397	68836,77
Образование	161,2637	311248,4	44501,61
Здравоохранение и социальные услуги	116,5877	308602,6	2365,647
Искусство, развлечения и отдых	187,6562	484862,1	-93988,7
Предоставление прочих видов услуг	120,764	633900,3	65028,56

Ситуация усугубляется сегодняшним кризисом, усилившим стагнацию предприятий малого и среднего бизнеса, особенно в сфере обрабатывающей промышленности. Многие руководители фирм и компаний, объясняя низкую

эффективность, падение уровня доходности и сокращение прибыли, а иногда и убыточность апеллируют к общему кризису нефтеэкспортирующих стран, обусловленному падением цен на нефть, одномоментной девальвации национальной валюты, повышению стоимости кредитных денег, снижению общей платёжеспособности населения. Однако же это не объясняет почему руководители малых средних предприятий не пытаются найти решения в этих условиях внешней среды, при нынешней конкуренции, и сложившихся предпочтениях потребителей. Для решения своих проблем руководители этих предприятий руководствуются одномоментными решениями, демонстрируя в своих методах реактивный характер управления. Но все же практика показывает, что компании, в которых отсутствует четкое видение своих целей, и ответы на стратегические вопросы «где действовать компании, для кого действовать, кому и как действовать» обречены на вымирание.

Поэтому те компании, которые желают видеть свою компанию действующей в далеком будущем, хорошо или плохо, но необходимо управлять своим стратегическим процессом.

Различные исследования практики российских компаний говорят о том, что проблема с неэффективностью бизнес-процессов, безрезультативностью стратегических программ и разработок в компаниях связана не столько с непониманием или неумением выстраивания процессов и стратегий. В большинстве случаев эта ситуация возникает в связи с выраженным нежеланием заниматься вопросами выстраивания бизнес процессов, разработки стратегических программ и существенным сопротивлением изменениям.

Исходя из исследований, корни этого нежелания и сопротивления находятся в непонимании принципов построения процессов, связи процессов с достижением целей (понимание важности этого вопроса есть, нет понимания, как это сделать просто) и/или хаотичности, фрагментарности таких знаний./2./ То есть даже если руководитель признает необходимость выработки стратегии, развития стратегического видения, его стратегии не всегда имеет цельную структуру, имеет фрагментарный характер.

В случае возникновения кризисных ситуаций руководители и предприниматели начинают искать выход из сложившейся ситуации. Для этого у них есть несколько вариантов решения: освоение и захват нового рынка или ниши, поиск способов для выживания в собственной нише, переживание кризиса, уход с рынка. Неважно, какой из этих вариантов развития событий предприниматель выбирает, ему необходимо выработать свою модель энергичного стратегического поведения

Генри Минцберг в своем исследовании «Стратегическое сафари. Экскурсия по джунглям стратегического менеджмента» дал всестороннюю оценку основных положений основных положений, сильных и слабых сторон каждой из школ стратегий — школ дизайна, планирования, позиционирования, предпринимательства, познания, обучения, власти, культуры, внешней среды и конфигурации, — а в завершение объединил их, показал системный взгляд на стратегию организации. Именно он указал на главную ошибку многих руководителей, ориентирующихся на разработки школы позиционирования /3./ Ошибка заключается в том, что многие руководители, разрабатывая свою стратегию, ориентируются на стандартный алгоритм: ожидают ежегодных (ежеквартальных, месячных) отчетов и планов, командой, или что еще хуже группой нанятых внешних экспертов, выполняют SWOT анализ, начинают долгий и мучительный процесс формулирования цели, миссии, видения компании, причем именно эти моменты становятся самоцелью стратегии.

Чаще всего именно с анализа SWOT стартует обсуждение новой стратегии. SWOT отнимает много времени и средств и никого не убеждает — и вообще не приносит пользы. Припомните, когда в последний раз, читая анализ SWOT, вы вдруг ухватили блистательную идею? Не припоминаете? Все потому, что этот анализ расплывается на мили в ширину, а уж в глубину проникает не более, чем на сантиметр. Все потому, что

этот анализ расплзается на мили в ширину, а уж в глубину проникает не более, чем на сантиметр. /4./

Обычно сразу после анализа SWOT команда, разрабатывающая стратегию, берется за составления манифеста, заявления о миссии и будущем компании. И это опять-таки превращается в затяжной мучительный процесс, члены коллектива от всей души спорят о выборе слов и бьются за «идеальное» заявление. К сожалению, пока руководитель не определился с вопросом на каком рынке работать, с чем выходить на рынок, и кому продавать все это будет лишь лозунгом либо манифестом и представляет пустую трату времени.

Зачастую выполнив вышеупомянутый SWOT анализ, или же проведя анализ в соответствии с моделью «пяти сил» М. Портера, предприниматель не имеет представления, что делать с огромным массивом полученной информации, как из этого потока данных найти свой оригинальный путь решения проблемных вопросов. Практика же показывает, что рынки, конкуренты и потребители не стоят на месте и не ожидают появления вашей цели и создания бизнес-процессов, подчиненных этим целям.

Стратегия фирмы не может подчиняться бюрократическому, иерархически выверенному, исходя из сложившейся структуры организации, хронометражу. Формируя стратегию, предприниматель и руководитель должен определить, от каких факторов ему надо отталкиваться – ожидания и предпочтения клиентов, поведения конкурирующих фирм, возможностей самой фирмы, оценить возможности создания совершенно новой отрасли или продукта.

Выработка стратегии не сводится к построению и исполнению причинно-следственной цепочки, от первоначальных рыночных факторов и существующих возможностей к правильной позиции на рынке. Это постоянный выбор и риск. Но без правильной четко выверенной стратегии невозможно добиться эффективной и слаженной работы команды, выстроить доходные бизнес-процессы.

Список использованной литературы:

1. Малое и среднее предпринимательство Казахстана в 2015 г. // <http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper/homeNumbersSMEEnterprises>
2. Атерлей Д. Как посторить модель управления, способную выиграть в конкуренции// <https://delovoymir.biz/2016/05/25/kak-postroit-model-upravleniya-sposobnuyu-vyigryvat-v-konkurencii.html>
3. Генри Минцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель. Стратегическое сафари. Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента.

КАЗАХСТАНСКАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ: СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Абильдин С.М.
магистрант 1 года обучения
специальности «Государственное и
местное управление»
Жанбекова З.Х.
к.н., доцент кафедры
экономической теории и ГМУ
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

В очередном Послании Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева народу Казахстана отмечается, что «необходимо более полно раскрыть потенциал эффективности государственной службы в регионах через повышение их экономической самостоятельности и ответственности». [1]

В результате осуществленных реформ была сформирована принципиально новая система государственной службы, разработана ее нормативно-правовая база, и устоялись основные институты. Вместе с тем, динамика социально-экономических и общественно-политических процессов обусловила необходимость осуществления мер по дальнейшему усилению эффективности и оптимизации государственного аппарата, повышению престижности государственной службы и ответственности каждого чиновника.

Современная казахстанская модель государственной службы, определение перспективных направлений ее совершенствовании, общей характеристики и проблемных аспектов ее развития, выработка рекомендации по оптимизации и повышению эффективности государственного аппарата, а также по усилению ответственности государственных служащих и повышению их социального престижа.

Практика государственного строительства в Республике Казахстан ставит ряд новых задач в деле становления и формирования новой системы государственной службы. Фактически полностью обновлено законодательство о государственной службе и происходит формирование новой системы подбора и расстановки кадров в сфере государственной службы.

Статьей 1 Закона РК «О государственной службе» определено понятие государственного служащего: «это гражданин Республики Казахстан, занимающий в установленном законодательством порядке оплачиваемую из республиканского или местных бюджетов либо из средств Национального банка Республики Казахстан должность в государственном органе и осуществляющий должностные полномочия в целях реализации задач и функций государства». [2]

Казахстанская система государственной службы явилась сочетанием передового опыта зарубежных государств, а также национальных традиций управленческой культуры. Вместе с тем, внедрение новых принципов функционирования системы государственной службы не всегда осуществлялось успешно и сопровождалось определенными трудностями.

Состояние государственной службы, во многом, обуславливалась ее структурными и функциональными преобразованиями, которые определили общую характеристику данного института и наличие у него проблемных аспектов развития.

Состояние системы государственной службы характеризуется динамичностью осуществленных реформ в этой области. В результате, казахстанская система государственной службы обладает следующими основными характеристиками:

- разделение системы государственной службы на политическую и административную;
- утверждение принципов меритократии при отборе и продвижении государственного служащего;
- внедрение конкурсно-карьерной модели в систему государственной службы;
- использование новых технологий в процессе управления и мониторинга кадров;
- наличие механизмов стимулирования постоянного обучения государственных служащих;
- разработка и внедрение информационной системы «электронное Правительство».

Таким образом, практика внедрения передовых принципов государственной службы продемонстрировала необходимость дальнейшего совершенствования приобретенного позитивного опыта.

В 2012 году был утвержден новый реестр государственных должностей, основанный на трех корпусах:

- политические государственные служащие;
- управленческий корпус "А" административной государственной службы;
- исполнительный корпус "Б" административной государственной службы.

В корпус политических государственных служащих включены служащие, формирующие государственную политику страны, осуществляющие руководство отраслью (сферой) государственного управления, определяющие стратегические направления государственного развития в соответствующей сфере, а также служащие, назначение которых носит политико-определяющий характер.

В состав политических государственных должностей отнесены: первые руководители центральных государственных органов, органов, непосредственно подчиненных и подотчетных Президенту Республики Казахстан, их заместители, Акимы областей, столицы и городов республиканского значения и их заместители, а также ряд других государственных должностей, перечень которых определен Президентом Республики Казахстан.

В структуре административной государственной службы современной модели сформирован управленческий корпус "А", обеспечивающий реализацию политики, формируемой политическими государственными служащими, и взаимосвязь между принятием стратегических решений и их исполнением. Назначения на административные должности управленческого корпуса "А" осуществляется исключительно из кадрового резерва. Для обеспечения эффективности его использования предусмотрена правовая норма, предусматривающая обязательность нахождения кандидата в кадровом резерве корпуса "А".

Формирование политического кадрового резерва и кадрового резерва управленческого корпуса "А" административной государственной службы обеспечивается Национальной комиссией по кадровой политике при Президенте Республики Казахстан на основе предложений государственных органов и Акимов областей, столицы и городов республиканского значения.

Состав и положение о Национальной комиссии по кадровой политике определены Президентом Республики Казахстан Н.А.Назарбаевым. [3, с.30]

В современной модели государственной службы в Республике Казахстан резко ограничено число политических государственных должностей и четко определены роль и степень ответственности лица, назначенного на должность ответственного секретаря. Разработан открытый, транспарентный, основанный на заслугах механизм его назначения.

Процесс развития системы государственной службы характеризуется не только положительной динамикой, но и наличием определенных проблем объективного характера. среди них следует отметить следующие:

- проблемы демократизации системы государственной службы и взаимодействия с институтами гражданского общества;
- проблемы ответственности государственных служащих и борьбы с коррупцией в государственных органах;
- проблемы стабилизации и дальнейшей оптимизации государственного аппарата;
- недостаточная технологизация процесса оказания государственных услуг.

Состояние системы государственной службы характеризуется динамичностью реформ в этой области. В результате чего, казахстанская система государственной службы является одной из самых развитых среди стран СНГ.

Вместе с тем, обозначились и определенные барьеры, тормозящие эффективное развитие государственной службы и дальнейшее углубление административных реформ в целом. Так, например, правовые механизмы не всегда работают в силу укоренившихся таких отрицательных явлений как протекционизм и семейно-родственное лобби. Вследствие чего, сохраняется ситуация, когда общий уровень образованности

государственных служащих растет, а их профессиональные навыки остаются на достаточно низком уровне.

Проведение качественной модернизации всех механизмов государственного управления, прежде всего, потребует дальнейшего углубления административных реформ, в частности, совершенствования системы государственной службы. Поэтому представляется необходимым формирование системы государственной службы, адаптированной к новым реалиям и стратегическим задачам страны. Отставание в дальнейшем реформировании системы государственной службы не исключает возможности значительного торможения процесса социально-экономической модернизации и политической демократизации в будущем. Государство должно олицетворять достойные представители государственной службы: компетентные, честные, уважающие и исполняющие закон служащие, способные откликнуться на нужды людей. Любые демократические преобразования обречены на неудачу, если не будет создан компетентный, профессиональный аппарат государственной власти. В этой связи важной задачей является правильный подбор и расстановка кадрового состава государственного аппарата.

Список использованной литературы:

1. Назарбаев Н.А. «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции». Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г. // <http://www.akorda.kz>
2. Закон Республики Казахстан «О государственной службе» от 23 ноября 2015 года № 416-V ЗРК.// <http://adilet.zan.kz>
3. Ишмухамедова А.К. Правовые основы классификации должностей государственных служащих Республики Казахстан. Государственное управление и государственная служба, 2013. - №7. - С. 28-36
4. Жангазы Р. Состояние и перспективы системы государственной службы Республики Казахстан.// <https://yvision.kz/post/185614>

ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАЗАХСТАНА

Аешова Н.Т.
магистр, старший преподаватель
кафедры «Туризм и ресторанное дело»
Карагандинский экономический
Университет Казпотребсоюза

В современных условиях развития мировой экономики туризм становится одной из ведущих и динамично развивающихся отраслей. По данным ЮНВТО туризм занимает четвертое место в мировом экспорте товаров и услуг (7,4%), уступая только экспорту автомобилей, продуктов химии и топлива. По доходности данная отрасль занимает третье место в мире после нефтедобывающей промышленности и автомобилестроения.

Казахстан, имея богатый туристско-рекреационный потенциал, характеризуется недостаточным уровнем развития туризма. Его доля в валовом внутреннем продукте составляет около 0,3%.

Процессы, происходящие в туристско-рекреационной деятельности, предполагают усиление упора именно на развивающиеся страны, что должно привести к подъему благосостояния и уровня жизни местного населения, развитию и модернизации инфраструктуры туризма, улучшению экономической конъюнктуры региона.

В условиях трансформации общества туризм и рекреация превращаются в силу, способную преобразовывать традиционные уклады, диверсифицировать экономику, распределять доходы, превращая узкоспециализированные отрасли в многофункциональные структуры, находящиеся в тесном взаимодействии друг с другом [1].

Одним из важных составляющих рекреационной сферы является санаторно-курортное обслуживание, представленное санаториями, профилакториями, домами и базами отдыха, пансионатами. Казахстан богат на источники лечебных, бальнеологических ресурсов и соответственно в стране развита сеть санаторно-профилактических учреждений различного профиля. Данный сегмент рекреации и туризма пока остается доступным отечественным туристам, вследствие сервиса на уровне «эпохи советского периода». Иностранцы туристы при огромном желании отдохнуть на курортах Казахстана, не могут этого себе позволить из-за низкого уровня обслуживания и несоответствия их международным стандартам.

В целом развитие специализированных средств размещения зависит от многих факторов, в том числе, таких как:

- территориальное расположение;
- климатические условия;
- лечебные ресурсы;
- транспортная доступность;
- развитие инфраструктуры.

Многие санатории, находившиеся во введении отраслевых профсоюзов, акционировались, либо перешли в частную собственность. Это, с одной стороны, дало возможность развиваться самостоятельно и предоставлять широкий спектр лечебно-оздоровительных услуг, с другой, многие санатории пришли в упадок и вынуждены были закрыться [2].

Важным элементом туризма и рекреационной деятельности являются особо охраняемые природные территории (ООПТ). Рекреационная составляющая ООПТ дает возможность получать доход от рационального использования природных ресурсов именно на их территориях.

Законом Республики Казахстан «Об особо охраняемых природных территориях» от 7 июля 2006 года, №175-3 предусмотрены следующие категории территорий и объектов со специальными природоохранными целями:

- государственные природные заповедники;
- государственные национальные природные парки;
- государственные природные резерваты;
- государственные зоологические парки;
- государственные ботанические сады;
- государственные дендрологические парки;
- государственные памятники природы;
- государственные природные заказники;
- государственные заповедные зоны;
- леса особо охраняемых природных территорий.

Всего система республиканских ООПТ Казахстана насчитывает:

- 10 государственных природных заповедников;
- 12 государственных национальных природных парков;
- 4 государственных природных резервата;
- 50 государственных природных заказников;
- 26 памятников природы республиканского значения;
- 53 памятников природы областного значения;
- 5 государственных ботанических садов;
- 5 государственных заповедных зон .

Государственный природный заповедник - это особо охраняемая природная территория со статусом природоохранного и научного учреждения, целью деятельности которого являются сохранение и изучение на его территории естественного хода природных процессов и явлений, объектов растительного и животного мира, отдельных видов и сообществ растений и животных, типичных и уникальных экологических систем и их восстановление. [3].

Заповедники существуют в Казахстане с 1926 года. Далее представлен список заповедников Казахстана:

- Аксу-Жабаглинский;
- Алакольский;
- Алматинский;
- Барсакельмесский;
- Западно-Алтайский;
- Каратауский;
- Коргалжынский - объект Всемирного наследия;
- Маркакольский;
- Наурзумский - объект Всемирного наследия;
- Устюртский.

Государственный национальный природный парк – это особо охраняемая природная территория со статусом природоохранного и научного учреждения, предназначенная для сохранения биологического и ландшафтного разнообразия, использования в природоохранных, научных, туристских и рекреационных целях уникальных природных комплексов и объектов государственного природно-заповедного фонда, имеющих особую экологическую, научную, историко-культурную и рекреационную ценность. Список государственных национальных природных парков Казахстана представлен в таблице:

Таблица 1

Государственные национальные природные парки Казахстана

Область расположения ГНПП	Название ГНПП	Год создания ГНПП	Площадь ГНПП
Алматинская область	ГНПП «Алтын-Емель»	1996 год	161 153 га
	Иле-Алатауский ГНПП	1996 год	199 703 га
	Чарынский ГНПП	2004 год	127 050 га
	ГНПП «Колсай колдері»	2007 год	161 045 га
	Жонгар-Алатауский ГНПП	2010 год	356 022 га
Акмолинская область:	ГНПП «Бурабай»	2000 год	83 511 га
Северо-Казахстанская	ГНПП «Кокшетау»	1996 год	182 076 га
Акмолинская и Карагандинская области:	ГНПП «Буйратау»	2011 год	88 468 га
Павлодарская область:	Баянаульский ГНПП	1985 год	68 453 га
Карагандинская область:	Каркаралинский ГНПП	1998 год	112 120 га
Восточно-Казахстанская область:	Катон-Карагайский ГНПП	2001 год	643 477 га
Южно-Казахстанская область:	Сайрам-Угамский ГНПП	2006 год	149 053 га
Примечание: составлено автором на основании данных сайта www.wikipedia.org .			

Кроме представленных ГНПП планируется открыть еще 3 Природных парка:

- Тарбагатайский ГНПП (Восточно-Казахстанская область) - S - 144 627 м²;
- ГНПП «Мерке» (Жамбыльская область);
- Улытауский ГНПП (Карагандинская область) - S- 54 460 м².

Государственный природный резерват - это особо охраняемая природная территория со статусом природоохранного и научного учреждения, включающая наземные и водные экологические системы, предназначенная для охраны, защиты, восстановления и поддержания биологического разнообразия природных комплексов и связанных с ними природных и историко-культурных объектов. Список резерватов Казахстана:

- «Акжайык».
- «Ертис орманы».
- Иргиз-Тургайский.
- «Семей орманы».

Государственный природный заказник - это особо охраняемая природная территория с заказным режимом или регулируемым режимом хозяйственной деятельности, предназначенная для сохранения и воспроизводства одного или нескольких объектов государственного природно-заповедного фонда.

Заказники - территории создаются для охраны популяций и ландшафтов без изъятия земель из производственного оборота лишь с регламентацией хозяйственной деятельности на них. Всего в Казахстане 52 заказника. Они делятся на три типа:

- зоологические заказники - 35;
- ботанические заказники - 11;
- комплексные заказники - 6.

Государственная заповедная зона - это особо охраняемая природная территория с дифференцированными видами режима охраны, предназначенная для сохранения и восстановления объектов государственного природно-заповедного фонда и биологического разнообразия на земельных участках и акваториях, зарезервированных под государственные природные заповедники, государственные национальные природные парки, государственные природные резерваты.

Заповедные зоны в Республике Казахстан существуют с 1976 года. Список заповедных зон Казахстана:

- «Северный Каспий»;
- Жусандалинская;
- Кендерли-Каясанская;
- Арысская и Карактауская;
- Южно-Казахстанская.

Государственный памятник природы - это особо охраняемая природная территория, включающая отдельные уникальные, невозполнимые, ценные в экологическом, научном, культурном и эстетическом отношении природные комплексы, а также объекты естественного и искусственного происхождения, отнесенные к объектам государственного природно-заповедного фонда. [4].

В Казахстане на сегодняшний день имеется 26 памятников природы республиканского значения и 53 памятника природы областного значения .

Список памятников природы по областям Республики Казахстан приведен в таблице 2.

Таблица 2.

Памятники природы Республики Казахстан

№	Область расположения памятника природы	Название памятника природы
1	Акмолинская область:	«Острая сопка Шлем»; «Зеленый мыс»; «Пруд с реликтовыми насаждениями»; «Смольная сопка»; Сопка «Стрекач»; «Малиновый мыс»;

		«Галочья сопка»; «Сопка Пожарная»
2	- Алматинская область:	«Чарынская ясеневая лесная дача» «Чинтургенские ельники»
3	Город Алматы:	«Поющие барханы» «Роща Баума»
4	Восточно-Казахстанская область:	«Синегорская пихтовая роща»
5	Павлодарская область:	«Гусиный перелет»
6	Северо-Казахстанская область:	«Жаназол» «Серебряный бор» «Сосновый бор» «Сопка «Орлиная гора» и родниковый ключ» «Остров озера Имантау» «Сопка Обозрение» «Скальные отложения Котелок» «Реликтовый массив» «Острая сопка» «Сопка Два брата» «Водопад с пещерой» «Расколота сопка»
Примечание: составлено автором на основании данных взятых с сайта www.wikipedia.org		

Экологический туризм может развиваться на всех видах ООПТ, однако режим заповедников, наиболее строгий по сравнению с другими видами особо охраняемых природных территорий, соответственно накладывает максимальные ограничения на организацию экологического туризма, со строгим соблюдением природоохранного режима и четкое нормирование числа посетителей. Экологический туризм должен ограничиваться экскурсионными маршрутами в буферной зоне на специально выделенных участках, по строго фиксированным направлениям.

Специфика заповедников, создана также для решения многочисленных научно-исследовательских задач, что дает возможность использовать их для научного экологического туризма.

Наибольшим потенциалом для развития экологического туризма обладают государственные национальные природные парки (ГНПП), как особый вид особо охраняемых природных территорий, одним из направлений деятельности, которых является развитие рекреационной и туристской деятельности. В этих целях в государственных национальных природных парках продолжается организация маршрутов в зонах туристского и рекреационного использования по строго определенным экологическим маршрутам с осмотром живописных ландшафтов, памятников природы и других примечательных объектов.

Туристские ресурсы являются национальным достоянием. Некоторые из них, имеющие особое значение, отнесены к объектам и памятникам мирового значения. Перечень устанавливает и ежегодно обновляет ЮНЕСКО.

Туристские ресурсы - это совокупность природных и искусственно созданных человеком объектов, пригодных для создания туристского продукта, который представляет собой комплекс услуг, предоставленных туристским предприятием гражданам. Природные, исторические, социально-культурные объекты и иные объекты, способны удовлетворить духовные потребности потребителей туристских услуг, содействовать восстановлению и развитию их физических и нравственных сил. Поэтому туристские ресурсы являются основой для формирования туристского бизнеса в том или ином регионе.

Туристско-рекреационный потенциал - совокупность природных, культурно-исторических, социально-экономических, геополитических и иных предпосылок для организации рекреационной и туристской деятельности на данной территории. Потенциал определяет возможные масштабы и перспективные (социально- и экономически эффективные) направления эксплуатации рекреационных и туристских ресурсов. Особенностью туристско-рекреационного потенциала является наличие природных и культурно-исторических ресурсов в благоприятном сочетании с трудовыми ресурсами, финансовыми средствами и материально-технической базой, которые определяют функционирование данной территории.

Провести оценку туристско-рекреационного потенциала не сложно, т.к. имеются для любой территории своды памятников истории и культуры, природных охраняемых объектов, подробные сведения об объектах социально-культурной сферы - музеях, гостиницах, ресторанах, санаториях и базах отдыха и т.п. Сложнее провести оценку имеющегося туристско-рекреационного потенциала, т.к. она учитывает:

- 1) уникальность объектов;
- 2) различия в доступности объектов;
- 3) различия в плотности размещения объектов в пределах региона;
- 4) разнообразие и комплексность имеющихся объектов;
- 5) физическое состояние объектов.

На современном этапе экономического развития Казахстана встает вопрос о роли сферы туризма и рекреации в общей структуре общественного развития. Для более детального изучения туризма следует выявить тенденции его развития с учетом региональных особенностей Казахстана.

Казахстанскими учеными был проведен экспертный анализ туристских услуг регионов Республики Казахстан. Одним из этапов научной работы - экспертный анализ туристских фирм занимающихся развитие внутреннего туризма. Цель исследования: выявление наиболее перспективных видов туризма в регионах Республики Казахстан на основе критериев их привлекательности. Результаты приведены в таблице 3.

Таблица 3

Балльная оценка критериев привлекательности регионов РК, полученная в результате проведения экспертного анализа (по 5-ти балльной шкале):

Критерий привлекательности (в баллах)	Регион				
	Центральный Казахстан	Северный Казахстан	Восточный Казахстан	Западный Казахстан	Южный Казахстан
Богатый природный ландшафт	3,9	4,1	3,8	3,8	4,4
Качество сервиса	2,3	3,0	2,4	2,7	2,4
Развитая туристская инфраструктура	3,4	2,6	3,3	3,1	3,3
Максимальная безопасность туристов	3,4	3,5	3,2	3,4	2,7
Цены на предоставленные услуги	2,0	1,8	2,0	1,9	2,1
Примечание: составлено автором на основе исследований ученых КазНУ					

Результаты экспертного анализа позволяют выявить наиболее перспективные виды туризма для пяти регионов Республики Казахстан:

Северный Казахстан: рекреационный, спортивный, речной и профессионально-деловой;

Южный Казахстан: паломнический туризм - в силу наличия священных мест в городе Туркестан; культурно-познавательный - по историческим городам Великого Шелкового пути; экологический - по причине глобальной экологической катастрофы Аральского моря;

Западный Казахстан: профессионально-деловой и водный туризм, благодаря наличию в этом регионе самого большого озера в мире - Каспийского, которое из-за размеров зовут морем;

Восточный Казахстан: рекреационный, горный, спелеотуризм;

Центральный Казахстан: ностальгический (посещение знакомых и родственников), охотничий (сафари) и лечебный.

По итогам экспертного анализа в Приложении А, приведено описание туристского потенциала по регионам Казахстана.

Туризм как отрасль народного хозяйства производит продукт, который должен соответствовать рыночным категориям спроса и предложения. В этом отношении следует разграничить международный рынок, ориентированный на зарубежного потребителя, и внутренний - предназначенный для граждан Казахстана.

В настоящее время существует ряд проблемных вопросов, тормозящих достижение РК поставленной цели вхождения в 30-ку наиболее конкурентоспособных стран мира путем становления республики, как центра туризма Центрально-Азиатского региона:

- недостаточное развитие туристской и транспортной инфраструктуры;
- невысокий уровень сервиса и труднодоступность знаковых исторических мест на казахстанском отрезке Великого Шелкового пути;
- ограниченность географии пассажирских авиа - и железнодорожных перевозок;
- отсутствие гибкой системы льгот и скидок на проездные билеты всех видов транспорта для групповых поездок туристов, как для внутренних, так, и для въезжающих туристов.

Наряду с вышеизложенными проблемами существуют факторы, сдерживающие проектное развитие рекреационной сферы и туризма в Казахстане:

- региональные диспропорции в уровне использования рекреационного потенциала;
- слабая имиджевая и рекламная политика по популяризации достопримечательностей Казахстана;
- недостаток иностранных и отечественных инвестиций;
- длительный процесс модернизации объектов туризма;
- отставание развития туристско-рекреационной инфраструктуры от потребностей отрасли;
- таможенно-пограничные процедуры и проблемы пересечения зарубежными туристами границ Республики;
- экологические и природно-климатические проблемы;
- низкая вовлеченность ООПТ в туристско-рекреационную сферу;
- сезонность;
- недостаточно широкий ассортимент предоставляемых туристско-рекреационных услуг и несоответствие их качества цене и другие. [5].

Таким образом, развитие рекреационной деятельности в стране в целом проходит медленно. Расширение спектра рекреационных услуг позволит Казахстану занять достойные позиции в туризме среди стран Центральной Азии. Для достижения цели по вхождению Казахстана в число 30-ти наиболее конкурентоспособных стран мира необходимо пересмотреть концептуальные основы туризма и рекреации. Следует уделить больше внимания стратегическим вопросам развития туризма и рекреационной деятельности, что должно быть выражено в следующем:

- разработка и внедрение поведенческой модели туристско-рекреационного гостеприимства;
- разработка и продвижение единого национального бренда Казахстана;

- создание имиджа Казахстана как страны туризма;
- разработка и внедрение единых рекреационных стандартов в деятельности ООПТ;
- проведение регулярных маркетинговых исследований спроса и предпочтений клиентов целевых рынков и целевых групп туризма;
- создание интегрированной информационной базы туристско-рекреационной системы;
- разработка и реализация комплексного плана развития курортно-рекреационных зон;
- расширение ассортимента туристского продукта;
- исследование и адаптация культуры Казахстана к требованиям туристско-рекреационного рынка;
- повышение прозрачности рынка туристских услуг.

Таким образом, только согласованные усилия государства, частного сектора, неправительственных организаций в сфере туризма, рекреации и местных сообществ на всех уровнях, приверженность и убежденность в реализации национальных стратегических целей туризма приведут к сбалансированному результату, который станет прочной основой для интеграции Казахстана в мировое туристское пространство. [6].

Список использованной литературы

1. Азар В.И., Туманов С.Ю. Экономика туристского рынка. - М., 2015.
2. Александрова А. Ю. Международный туризм: Учеб/ пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 214.
3. Александрова А. Ю. Структура туристского рынка: Учеб/ пособие для вузов. М.: Соло-Пресс, 2016.
4. Балабанов И. Т. Экономика туризма. - М.: Финансы и статистика, 2014.
5. Биржаков М. Б. Введение в туризм СПб: "Изд. дом "Герда", 2015.
6. Зорин И.В., Зорин А.И., Ирисова Т.А. Туризм и отраслевые системы. Учебник для вузов туристического профиля М. 2012.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ

Байгуренова М.А.
Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті
«Экономикалық теория және
мемлекеттік және жергілікті басқару»
кафедрасының доценті, э.ғ.к.
Ертай Х.
«Экономикалық теория және
мемлекеттік және жергілікті басқару»
кафедрасының оқытушысы, магистр
Абзал қызы А.
«Мемлекеттік және жергілікті басқару»
мамандығының 3 курс студенті

Елдің бәсекеге қабілеттілігін талдау, тіпті теорияда, ешқашан экономиканың неоклассикалық тепе-теңдікке оралуы тұрғысынан нарықтық сәтсіздіктерді толығымен жоюға бағытталмайды. Неоклассикалық тепе-теңдік іс жүзінде жоқ, тек жалпы үрдіс бар, тепе-теңдікке жету үшін қозғалыс. Ақпараттық және есептік шектеулер бойынша үкімет көбейе алмайды (Мінсіз нарықтар). Бұл мүмкіндік одан да маңызды, бұл тұрақы

техникалық өзгерістер әлемінде, түрлендірулер, экономикалық қызметтің ауқымы мен сфералары, экспернали мен нарықтық сәтсіздіктің кеңеюін ескере отырып, стратегиялық саясат «Мінсіз нарыққа жақындауға» ғана емес, деп Дж Стиглиц ұсынады [1].

Оны нарықтық сәтсіздіктерді пайдалануға назар аударуы керек: мысалы, мемлекет басқа нарықтарға монополиялық биліктің таралуына ықпал етуі мүмкін; ресурстардың ұтқырлығын жеткіліксіз ақпаратпен, күтпеген оқу шығындарымен, мекемелердің болмауы немесе өзара байланысын қиындадатын жағдай, табыстың төмен деңгейін қамтамасыз ететін қызметке ресурстарды аударуды жеңілдетуі мүмкін; ол фирмаларды масштабты, агломерация, класстерді үнемі алу үшін бірінші болып алуға шақырады; өндіріс пен технологияға байланысты қызметті үйлестіре алады, өйткені технологиялық байланыстар жеке тәртіпте оңтайландырылмайды; ол жаңа өнімдерді немесе инновациялық мүмкіндіктерді жасауға, қолдау көрсететін мекемелерді нығайтуға немесе жасауға мүмкіндік береді. Нарықтық сәтсіздіктері неғұрлым әртүрлі болса, соғұрлым мемлекеттің мүмкіндіктері әр түрлі болады.

Осы контексте талдаулар бәсекелесуге мүмкіндік бермейді, жаңартылмайды, жеке әдістер мен шектеулі ақпарат әдістерін пайдалана отырып, нарықтық нашарлау динамикалық дамудың салыстырмалы деңгейін өзгертуге мүмкіндік береді. Бұл экономикалық және физикалық адам капиталын, инновацияны, тәуекелдікті қаржыландыруды, бәсекелестік саясатты, мобильділікті, кластерлерді және т.б. қоса алғанда, экономикалық талдаулардың көптігін біріктіреді. Осы аттестациядан өтетін болсаңыз, ол бәсекелестікке қабілетсіздіктің бәсекелестікке қабілеттілігін қамтамасыз ете отырып, мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге арналған ұсыныстарды елеулі түрде жүзеге асырады, бұл динамикалық салыстырмалы артықшылықты қабылдайтын рыноктың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етеді.

М. Портер елдің бәсекеге қабілеттілігін және оның өнімділігін ықпал ету мемлекет ретінде проблемаларды жоққа емес. Оның үстіне, ол мемлекеттік бәсекелестік саясатты дамытуда басшылық бола алатын индикаторлар жүйесін әзірлеуге тырысады. Алайда, біз қатты деңгейде (техногендік) бойынша күш өнімнің елдің бәсекелестік артықшылықтары, бойынша өндіріс елдің факторларды қамтамасыз ету әсерін төмендетеді, оның лауазымы келісе алмаймын: инновациялық қызмет, жаңа өнімдерді әзірлеуге қабілеті, т.б. Практикада ол әрқашан иелігінде бар ресурстарды факторының есебінен туындаған филиал құрылымында, байланысты екенін, инновациялық ниоткуда пайда емес екенін көрсетеді. Сонымен қатар, осындай іс-шаралар НИОКР қамтамасыз дамыған орталықтары, университеттер бар аймақтарда орналастырылған - қауіпсіздік факторы қалаған рөл атқарады.

Портер экономикалық теорияда бар зерттеулердің нәтижелерінен басқа, бәсекелестік артықшылықтардың теориясын ақтады. Сондықтан, ол ғылым болжамдық функция іске асыруға бағытталған емес, - белгілі бір аумақ, аймақтың ішінде табысты қандай болады қызметі. Экономикалық теория бірыңғай фирма ұлттық салыстырмалы артықшылықтардың басты факторы деп есептемейді

Фирма рациональды нарықтан сигналдарды жауап, түрлі компаниялардың жеке реакциясы әртүрлі қабылдау тәуекел коэффициентінің, ақпараттың қолжетімділігін ретінде бір-бірінен айтарлықтай ерекшеленеді. Ұлттық өндірісте ешқандай табиғи әсер ете алмайды. Портер, екінші жағынан, әр елде осы табиғи әсерлерді тудыратын стратегиялық мінез-құлықтың ұлттық ерекшеліктері бар деп есептейді. Бұл теория да, практика да жоқ.

Көптеген факторлардың ықпалымен қалыптасқан сыртқы жағдайлар одан да қолайлы және қолайсыз болуы мүмкін (соңғы көбінесе дамушы елдер үшін, ең алдымен, ғылым мен техниканың өнімдері нарығында, масштабтағы экономика, экономиканың монополиясы және оқыту әсерімен сипатталатын нарықтарда).

Нарықтық өзін-өзі реттеу нәтижесінде жиі қолайсыз жағдайлар түзетілмейді - бұл жағдайда нарықтың «сәтсіздігі» бар. Мемлекеттің реттеу міндеті - бұл сәтсіздіктерді пайдалану және оларды елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыру. «Қазақстанның үшінші

модернизациясы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» келесі онжылдықта тұрақты және теңдестірілген дамуды жеделдетіп әртарапандыру және ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру арқылы қол жеткізілетінін атап өтті.

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі сондай ақ елдің мемлекеттік және әлеуметтік құрылымының бәсекеге қабілеттілігі арқылы анықталады; мемлекет экономиканың тұрақты, қарқыны дамуы мен тиісінше қоғам мүшелерінің материалдық әлауқатын қамтамасыз ету қабілеті [2].

Еуропалық Одақ елдерінен айырмашылығы, ұлттық стандарттар құралы ретінде Қазақстан Республикасының экономикалық даму стратегиясын әзірлеу кезінде техникалық реттеу дұрыс бағаланбаған.

Ұлттық кәсіпорындар мемлекеттік стандарттарды әзірлеуге және қолдануға тырыспайды, бірақ жеңілдетілген схеманы-ұйымдардың стандарттарын қолданады (азық-түлік шикізаты мен тамақ өнімдерінің 80% ұйымдардың стандарттарына сәйкес шығарылады, онда бастапқыда оңтайлатылған технология енгізіледі, нәтижесінде алынған өнімдер тұтынушылық қасиеттермен сипатталады).

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының техникалық реттеу жүйесін одан әрі дамыту және құқықтық базаны құру үшін халықаралық талаптарды ескере отырып техникалық реттеу саласындағы заңнама базаны жетілдіру қажет оның ішінде бірінғай Кеден одағының қалыптасуын есепке алынуы.

Мемлекеттік және бизнестің мүдделерін теңестіретін техникалық регламенттерді бейімделген түрде енгізуді талап етеді, ЕО техникалық регламенттерін қабылдау кезінде Қазақстанның мүдделерін ескере отырып ол сапалы дамыған техникалық регламенттерге негізделуі қажет. Осыған байланысты техникалық нормативтік құжаттарды бірінғай қорын құру қажет, онда тек техникалық реттеу саласындағы нормативтік құқықтық актілер ғана емес, сондай-ақ экономиканың басқада секторларындағы басқа да көптеген техникалық-нормативтік құжаттар шоғырланады.

Ұлттық экономиканың салаларында табысты стандарттауды тоқтатуға кедергі келтіретін негізгі сыртқы және ішкі факторларды бағалау кезінде келесі себептерді бөліп көрсету керек.

Сыртқы факторларына:

1. Қабылданған және әзірленетін техникалық регламенттер мен стандарттар бойынша ақпарат пен насихат жұмыстарының жеткіліксіздігі.

2. Дамыған техникалық регламенттер мен стандарттардың төмен деңгейде болуы.

3. Техникалық регламенттер мен стандарттар әзірлеушілерінің кәсіби деңгейінің төмендігі.

4. Мемлекеттік органдардың техникалық регламенттермен мемлекеттік стандарттарға бейімделуіне және іске асырылуына әлсіз болып келеді.

5. Әлемдік нарықтың талаптарын есепке ала отырып, экономика секторларындағы нормативтік-құқықтық базаны әлсіз біріктірілуі.

Ішкі факторлары:

1. Техникалық регламенттер мен стандарттарды сараптауда тәжірибелі мамандардың болмауы.

2. Техникалық регламенттер мен стандарттарды әзірлеуде ғылыми негізделген статистикалық деректердің және олардың нәтижелерін пайдаланудың жлолдарының болмауы.

Қазақстанның танымал бәсекелестік артықшылықтары геостратегиялық қолайлы және бай, табиғи миниралды ресурстар, сондай-ақ саяси тұрақтылық, макроэкономикалық теңгерім, капиталдың жоғарғы ағыны, бизнес бастамаларды насихаттаудың мемлеттік саясаты. Дегенмен қазақстандық кәсіпкерлер өздерінің зерттеулеріне жаңа өнімдерді және жетілдіруге мәдениет пен қажеттілікке ие болмады. Әдетте алдыңғы және алдыңғы ұрпақтың еңбекке қабілетті әдістері мен өндірістік процестері пайдаланады, деңгейі

маркетинг сыртқы нарықтарға тауарларды жылжыту өз арналарын жетіспейді, өте қарапайым, және, әдет, ретінде сипаттауға болады.

Мемлекеттік саясат екі бизнес, халықаралық сапа менеджменті жүйесін және халықаралық стандарты негізгі бәсекелестік артықшылығы отандық кәсіпорындардың көшуді жеделдету үшін айтарлықтай үлес қосты және тұтастай алғанда мемлекеттік аға басқару және стратегиясын іске асыру жоғары міндеттеменің тиімді басқару мүмкін екенін сапасы жоғары деңгейі болып Елеулі, бұл оның жетістігі туралы. Төменде келтірілген сызба түрі Мұндай стратегия, үздіксіз жетілдіру енгізу көздейді.

Бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын қалыптастыру, отандық үкіметтік емес ұйымдардың қуатты мүмкіндіктерін пайдалану арқылы қоса берілуі тиіс [3].

Бұл жұмыс өте кең жүйесін астам тетігі бақылауды қауымдастық үшін мақсатты бизнес топтардың бағалау және бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру мәселелері мен процестердің маңызы туралы жұртшылық бастап отыр бәсекеге қабілеттілігі товаров үшін күресте Қазақстан азаматтарының барлық дерлік санаттағы үкіметтік емес сектор белсенді қатысуын жүзеге асыруға қабілетті, оны болып табылады және оның strany. Диапозондық қызметтері бұл проблема параметрлері мен бағыттары механизмді тексеру тұтынушысы болып табылады. Реализациялық элементтерді ашу үшін республиканың үкіметтік емес ұйымдармен өзара іс-қимыл әлеуметтік қоғамдық тәртіпті шешім қабылдайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Stiglitz J.E. Some lessons from the East Asian Miracle// The World Bank Reserch, 1996,2, P. 151-177.
2. Ресейдегі мемлекеттік басқару энциклопедиясы. 2 т. Подъ общ. ред. В.Егоров а. Отв. Ред. И.Н.Барциц Том 1 Отв. ред. И. Н.Барциц М.Изд-во РАГС,2008-552с.
3. «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2018 жылғы 10 қаңтар.

МОЛОДЕЖЬ НЕЕТ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РЫНКА ТРУДА И РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Безлер О.Д.
докторант PhD
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

В Послании «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» Н.А. Назарбаев, в очередной раз, уделил особое внимание молодежи. «Идеалом нашего общества должен стать казахстанец, знающий свои историю, язык, культуру, при этом современный, владеющий иностранными языками, имеющий передовые и глобальные взгляды» - отметил Глава государства [1].

В мировом сообществе активно обсуждается проблема молодежи, которая исключена из сферы занятости и образования. Они не входят в группу экономически активного населения и не хотят обучаться. Трудовой потенциал данной группы населения крайне низкий, чаще всего это молодежь с проблемным здоровьем или отсутствием желания чего-то добиваться в жизни. По методологии МОТ, только десятую часть молодежи НЕЕТ можно отнести к потенциальной рабочей силе.

Молодежь, которая нигде не учится и не работает, образует особую группу риска, поскольку в большей степени подвержена маргинализации, бедности, отчуждению и

социальной эксклюзии. Впервые эта социальная группа стала объектом специального изучения английских исследователей в конце 1980 годов, когда в Великобритании в связи с пересмотром условий получения пособия по безработице многие неработающие молодые люди, отказавшиеся участвовать в программах по профессиональному обучению, потеряли права на регистрацию в качестве безработного и получение соответствующего пособия. В результате они оказались исключены как из занятости, так и из обучения и переподготовки. Первоначально для обозначения этой категории молодежи использовался термин «группа Zer0». Спустя несколько лет он был заменен на NEET (аббревиатура от английского выражения «Not in Employment, Education or Training»). В 1999 г. термин NEET был впервые использован в официальных документах - в Докладе Правительства Великобритании, посвященном проблемам молодых людей в возрасте 16-18 лет.

С 2000 годов понятие NEET широко используется в научной литературе, а также в аналитических и программных документах международных организаций (ЕС, ОЭСР, МОТ) для анализа и характеристики социально-экономического положения молодежи. Так, в Европейской стратегии 2020 и разработанной на её основе программе «Молодежь в движении» обращается особое внимание на необходимость решения проблем интеграции молодых людей в рынок труда и образование, а уровень NEET признается одним из двух ключевых показателей, характеризующих положение молодежи (наряду с уровнем безработицы).

В 2010 г. Евростатом было принято стандартизированное определение NEET и разработана методология статистического расчета его уровня. К группе NEET относятся молодые люди в возрасте 15-24 лет, которые являются безработными или экономически неактивными и при этом не учатся и не охвачены профессиональной подготовкой/переподготовкой. Уровень NEET рассчитывается как доля названной выше группы в общей численности молодежи в возрасте 15 - 24 лет. Численность NEET-молодежи в возрасте от 20 до 24 лет в странах ЕС колеблется в пределах 10–13% [2].

В Европе NEET называют «потерянным поколением», так как отсутствие навыков трудоустройства и повседневного труда приводит к исключению молодых людей из сферы занятости. В 30–40 лет гораздо сложнее включиться в процесс поиска работы и труда, не имея такого опыта в более раннем возрасте.

Этот феномен наиболее подробно описан в средиземноморских странах, не является случайным совпадением. Именно в этом регионе наиболее высока молодежная безработица, которая в конце 2012 г. в Испании и Греции достигла уровня в 60%.

В Японии этот феномен приобрел специфическую окраску и обозначается термином «хикикомори» («находящиеся в уединении»). Согласно определению Министерства труда и общественного благосостояния Японии хикикомори считаются лица, изолирующие себя от общества и общественной жизни на срок более 6 месяцев. Наиболее часто хикикомори — это молодые люди 15–30 лет; NEET чаще становятся юноши. Помимо хикикомори в Японии большое распространение получила группа *freeters* — молодежи, отказывающейся поддерживать сложившуюся в стране систему пожизненного найма. Представители этой молодежной группы являются своего рода дауншифтерами. Являясь выходцами из семей «белых воротничков», они предпочитают зарабатывать на жизнь случайными приработками, предпочитают горизонтальную мобильность вертикальной [3].

По данным, вычисленным на основе «Рабочая сила, занятость и безработица России» Росстата в 2016 году, в России численность молодежи в возрасте 15-24 лет составила 18,0 млн. человек. Из них более половины (9,6 млн, или 53,6%) были учащимися или студентами, треть (6,0 млн, или 33,4%) являлись занятыми, 2,3 млн. (13,0%) относились к категории NEET. Иначе говоря, каждый восьмой россиянин в возрасте 15-24 лет находится вне сферы занятости и образования, т.е. не работает и не учится [4].

В Казахстане, начиная с 2011 года, данный показатель стал ежегодно расти и в 2016 году достиг 9,5%. Для сравнения, доля незанятой и не обучающейся молодежи в Казахстане ниже, чем в США, Великобритании, и находится выше, чем уровень NEET Германии (рисунок 1).

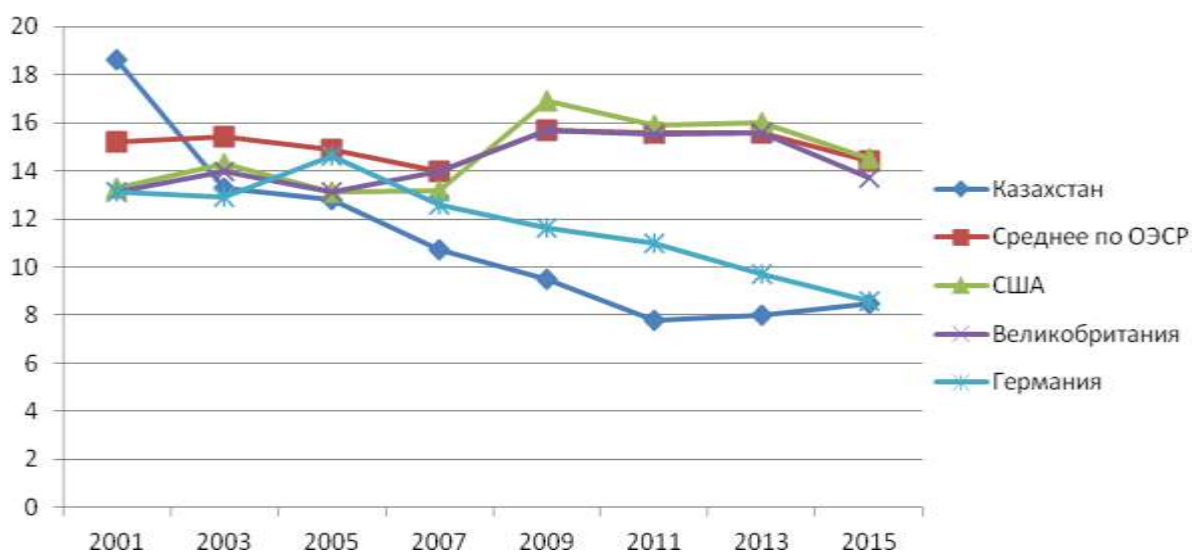


Рисунок 1 - Доля молодежи NEET (15-28 лет), %

Примечание: Составлено автором согласно [5].

В 2016 году около 357,2 тысячи (или 9,5%) казахстанской молодежи в возрасте 15-28 лет не были заняты и не получали образование или какое-либо обучение, то есть относились к группе NEET, а ведь 357,2 тыс. человек это население целого города, города безработных и необразованных молодых людей, которые могли бы составлять экономически активное население (таблица 1).

Таблица 1 – Доля NEET в общем числе молодежи в возрасте 15-28 лет Республики Казахстан

(в процентах)

	Доля NEET по годам			
	2014	2015	2016	2017
Республика Казахстан	8,5	8,5	9,5	8,3
Акмолинская	5,9	6,6	7,4	7,2
Актюбинская	5,3	5,8	7,6	7,5
Алматинская	7,4	8,3	9,4	7,1
Атырауская	6,2	6,5	8,1	9,1
Западно-Казахстанская	3,1	3,5	3,3	2,9
Жамбылская	12,2	13,8	14,9	13,4
Карагандинская	10,8	12,3	15,0	12,4
Костанайская	5,5	5,5	4,8	5,0
Кызылординская	12,0	11,7	12,8	10,1
Мангистауская	10,3	11,2	15,8	11,2
Южно-Казахстанская	11,6	9,8	9,9	10,3
Павлодарская	5,7	4,1	8,3	5,7
Северно-Казахстанская	7,8	7,9	8,5	8,2
Восточно-Казахстанская	7,2	7,2	8,0	6,0
г.Астана	9,9	7,6	7,4	6,4
г.Алматы	6,9	7,6	8,0	6,6

Примечание: Составлено автором согласно [5]

Из данных таблицы мы видим, что доля NEET имеет ежегодную тенденцию роста, что в целом отрицательно сказывается в целом на экономике Казахстана. Более наглядно это можно рассмотреть на рисунке 2.

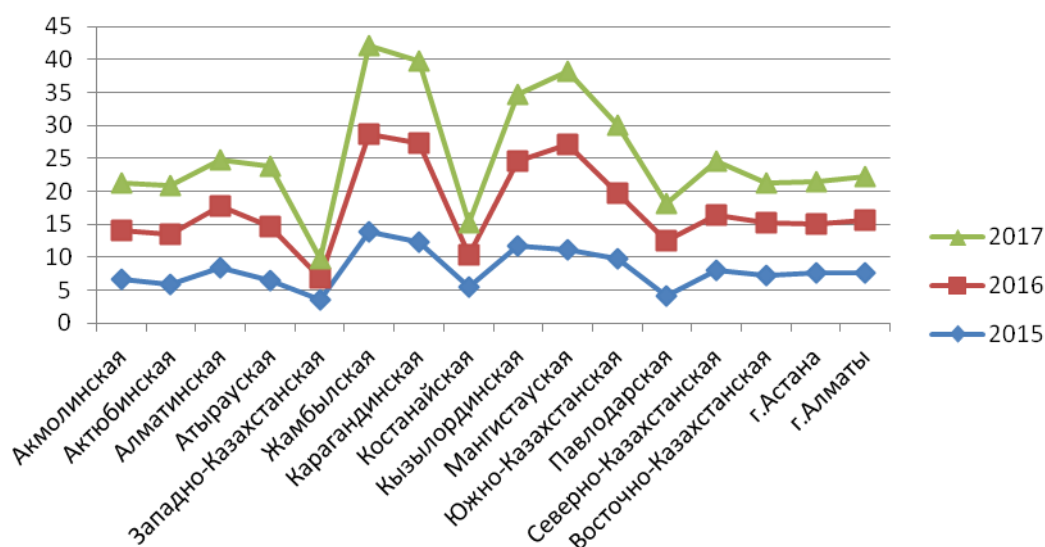


Рисунок 2 - Динамика NEET в общем числе молодежи в возрасте 15-28 лет Республики Казахстан за 2015-2017г.г.

Примечание: Составлено автором согласно [5].

Из рисунка видно, что данная проблема затронула и Карагандинскую область. В целях оценки эффективности проводимой государственной молодежной политики в Программе развития Карагандинской области на 2016-2020 гг. обозначены необходимые задачи, целевые индикаторы и показатели: «уровень удовлетворенности молодежи проводимой государственной молодежной политикой»; «доля NEET(молодежь, которая нигде не учится и не работает, подверженная маргинализации, отчуждению и социальной эксклюзии) в общем числе молодежи в возрасте 15-28 лет».

В 2017 году в Карагандинской области 24096 молодых людей включены в Программу развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы, из них трудоустроено 20104 человека, в том числе 1147 человек – по проекту «Молодежная практика». Для организации занятости молодежи в период летних каникул ежегодно организуется работа молодежных трудовых отрядов «Жасыл ел». В трудовом сезоне было трудоустроено 1270 бойцов. В сравнении с 2016 годом заработная плата увеличилась на 18 тыс. тенге и составляла 60 тыс. тенге. В 2017 году общий объем финансирования составил порядка 90 млн. тенге. В 2018 году бюджет «Жасыл ел» превысит 100 млн. тенге. В области реализуется проект «С дипломом - в село!», в рамках которого трудоустроен 151 молодой специалист. В 2017 г. 95 специалистов получили подъемные пособия на сумму 15,088 тыс. тенге. Ежегодно в Карагандинской области реализуется долгосрочный проект по поддержке и развитию молодежного предпринимательства.

В 2017 году вручены 10 грантов на сумму 3,5 млн. тенге. Подобные проекты реализуются и в других областях республики. Однако, на основе статистических данных, по оценке численности населения в возрасте от 16 до 24 лет, вычете обучающихся в 10-11 классах, колледжах и вузах, а также имеющих работу, республика получает удручающие показатели индекса NEET. В 2016 году было 313600 выпускников школ, из которых чуть менее 40% поступила в колледжи, 29% поступили в вузы, 11% уехали на обучение за рубеж и 25% остались без продолжения образования. Эти 25% выпускников ежегодно пополняют ряды NEET, некоторые из них устраиваются на низко оплачиваемую не квалифицированную работу.

Потенциал NEET от ежегодного выпуска школ формирует высокий показатель итогового индекса. Из 165 000 человек выпускников колледжей только 17% поступает в вузы, прочие идут на рынок квалифицированного труда. Из числа студентов вузов 459 369 человек ежегодно полностью отчисляется 41579 человек или 9%. При этом по причине нехватки денег на оплату за обучение отчисляется 27300 студентов или 66% всех отчисленных. По причине нарушений дисциплины и неуспеваемости отчисляется лишь 1,6% от всего контингента студентов. Из числа выпускников вузов 10% получают дипломы с отличием, 70% с отметками без троек, 20% еле сдают экзамены на тройки. Общий уровень компетентности выпускников соответственно не самый высокий. Из общего числа студентов обучение на казахском языке получают 63%, на русском 34%, на английском 4%. Надо отметить, что 57% всех студентов вузов женского пола.

Обучение в магистратуре получают только 18% выпускников бакалавриата. Из числа выпускников вузов 81% - это бакалавры, то есть не до обученные специалисты. Таким образом, высокие барьеры доступа к образованию с момента окончания школы, сопутствующие беды с оплатой за обучение, низкий доступ к магистратуре формируют портрет современного молодого специалиста в Казахстане, затрудняющий его трудоустройство на хорошо оплачиваемые позиции с дальнейшим карьерным ростом [6].

В Казахстане отсутствует целостный системный подход в управлении процессом формирования человеческого капитала на принципах непрерывности и селективности, затрагивающих практически все области развития общества.

Рост индекса с 2011 года идет семимильными шагами - если 7 лет назад число студентов в Казахстане в вузах превышало 750 000 человек, то сегодня их меньше 460 000 человек с сокращением на 49%, при том, что общая численность населения выросла на 10%. Именно за этот период падение среднедушевого номинального ВВП в Казахстане также составило ровно 49% в валюте. Повышение индекса NEET прямо влияет на маргинализацию целых слоев общества, его криминализацию и рост социального напряжения.

Кроме вышеперечисленного существуют следующие причины роста NEET в Казахстане:

- основная часть молодежи NEET отличается низкой информативностью о существующих возможностях (программы для молодежи, краткосрочные курсы и др.) в стране. Данная тенденция сохраняется несмотря на тот факт, что они являются активными пользователями Интернета;

- компетенции казахстанской молодежи не соответствуют требованиям работодателей, и им часто приходится менять рабочие места или долго находиться в поисках работы. Такая тенденция происходит ввиду того, что большинство из них имеют определенный уровень образования. Однако, в очередной раз это свидетельствует, что образование не всегда гарантирует безболезненный переход от учебы к работе;

- существуют гендерные стереотипы: при трудоустройстве, особенно по техническим специальностям, в большинстве случаев предпочтение отдается мужчинам. Это также подтверждается тем фактом, что большинство молодежи NEET составляют молодые матери, которые нуждаются в работе с гибким графиком;

- низкие социально-экономические характеристики семей молодых людей также увеличивают их шансы стать NEET. Молодые люди из семей с экономическими трудностями (с низким доходом, безработными родителями и др.) имеют более высокие риски стать NEET;

- риск стать NEET значительно возрастает с возрастом. По сравнению с возрастной категорией 15-19 лет значительное увеличение наблюдается у лиц в возрасте старше 20 лет, когда молодые люди этой категорий завершают обучение (профессиональное/высшее). Зачастую это связано с возникающими трудностями в переходе от образования на рынок труда.

Таким образом, только реализация комплекса организационно-экономических, нормативно-правовых и экономических мер по регулированию рынка труда и рынка образовательных услуг обеспечат необходимые условия для решения вопросов подготовки квалифицированной рабочей силы, соответствующей требованиям рынка труда, ее трудоустройства и эффективной занятости, в том числе и среди молодежи.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» от 10 января 2018 года - [ЭР]. Режим доступа: <http://www.akorda.kz> (дата обращения 27.02.2018).
2. Варшавская Е.Я. Российская NEET-молодежь: характеристики и типология // Социологические исследования, 2016г. - [ЭР]. Режим доступа: <http://socis.isras.ru/article/6353>(дата обращения 07.11.2017).
3. Bridging the gap: New opportunities for 16 - 18 year olds not in education, employment or training. Report by the Social Exclusion Unit. July 1999. - [ЭР]. Режим доступа: <http://dera.ioe.ac.Uk/15119/2/bridging-the-gap.pdf> (дата обращения 27.01.2018).
4. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2017 – 686 с.- [ЭР]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf (дата обращения 07.02.2018).
5. Статистические данные Министерства национальной экономики Республики Казахстан, Комитета по статистике - [ЭР]. Режим доступа: <http://stat.gov.kz/> (дата обращения 10.12.2017).
6. Турсынкан А. NEET, а не нефть. Как Казахстан теряет человеческий капитал - [ЭР]. Режим доступа: <http://eximar.kz/index.php/26-home/slider/229> (дата обращения 10.12.2017).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Борбасова З.Н.,
д.э.н., профессор,
Улаков С.Н.,
к.э.н., профессор
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

Глобальная индустрия туризма в последние годы столкнулась с рядом проблем, от озабоченности по поводу терроризма до дороговизны топлива и низкого уровня потребительских расходов, вызванных текущим экономическим спадом. Несмотря на это, туризм по-прежнему остается ключевым сектором экономики во многих странах мира и продолжает вносить существенный и устойчивый вклад в экономический рост и развитие на международном уровне. Экономическое значение туризма как сектора в глобальном масштабе не может быть переоценено. При определении перспективных направлений туристской отрасли Казахстана необходимо учитывать, оказываемый глобальным контекстом, влияния на развитие туризма в Казахстане.

Будучи страной, находящейся в начальной стадии развития на международном туристском рынке, Казахстан имеет возможность создать и предложить уникальные ценности казахского народа и казахской культуры, рекламировать их на международном рынке. Это особенно важно для развитых западных рынков, где в поиске новой культуры клиенты более опытные и избирательны. Чувствительные к ценам потребители из

европейских и американских рынков, они выходят на пенсию позже и ездят в отпуск на все более короткие периоды. Такие туристы тратят меньше и предпочитают ездить в поездки ближе к дому. Возрастающие рынки (особенно в Европе и Америке) больше демонстрируют модель путешествий, характеризующуюся более высокими требованиями к комфорту. Зачастую туристы откладывают бронирование своих отпусков до поздних сроков, тем самым добиваясь увеличения шансов на получение лучшего ценового предложения. В ответ на такое поведение различные дестинации предлагают инновационные туристские пакеты и новые продукты для привлечения клиентов. Следовательно, соответствующая реакция на такие тенденции будет обеспечивать устойчивость отрасли в долгосрочной перспективе. Поэтому Казахстан должен быть готов к новым тенденциям туристского поведения, и у страны есть возможности для осуществления инноваций в своих туристских предложениях.

Вклад туризма в мировую экономику весьма значителен: по данным Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC), прямой вклад туризма в мировой ВВП составил в 2015 году 3,0% ВВП или 2 230 млрд. долл. С учетом косвенного и опосредованного воздействия оценка вклада туризма в мировую экономику составляет 9,8% ВВП или 7 170 млрд. долл. На сферу туризма, по данным Всемирной туристской организации (UNWTO), приходится 30% международной торговли услугами. Выручка от международного туризма в 2015 году составила примерно 1,5 трлн. долл. или в среднем 4 млрд. долл. в день. Из которых 86% было получено непосредственно туристическими объектами и 14% составили транспортные расходы нерезидентов. Международный туризм в 2015 году составил 7% от мирового экспорта товаров и услуг. Как мировая экспортная категория, туризм занимает третье место после топлива и химических веществ, обогнав пищевую и автомобильную промышленность [1].

Несмотря на недавние трудности, связанные с глобальной экономической ситуацией, туристская отрасль является легко приспосабливающейся к любым условиям. Все предыдущие кризисы (теракты 9.11.2001 в США, вспышка САРС/птичьего гриппа в Азии в 2003 году, две войны в Персидском заливе, цунами в Таиланде/Индонезии в 2004 году, азиатский финансовый кризис 1998 года, нефтяной кризис начала 1980-х годов, глобальный финансовый кризис 2008-2010гг. и т.д.) привели лишь к относительно небольшому снижению, при этом отрасль продолжает сохранять тенденцию роста на уровне около 4,5% в год в течение последних тридцати лет.

Благодаря своей устойчивости, а также тенденции к сохранению устойчивого развития на протяжении длительных периодов времени, туристский сектор считается одним из самых предпочитаемых отраслей экономики во всем мире. Он представляет собой тот сектор, в котором сегодня более чем 180 стран конкурируют за потребителей на международном рынке. Тем не менее, на индустрию туризма продолжает оказывать влияние ряд факторов, которые отражаются на стабильности и перспективах роста. Это оказывает давление на туристские центры мира, но также и открывает новые возможности. Среди них отметим наиболее важные тенденции для развития туризма в Казахстане [2]:

1. Глобальная нестабильность обменных курсов, цены на нефть и стоимость хеджирования цен на топливо – все это оказывает влияние на прибыль авиакомпаний и объемы туристских потоков. Цены на авиационное топливо продолжают неуклонно расти. Цена на нефть оказывает влияние на цену авиационного топлива, ценовую структуру мирового рынка туризма, а также на то, насколько доступными становятся дальние дестинации. Это вопрос, который Казахстан должен серьезно рассмотреть, с учетом того, что он является богатой нефтью страной с быстро развивающимся авиационным рынком и сетью аэропортов. В настоящее время цены международного перелета, по мнению экспертов, предлагаемого компанией «Air Astana», не являются конкурентными и не способствуют развитию и притоку международного туризма в Казахстан.

2. Технологический прогресс оказал значительное влияние на то, как индустрия туризма ведет бизнес. Интернет стал ключевым источником информации для туристов, предоставляя им возможность получать информацию как непосредственно из дестинаций и туристских организаций-агентов, так и от индивидуальных пассажиров посредством социальных сетей, блогов и веб-сайтов, предоставляющих различную полезную информацию по поездкам. Если несколько лет назад использование беспроводной связи было скорее исключением, чем правилом, то сегодня же это повсеместно распространенный феномен. Новые технологии и платформы, предоставляющие неограниченные возможности выбора, позволяя туристам самостоятельно организовывать свои маршруты, безусловно, сделают удаленные дестинации более доступными на международном рынке. Технологии все чаще заменяют собой традиционных турагентов и иных подобных коммерческих предприятий, выступающих в качестве посредника между клиентом, туристскими дестинациями и набором туристских услуг. В будущем дальнейшая интеграция информационных и мобильных технологий, платформ для социального общения, а также электронный маркетинг все больше будут определять выбор дестинаций, планирование отпусков и новые способы бронирования и оплаты билетов и поездок.

Вышесказанное несет очень важный посыл для Казахстана, а именно необходимо незамедлительно начать развивать профессиональную национальную интернет-платформу, интегрируя в нее ключевые функции по маркетингу и бронированию, продвигать ее на международном рынке в рамках национальной маркетинговой стратегии страны.

3. Рыночные тенденции, оказывающие влияние на индустрию туризма, включают демографические изменения и изменения в образе жизни (например, растущий возраст туристов, увеличение числа молодых путешественников, сокращение периода отпусков). Растет количество туристов, заинтересованных в «волонтерских» видах деятельности (виды туризма, при котором уникальные туристские возможности совмещаются с осмысленной деятельностью «на общественных началах»). Помимо обычных аспектов, связанных с путешествиями, туристы все больше и больше ищут нишевой, уникальный опыт. Массовый отдых сменяется желанием получения эмоциональной связи с дестинациями, местным населением и культурой. В этом направлении с Казахстаном, как туристической дестинации с нетронутой природой и первозданностью исторических памятников, никто не может конкурировать.

4. Мировой финансовый кризис коренным образом изменил экономические и потребительские характеристики глобального рынка туризма. Традиционные рынки демонстрируют снижение количества выезжающих туристов, и спрос на западных рынках остается слабым. В Европейском Союзе процент трудоспособного населения снижается, равно как и в Японии. При экономическом росте в среднем 6%, Китай, Индия и другие развивающиеся рынки, как ожидается, восстановятся быстрее, чем традиционные рынки, поставляющие туристов. Растущие рынки со средним уровнем дохода в будущем захватят лидерство по количеству выезжающих туристов. Это не снизит важность традиционных рынков, где доходы на душу населения будут по-прежнему превышать таковые на развивающихся рынках. Тем не менее, в целом долгосрочные деловые возможности состоят в том, что средний класс будет расти в таких странах и регионах, как Китай, Индия, Россия, Африка и Латинская Америка, где доля дискреционных расходов и потребления резко возрастет.

5. Постоянно растущая осведомленность общественности о проблеме глобального изменения климата также предполагает поиск мер экономической политики для более эффективного управления транспортными расходами. Отсутствие многосторонней договоренности по управлению атмосферными выбросами, поступающими от международной авиации, а также введение в одностороннем порядке дискриминационных налогов в значительной мере способствует увеличению стоимости перелетов, в

особенности на дальние расстояния. Это является дополнительным бременем для ослабленного, рынка туристов из Европы. Введение новых авиационных налогов в Великобритании, Германии и Австрии, как ожидается, добавит еще от 2% до 4% к стоимости авиабилетов, что окажет существенное негативное влияние на объемы пассажиропотоков. В обществе растет давление, чтобы вынести эти вопросы на рассмотрение в рамках государственной политики. Кроме того, операторы дальних направлений в развивающихся странах объединяют усилия для того, чтобы призвать к многосторонним договоренностям. Идея состоит в том, что доходы, полученные в результате введения так называемого «зеленого налога» на международные поездки и туризм, должны использоваться для инноваций и роста в области альтернативной энергетики.

6. Туристская отрасль проявляет крайнюю чувствительность в отношении вопросов, связанных с экологией и рациональным использованием природных ресурсов. Почти половина бизнес-пассажиров во всем мире скорректировали свое поведение на предмет соответствия различным экологическим политикам и требованиям. Существует такое понятие, как экологически-ответственный туризм. Неуклонно растет число тех кто, прежде чем запланировать свой маршрут путешествий, интересуются информацией о местных социальных и экологических проблемах выбранной страны. Мир, испытывающий недостаток углеводородов, окажет влияние не только на авиакомпании. Эксперты отмечают, что менее чем через десять лет такой параметр, как углеродный состав цепочки создания добавленной стоимости, будет играть определяющую роль в конкурентоспособности той или иной экономики. Туристская отрасль в ближайшем будущем столкнется не только с изменившимися предпочтениями потребителей, которые хотят путешествовать ответственно. Но и со стороны правительств также возрастет давление в сторону ужесточения нормативно-правовых требований в рамках зеленой экономики. В частности, возможности в сфере туризма включают экологичный дизайн зданий, наземного транспорта, энерго-эффективные объекты размещения гостей и иные объекты гостиничной инфраструктуры, а также дальнейшее внедрение возобновляемых источников энергии и совершенствование процессов управления отходами. Всемирный совет по туризму и путешествиям (WTTC) несет обязательство по 50-процентному сокращению выбросов углекислого газа (CO₂) к 2035 году, в то время как сектор авиационных перевозок (Международная ассоциация воздушного транспорта, IATA) изъявляет намерение повышать эффективность использования топлива на 1,5% ежегодно до 2020 года.

Поскольку Казахстан находится в самом начале процесса входа на международный рынок туризма, внедрение «зеленых технологий» может также рассматриваться, как возможность дифференцироваться от региональных и глобальных конкурентов и как возможность для инноваций в предстоящем инвестиционном процессе. Яркий пример этому успешное проведение в г.Астане ЭКСПО – 2017 с девизом «Энергия будущего».

7. Несмотря на то, что воздушный транспорт по-прежнему характеризуется стабильными показателями, потребительская уверенность в авиационном секторе не восстановилась в той же мере, как деловая уверенность. Аналитики ожидают, что трудности на рынке личных поездок (отпусков) будут сохраняться в течение еще, по крайней мере, нескольких лет, особенно на направлениях из Европы. Казахстану, для того, чтобы конкурировать на международных рынках личных поездок, необходимо присоединиться к международным усилиям, предпринимаемым в этой сфере, с тем, чтобы уменьшить риски для дальних перелетов. При этом будет правильным следовать, на наш взгляд, логике турецкого национального авиаперевозчика Turkish Airlines, который с целью способствования развитию туризма опирался на помощь государства. Таким образом, очевидно, что сектор туризма характеризуется чувствительностью к кризисным явлениям, но при этом хорошо реагирует на признаки восстановления. Тем не менее, UNWTO ожидает, что экономический кризис снизит спрос в краткосрочной перспективе,

после чего рынок продолжит рост в соответствии с долгосрочным прогнозом на уровне 4% ежегодно. Уроки, которые Казахстану необходимо из этого извлечь, достаточно очевидны, поскольку в силу своего географического положения республика находится в достаточно благоприятной стартовой позиции. Каждая географически большая страна, в зависимости от исторически достигнутого уровня развития, имеет проблемы с практической организацией, связанные со структурированием ключевых городских, инфраструктурных и экономических возможностей. Например, в Канаде и Австралии, которые являются более крупными странами. В Казахстане ситуация еще сложнее, так как он не имеет выхода к морю и должен окончательно определиться со своими ключевыми векторами развития с учетом своих уникальных особенностей. Создание наиболее подходящей функциональной модели развития страны, в соответствии с которой ключевое развитие сосредоточено в городской местности, далее функционально активируя другие части страны, значительно помогает Казахстану решить вопросы своего дальнейшего развития, связанные с внутренней ресурсной базой, а также его переходной позицией в этой части мира.

Казахстан, являясь страной с обширной территорией и низкой плотностью населения, по определению не в состоянии вывести на рынок все свои достопримечательности как туристские продукты и экономически целесообразным образом представлять их на различных туристских рынках. В этой связи вызывает интерес в тенденции спроса на туристские продукты со стороны основных потребителей (местных и иностранных туристов).

В целом, в Республике Казахстан, как показывают глобальные тенденции развития мирового туризма и согласно Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года, они сводятся к необходимости развития следующих продуктов туризма «Медицинский туризм», «МІСЕ-туризм», «Пляжный туризм», «Агротуризм», «Охотничий и рыболовный туризм», «Кемпинговый туризм, автотуризм и караванинг» «Гастрономический туризм» и т.д. [3]. В связи с чем развитие туризма в Казахстане, требует более глубокого анализа возможности и перспективы спроса на эти туристские продукты на международном рынке. Сегодня все больше стран видят экономическую привлекательность развития туризма, выражающуюся в повышении налоговых поступлений, увеличении числа рабочих мест, повышении уровня жизни населения и привлечении инвестиций.

Список литературы:

1. Борбасова З.Н., Улаков С.Н., Осик Ю.И. Туризм как экономический приоритет: потенциал и перспективы развития в Республике Казахстан. Монография. Караганда: Изд-во КарГУ им. Е. А. Букетова, 2015. с121-122.

2. Борбасова З.Н., Улаков С.Н., Осик Ю.И. Формирование имиджа и национального бренда как фактор развития туризма в Казахстане. Актуальні проблеми економіки контексті мережноу парадигми.

3. Указ Президента РК «Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года». Постановление Правительства РК от 30 июня 2017 года №406

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕСЫРЬЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Букатов Е.Б.,
м.э.н., старший преподаватель
кафедры «ЭТ и ГМУ»,

На современном этапе основные усилия Правительства направлены на создание условий для обеспечения макроэкономической стабильности и успешного ведения бизнеса. От того, насколько эффективно будет функционировать реальный сектор экономики, напрямую зависит финансовое обеспечение социально-экономических задач, благополучие всех казахстанцев[1].

Сегодня актуализируются проблемы построения конкурентоспособной экономики. Агропромышленный комплекс является одним из приоритетных секторов казахстанской экономики. От его успешного функционирования во многом зависит обеспечение продуктовой безопасности республики, сохранение рабочих мест, развитие сельских территорий[2,3].

Долгосрочные цели развития агропромышленного комплекса определены в Стратегии «Казахстан-2050» и Стратегическим планом развития Республики Казахстан до 2020 года. В соответствии со стратегическими документами для отрасли АПК ключевыми являются следующие показатели: к 2020 году производительность труда в агропромышленном комплексе увеличится не менее чем в 4 раза; урожайность пшеницы составит 1,4 тонны с 1 гектара; доля отечественного производства продовольственных товаров в общем объеме их ресурсов составит 80%. Для достижения этих показателей реализуется Программа по развитию агропромышленного комплекса РК на 2013–2020 годы «Агробизнес-2020». В целом на реализацию Программы за 8 лет предусмотрено более 3 трлн. тенге, которые, как ожидается, позволят привлечь в отрасль более 10 трлн. тенге частных инвестиций.

В силу специфических особенностей отрасли, сельское хозяйство характеризуется неустойчивостью, связанной с неопределённостью прогнозов на урожай. Кроме того, данная сфера имеет ярко выраженный сезонный характер деятельности. Эти факторы объясняют низкую инвестиционную активность субъектов АПК[52]. Внешние инвесторы неохотно вкладывают средства в аграрный сектор экономики из-за низкого уровня его доходности и значительных рисков. В этой связи инвестиционная политика в АПК Республики Казахстан стала носить краткосрочный характер и в большей степени представляет собой краткосрочное кредитование, нежели полноценную инвестиционную деятельность. В условиях рыночной экономики наряду с государством в роли инвесторов выступают сельскохозяйственные организации, предприятия других сфер АПК и частные лица. На развитие сельского хозяйства государства за период 2010-2015 годы было инвестировано 617,6 млрд. тенге, что в среднем составляет 2,1% от общего объема инвестиций (рисунок 1).

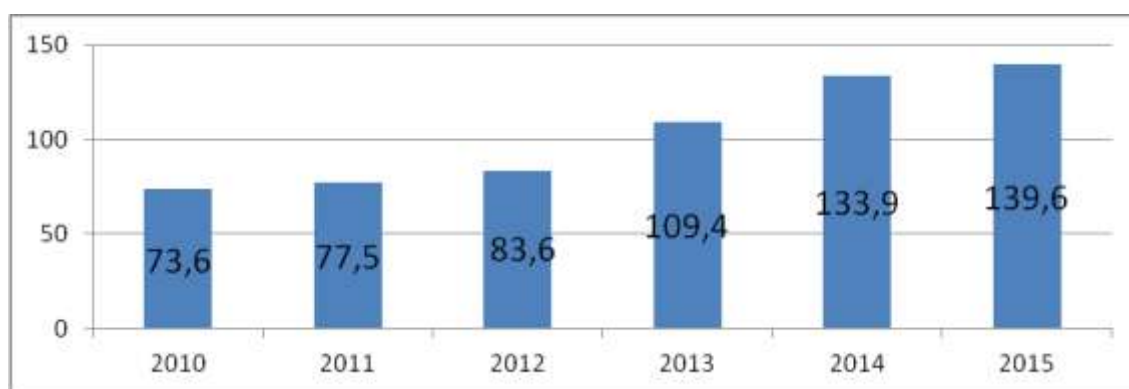


Рисунок 1. Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства РК за 2010- 2015 годы (млрд. тенге)

Дальнейшая стабилизация в сельском хозяйстве во многом зависит от уровня его финансового обеспечения. Исследования показывают, что в странах с развитой рыночной экономикой сложилась разветвленная и хорошо отлаженная система финансирования начинающих мелких предприятий. Собственные средства субъектов аграрного сектора не могут играть роли источников дополнительных капиталов, а временно свободные денежные средства практически отсутствуют. Сложившаяся ситуация объективно предполагает необходимость поиска новых путей формирования эффективной подсистемы финансово-кредитного обеспечения субъектов АПК[4].

В этой связи, на уровне государства разработаны меры поддержки АПК, содержащиеся в ряде программных документов Правительства. Одним из основных из них является Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию.

Системные меры экономической политики будут концентрироваться на формировании благоприятной макросреды и инвестиционного климата, мерах по повышению производительности и конкурентоспособности национальной экономики. Селективные меры будут осуществляться на основе комбинированного пакета мер финансовой и нефинансовой поддержки приоритетных секторов и проектов. Следует уделить особое внимание системе страхования в сельском хозяйстве. Это связано с тем, что в данной отрасли финансовые результаты деятельности зависят от сбора урожая. Кроме того, для получения кредита в банке субъекты АПК, как правило, не имеют должного обеспечения, которое могло быть предоставлено в виде залога. В этой связи, следует развивать новые формы страховых услуг, ориентированных на сельхозпроизводителей[5].

Государство системно выстроит свое взаимодействие с бизнесом на основе формирования эффективных институтов сотрудничества, как на республиканском, так и региональном уровнях. Предполагается разработка программы микрокредитования в сельской местности, в том числе кредитования сельских предпринимателей.

Будут увеличены объемы субсидирования сельскохозяйственных производителей в целях стимулирования потребления минеральных удобрений отечественного производства; внесены изменения и дополнения в действующие нормативные правовые акты по расширению номенклатуры товаров (работ, услуг), закупаемых у отечественных потенциальных поставщиков для государственных нужд, с включением продукции новых химических производств.

Форсированное развитие агропромышленного сектора и легкой промышленности на основе внедрения инноваций снизит зависимость экономики от импорта товаров потребительского спроса и расширит их экспортный потенциал с учетом рынка ЕАЭС, емкостью 170 млн. чел. Создание и внедрение наукоемких технологий и конкурентоспособной продукции секторов «экономики будущего» позволит Казахстану создать основы постиндустриальной экономики[6].

Успешная реализация Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию будет способствовать обеспечению устойчивого и сбалансированного роста через ее диверсификацию и повышение конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

Основными результатами Программы станут рост производительности факторов производства, развитие и укрепление национальной инновационной системы, снижение уровня концентрации экономики и усиление роли малого и среднего бизнеса в процессе индустриализации, рациональная организация производительных сил индустриального сектора, рост качества человеческого капитала [7].

Непосредственно по АПК лучшей гарантией можно назвать его приоритетное значение в государственной политике, что подтверждается сохранением налоговых льгот, ростом объемов субсидирования и кредитования АПК. НДС в Казахстане на сегодня

составляет 12%, тогда как в России - 18%, а в Беларуси - 20%. Плюс к этому переработчики сельхозпродукции платят на 70% меньше. Кроме того, для всех сельхозпроизводителей, как отечественных, так и иностранных, действует льгота в виде специального налогового режима, который предполагает снижение на 70% платы по всем видам налогов за исключением земельного и индивидуального подоходного налога, облагаемого у источника дохода.

В прошлом году проведена налоговая реформа для агробизнеса, в результате чего личные подсобные хозяйства освобождены от индивидуального подоходного налога при реализации продукции юридическим лицам; предусмотрен возврат НДС заготовительным организациям при приобретении продукции у личных хозяйств и мелких фермеров; устранены условности по применению специального налогового режима.

На данный момент при поддержке АО «НУХ “КазАгро”» реализуется три проекта. Стоимость проектов 8 млрд. тенге, или 49,7 миллиона долларов, с привлечением прямых иностранных инвестиций на общую сумму 2,3 млрд. тенге. К их числу относятся два хозяйства-репродуктора на две тысячи голов КРС в Акмолинской области (ТОО «Kazbeef Ltd»), хозяйство-репродуктор на 3 тысячи голов КРС в Костанайской области (ТОО «Global Beef») совместно с американской компанией «Global Beef Investors», а также комбикормовый завод мощностью до 36,8 тыс. тонн комбикормов в год (ТОО «Agrotrading –2007») с немецким концерном «Agravis AG».

Также общеизвестны успешные проекты в АПК, реализуемые мировыми лидерами по производству высококачественных молочных продуктов: французские компании «Danone» (ТОО «Danone Verkut») и «Lactalis» (ТОО «ФудМастер»). Успешная деятельность в Казахстане компаний такого уровня подтверждает привлекательность агропромышленного комплекса страны для иностранных инвесторов.

Помимо этого, подписан меморандум о взаимопонимании между АО «НУХ “КазАгро”» и Венгерским экспортно-импортным банком о создании совместного фонда финансирования сельскохозяйственных проектов, целью которого является инвестирование в проекты агропромышленного комплекса, в том числе в проекты пищевой промышленности.

Ранее иностранцы и компании с преобладающим иностранным участием могли получить сельхозземли максимум на 10 лет, то с декабря прошлого года максимальный срок составляет 25 лет. Такой период уже более привлекателен для иностранных инвесторов, он позволит дать большую уверенность в том, что вложенные инвестиции окупятся.

Здесь нужно отметить, что инвесторов привлекают бизнес-возможности. В производстве и реализации продукции АПК речь идет об огромных земельных ресурсах, выгодном географическом положении Казахстана, емкости рынка ЕАЭС и Китая[8].

На наш взгляд, иностранный инвестор в АПК - это, прежде всего компания с опытом в сельском хозяйстве и высокой культурой применения новых технологий и знаний и размер здесь, наверное, не должен иметь решающего значения. На наш взгляд, Казахстан представляет интерес прежде всего для инвесторов из стран ЕАЭС, поскольку здесь практически отсутствуют экономические границы, отсутствуют языковые барьеры, унифицируются технические требования и т.д. Во второй группе мы рассматриваем инвесторов из стран с высокоразвитым технологическим уровнем, которые рассчитывают на прибыль с использованием своих технологий. Здесь речь о компаниях из ЕС, Украины, США[59].

К третьей группе можно отнести инвесторов, заинтересованных в производстве и импорте высококачественной продукции из Казахстана, как, например, арабские компании.

При формировании аграрной политики нашей республики нельзя не принимать во внимание мировые тенденции развития сельского хозяйства развитых стран. В большинстве стран мира поддержка сельского хозяйства признается национальным

приоритетом, в них реализуются эффективные системы государственного регулирования. За последние годы прослеживается усиленное внимание развитых стран к проблемам собственной продовольственной безопасности.

Ежегодно увеличиваются средства, выделяемые на поддержку сельского хозяйства. К примеру, уровень государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в расходной части бюджета в Японии составляет 65%, в странах ЕС – 49%, США – 24%, Канаде – 20%. Между тем, в Казахстане всего 5,5%.

Удельный вес субсидий в себестоимости сельскохозяйственной продукции с развитой рыночной экономикой достигает 40%, а по Казахстану – 1,4%. Опыт развитых стран показывает, что в странах, не использующих определенные компенсационные схемы для аграрной сферы, происходят деградация сельского хозяйства и разрушение системы продовольственной безопасности. Проблема инвестирования в аграрной сфере дополнительно усугубилась и со вступлением Казахстана в ВТО [9].

Необходимо создание и развитие сельской кооперации и крупных фермерских хозяйств. В этом направлении должны быть осуществлены следующие мероприятия:

- содействие объединению мелких товаропроизводителей в кооперативы путем предоставления государством льготных кредитов на приобретение специального технологического оборудования, транспортных средств, миничехов по первичной переработке животноводческой продукции и сырья;
- участие в субсидировании стоимости комбикормов, вовлечении отрасли животноводства в лизинговую программу для технического и технологического переоснащения;
- стимулирование объединения сельхозформирований путем льготного кредитования кооперативов по заготовке, хранению, переработке и сбыту сельхозпродукции [9].

Для Казахстана, ищущего новые пути по обеспечению перелива капитала финансового сектора в реальный, с целью достижения долговременных устойчивых темпов роста, необходимо применение следующих механизмов:

- разработка и реализации лояльной программы микрокредитования субъектов АПК;
- диверсификация размера, ставки и условий залогового обеспечения;
- кредитование под гарантии местных органов власти;
- расширение системы страхования кредитов;
- дальнейшее совершенствование налоговых инструментов стимулирования развития аграрного сектора;
- развитие агролизинга.

В целом разнообразные климатические условия Казахстана позволяют выращивать почти все виды культур умеренного теплого пояса и заниматься всеми видами животноводства. Казахстан является одним из главных игроков в обеспечении стран Центральной Азии продовольственной пшеницей, которая является главной экспортной позицией. Достаточно территорий для возделывания масличных культур, кукурузы, плодов и овощей. По оценке ОЭСР, экспортные возможности Казахстана по мясу имеют очевидные преимущества благодаря наличию огромных ресурсов и географическому месторасположению. Казахстан граничит с двумя странами, входящими в десятку самых больших в мире стран-импортеров говядины - это Россия и Китай. Общий объем импорта говядины этих двух стран составил более 1 млн. тонн на сумму более 4 млрд. долларов. Отрасль переработки является наиболее свободной нишей для бизнеса, так как здесь есть возможности импортозамещения, при условии наращивания объемов сырьевой базы и использования высоких технологий с эффективным менеджментом.

Список использованной литературы:

1. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017.

2.Статья Главы государства Назарбаева Н. А, «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания», 12 апреля 2017года.

3.Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 10 января 2018 г. «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции».

4.Григорьев Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций. // Вопросы экономики. 2014. - с.420.

5.Попов В.М. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика. М.: Финансы и статистика, 2011.

6.Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций : Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2014.

7.Гукова А.В. Инвестиционный капитал предприятия: теоритические аспекты управления // Экономический анализ. 2011.

8. Мишина В. Предпосылки валютной интеграции и роль операций с рублем в странах СНГ // Биржевое обозрение. 2015. 12(72) с.13-18.

9.Маркарян В.Р. Инвестиционный фактор в реализации национальных проектов // Региональная экономика. 2015. №17. - с.71-79.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Букатов Е.Б.,
м.э.н., старший преподаватель
кафедры «ЭТ и ГМУ»,
Зейнешева Ж.,
студентка 3 курса ГМУ,
Карагандинского экономического
Университета Казпотребсоюза

В условиях глобальной конкуренции успешность функционирования любой компании напрямую зависит от оперативности принятия решений по важным вопросам. Для принятия решения, необходим всесторонний анализ, который возможен только при проведении эффективной аналитической работы с использованием актуальной и достоверной информации. Общеизвестно, что одним из основных условий успешного ведения хозяйственной деятельности является обладание достоверной внешней и внутренней информацией и поддержание учетных записей в порядке, позволяющем своевременно получать нужные сведения[1, 2].

Своевременность поступления, достоверность и грамотное использование полученной информации позволяет руководству компании оперативно реагировать на различные внешние и внутренние изменения среды хозяйствующего субъекта, что позволяет принимать качественные управленческие решения[3].

Эффективная организация информационного обеспечения финансового состояния в первую очередь должно опираться на следующие принципы:

- необходимость определить информационные потребности и способы их наиболее полного удовлетворения;
- объективное отражение хозяйственных операций в отчетности и учете;
- однородность информации, полученных из различных источников;
- недопустимость дублирования первичной информации;
- оперативность информации;
- определение наиболее значимых аналитических показателей при формировании первичной информации;

- разработка и использование программ анализа первичной информации для принятия инвестиционных или финансовых решений[4,с.18].

Одним из важных принципов по нашему мнению является, необходимость объективно отражать хозяйственные процессы, так как от степени адекватности информации по отношению к реальной ситуации зависит достоверность принятых управленческих решений.

Качество и полнота используемой информации помогают определять, насколько эффективно был проведен финансовый анализ компании. При осуществлении упрощенного подхода финансового анализа, используя только бухгалтерскую отчетность, сокращается возможность и результативность финансового анализа.

Стоит отметить, что методика финансового анализа в последнее время претерпела существенные изменения. Основные особенности современного финансового анализа, заключаются в выделении новой целевой направленности, расширении информационной базы и инструментария.

В последнее время активно уделяется значению изучения информационного обеспечения. На данный момент сформированы различные классификации источников информации для финансового анализа. Более подробно данная информация представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Информация для финансового анализа

Источник	Информация для финансового анализа
Учетные	Управленческий, бухгалтерский, статистический, налоговый учет и отчетность, выборочные учетные данные
Отчетная	Статистическая, бухгалтерская и оперативно-диспетчерская
Инструктивная и нормативная	Законы, постановления и другие НПА, специальные документы вертикальных уровней, периодическая печать
Плановая и прогнозная	Проекты бюджетов, статистика, банковские и биржевые бюллетени, справочная информация и аналитика
Внеучетные	Статистическая отчетность, бухгалтерская отчетность, диспетчерская и оперативная информация
Справочно-аналитическая	Аналитическая информация накопительного и разового характера, статистика из официальных источников
Примечание- составлено автором [5]	

Проанализировав приведенные классификации, можно сказать, что аккумулируемая в организациях информация по своему составу, очень разнообразна. Также стоит заметить, что система бухгалтерского учета является более полной информационной системой компании, фиксирующие хозяйственные операции. В рамках системы бухгалтерского учета происходит сбор, регистрация и анализ информации в денежном выражении об обязательствах компании, об имуществе и их движении.

В казахстанской теории и практике в качестве основного элемента в понятии «бухгалтерский учет» включена система сбора информации, аккумуляция и хранения информации об объектах учета. В ее состав включается:

- оперативная бухгалтерская отчетность: документы, где ведется первичный учет бухгалтерии – регистры, ведомости, журналы-ордера;
- бухгалтерская отчетность за квартал и год;
- отчетность по налогам за квартал и отчетность по отчислениям во внебюджетные фонды;

- квартальная и годовая отчетность официальным органам статистики[5, с.14].

Наиболее полными источниками для проведения финансового анализа являются внутренние бухгалтерские документы. Например, главная книга или оборотные ведомости, а также данные первичного бухгалтерского учета.

При помощи данных документов, создается предпосылки для выявления внутренних тенденций в показателях отчетности. В пример можно привести, информацию о состоянии расчетов по каждому хозяйственному договору, при помощи данной информации можно углубить исследования дебиторской и кредитной задолженности компании, и ее партнеров.

В настоящее время продолжается гармонизация существующей в стране системы учета и отчетности с требованиями международных стандартов. Одним из таких стандартов являются Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Каждый стандарт МСФО регулирует и определяет форму и содержание финансовой отчетности, в которой должна быть полно и достоверно отражена и представлена отчетная информация по данному субъекту учета для удовлетворения информационных потребностей пользователей.

Во время формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, необходимо и важно руководствоваться принципами, изложенными в концепции развития МСФО, данные принципы можно разделить на:

- основополагающие допущения;
- ограничивающие принципы;
- качественные характеристики[5, с.50].

Финансовая отчетность в первую очередь обязана строиться с применением метода начисления, согласно данному методу результаты операций и других действий признаются по факту их действий, а не наоборот, когда эквиваленты получены и денежные средства выплачены. Суть идеи данного метода заключается в том, чтобы, разделить временные лаги бухгалтерской отчетности и на деле показать не только реализованные, но и будущие денежные потоки компании.

Закономерность признания доходов и расходов должна базироваться на предложении о непрерывности деятельности компании. Непрерывность означает, что компания нормально функционирует, и будет работать в ближайшее время, как минимум двенадцать месяцев после отчетной даты.

В случае ликвидации компании или при существенном сокращении объемов деятельности, то финансовая отчетность данной компании обязана составляться по другим принципам, а точнее по ним:

- имущество отражается по ликвидационной стоимости;
- краткосрочными рассматриваются все статьи баланса;
- проводятся начисления, связанные с прерыванием договоров и экономическим санкциями[5,с.52].

Как говорилось ранее, при составлении финансовой отчетности в соответствии с МСФО нужно следовать принципам и помнить, что применение ненадлежащей учетной политики не компенсируется ни раскрытием применяемой учетной политики, ни примечаниями или иными пояснительными материалами. Компания в исключительных случаях может отступить от требований МСФО и их интерпретаций. Исходя из этого, компания должна избрать и постоянно применять свою учетную политику для сходных операций.

В системе финансовой отчетности стержневая роль, в качестве источника информации принадлежит бухгалтерскому балансу. Он выполняет важные функции: во-первых, знакомит собственников, менеджеров с имущественным состоянием субъекта, во-вторых, по балансу определяют возможности предприятия по выполнению в ближайшее время взятых на себя обязательств, в - третьих, содержание статей актива и пассива дает возможность использовать его как внутренним, так и внешним пользователям в качестве

источника информации. В этом смысле баланс позволяет определить на отчетную дату состав и структуру имущества предприятия, его финансовую устойчивость, ликвидность и оборачиваемость активов, платежеспособность предприятия. Таким образом, баланс является наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия на определенный период времени. Требования по формированию бухгалтерского баланса, форма которого утверждена приказом министра финансов РК от 20.08.12 №422, содержатся в стандарте «Представление финансовой отчетности», где определены сущность и представление активов, обязательств и собственного капитала, изложены требования к информации, подлежащей раскрытию при представлении финансовой отчетности.

Следующим источником информации для финансового анализа служит отчет о доходах и расходах, форма которого утверждена Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20.08.12 № 422. Отчет о доходах и расходах свидетельствует о достижении главной цели получения прибыли и включает в себя два элемента: доходы и расходы[5,с.59].

Как видно, отчет о доходах и расходах отражает все доходы предприятия и все его расходы, связанные с хозяйственной деятельностью, и его финансовый результат за отчетный год. Однако результативность деятельности предприятия и его перспективы зависят не только от величины итоговой прибыли, сколько от степени использования денежных средств, их движения. Необходимая информация об этом содержится в отчете о движении денег, форма которого утверждена Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20.08.12 № 422[5,с.63].

В отчете о движениях денежных средств должны содержаться сведения о потоках денежных средств за отчетный период с разбивкой на потоки от инвестиционной, операционной или финансовой деятельности.

Компания, исходя из характера формы своей деятельности, дает сведения о движении финансовых средств от инвестиционной, операционной и финансовой активности. Точная классификация по видам активности обеспечивает информацию, которая позволит пользователям оценивать воздействия данной деятельности на финансовое состояние компании и размеры ее денежных средств, а также эквивалентов денежных средств. Данная информация также может применяться при оценке взаимосвязи между этими видами деятельности.

Важным показателем, в какой мере операции компании обеспечивают поступление денежных средств, является сумма потока денежных средств от операционной деятельности. Данные поступления помогают без обращения к внешним источникам финансирования сохранять операционные возможности компании, вкладывать новые инвестиции, выплачивать дивиденды и, конечно же, достаточны для погашения займов.

Данные о точных составляющих денежных средств от операционной деятельности в прошлые периоды, в сочетании с другими данными, эффективна для прогнозирования будущих потоков денежных средств от рассматриваемой деятельности.

Большое значение для создания потенциальных доходов и потоков денежных средств имеет вскрытие информации о движении денежных средств от деятельности инвестиционной составляющей. Данная информация выявляет, какие расходы были произведены с целью приобретения ресурсов.

Большое значение имеет публикация информации о движении денежных средств от финансовой деятельности, так как она позволяет прогнозировать требования на будущие денежные потоки компании со стороны финансовых источников.

В соответствии с МСФО предприятия представляют еще одну форму финансовой отчетности - отчет об изменениях в собственном капитале, форма которого утверждена Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20.08.12 № 422. В отчете об изменениях в собственном капитале отражается сальдо на начало и конец отчетного и предыдущего года по видам капитала материнской организации (выпущенный капитал,

резервный капитал, нераспределенная прибыль), доля меньшинства и итоговая сумма капитала предприятия. Сальдо на конец года показывается с учетом изменений в учетной политике, прибыли (убытка) за период, дивидендов, эмиссии акций и выкупленных собственных долевых инструментов. При этом сумма остатка капитала определяется сложением величины прибыли (убытка), признанного непосредственно в самом капитале за счет прибыли (убытка) от переоценки активов, хеджирования денежных потоков и курсовой разницы, величины прибыли (убытка) за период и эмиссии акций за минусом суммы дивидендов и выкупленных собственных долевых инструментов. Согласно Приказу Министра финансов Республики Казахстан от 20.08.12 № 422, вся информация, содержащаяся в формах отчетности, должна быть раскрыта в виде предлагаемой к отчету предприятия пояснительной записке[6,с.60].

Для финансового анализа очень важен «отчет о финансовых результатах». Для инвесторов и аналитиков данный отчет, является первостепенным. Показатели финансовой результативности во многом отражают эффективность хозяйствования во всех аспектах деятельности компании, и составляет основу экономического развития, тем самым укрепляя финансовые отношения с другими участниками рынка.

Также важную роль играют отчеты «об изменениях капитала» и «о движении денежных средств». В отчете «об изменениях капитала» рассматривается информация об изменениях и наличии собственного капитала компании на начало и конец года. Данная информация позволяет собрать наиболее реальную и объективную картину о финансовом состоянии компании, финансовых результатах и изменениях в ее финансовом и имущественном положении.

Что касается отчета «о движении денежных средств», то в нем всегда присутствуют сведения, непосредственно вытекающие из записей по счетам учета денежных средств. Применяя данный вид отчета, можно изучить:

- структуру и состав денежных средств по компании в целом и по её видам деятельности;
- влияние притока и оттока на финансовую устойчивость компании;
- наличие резерва для поддержания нормальной платежеспособности;
- деятельность, которая генерирует основной приток денежных средств;
- прогноз величины притока и оттока денежных средств на квартал, год[6,с.52].

С помощью анализа бухгалтерской отчетности можно выявить основные тенденции в имущественном и финансовом положении организаций и принять необходимые меры по его улучшению. Внеучетные источники информации позволяют сделать анализ всесторонним и детализировать показатели отчетности.

Наиболее важными источниками информации для финансового анализа являются данные бухгалтерского учета и отчетности. С помощью анализа бухгалтерской отчетности, можно прогнозировать объем денежных потоков на ближайшую перспективу и управлять текущими объемами.

Стоит отметить, что в системе информационного обеспечения финансового анализа казахстанских компаний можно выделить ряд серьезных проблем:

- зачастую информация экономического содержания не всегда одинакова, поскольку постоянно меняются показатели бухгалтерской отчетности и методика ее исчисления;
- во многом структура взаимосвязи отдельных показателей отчетности является сложной;
- недостаточность точной информации для принятия управленческих решений;
- большие затраты времени и финансов для формирования дополнительных источников информации;
- сложности в формировании информации, для будущего прогноза, в силу того, что не всегда имеется возможность использовать накопленные до этого динамические ряды и группировки показателей для выявления тенденций и т.д. [7,с.38].

Описанные трудности напрямую влияют на качество проводимого финансового анализа и оставляют отпечаток на точности, принимаемой пользователем информации, с помощью которой он принимает решения. Поэтому, организации должны уделять повышенное внимание, при создании эффективной организации систем нормативной, плановой, бухгалтерской, статистической, финансовой информации. Конкретно, ее аккумулированию, обработке и использованию в аналитической работе.

Стоит отметить что, все данные в изложенных выше формах финансовой отчетности взаимосвязаны между собой, поскольку отражают различные стороны одних и тех же операций и процессов хозяйственной деятельности компании. Наличие таких взаимосвязей позволяет контролировать правильность построения финансовой отчетности.

В заключение стоит сказать что, владеть информацией, по - существу, означает, что выгоды, полученные на основе новой учетной информации, должны быть выше затрат на нее, и финансовая отчетность должна приносить пользу и тем, кто ее составляет, и тем кто ее пользуется.

Список использованной литературы:

1.«Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017.

2.Статья Главы государства Назарбаева Н. А, «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания», 12 апреля 2017года.

3.Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 10 января 2018 г. «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции».

4.Утибаев Б.С. Финансовый анализ: Учебное пособие.- Астана.- КазУЭФиМТ: ИПЦ,2014.

5.Беспалов М.В., Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. Учебное пособие 2013.

6.Ковалев В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие, 2013.

7.Левахина Е.Д. Краткий курс по анализу финансовой отчетности. Учебное пособие Окей Книга, 2011.

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЭЗ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Букатов Е.Б.,
м.э.н., старший преподаватель
кафедры «ЭТ и ГМУ»,
Карагандинского экономического
Университета Казпотребсоюза

Специальные экономические зоны, которые должны были стать важным фактором диверсификации экономики, пока не приносят ожидаемых результатов. Нерешенные инфраструктурные вопросы и нехватка проектов лишают СЭЗ перспектив развития.

Анализ проблем показывает, что действующие СЭЗ можно разделить на 3 группы. К первой группе относятся «хорошие зоны», по которым выстроены модели развития, привлечен профессиональный менеджмент. Имеются четкие перспективы развития. На текущем этапе к таким СЭЗ относятся: «Астана-Новый город», «Национальный индустриальный нефтехимический парк», «Химический парк Тараз», Парк инновационных технологий».

Ко второй группе можно отнести СЭЗ, у которых «умеренные результаты развития», но потенциал для достижения положительных результатов не задействован по ряду причин». Это «Морпорт Актау», «Сарыарка», «Хоргос-Восточные ворота», «Бурабай».

К третьей группе можно отнести «СЭЗ «Онтустик», «Павлодар» где имеется слабая инвестиционная активность и не реализованные планы. Можно сказать, что развитие СЭЗ идет неравномерно, и поэтому соответственно требуются значительные корректировки в менеджменте и стратегии развития специальных экономических зон.

За весь период функционирования СЭЗ из республиканского бюджета на строительство инфраструктуры выделено 97 млрд. тенге, частных инвестиций в проекты вложено более 300 млрд. тенге, однако работа по привлечению управляющих компаний и инвесторов движется недостаточно хорошо. На сегодняшний день существуют проблемы, не позволяющие СЭЗ Казахстана реализовать в полной мере свои преимущества. К ним можно отнести такие факторы как:

- неэффективность регулирования и управления;
- низкий уровень инфраструктуры;
- отсутствие учета индивидуальных особенностей зон;
- бюрократизация и коррупция;
- низкая эффективность бюджетных затрат;
- игнорирование международного опыта;
- медленное выделение бюджетного финансирования; отсутствует механизм привлечения внешней управляющей компании СЭЗ;
- недостаточная информатизация потенциальных инвесторов;
- нехватка квалифицированных кадров;
- отсутствие предоставляемых льгот для участников СЭЗ в период строительства объектов на территории СЭЗ.

Из данных проблем создается реальная угроза:

- утрата инвестиционной привлекательности СЭЗ;
- неэффективностью управления СЭЗ и уменьшение количества инвестиций[4].

Проблема неэффективности регулирования и управления СЭЗами стоит сейчас особо остро. Что касается уполномоченного органа по СЭЗ, то на сегодняшний день управление СЭЗами рассредоточено в «разных руках». Так, уполномоченным органом СЭЗ «Астана - новый город» является Акимат города Астаны, СЭЗ «Морпорт Актау» - Акимат Мангистауской области, СЭЗ «Сарыарка» - Акимат Карагандинской области, СЭЗ «Онтустик» - Акимат ЮКО, СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» - Министерство нефти и газа Республики Казахстан, СЭЗ «Бурабай» - Министерство туризма и спорта Республики Казахстан, «Самрук-Казына» отвечает за две СЭЗ - «Хоргос – Восточные ворота» и СЭЗ «Химический парк» и лишь по отношению к СЭЗ «Парк информационных технологий» - Министерство индустрии и новых технологий является уполномоченным органом. Хотя, Законом «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан» предусмотрено наличие единого уполномоченного органа по СЭЗ, которым является Министерство индустрии и новых технологий.

Первоочередной проблемой эффективного развития СЭЗ Казахстана, является отсутствие прочной связи с международными рынками, что не позволяет отечественным СЭЗ участвовать в привлечении крупных иностранных инвестиций и, соответственно, передовых технологий. Данная ситуация в свою очередь приводит к инвестиционной непривлекательности. Причиной сложившейся ситуации является низкий уровень применения современных маркетинговых подходов и продвижения СЭЗ во внешней среде.

Стратегия развития СЭЗ требует совершенствования, так как объемы инвестиций и количество компаний участников в СЭЗ Казахстана могли бы быть в разы выше. Несмотря на то, что казахстанские СЭЗ работают на той же площадке, что и их зарубежные аналоги, они по многим параметрам все еще не могут составить достойную

конкуренцию в области привлечения иностранных инвестиций и инноваций на свою территорию.

В идеале, экономика СЭЗ должна иметь высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций. Создание производственных специальных экономических зон увязывается с тремя взаимозависимыми задачами:

- 1) стимулирование промышленного экспорта и получение на этой основе валютных средств;
- 2) рост занятости населения;
- 3) превращение СЭЗ в полигон по опробованию новых методов хозяйствования, в «точки экономического роста».

При нынешней формирующейся законодательной базе, направленной на повышение реальной эффективности СЭЗ, конечно, создаются условия, предоставляющие участникам СЭЗ дополнительные права и возможности, но в то же время имеют место и ограничения, к примеру, требования к достаточности денежных средств и имущества, обязанность прекращать деятельность обособленных структурных подразделений за пределами СЭЗ.

Так перечень разрешенных видов экономической деятельности для СЭЗ ограничивает привлечение участников к деятельности СЭЗ. Также при рассмотрении инвестиционных проектов для СЭЗ идет ориентация на крупные инвестиционные проекты. В то же время в функционировании СЭЗ наблюдается недостаточное количество специализированных услуг для участников СЭЗ.

Проблемы СЭЗ затрагивает и глава государства. Так Н.А Назарбаев отметил что: «В Атырауской области на базе СЭЗ реализовано аж три проекта из более 30, в Алматинской и Павлодарской областях СЭЗ создали, а проекта ни одного нет»[1].

Так в Атырауской области 7 лет не могут отстроить инфраструктуру двух специальных экономических зон. А ведь цели и задачи были поистине масштабные - развитие нефтехимических производств по глубокой переработке казахстанского углеводородного сырья на основе инновационных технологий. За минувшие семь лет из бюджетных средств был потрачен 61 миллион тенге. Но не на инфраструктуру, а на охрану. Как выясняется сегодня, охранять было нечего. Как таковые, строительные работы начались только в сентябре прошлого года, да и то по возведению не системообразующих проектов, а завода по производству полимера. Так и не дождавшись готовой площадки для работы, компания КРІ, которая является плодом государственно-частного партнерства, принялась за создание инфраструктуры.

В Павлодарской области СЭЗ с химической и нефтехимической спецификой была создана в конце 2011-го на площади 3300 гектаров. По сути, на базе предприятия «Каустик», которое работало и до СЭЗ. Полноценных производств на просторах свободной экономической зоны так и не появилось. Как следствие, нет и рабочих мест. Хотя в планах значится целых 45 проектов. В ближайшее время планируют запустить семь проектов, в том числе: производство прокаленного нефтяного кокса, полиэфирных смол, бытовой химии, средств дезинфекции, агрохимической продукции. Однако изначально в качестве стимула было предусмотрено освобождение от налогов на имущество и землю. Те же предприятия, что вошли в СЭЗ до открытия Таможенного союза, освобождаются и от пошлин при ввозе оборудования. Но даже при таких условиях желающих поработать в рамках СЭЗ не наблюдается. Спустя два года, кроме АО «Каустик», здесь видна лишь подготовительная работа других небольших предприятий. На ближайшие 3-4 года для строительства инфраструктуры зоны нужны 28 миллиардов тенге. А из областного бюджета получили всего 285 миллионов. Вот и получается, что финансовых вливаний нет, и предпринимательского желания – тоже[5].

Одной из главных проблем СЭЗ в Республике Казахстан как говорилось выше, является отсутствие необходимой инфраструктуры на территориях СЭЗ, инфраструктура развита лишь в СЭЗ «Бурабай», «Астана – новый город», «Парк инновационных

технологий «Алатау». Хотя согласно действующему Закону «О СЭЗ» земельные участки, на которых создаются СЭЗ, должны быть обеспечены необходимой инженерной инфраструктурой. Однако в настоящее время государством не осуществляется достаточное финансирование для обеспечения зон инженерной инфраструктурой.

К примеру, в 2005 году была создана СЭЗ «Онтустик», но инфраструктуру закончили не в полном объеме только в 2012 году. А без инфраструктуры СЭЗ не может развиваться, одно лишь название. Потому что инвестору нужна инфраструктура, электроэнергия, тепло, вода, свет, пожарное депо». Еще в 2005 году на территории СЭЗ «Онтустик» планировалось построить 15 прядильных, текстильных и швейных предприятий. Прошло 9 лет, из бюджета было выделено около 40 миллионов евро. Но на СЭЗ работают лишь два предприятия. Причем на полную мощность только одно - ТОО «Хлопкопром-Целлюлоза». Причина простаивания второго предприятия в низком качестве хлопка и высоких размерах банковского кредита. Оборотных средств у компаний нет, и, как следствие, нет возможностей выплачивать кредит.

К сожалению, на всю страну известна негативная практика по сборке отечественных планшетных компьютеров «Акку» на территории специальной экономической зоны «Морпорт Актау». На СЭЗ отсутствовало производства планшетов, все планшеты закупались в Китайской Народной Республике. Антикоррупционное ведомство возбудило уголовные дела по фактам хищения на сумму в 600 миллионов тенге. Следствием доказано, что ни одного планшетного компьютера на этой линии не произведено. Злоумышленниками было закуплено около тысячи планшетов в Китае (958 тысяч тенге), которые при приезде различных комиссий показательно собирались, а позже – разбирались. Оборудование, представленное на сумму 600 миллионов тенге, фактически стоило 20 миллионов тенге. Проект по производству планшетов и радиоэлектроники в СЭЗ «Морпорт Актау» вошел в программу форсированного индустриально инновационного развития Казахстана и в декабре 2011 года был торжественно запущен в эксплуатацию во время телемоста, посвященного 20-летию независимости с участием президента Казахстана. Предполагалось производить 67 тысяч планшетов, 40 тысяч телевизоров и 43 тысячи мониторов в год. Как видим из данного примера, коррупция также негативно сказывается на развитии СЭЗ.

Оставляет желать лучшего и ситуация в СЭЗ по развитию транспортно-логистического потенциала «Хоргос - Восточные ворота», расположенной в Алматинской области на границе с Китаем. Указ о ее создании был подписан президентом Нурсултаном Назарбаевым еще в конце ноября 2011 года. Прошло три года, а казахстанская сторона все еще строит планы и утверждает технико-экономическое обоснование. Через зону тянется дорога «Западная Европа - Западный Китай». Реконструкцию этой автомагистрали планируется закончить лишь к 2019 году.

По идее основная цель СЭЗ привлекать инвесторов. Однако в том же СЭЗ «Алатау» Технопарк» присутствуют в основном лишь казахстанцы. И фактически все они работают лишь на одного заказчика - в лице монополиста связи и интернета «Казахтелеком». Так, к примеру, одна компания производит коммуникационное оборудование по технологии GPON - это гигабитная пассивная оптическая сеть, которая через оптический кабель позволяет обеспечить доступ к традиционным телекоммуникационным услугам на новом уровне - цифровой телефонной связи, интернету со скоростью до 200 Мбит/с, доступу к цифровому интерактивному телевидению. Другая фирма производит приставки для технологий IDTV. Третья выпускает кабель патч-корт, который используется в коммуникационных сетях для обеспечения интернета.

Есть, правда, компании, которые попросту перекупают уже существующие технологии и на этой базе пытаются создать свою продукцию. Так, одна из компаний приобрела технологию motion capture (технология комбинированной съемки, позволяющая совмещать любой движущийся объект с произвольным фоном), которая

использовалась во время съемок кинофильма «Аватар», и теперь предоставляет услуги по производству компьютерной графики, созданию мультфильмов и кинофильмов.

Но в целом огромная территория, выделенная под СЭЗ, остается фактически пустой. А потому совершенно непонятно, для чего, собственно, была создана эта специальная экономическая зона, которая по идее должна была бы производить немалые деньги, выкачивая их из ближнего и дальнего экономического пространства.

В решение проблем СЭЗ большую роль играет создание эффективной системы налогообложения. Следует отметить, что основная идея и привлекательность СЭЗ заключается именно в предоставлении льготного налогообложения на ее территории. Тем не менее, в связи с введением нового Налогового кодекса упразднена налоговая льгота по НДС, которая привела к снижению привлекательности СЭЗ.

В настоящее время на территориях казахстанских СЭЗ предусмотрены налоговые льготы (100 %-е освобождение от уплаты корпоративного подоходного налога, земельного налога и налога на имущество). При этом у инвесторов фактически отсутствует возможность воспользоваться льготой по земельному налогу. Поскольку в соответствии с действующим законодательством, уплату земельного налога осуществляют ее собственники. Однако согласно Закону «О СЭЗ», земельные участки в период функционирования СЭЗ не подлежат продаже и иному отчуждению, а предоставляются во временное возмездное землепользование (аренда). При этом за пользование земельными участками, участники СЭЗ обязаны уплачивать плату за пользование, так как освобождение от внесения платы за пользование земельным участком законодательством не предусмотрено. В этой связи, необходим пересмотр подходов к функционированию СЭЗ на территории Республики Казахстан.

Отсутствие четких механизмов реализации программы развития СЭЗ, формальное осуществление мониторинга Министерством индустрии и новых технологий, низкая исполнительская дисциплина привели к недостаточно эффективной реализации развития СЭЗ в Республике Казахстан.

Включение в программу привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон в Республике Казахстан на 2015 - 2017 годы индикаторов, не отслеживаемых официальными статистическими органами, отсутствие статистических данных, несвоевременное и недостоверное предоставление информации ответственными органами приводят к разнотению оценки хода реализации программы. Так, из 14 целевых индикаторов программы запланированные значения достигнуты лишь по 6. Из 74 пунктов плана мероприятий 8 не исполнены, частично исполнены 13, исполнены с нарушениями сроков 5.

Деятельность отдельных специальных экономических зон должным образом развитию отраслей экономики и социально-экономическому положению регионов не способствует. Доля участников, осуществляющих фактическую деятельность на территориях СЭЗ, по отношению к числу зарегистрированных составляет в большинстве СЭЗ всего лишь около 10%.

Уполномоченным органом, администрациями СЭЗ и акиматами областей должны меры по проработке вопросов комплексного развития СЭЗ не принимаются[6].

Отмечается низкий уровень налоговых поступлений в бюджет регионов от деятельности СЭЗ, снижение объемов инвестиций и количества создаваемых рабочих мест, незначительное количество реализуемых проектов, а также отсутствие учета индивидуальных особенностей зон. Эффективное взаимодействие СЭЗ и местных исполнительных органов в части оказания качественной поддержки инвесторов отсутствует.

Имеются случаи, когда в нарушение Закона «О специальных экономических зонах», заявки на осуществление деятельности в качестве участника СЭЗ принимались от юридических лиц, не имеющих денежных средств и иного имущества. Допущены случаи несвоевременной регистрации участников СЭЗ в налоговых органах. Налоговые органы,

созданные на территориях только 3 СЭЗ, с администрациями СЭЗ на постоянной основе не взаимодействуют.

Так в СЭЗ «Парк информационных технологий» 32 участника не осуществляют деятельность по причине отсутствия помещения в имущественном комплексе, при этом часть помещений сданы в аренду юридическим лицам, не являющимися участниками СЭЗ.

Также отсутствует учет индивидуальных особенностей зон, способствующих созданию конкурентной среды среди самих СЭЗ. Данный фактор мог бы позволить развиваться СЭЗ изнутри, при условии наличия соответствующей автономности в принятии решений по привлечению предприятий на свою территорию.

Исходя из этого, можно сказать, что крупных инвесторов одними лишь льготами и низкими арендными ставками не привлечешь. Во избежание провала дорогостоящих проектов необходимо заранее проводить серьезную прогнозно-плановую проработку целей и задач и разработку комплексной программы развития СЭЗ[7].

Как известно, основным стимулом участия инвестора в СЭЗ является наличие специальных преференций и льгот, делающих осуществление деятельности в СЭЗ экономически привлекательным. Действующее законодательство о СЭЗ, не содержит достаточного количества стимулов, способствующих привлечению сторонних инвесторов к решению наиболее актуальных задач, не благоприятствует реализации потенциала СЭЗ. Поэтому инвесторы не спешат вкладывать свои деньги в СЭЗ Казахстана.

Таким образом, необходимо предпринять кардинальные шаги по улучшению функционирования СЭЗ на территории Республики Казахстан. Данные приоритетные направления и эффективность развития СЭЗ в Республике Казахстан будут рассмотрены в третьей главе данной дипломной работы.

Список использованной литературы:

1. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017.
2. Статья Главы государства Назарбаева Н. А, «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания», 12 апреля 2017года.
3. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 10 января 2018 г. «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции».
4. Скоч А. Особые экономические зоны как эффективный механизм региональной кластерной политики государства // Общество и экономика. – 2013. – №7-8. – с.202-214.
5. Ашимбаева А. СЭЗ в Казахстане. – Транзитная экономика № 8, 2013, с.33.
6. Каиржанов Б. Зарубежный опыт создания и функционирования специальных экономических зон. - Саясат-Policy №5, 2012, с.27-35.
7. Кажыкен М.З. «Региональные инфраструктуры Казахстана: экономические зоны» – Журнал об инновационной деятельности «Инновации». - № 7 (117), июль 2012 г, с.19-22.

ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Букенова А.А.
ст. преподаватель кафедры
«Экономика и предпринимательство»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Изменение экономических отношений требует построения адекватной системы социальной сферы. На начальном этапе переходного периода государство было вынуждено заниматься текущими вопросами социальной сферы с учетом влияния новых, неизвестных ранее экономических факторов: инфляции, бюджетного дефицита, спада производства, увеличения доли неформального сектора экономики.

Конституционная и другие реформы, осуществляемые в Республике Казахстан, выдвигают ряд проблем, связанных с переоценкой сложившихся стереотипов в области труда, занятости и социального обеспечения, которые претерпевают ряд изменений. В связи с этим в Конституции Республики Казахстан закреплены общие принципы правового регулирования отношений в сфере труда, занятости и социального обеспечения, а именно: каждый имеет право на свободу труда и свободный выбор рода деятельности и профессии, на социальную защиту от безработицы.

Правовую основу государственного управления социальной сферой в Республике Казахстан составляют такие законодательные акты, как Административный Кодекс РК, Трудовой кодекс РК, Закон Республики Казахстан «О социальной защите инвалидов в Республике Казахстан», другие законы и нормативно-правовые акты РК, Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2011 - 2015 годы и другие. В данный момент на рассмотрении в Парламенте находится проект Концепции социальной защиты Республики Казахстан[1,2,3].

Управление трудом осуществляется государственными органами путем:

- разработки основных концепций социальной политики государства и использования трудовых ресурсов;
- разработки принципов деятельности государственных органов и общественных объединений в сфере труда, занятости и социального обеспечения и закрепления их на законодательном уровне;
- издания нормативно-правовой базы и обеспечения контроля за исполнением;
- совершенствования системы договорно-трудовых отношений;
- установления системы социально-правовых гарантий по социально-правовой защите труда[3, с.103].

Целью государственного управления в области труда является согласованное исполнение трудовых функций субъектами в рамках, предусмотренных законодательством.

Социальное обеспечение представляет систему государственных и общественных мероприятий по материальному обеспечению престарелых и нетрудоспособных граждан.

Управление социальным обеспечением есть деятельность государственных органов, государственных и негосударственных фондов по оказанию различных видов материальной помощи и культурно-бытовому обслуживанию нетрудоспособных граждан.

По состоянию на 01.10.2017 года в области на учете органов занятости и По состоянию на 01.11.2017 года в области на учете органов занятости и социальных программ состоит 504 малообеспеченные семьи или 2019 человек, что на 21,3 % меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (на 01.11.2016 года – 640 малообеспеченных семей, 2565 человек).

Уровень регистрируемой бедности по состоянию на 01.11.2017 года составил в целом по области 0,2%.

По состоянию на 01.11.2017 года на социальные выплаты израсходовано 318,0 млн.тенге бюджетных средств, в том числе:

- государственная адресная социальная помощь оказана 2533 получателям в общей сумме 59,8 млн.тенге;
- пособие на детей до 18 лет выплачено на 10303 ребенка в общей сумме 140,0 млн.тенге;
- жилищная помощь оказана 4786 семьям в общей сумме 87,5 млн.тенге;

- обусловленная денежная помощь оказана 1032 получателям в общей сумме 30,7млн.тенге, в том числе 9,9 млн.тенге за счет республиканского бюджета

Основная форма социального обеспечения - это обязательное социальное страхование, которое является системой материального обеспечения застрахованных граждан по достижении ими пенсионного возраста, в случае утраты трудоспособности, безработицы, потери кормильца, нуждаемости работников или членов их семей в оздоровительных услугах, других видах материальной поддержки в пределах, установленных законодательством Республики Казахстан, осуществляемых за счет средств обязательного социального страхования, на основе обязательных платежей в соответствующие фонды.

По состоянию на 01.11.2017 года в области охвачено специальными социальными услугами 8769 человек,

в том числе:

- в медико-социальных учреждениях для престарелых и инвалидов – 2492 человека (в 2016 году – 2517 человек);
- в отделении дневного пребывания – 57 человек (в 2016 году – 60 человек);
- в отделениях социальной помощи на дому – 6080 человек (в 2016 году – 6194 человека);
- В Центрах социальной адаптации для лиц, без определенного места жительства – 140 человек (в 2016 году – 140 человек)

Государством гарантируются следующие виды социальной помощи:

- пенсионное обеспечение;
- пособие по временной нетрудоспособности (в том числе от трудового увечья и профессионального заболевания);
- пособие по беременности и родам;
- услуги оздоровительного характера;
- социальная поддержка на случай безработицы;
- обязательное медицинское страхование;
- пособие на рождение ребенка;
- пособие на погребение [2, с.46].

В рамках государственного пенсионного обеспечения действует Государственный Центр по выплате пенсий. Основной его целью является государственное управление финансами пенсионного обеспечения. Государственный Центр призван обеспечивать сбор и аккумуляцию средств за счет обязательных взносов, предназначенных для выплаты пенсий и пособий. Назначение и выплаты производятся органами социального обеспечения.

Наряду с государственным пенсионным обеспечением существует система негосударственного пенсионного обеспечения -- форма социальной защиты граждан, которая осуществляется путем создания специализированных накопительных пенсионных фондов.

Главной целью государственного регулирования занятости, согласно Конвенции МОТ о содействии занятости и защите от безработицы, подписанной большинством развитых стран, является достижение полной, продуктивной и свободно избранной занятости. При этом полная занятость рассматривается как предоставление всему трудоспособному населению реальных возможностей для занятий общественно полезным трудом; продуктивная занятость отражает эффективность использования производственного и трудового потенциала; свободно избранная занятость - меру социально-экономической свободы собственников рабочей силы.

Управление занятостью осуществляется через органы государственного управления с учетом результатов социально-экономического развития республики и областей, демографической, инвестиционной, технической, налоговой и кредитно-финансовой

политики, которые реализуют республиканские и региональные программы занятости, разрабатываемые Правительством Республики Казахстан.

Вопросы занятости населения в Карагандинской области решаются в рамках Комплексного плана содействия занятости населения на 2017 год, предусматривающего мероприятия по обеспечению устойчивой занятости населения.

По состоянию на 01.11.2017 года в рамках Комплексного плана содействия занятости населения охвачены мерами занятости 45992 человек (годовой план 40930 человек).

Трудоустроены на проекты, реализуемых в рамках государственных и правительственных программ, программ развития регионов – 900 человек (годовой план 1099 человек).

Трудоустроены без применения мер государственной поддержки - 29456 человек (годовой план 28077 человек);

На социальные рабочие места 1 156 человек (годовой план 728 человек); на молодежную практику - 1 057 человек (годовой план 774 выпускников);

Направлены на профессиональное обучение 6109 человек (годовой план 3015 человек). Участвовали в общественных работах 6542 человека (годовой план 6608 человек). Основные направления социально-экономической политики государства определяет Правительство Республики Казахстан (статья 66 Конституции Республики Казахстан)[1].

Министерство труда и социальной защиты населения в Республике Казахстан является центральным органом государственного управления, которое осуществляет единую государственную политику и государственные программы в области труда и занятости населения, социальной защиты пенсионеров, инвалидов, семей с несовершеннолетними детьми, а также нуждающихся в государственной поддержке других групп нетрудоспособного населения.

Решения, принимаемые Министерством труда и социальной защиты населения, а также разъяснения по применению нормативных актов в области труда и социального обеспечения обязательны для субъектов всех форм собственности.

Вопросы занятости, безработицы, трудоустройства, выплат и пособий по безработице регулируются Государственной службой занятости.

В систему органов Государственной службы занятости входят:

Департамент занятости при Министерстве труда и социальной защиты Республики Казахстан; Правление и Исполнительская дирекция Государственного фонда содействия занятости.

Департамент занятости состоит из центрального аппарата; областных, городских центров занятости - бирж труда; центров профессиональной подготовки и профориентации незанятого населения; городских (районных в городе) и районных центров занятости - бирж труда.

На всех уровнях в составе Государственной службы занятости действуют инспекции, осуществляющие контроль за исполнением государственными органами, предприятиями, учреждениями и организациями, крестьянскими хозяйствами и другими работодателями законодательства о правах граждан на труд и занятость.

Региональные аспекты управления в области социального обеспечения и занятости

Управление в области труда, социального обеспечения и занятости осуществляется на региональном уровне через представительные и исполнительные органы.

На местном уровне действуют органы управления на региональном уровне, отделы социального обеспечения.

За последние годы интенсивность миграционных процессов усилилась. Экономическая и политическая нестабильность соседних государств порождает проблему вынужденных переселенцев. С притоком мигрантов усиливается нагрузка, в частности, на социальную инфраструктуру государства, поскольку надо решать проблемы учета,

регистрации, размещения и трудоустройства беженцев и вынужденных переселенцев. Сложная ситуация создается и в связи с большим оттоком квалифицированных специалистов за рубеж.

Служба миграции занимается:

- осуществлением мер по проведению в жизнь миграционной политики, разработки предложений по проблемам миграции;

- организацией работы и осуществлением контроля за приемом, обустройством и созданием надлежащих социально-бытовых условий переселенцам, соблюдением социальных гарантий;

выдачей заключений по вопросам привлечения в область иностранной рабочей силы.

Основная нагрузка по решению проблем занятости на местах возлагается на областные центры занятости. Они непосредственно подчиняются Департаменту занятости Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан. В подчинении областного центра занятости -- биржи труда -- городские и районные центры занятости.

Таким образом, целенаправленный механизм управления реализуется через специфические общественные институты - субъекты управления, которые в совокупности представляют управляющую систему. На региональном и местном уровнях управления эти функции выполняют соответствующие органы, учреждения. Государственное управление социальной сферой представляет собой механизм реализации целей социальной политики, основанной на законодательно установленных императивах, определяющих реальный уровень жизни, социального благополучия, занятости населения, их социальной поддержки.

Список использованной литературы:

1. Конституция Республики Казахстан 1995 г. (с изменениями и дополнениями от 02.02.2011 г.)
2. Сулейманова Г.В. Право социального обеспечения. Павлодар, 2009
3. Хамзина Ж.А. Конституционно-правовые основы государственного управления социальной сферой в Республике Казахстан. Алматы, 2008.
4. Р.А. Исляев. Накопительная пенсионная система в Республике Казахстан //Труд в Казахстане. 2009 №9. с.46-47
5. Шайкенов НА. Занятость населения в Казахстане. //Правовая реформа в Казахстане, 2008. № 5. С. 87-89.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ ЕАЭС

Гимранова Г.И.
доцент кафедры
«Экономической теории и ГМУ»
Гимранова Р.Р. магистр
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

В условиях современной экономики и развития процессов интеграции повышение конкурентоспособности сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом становится приоритетным вопросом. Высокая зависимость от климатических условий порождает большие риски, что в свою очередь обуславливает низкую

конкурентоспособность сельского хозяйства как вид промышленного производства. Необходимость государственной поддержки АПК в таких условиях чрезвычайно важна.

Принимая во внимание конъюктуру и тенденции мирового рынка, интегрирование агропродовольственных рынков в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) является с одной стороны, важным импульсом развития эффективности субъектов хозяйствования и экономики государств-членов Союза, с другой стороны является вызовом в сохранении продовольственной безопасности и повышении конкурентоспособности внутренних рынков АПК. В связи с этим формирование унифицированной агропромышленной политики по обеспечению продовольственной безопасности государств-членов Евразийского экономического союза является объективной необходимостью и крайне важной задачей.

За период ранее реализованных мер государственной поддержки развития АПК в Казахстане произошли важные положительные результаты, тем не менее, в условиях вступления нашей страны в интеграционный союз ЕАЭС перед государством стоят задачи по дальнейшему, более интенсивному наращиванию процесса развития АПК.

С целью обеспечения продовольственной безопасности в Республике Казахстан уже предприняты первоначальные шаги. Сформированы стратегические документы, регламентирующие основные тенденции развития АПК Казахстана, к ним можно отнести:

- Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года. В рамках которого намечена стратегическая цель: за 5 лет планируется увеличить производительность труда и объем экспорта переработанной продукции в 2,5 раза по сравнению с 2017 годом.

- Закон Республики Казахстан от 8 июля 2005 года №66 «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий».

- Государственная программа развития АПК на 2017-2021 годы, направленная на повышение конкурентоспособности агропромышленного сектора

- Стратегия «Казахстан - 2050»: новый политический курс состоявшегося государства.

Регламентирующие международные документы:

- Концепция продовольственной безопасности Евразийского экономического сообщества, а также Концепция повышения продовольственной безопасности государств Союза независимых государств. [1].

В рамках этих документов определены основные подходы к решению проблем продовольственной безопасности стран.

В процессе интеграционных процессов местным товаропроизводителям приходится конкурировать на рынках товаров, производимых в странах-членах ЕАЭС, в таких случаях государству необходимо контролировать зависимость поставок из стран союза, нивелировать или стремиться к положительному сальдо экспорт-импорт. То есть необходимо контролировать общую картину развития АПК в странах участниках ЕАЭС а именно долю Казахстана в разрезе различных показателей развития АПК.

В целом за последние годы страны ЕАЭС показывают рост базовых показателей. Согласно таблице 1. Наблюдается увеличение производства продукции АПК за 2017 года по сравнению с 2015 годом на 9%. Однако стоит заметить, что на фоне общего прироста самое большое сокращение объема производства произошло в Казахстане на 15%.

Что касается экспортно-импортных отношений Казахстана также стоит обратить внимание на распределение. Экспорт из Республики Казахстан за 2017 год возрос относительно 2016 года на 9%, что составило 1 230 млн. долл. Импорт в Республику Казахстан также увеличился в сравнении с 2016 года на 7,7% и составил 1 308 млн. долл.

Однако, если посмотреть на общую картину стран ЕАЭС (таблица 2), то за 2017 год по сравнению с 2016 года наибольшее изменение долей государств-членов в торговле продовольствием и сельскохозяйственным сырьем отмечались по нашей республике, при

чем в отрицательную сторону снижение на 0,8 процентных пункта (на 14%). Казахстан единственная из стран ЕАЭС, показавшая отрицательную динамику.

Таблица 1. Объем производства продукции сельского хозяйства 2015-2017гг.
(в текущих ценах долларов США)

	2015	2016	2017	Темп роста 2017 по отношению к 2015
Армения	2 095	1 883	1 939	0,93
Беларусь	8 329	7 752	9 438	1,13
Казахстан	14 915	10 818	12 621	0,85
Кыргызстан	3 057	2 819	3 011	0,98
Россия	85 158	82 298	96 930	1,14
Всего	113 554	105 570	123 939	1,09
Источник:	статистические данные			ЕАЭС
	http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/agricultural.aspx			

Таблица 2. Доли государств-членов во взаимной торговле продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем, % от стоимости

	2016	2017	Изменение	
ЕАЭС	100	100		
Армения	3,5	3,7	1,05	
Беларусь	54,6	54,7	1,0001	
Казахстан	6,1	5,3	0,86	
Кыргызстан	1,5	2,1	1,4	
Россия	34,3	34,6	1,008	
Источник:	статистические данные			ЕАЭС
	http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Documents			

Проанализировав вышеизложенное не трудно сделать вывод, что конкурентоспособность сектора АПК Казахстана находится в непростом состоянии, президент Центра перспективных исследований Сергей Масаулов в одном из своих интервью прокомментировал следующее относительно экономики Казахстана в условиях интеграции: «...Экономика республики стала проницаема для товаров стран-партнеров – казахские производители не всегда выдерживают эту конкуренцию...». [2]

Для повышения конкурентоспособности Казахстана, а также в целях сохранения продовольственной безопасности необходимо принимать активные государственные меры по поддержке АПК, создавать благоприятные экономические условия для привлечения инвесторов в данную сферу.

На сегодняшний момент согласно аналитическим данным ЕАЭС уровень совокупной государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в Казахстане в 2 раза меньше, чем аналогичный показатель, например, в Беларуси. Как показывает опыт развитых стран, жизнедеятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей в значительной мере обусловлена поддержкой со стороны государства, заключающейся в дотировании сельхозпроизводителей. Так, например, в Японии более 70% доходов фермеров - это дотации государства, в странах ЕАС - более 50%, в Канаде - 40%, в США - 25% [2, с. 131]. [3]

Для формирования эффективной государственной поддержки считаем, что целесообразно использовать метод SWOT-анализа, с помощью которого можно провести план действий по усилению преимуществ и балансировки слабых сторон.

А именно, в качестве предлагаемых мер по усовершенствованию государственной поддержки полагаем необходимым:

- производить улучшение культуры земледелия, внедрение современных агротехнологий, производить техническое обновление отрасли.

- увеличить объем инвестиций, вести поиск инвестиционных источников. В целом в данном направлении уже есть соответствующие шаги. Существующий АО «НУХ «Казагро» для привлечения дополнительных инвестиций в сельское хозяйство республики запустил проект по созданию фондов прямых инвестиций. Данный проект реализуется совместно с Экспортно-импортным банком Венгрии. Начальная капитализация Казахстанско-Венгерского фонда составила 40 млн долл. США, его планируется довести до 150 млн долл. США. На сегодняшний день стоимость инвестиционного портфеля АО «НУХ «Казагро» составляет 324 млрд. тенге (530 проектов). [4]

- облегчить форму субсидирования мелких и средних сельхозпроизводителей, а также наладить работу финансовых инструментов, направленных на поддержку АПК, оказывать конкретную адресную поддержку в проведении сельскохозяйственных производственных операций.

По данному вопросу в своем Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана 10 января 2018 г. Назарбаев Н.А. отметил, что: «Нужно переориентировать неэффективные субсидии на удешевление банковских кредитов для субъектов АПК. Поручаю увеличить в течение 5 лет производительность труда в АПК и экспорт переработанной сельхозпродукции как минимум в 2,5 раза.» [5]

- последнее, но немаловажное это стремится к образованию замкнутого цикла "производство - переработка - реализация", а также формировать оптимальную диверсификацию хозяйственной деятельности, которая присуща крупным формированиям. Данная мера позволит обеспечить эффективное и прибыльное функционирование, способствуя тем самым сбалансированному развитию агропромышленного комплекса.

Экономика страны должна стремиться к участию в интеграционных объединениях, это вызовы современной экономики. Однако расширение внешнеэкономических контактов, с одной стороны, укрепляет международное сотрудничество, а с другой — существенно повышает уязвимость национальной экономики. Поэтому для эффективного участия государства в данных процессах необходимо повышать конкурентоспособность экономики в частности сектора АПК, оказывать активную государственную поддержку.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Президента Республики Казахстан. http://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs
2. <https://ru.sputniknews.kz/economy/20180131/4434650/pochemu-molodezh-kazahstana-boitsya-evrazijskoj-integracii.html>
3. Р.О. Бугубаева, Г.И. Гимранова «Современные ориентиры государственной поддержки агропромышленного комплекса Республики Казахстан», Ускорение развития Казахстанского общества в условиях экономической, политической и социальной модернизации: стратегия инновационного прорыва – С. 358
4. О.В. Лашкарева, Г.К. Турысбекова «Реализация инвестиционной политики в сельском хозяйстве Республики Казахстан», Проблемы агрорынка, январь - март / 2017 г. – С. 47
5. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г. http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-n-nazarbaeva-narodu-kazahstana-10-yanvary-2018-g

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Елубаев Е.Т.
магистрант специальности
«Государственное и местное управление»
Жанбекова З.Х.
к.э.н., доцент кафедры
экономической теории и ГМУ
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

В Послании Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» отмечается, что «важно внести соответствующие изменения в законодательство, в том числе регулирующее сферу естественных монополий, следует продолжить работу по повышению качества услуг субъектов естественных монополий». [1]

Государственное регулирование естественной монополии Республики Казахстан – важнейшая функция государства, один из ключевых факторов, определяющих динамику развития любой страны.

Государственное регулирование субъектов естественных монополий в Республике Казахстан имеет очень насыщенную историю, которая берет свое начало с момента либерализации экономики Казахстана и осуществления перехода к рыночной экономике.

С 1994-1997 годов антимонопольная деятельность осуществлялась на основе следующих нормативно-правовых документов: «Положения о государственном регистре хозяйствующих субъектов естественных монополистов Республики Казахстан», «Методических указаний о порядке представления, рассмотрения и утверждения проектов цен и тарифов на платные услуги, оказываемых центральными и местными исполнительными органами» и «Особым порядком формирования состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), производимой и реализуемой хозяйствующими субъектами - естественными монополистами, и прибыли для расчета цен».

В 1998 году были введены Законы Республики Казахстан «О естественных монополиях», «О недобросовестной конкуренции», а Антимонопольный комитет получил статус независимого межведомственного регулирующего органа, не входящего в состав правительства.

На сегодняшний день, в сфере естественных монополий, деятельность субъектов естественных монополий регулируется Агентством по регулированию естественных монополий. Агентство осуществляет контроль и регулирование деятельности субъектов естественной монополии, включенных в республиканский раздел Государственного регистра субъектов естественной монополии, а также формирует методологическую и нормативно-правовую базу в сфере регулирования естественной монополии [2].

Согласно Закона Республики Казахстан «О естественных монополиях и регулируемых рынках" № 272-І от 9 июля 1998 года: «естественная монополия означает состояние рынка услуг (товаров, работ), при котором создание конкурентных условий для удовлетворения спроса на определенный вид услуг (товаров, работ) невозможно или экономически нецелесообразно в силу технологических особенностей производства и предоставления данного вида услуг (товаров, работ)». [3]

В соответствии с данным законом индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие деятельность в определенных перечисленных сферах, которые признаются «естественными монополиями» и рассматриваются в качестве так называемых «субъектов естественных монополий», которые предоставляют «регулируемые услуги (товары, работы)».

Общемировой тенденцией при реформировании естественно-монопольных отраслей является разделение вертикально-интегрированных компаний на инфраструктурные

компания, которые остаются под государственным контролем и регулированием, и компании, функционирующие в потенциально конкурентных секторах.

Важнейшей целью таких трансформаций является повышение эффективности функционирования отраслей. Рост эффективности в либерализованных секторах достигается за счет развития конкуренции. Основным видом государственного регулирования в данном случае является антимонопольное регулирование при практически полном отказе от иных прямых видов государственного регулирования.

Развитие конкуренции в инфраструктурных секторах по определению невозможно, поэтому задача по повышению эффективности решается через повышение качества государственного тарифного и нетарифного регулирования.

Республика Казахстан весьма гибко подходит к изменениям в регулировании естественных монополий. К примеру, была введена плата за присоединение к электрическим сетям на т.н. «возвратной основе». Однако данный подход был признан неудачным и от взимания платы отказались.

Кроме этого, Казахстан эффективно реализует практику заимствования успешного международного опыта в области регулирования естественных монополий. Например, с 2012 г. для установления тарифов в электросетевом комплексе применяется передовой метод сравнения аналогов.

Однако до сих пор основным методом тарифного регулирования остается метод «затраты плюс», который не стимулирует естественные монополии к снижению издержек. Это компенсируется уникальным подходом к обеспечению контроля за эффективностью затрат, что принимается за одну из доминант системы регулирования. Во многих странах СНГ современная модель тарифного регулирования опирается на полное возмещение монополисту всех понесенных «обоснованных» затрат плюс обеспечение рентабельности «издержки плюс» [4].

В Казахстане действовал - и продолжает действовать - сложный, многоэтапный процесс формирования тарифов и детальная регламентация всей деятельности естественных монополий. Он подразумевает нормирование затрат естественной монополии и ее прибыли и изъятие любой экономии предприятий путем введения компенсирующего тарифа за неисполнение тарифной сметы.

Единственным плюсом существующей системы в Казахстане является возможность сдерживания роста тарифов, формирующихся фактически на уровне затрат производителей монопольных товаров, работ и услуг.

Ценообразование, которое применяется сейчас, не стимулирует монополистов к повышению эффективности и внедрению новых технологий. Предприятию выгодно вкладываться в базовый капитал, и происходит переинвестирование без повышения качества - прибыль наращивается не за счет оптимизации расходов, а за счет капитализации актива. В итоге, поскольку прибыль предприятия в рамках расходно-затратного метода ограничивается размером инвестиционной программы, получение чистого дохода как такового субъекта естественной монополии на практике исключается.

Стимулирующий метод предусматривает утверждение тарифов на услуги субъектов естественной монополии в зависимости от повышения эффективности их деятельности и соблюдения стандартов качества и надежности услуг. Под стандартами качества и надежности понимаются технологические и иные параметры процесса оказания услуг, такие, как, например, температура подачи горячей воды, давление воды, частота отключения, нормативные технические потери. От достижения заданных регулятором показателей качества и надежности будет зависеть прибыль монополиста.

Внедрение стимулирующего метода тарифного регулирования в сферах передачи электрической энергии, тепло- и водоснабжения планируется после 2019 года – по истечении действующих предельных тарифов, которые утверждены на пять лет (по сведениям МНЭ, более 90% субъектов естественных монополий перешли на них в Казахстане). [5]

Список использованной литературы:

1. Назарбаев Н.А. «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции». Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г. // <http://www.akorda.kz>
2. Сагинтаев Б.А. Стратегические направления государственного регулирования сфер естественных монополий // Регулятор. - 2005. - № 1. - С. 4-8.
3. Закон Республики Казахстан «О естественных монополиях и регулируемых рынках" № 272-І от 9 июля 1998 года
4. Чиканаев Ш. Регулирование естественных монополий в Казахстане.// GRATA International. Февраль, 2015
5. За бедных монополистов замолвили слово: казахстанцев ожидает рост тарифов. // <https://ru.sputniknews.kz/economy/20171212/4021815/za-bednyh-monopolistov-zamolvili.html>.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Жайсаңбай Ә.С.
магистрантка 2 года обучения
специальности «Государственное и
местное управление»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

В Стратегии «Казахстан 2050» обозначены новые вызовы в системе государственного управления и государственной службы, в частности, в контексте управления качеством государственных услуг: «особый акцент необходимо сделать на повышение качества государственных услуг. Отойти от односторонне-властных подходов во взаимоотношениях госаппарата с населением к эффективному оказанию госуслуг гражданам» [1].

Исходным документом, послужившим основой для осуществления полномасштабных реформ в сфере оказания государственных услуг, стало Послание главы государства народу Казахстана от 19 марта 2004 года «К конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономике, конкурентоспособной нации». [2]

В то же время на улучшение рассматриваемых показателей наибольшее влияние оказало Послание главы государства 2012 года «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана», где уже ставятся четкие задачи по оптимизации и автоматизации процессов оказания государственных услуг.

В Послании Главы государства народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» обозначены задачи по переводу оказания государственных услуг в электронный формат, без обязательного физического присутствия. Это важная превентивная мера в сфере оказания государственных услуг. Электронная форма предоставления государственных услуг минимизирует существующие «преимущества» (возможность незаконных вознаграждений, привилегий и др.).

В настоящее время, как показывают результаты проведенного анализа стандартов оказываемых услуг, «доля моментальных процессов» составляет 11 % (61 процесс). К числу таковых можно отнести практически все процессы по оказанию социально значимых услуг. Здесь под «моментальными» подразумевались процессы, осуществление которых согласно стандартам государственных услуг возможно в течение 15 минут, а также в иные сроки до одного рабочего дня. Сокращение сроков достигается посредством

использования методов по совершенствованию процессов оказания государственных услуг. Соответственно положительная динамика по данному показателю является свидетельством успеха реформ в сфере оказания государственных услуг. [3]

Анализ деятельности государственных органов по контролю за качеством оказания государственных услуг показал, что IV квартал 2017 года местными исполнительными органами Карагандинской области и территориальными подразделениями центральных государственных органов оказано 2 977 610 услуг (аналогичный период прошлого года 2 408 713 госуслуг), Из них в бумажной форме – 564 896, через Госкорпорации – 554 804, в электронном виде – 1 928 910. Следует отметить, что наблюдается увеличение государственных услуг оказанных в электронном виде на 62,5% и Госкорпорацию 44,2%, что исключает прямой контакт услугодателя с услугополучателями, в результате чего исключаются предпосылки коррупционных рисков. Кроме того, качество оказания государственных услуг является одним из направлений оценки эффективности деятельности государственных органов.

Проведенное в рамках социологических исследований среди респондентов Карагандинской выявлено мнение общественности по поводу доступности информации о стандартах и регламентах государственных услуг. Здесь доля городского населения в Карагандинской области, позитивно оценивающего данный показатель, оказалась больше (54 %), чем сельского (35 %). Долю бесплатных услуг позволяют выявить стандарты государственных услуг. Так, на сегодняшний день к бесплатным можно отнести 145 государственных услуг.

Качество оказания государственных услуг является одним из приоритетных направлений государственной политики.

Повышение качества оказания государственных услуг - это важный аспект противодействия коррупции и повышения доверия граждан к деятельности государственных органов Республики Казахстан.

Утверждение методики в области оценки качества государственных услуг была принята трижды. Впервые она была утверждена совместным приказом Агентства от 14 июня 2010 года № 02-01-02/107 и Министерства связи и информации Республики Казахстан от 14 июня 2010 года № 87.

Во второй раз уже совместным приказом Председателя Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы от 13 января 2012 года № 02-01-02/6 и Министра связи и информации Республики Казахстан от 13 января 2012 года № 21. [4]

Наконец, действующая «Оценка качества оказания государственных услуг была утверждена совместным приказом Председателя Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы от 9 января 2013 года № 06-7/2 и Министра транспорта и коммуникаций Республики Казахстан от 10 января 2013 года № 22. [5]

В целом, анализ оценки качества государственных услуг позволяет сделать вывод о том, что, помимо оценки самого качества услуг, она направлена в большей степени на оценку мер по совершенствованию процессов оказания государственных услуг.

Список использованной литературы:

1. Назарбаев Н.А. Стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 14 декабря 2012 г. // <http://www.akorda.kz>
2. Послание Президента народу Казахстана, г. Астана, 19 марта 2004 года «К конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономике, конкурентоспособной нации» // «Казахстанская правда» от 20 марта 2004 года № 57–58.
3. Майдырова А., Муксимов С. Совершенствование процесса оказания государственных услуг в Республике Казахстан: Монография. – Астана: Акад. гос. упр. при Президенте РК, 2015. – 211 с.

4. Методика оценки качества оказания государственных услуг, утвержденная совместным приказом Председателя Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы от 13 января 2012 года № 02-01-02/6 и Министра связи и информации Республики Казахстан от 13 января 2012 года № 21 // Казахстанская правда от 19.05.2012 г. № 144–145.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Жанбекова З.Х.
к.э.н., доцент кафедры
экономической теории и ГМУ
Зейнешова Ж.
студентка 3 курса специальности
«Государственное и местное управление»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

В Послании Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» обозначены приоритеты развития отечественного здравоохранения, в частности «с ростом продолжительности жизни населения и развитием медицинских технологий объем потребления медицинских услуг будет расти. Современное здравоохранение должно больше ориентироваться на профилактику заболеваний». [1]

По последним данным, в 2017 году в стационарах страны получили лечение свыше 2,9 млн. человек, обслужено около 8 млн вызовов скорой медицинской помощи и около 92 млн. амбулаторных посещений в поликлиниках. Этот объем медицинской помощи населению оказывался бесплатно, то есть в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Поскольку показателями результативности медицинской помощи являются увеличение продолжительности жизни и снижение смертности, медицинская помощь в Казахстане успешно прогрессирует. Так, общая продолжительность жизни казахстанцев составила 72,4 года, общая смертность снизилась на 2,6%, младенческая – на 6,4%, материнская – на 5,5%, смертность от туберкулеза – на 11,8%, от несчастных случаев – на 8,7%, от онкологических заболеваний на – 5,2%.

Так, Казахстан инвестирует в здравоохранение существенно меньше, чем развитые страны мира. Сравнение основных показателей систем здравоохранения стран - членов ОЭСР и Республики Казахстан показывают, что уровень общих расходов на здравоохранение в Казахстане (3,8 % от ВВП) всё ещё отстаёт от аналогичных показателей стран - членов ОЭСР (9,4 % от ВВП), а источники финансирования отрасли не диверсифицированы.

Остаётся нереализованным принцип солидарной ответственности государства, работодателей и граждан за своё здоровье. Существующая в республике политика финансирования здравоохранения за счёт общего налогообложения нивелирует финансовое участие работодателей, а их целевой вклад в развитие здравоохранения остаётся чрезвычайно низким.

Казахстан, инвестируя на цели здравоохранения меньше средств, чем страны с аналогичным уровнем развития и развитые страны, добился гораздо большего прогресса. Так, ежегодный прирост ожидаемой продолжительности жизни при рождении составил 0,57 лет (ЕС - 0,24 года), ежегодный темп снижения материнской смертности в среднем составил 3,4 на 100 тысяч родившихся живыми, ежегодный темп снижения младенческой смертности в среднем составил 1,11 на 1 000 родившихся живыми.

Подобный прогресс демонстрирует не только эффективность инвестиций, но и указывает на возможное истощение резервов дальнейшего развития, и как следствие - снижение эффективности системы здравоохранения. Этому также способствует низкий уровень оплаты труда медицинских работников в Казахстане, составляющий 0,9 к среднемесячному заработку по стране, что в 2-3 раза ниже аналогичного показателя стран - членов ОЭСР. [2]

Процесс решения вышеуказанных проблем находится под давлением глобальных тенденций - старения населения, связанного с этим распространения хронических неинфекционных заболеваний, роста потребления медицинских услуг, и как следствие - увеличения расходов на здравоохранение.

Принятие Закона Республики Казахстан «Об обязательном социальном медицинском страховании», согласно которому граждане РК, работодатели будут обязаны перечислять взносы и платежи в «Фонд обязательного социального медицинского страхования» стало назревшей необходимостью, к примеру демографические изменения, ожидающие Республику Казахстан в обозримом будущем. Согласно недавним исследованиям, прогноз численности и структуры населения страны до 2030 года демонстрирует, что доля пожилого населения увеличится до 11,2% по сравнению с 6,9% в 2014 году. При сохранении действующих условий и с учетом роста населения это обуславливает двукратный рост государственных расходов на здравоохранение вырастут к 2030 году. Подобные демографические тенденции могут крайне негативно сказаться на обеспечении граждан страны качественной медицинской помощью. Исходя из этого, необходимость внедрения обязательного социального медицинского страхования в Республике Казахстан определена Планом институциональных реформ «100 конкретных шагов дальнейшего государственного строительства» и Посланием главы государства народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». [3]

Справедливо заметить то, что по разработке современного медицинского страхования был учтен и опыт прошлых лет. Как известно, в 1996 году в Казахстане уже была предпринята попытка введения медицинского страхования. Из этого неудачного опыта были сделаны определенные выводы: имела место серьезная неуплата взносов за неработающее население со стороны местных исполнительных органов. В свою очередь, в прошлом вся система здравоохранения столкнулась с большим количеством декларативных обязательств, не обеспеченных финансовыми средствами. Отсутствовала единая тарифная политика на оказание медицинских услуг. Не было как такового конкурентного рынка поставщиков медицинских услуг, не применялись рыночные механизмы, автономность поставщиков медуслуг отсутствовала. Кроме этого, не было подготовленных менеджеров здравоохранения. Все эти факторы привели к тому, что обязательства фонда превысили его возможности, в результате чего он был ликвидирован.

Сегодня, для избежание ошибок прошлого, предусмотрены четкие механизмы гарантий государства за сохранность активов фонда:

- регулирование деятельности фонда путем установления правительством РК норм и лимитов, обеспечивающих финансовую устойчивость фонда;
- учет всех операций по инвестиционному управлению активами фонда в Национальном Банке;
- проведение ежегодного независимого аудита;
- представление фондом регулярной финансовой отчетности;
- определение правительством перечня финансовых инструментов для инвестирования активов фонда;
- все активы фонда будут храниться на счетах в Национальном банке.

Введение социального медицинского страхования в Республике Казахстан подразумевает создание принципиально новой системы, состоящей из следующих элементов:

- субъектов социального медицинского страхования;

- совокупности норм и правил, устанавливаемых и гарантируемых государством, регулирующих отношения между субъектами системы социального медицинского страхования.

Субъектами системы обязательного социального медицинского страхования являются:

- 1) плательщики отчислений на социальное медицинское страхование;
- 2) потребители медицинских услуг (пациенты);
- 3) медицинские организации, а также физические лица, занимающиеся частной медицинской практикой;
- 4) субъекты в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;
- б) единый дистрибьютор;
- 7) Фонд социального медицинского страхования Республики Казахстан.

Формирование доходов системы социального медицинского страхования будет осуществляться за счёт следующих механизмов:

- обеспечения государством финансирования гарантированного объёма бесплатной медицинской помощи для отдельных категорий населения - детей в возрасте до 18 лет, беременных женщин, а также женщин, находящихся в отпусках в связи с рождением ребёнка (детей), усыновлением (удочерением) новорожденного ребёнка (детей), по уходу за ребёнком (детьми) до достижения им (ими) возраста трёх лет, многодетных матерей награждённых подвесками «Алтын алка», «Кумис алка», участников и инвалидов Великой Отечественной войны, а также приравненных к ним лиц, инвалидов, лиц, обучающихся по очной форме обучения в организациях образования, лиц, зарегистрированных в качестве безработных, пенсионеров;

- внесения работодателями с 2017 года обязательных отчислений на социальное медицинское страхование за работающее население в размере 5 % от ежемесячного фонда оплаты труда;

- внесения работающими гражданами с 2020 года обязательных отчислений на социальное медицинское страхование в размере 1 % от ежемесячного дохода.

Таким образом, обязательное социальное медицинское страхование может явиться одним из рычагов повышения экономической заинтересованности, ответственности организации здравоохранения и медицинских работников за конечный результат своей деятельности. Рыночные отношения в здравоохранении откроют перспективы для развития конкурентоспособности медицинских организаций и повышения уровня и качества оказываемых медицинских услуг, а также дадут толчок к развитию медицинского сервиса.

Список использованной литературы:

1. Назарбаев Н.А. «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции». Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г. // <http://www.akorda.kz>
2. Казахстан в цифрах. // Статистический сборник. – Астана, 2018
3. Назарбаев Н.А. Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее. Послание Президента Республики Казахстан от 17 января 2014 года. // <http://adilet.zan.kz>

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МАРКЕТИНГ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЛЯ КАЗАХСТАНА

Жидкоблинова О.В.
PhD, старший преподаватель

Удовлетворение потребности народа на товары и услуги является одной из главных задач всех субъектов рынка: государства, предприятий и организаций, так как от этого зависит общее состояние развития экономики страны в целом. В этих условиях резко возрастает значение применения достижений различных областей науки к практическому решению государственных задач, что в свою очередь значительно усиливает роль внедрения государственного маркетинга на практике. Маркетинг в тесном взаимодействии с другими научными направлениями выявляет потребности субъектов рыночных отношений, дает оценку ситуации на рынке и анализирует тенденции его развития, обеспечивая продвижение товаров и услуг до потребителя и организуя реализацию товаров [1, с.775]

В политическом маркетинге, как составной части государственного маркетинга, субъектами выступают политические партии и движения, объектами являются избиратели, активные социальные слои и общественные организации. Целью этого маркетинга является получение поддержки общества для достижения и удержания власти. Предлагаемые продукты - политические программы, политические лидеры и организации, идеология. Особенности рынка являются сильная конкуренция, множество соперников и значительное влияние внешних факторов (например, состояние экономики, вмешательства государства в избирательные процедуры и т.д.) [2, с.81].

В государственном маркетинге субъектами выступают государственные органы и учреждения управления на всех уровнях, при этом объектами являются граждане, социальные группы, государственные и частные организации. Товаром выступают государственные услуги, товары и социальные программы. Целью маркетинговой деятельности является их реализация и распределение. Особенности рынка определяются высокой степенью монополизации всех процессов, а также безусловным доминирующим влиянием бюрократии и правовых норм, устанавливаемых самим же государством.

Сфера государственного обслуживания даже в условиях развития частной собственности очень широка. К государственному сектору в любом случае будут относиться судебная система и армия, силовые министерства, система образования, институты социального обеспечения, биржи занятости, пожарная охрана и т.д. Государство обширно представлено в сферах производства (например, оборонного) и социальных услуг [3, с.79].

Маркетинг в государственном управлении имеет свою специфику, которая определяется следующими основными чертами:

- не вполне рыночный характер отношений;
- маркетинговая деятельность весьма масштабна по сфере действия, рассчитывается на длительные периоды, происходит в сравнительно стабильных условиях и привлекательна для предпринимателей;
- значительная часть активности протекает в форме участия в конкурсных процедурах (открытых аукционах, тендерных торгах);
- маркетинг реализуется в условиях более высокой, чем в коммерческой сфере, открытости и контролируемости со стороны общества. В этой связи важнейшую роль приобретают коммуникационные инструменты маркетинга, в частности, PR-технологии;
- высокая зависимость рынка государственных заказчиков от положений нормативных актов, решений, принятых органами власти, политической конъюнктуры.

Поэтому повысить эффективность государственного управления без активного использования маркетинга представляется достаточно проблематичным, а сложность рыночных процессов и особенности участие в них государства требуют в настоящее время

выделение в системе маркетинга такой его разновидности как государственный маркетинг [4, с.13].

Государство как субъект маркетинга рядом с продавцами и потребителями выполняет на рынке специфическую роль. Не удовлетворяя непосредственно потребности потребителей, оно должно регулировать этот процесс и оказывать содействие эффективному достижению компромисса интересов с минимальными затратами общества. Это обусловлено необходимостью рассматривать экономические и социальные процессы в единстве и взаимодействии. При этом государство в отличие от отдельного предприятия заинтересовано в эффективном функционировании экономики в целом.

С другой стороны, государство можно рассматривать с точки зрения предоставления гражданам важных социальных услуг (здравоохранение, просвещение, безопасность, охрана окружающей среды и т.п.). Вышеприведенные обстоятельства указывают на необходимость обеспечения маркетингового подхода к государственному управлению, как в целом, так и при проведении отдельных экономических реформ.

Рассмотрим опыт зарубежных стран в использовании маркетингового подхода к государственному управлению.

Цель своей деятельности представители международного агентства развития бизнеса Департамента Торговли и Предпринимательства Новой Зеландии представляют так: «Мы поддерживаем наших национальных производителей для увеличения ими глобального рыночного охвата и роста международной конкурентоспособности, без которой невозможен успех. Мы используем наши связи и влияние, как правительственной организации во имя поддержки Новозеландского бизнеса и применяем знания экспертов для развития наших компаний на глобальном рынке. Мы связываем бизнес с экспертами для увеличения эффективности и оперативности, стимулирования инновационного подхода, усовершенствование стратегии, усиления лидерства и доступа к рынку капитала для того чтобы они могли развиваться, расти быстрее, чем они бы сделали это без нашей помощи».

Каковы же практические результаты такого подхода? В течение только одного 2014 года, меры по интенсификации поддержки национального производителя, при выходе за рубеж, привели к росту доходов клиентов экспортирующих компаний в Новой Зеландии с 25,7 до 794 млн. долларов.

Какими же инструментами пользуются структуры по стимулированию экспортной деятельности?

Например в Канаде, помимо традиционных финансовых стимулов в виде кредитных средств, выделяемых экспортерам на развитие бизнеса, интересным является предоставление финансирования для клиентов этих компаний в различных странах под более низкий процент и на гораздо более выгодных условиях, чем местные банки. Таким образом, если у покупателя внутри какой-либо страны будет альтернатива приобретения местного оборудования или канадского, то Департамент экспортного развития Канады предложит ему средства и предоставит рассрочку на более выгодных условиях, чем национальный производитель. Аналогичным образом действуют экспортное агентство королевства Дании.

Экспортные агентства оказывают консультационную поддержку по самому широкому спектру вопросов. Таких как, стратегия, внедрение инноваций, прогнозирование, оценка рисков. Датское экспортно-кредитное агентство осуществляет анализ макроэкономической ситуации и строит прогнозы. Организация оказывает консультационную поддержку экспортерам, предоставляя интересующую их информацию.

Сотрудники агентств помогают своим клиентам разрабатывать коммуникативные кампании, анализировать информацию, налаживать контакты с маркетинговыми агентствами в других странах.

Одну из самых важных ролей при выходе на зарубежные рынки играют связи. В Дании функционирует структура Danish Trade Council при поддержке Министерства иностранных дел, которая помогает экспортерам находить необходимые контакты в других странах.

Правительство Австралии предоставит 2 450 000 долларов в течение двух лет, чтобы помочь с обучением для владельцев бизнеса малых и средних предприятий и их сотрудников, чтобы лучше понять экспорт и узнать, как получить доступ и воспользоваться новыми торговыми соглашениями с крупнейшими партнерами страны в Азиатском регионе.

Что касается финансовой поддержки маркетинговых затрат, то ежегодно каждый австралийский экспортер может рассчитывать на 50% компенсации затрат на продвижение своей продукции в других странах на общую сумму в размере 15000 долларов.

Таким образом, можно сделать вывод, что экспортеры в некоторых странах получают финансовую, информационную, в контексте того, что стоит экспортировать, сбытовую, в контексте целевого финансирования зарубежных клиентов под товарные кредиты и коммуникационную поддержку. [5]

Также можно выделить широкое применение методов программно-целевого управления с целью разработки программ социально-экономического развития территорий, в которых ключевыми целями выступают поиск и продвижение конкурентных преимуществ территорий, повышение уровня экономической безопасности и стабильности на основе аккумулирования внутренних ресурсов и возможностей. Важную роль в подобной практике имеют организационные структуры, осуществляющие данную работу, например, на уровне администраций штатов США [6, с.177].

В большинстве стран Европы цели социально-экономического развития территорий переданы на уровень муниципалитетов. Например, в Великобритании развивается так называемый локальный императив, согласно которому «экономическое оживление лучше всего обеспечить посредством локального развития, нежели экзогенного перераспределения деятельности и ресурсов. Отсюда – необходимость приближения политики к местным центрам принятия решений» [7, с.12].

Следующий интересный для Казахстана инструмент в государственном маркетинге - инициация разработки маркетинговых программ развития территорий бизнес-сообществом или общественностью. Например, в Канаде существуют корпорации экономического развития, созданные на основе общественно-частного партнерства. Для реализации программ местного развития они привлекают средства бизнеса, функционирующего в рамках конкретных территорий. Во Франции общественность создает правовые публичные коммуны, которые разрабатывают программы социально-экономического развития территорий. Примечательно, что в работе французских коммун существенную роль играет местное лидерство; как правило, в коммуны входят видные общественные деятели, политики, почетные граждане, выступающие инициаторами или «контролерами» принимаемых решений.

Основным преимуществом паритетного направления является клиентоориентированность. Общественные организации по продвижению интересов территории независимы от муниципалитета. Они, как правило, функционируют в рамках горизонтальных (проектных) организационных структур, что позволяет принимать решения, основанные на принципах рационализма, согласования интересов и в высокой степени ориентированные на потребителя продукта территории. Другое важное преимущество – в широком использовании моделей общественного вовлечения. Подобные организации открыты для инициативы, исходящей от всех сегментов территории: населения, бизнес-структур, общественных организаций, муниципалитета. [8, с.23].

Зарубежный опыт предлагает разнообразные примеры эффективных маркетинговых стратегий и программ, ориентированных на комплексное развитие регионов, стимулирование приоритетных отраслей, обеспечение привлекательности для целевых аудиторий. Данные стратегии предполагают альтернативные варианты маркетингового развития и построения моделей взаимодействия стейкхолдеров, при этом они сконцентрированы на достижении маркетинговых целей территорий, подробно формулируя стратегическое видение, задачи, конкретные инструменты и показатели эффективности, носят подробный и проработанный характер [9, с.19]

Например, цель стратегического плана маркетинга г. Саскатун (Канада) заключается в позиционировании региона посредством брендинга на различных рынках, представляющих интерес для установления партнерских отношений, а также в расширении осведомленности населения о происходящих событиях, разработке ряда мер в поддержку предлагаемых инициатив и сопровождающих их стратегий.

При этом в качестве приоритетной выбрана сфера культуры ввиду ее доминирующей роли для новой экономики. Стратегия была подготовлена путем реализации нескольких этапов. Для формирования представления о восприятии города сообществом, об основных ценностях, идеях и возможностях развития бренда были изучены целевые рынки и организовано внутреннее исследование. Используя информацию, полученную в ходе данного этапа, команда консультантов разработала бренд, включая слоган и логотип территории. Продвижение эффективного (с позиций достижения интересов ключевых групп местного сообщества) бренда определено как наиболее важная часть стратегии, ввиду этого его потенциал был протестирован руководящим комитетом в режиме онлайн с фокус-группой респондентов из Северной Америки и Канады. На основе полученных данных был предложен стратегический план развития, разработан подробный список возможностей для использования новых брендов Саскатуна, а также комплекс краткосрочных и долгосрочных стратегий.

Выявленные возможности нового бренда были соотнесены с информацией, собранной в ходе проведения фокус-группы и интервью. В результате была сформирована коммуникационная стратегия, определены мероприятия по продвижению нового образа и бренда Саскатуна, назначены ответственные лица и органы, разработана система оценки эффективности для каждого этапа реализации плана. Стратегия маркетинга Саскатуна – это пример ориентации на бренд и коммуникации, интеграцию внутренних и внешних стейкхолдеров (заинтересованных групп), укрепление доверия и усиление социокультурной идентичности жителей. [10, с.19]

Стратегический маркетинговый план г. Касл-Рок (США) ориентирован на:

- ускоренное развитие городской экономики; создание льготных условий для ведения бизнеса;
- стимулирование розничного сектора;
- привлечение инвестиций.

Работа над проектом началась с оценки бизнес-возможностей города и существующих перспектив, создания конкретного плана, определяющего потребности в инфраструктуре и включающего оценку стоимости стратегических изменений. В результате был подготовлен план мероприятий по изменению структуры собственности, продаже или аренде готовых объектов недвижимости, формированию конкурентного предложения и ряда стимулов для привлечения бизнеса при всесторонней поддержке местных компаний.

Дополнительные действия были направлены на модернизацию имиджа города и его окрестностей в глазах посетителей и туристов, также был представлен проект по облагораживанию центральных улиц с улучшением освещения, озеленения и т. д. Стратегический план маркетинга определяет средне- и долгосрочные инициативы, а также необходимые действия для достижения поставленных целей. Он направлен на

комплексное развитие бизнес-сектора, создание комфортных условий (шаговой доступности) для жизни и удовлетворения потребностей местного населения.

Стратегия маркетинга г. Касл-Рок – это пример ориентации в первую очередь на бизнес-сообщество, на поддержание баланса интересов местных и привлекаемых иностранных региональных компаний [11].

В целях выявления новых источников дохода и определения рекомендаций по привлечению дополнительного капитала, включая получение дохода от корпоративного партнерства, разработан стратегический план маркетинга г. Финикс.

Для достижения поставленных задач в плане отражены:

- программные принципы и политика;
- мероприятия по инвентаризации существующих и перспективных материальных и нематериальных маркетинговых активов;
- приоритеты рыночно ориентированного развития;
- потенциальные ресурсы;
- программа маркетинговых мероприятий.

При проведении исследования, лежащего в основе маркетингового плана, были задействованы представители различных ведомств. В результате ими были определены различные модели корпоративного сотрудничества для привлечения максимального количества компаний в различные сектора экономики в соответствии с их интересами и возможностями города. Кроме того, был сформирован перечень маркетинговых привилегий и дополнительных возможностей (варьирующихся в зависимости от типа партнерства), предоставляемых городом бизнес-партнеру в случае заключения партнерства и уплаты муниципального вноса. Для координации стратегического маркетинга в администрации г. Финикса было организовано штатное подразделение, занимающееся организацией, продвижением, юридическим сопровождением и контролем за исполнением, при этом расширение данного отдела происходило по мере привлечения новых партнеров. [12]

Таким образом, изученный опыт показал, что государственный маркетинг должен стать неотъемлемой частью системы государственного управления в Республике Казахстан, а его основной задачей должно являться максимальное удовлетворение потребностей населения за счет собственных производителей, для которых государство должно создать наиболее благоприятные условия развития. С этой целью должна быть разработана стратегия и тактика поддержки национального производителя на внутреннем и особенно на внешнем рынках, тем самым государственный маркетинг, безусловно, будет важным фактором, влияющим на стабильное процветание и благосостояние нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Камалова А. Государственный маркетинг как фактор, влияющий на укрепление макроэкономических показателей страны // International Conference on Eurasian economies. – 2015. – с.775-779
2. Окландер М. (2003). «О государственном маркетинговом регулировании» // Экономика Украины. - №4. - с. 80-81.
3. Котляров И. Д.(2012). «Сущность услуги как экономического блага» // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». № 3. – с. 79-86.
4. Сафрин А.А. (2013). Маркетинг в органах государственной власти: анализ: Москва. – с. 179.
5. Окландер И. Государственный маркетинг. Часть четвертая. Зарубежный опыт. // <http://igoroklander.com>
6. Кузнецова В.П. Зарубежный опыт территориального маркетинга и его развитие // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2012. – №2. – с.177

7. Bryson, I. Applying private sector planning in the public sector. Strategic planning: threats and opportunities for planners. – Washington, DS: Planning Press (APA), 2013. – p. 15.
8. Hoefsloot, A.M. Successful examples of participatory region planning at the meso-level / A.M. Hoefsloot, L.M. Berg., 2014 – p.131.
9. Фролов Д.П., Луговая О.А. Эталонная маркетинговая стратегия региона: синтез лучших мировых практик // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. - №1. – с. 18-32
10. Cultural Tourism & Marketing Strategy Saskatoon. Saskatoon, Saskatchewan, Canada. - 2007.
11. Strategic marketing plan «Overcoming Development Barriers and Positioning Castle Rock for Success». Chabin Concepts, Inc. and Marketek, Inc. City of Castle Rock, Washington. - 2004.
12. Strategic Marketing Plan. An Analysis of the Opportunities for the City of Phoenix to Generate Revenue From Corporate Partnerships and the Strategies to Maximize Those Opportunities. The Pathfinder Group, The City of Phoenix. - 2010.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ибитанова К.К.
ст. преподаватель кафедры
«Экономика и предпринимательства»
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза,

Сегодня перед Казахстаном поставлена задача по вхождению в 30-ку самых развитых стран мира, которая требует нового инновационного развития и ускоренного технологического обновления.

В своем Послании народу Казахстана Глава государства особое внимание обратил на эффективность взаимодействия государства, частных предприятий и организаций по отдельным направлениям цифровизации. Нужно создавать условия для широкого внедрения бизнесом цифровых технологий [1].

Новая цифровая революция изменяет сегодняшние способы производства, цепочки поставок и цепочки создания добавленной стоимости.

Индустрия 4.0, один из драйверов цифровой трансформации промышленности, представляет собой концепцию организации производства, где дополнительная ценность обеспечивается за счет интеграции физических объектов, процессов и цифровых технологий, при которой в режиме реального времени осуществляется мониторинг физических процессов, принимаются децентрализованные решения, а также происходит взаимодействие машин между собой и людьми.

Сквозная цифровизация всех физических активов и их интеграция создают основу для перехода от массового производства к массовой индивидуализации, повышается гибкость производства, сокращается время освоения новой продукции, что позволяет реализовывать новые бизнес-модели и применять индивидуализированный подход работы с клиентами. Все это в значительной степени повышает эффективность и конкурентоспособность предприятий промышленности [2].

Одна из главных задач современной фирмы - опережать конкурентов. Чтобы сохранить конкурентоспособность на сегодняшнем рынке, нужно добиваться повышения выручки с наименьшими затратами - и именно здесь на помощь приходит совершенствование информационного обеспечения управления фирмы.

Принятие управленческих решений часто вызывает затруднения из-за отсутствия у руководителей адекватной информации, необходимой для их обоснования. С этих

позиций, правильность принимаемых управленческих решений и, как следствие, достижение стратегических и тактических целей предприятия, во многом обусловлены и зависят от достоверности циркулирующей на предприятии информации, от рациональности информационной инфраструктуры [3, с 27].

ТОО «Қарағанды Су» обеспечивает бесперебойное водоснабжение и водоотведение г.Қарағанды. Система водоотведения и очистки стоков ТОО «Қарағанды Су» принимает и очищает сточные воды г.Қарағанды.

Общая протяженность канализационных сетей, находящихся на балансе ТОО «Қарағанды Су», составляет 637 км.

Источником водоснабжения г. Қарағанды является канал им. К.Сатпаева - это поверхностный источник. Годовой забор воды из Канала составляет 74 млн.кубометров в год.

ТОО «Қарағанды Су - снабжает питьевой водой г. Қарағанду, г. Темиртау, пос. Актас и ТЭЦ-3, принимает и очищает стоки г.Қарағанды и пос. Актас.

Водопроводная сеть - один из наиболее важных элементов системы водоснабжения. Система водоснабжения: перекачивающих насосных станций - 6 шт.; подкачивающих насосных станций - 86 шт. Схема водоснабжения города разбита на две зоны из-за отдалённости районов.

Водопроводные сети: Протяжённость водопроводных сетей по г. Қарағанде составляет – 1006 км. Проектная производительность водоочистных сооружений составляет 650 тыс. м3/сутки питьевой воды.

На балансе предприятия состоит 9 канализационных насосных станций (КНС).

В 2013 году по инвестиционной программе произведена модернизация двух модульных канализационных насосных станций № 3 и № 4 с погруженными насосами фирмы «Grundfos».

Основные виды деятельности:

- услуги водохозяйственной системы;
- услуги канализационной системы.

Оказываемые услуги относятся к разряду жизненно необходимых. В силу характера оказываемых услуг предприятие имеет статус естественного монополиста, его деятельность контролируется Департаментом Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства национальной экономики Республики Казахстан по Карагандинской области, что накладывает некоторые специфические ограничения на методы работы с рынком и потребителями, а также на формирование ценовой политики.

Иные виды деятельности ТОО «Қарағанды Су»:

- доставка воды на хозяйственно-питьевые нужды специализированным транспортом от точек водозабора;
- услуги на внутридомовых системах и приборах учета;
- услуги на наружных сетях и сооружениях;
- услуги по анализу воды;
- возмещение затрат на очистку нерегламентированных сбросов загрязнений, превышающих предельно-допустимую концентрацию (ПДК);
- реализация ТМЦ (реализация ила);
- ликвидация аварий и замена участков трубопроводов на сетях физических и юридических лиц и бесхозных сетях;
- новое подключение к водоканализационным сетям согласно заявкам потребителей;
- разработка и оформление технических условий на установку и подключение водомеров юридических лиц;
- подтверждение и пролонгация ранее выданных технических условий на установку и подключение водомеров юридических лиц;
- ликвидация аварий и засоров на канализационных сетях юридических и

физических лиц;

- очистка септиков юридических и физических лиц;
- повторное подключение физических лиц к канализационным сетям после отключений за неуплату;
- установка приборов учета холодной воды на сетях юридических и физических лиц;
- ремонт и регулировка водосчетчиков юридических и физических лиц.

Таблица 1 Основные показатели деятельности ТОО «Қарағанды Су»

Наименование	Ед. изм.	Водоснабжение	Канализация
Производительность комплексов водоподготовки и приемки стоков (проектная / фактическая)	тыс.м ³ /сутки	650 / 196 (30%)	232 / 112 (48%)
Протяженность сетей, в том числе: доверительное управление оперативное обслуживание	км	1 040	691
		23,2	7,4
		17,7	10,2
Количество насосных станций, в том числе главные	ед	96	10
		6	9
Подкачивающие, в том числе: доверительное управление оперативное обслуживание	ед	90	
		2	1
		2	
Воздушные и кабельные линии электропередач	км	77	
Электрические подстанции	ед	15	
Численность персонала	чел	2378	
Количество потребителей физических лиц	абонент	177 815	
Количество потребителей юридических лиц	абонент	5 745	
Примечание Составлено автором на основе материалов ТОО «Қарағанды Су»			

ТОО «Қарағанды Су» осуществляет деятельность на основании разрешительных документов – государственных лицензий.

Численность персонала ТОО «Қарағанды Су» на 2015 – 2017 годы утверждена в количестве 2 378 человек, в том числе:

- на услуги водохозяйственной системы – 1 531 человек, из них 1486 человек производственный персонал;
- на услуги канализационной системы – 840 человек, из них 795 человек производственный персонал;
- на услуги по передаче и распределению электрической энергии – 7 человек, относимые к производственному персоналу.

Весь персонал ТОО "Қарағанды Су" задействован на оказание регулируемого вида услуг.

На балансе ТОО «Қарағанды Су» числятся основные средства остаточной стоимостью 13429 449 тыс. тенге, из них наибольший удельный вес занимают здания и сооружения – 82,9 %, далее машины и оборудование – 7,3 %. Практически все числящиеся на балансе ТОО «Қарағанды Су» основные средства задействованы в регулируемой деятельности.

Доходы от основной (регулируемой) деятельности занимают 82,9 % в общих доходах ТОО «Қарағанды Су», соответственно иная деятельность занимает 17,1 % в общих доходах. Удельный вес расходов от основной деятельности составляют 81,9%, общие и административные расходы 3%, расходы от неосновной деятельности- 15,2%.

Информационное обеспечение деятельности предприятия в ТОО «Қарағанды Су» - это осуществление действий по предоставлению своевременной, достоверной и полной информации субъекту управления (руководителю) с заданной периодичностью.

Качественное информационное обеспечение одна из главных задач управленческой деятельности предприятия ТОО «Қарағанды Су».

Точная и своевременная информация позволяет предприятию увеличить объем прибыли, быть конкурентоспособным, принять решение в максимально короткие сроки, быстрее выполнять свои обязанности.

Для эффективного информационного обеспечения деятельности предприятия в ТОО «Қарағанды Су» создана автоматизировано-информационная служба (АИС)

В ТОО «Қарағанды Су» с 2010 г функционирует центральная диспетчерская служба (ЦДС) являющаяся самостоятельным структурным подразделением предприятия и может быть ликвидирована приказом первого руководителя предприятия.

Для работы с потребителями по телефонам и проведения разъяснительной работы (предоставление информации по расходам, давлению, принятию заявок на подвоз воды, проведение корректировок по начислению) была организована отдельная дополнительная круглосуточная телефонная «горячая линия» ТОО «Қарағанды Су».

При ТОО «Қарағанды Су» работает Пресс-служба, являющийся самостоятельным структурным подразделением предприятия.

Каждое предприятие использует собственную, обособленную от других коммунальных служб, базу данных потребителей услуг.

Помимо этого, каждый из поставщиков услуг вынужден взаимодействовать со всеми банками по сбору платежей.

Если проанализировать данную ситуацию с точки зрения потребителя, то население для оплаты получаемых услуг вынуждено взаимодействовать с каждым из поставщиков этих услуг в отдельности. Ежемесячно потребителю доставляется порядка 6-7 квитанций. Каждый поставщик полностью выполняет свои обязательства по печати, доставке и обработке информации по платежам потребителей.

Предложение по объединению всех услуг, получаемых потребителем, в едином документе, было высказано Главой государства на одном из совещаний, посвященных развитию столицы, и было оформлено в виде протокольного поручения акиму Астаны.

Это стало толчком к внедрению единого платежного документа, что, в свою очередь, способствовало созданию и дальнейшему развитию единых расчетных центров не только в столице, но и других городах Казахстана. Такие центры созданы в Кзыл-Орде, Степногорске, Рудном, и других городах.

В Караганде, в 2013 году крупнейшие поставщики коммунальных услуг ТОО «ҚарағандыЖылуСбыт» и ТОО «Қарағанды Су» в целях улучшения качества обслуживания, оптимизации затрат и совершенствования сервисного предоставления услуг потребителям приняли решение о необходимости внедрения Единого платежного Документа (ЕПД).

Для совершенствования информационного обеспечения деятельности ТОО «Қарағанды Су», имеются три основных варианта.

Первый путь - разработка системы собственными силами. Этим путем уже работает предприятие. Для автоматизации расчетов применяются процедуры, написанные средствами офисных программ. Однако при усложнении бизнеса, эти средства перестают удовлетворять, поскольку не предполагают управление данными. Создание же полноценной системы требует не только расхода больших средств и времени. Необходимо еще централизованное грамотное стратегическое управление развитием проекта. Предприятию своими силами разработать систему, которая могла бы продолжительное время ее обслуживать, нелегко.

Второй путь - приобретение универсальной системы или пакета прикладных программ. Выбор систем такого рода ограничивается, в основном, бухгалтерскими

программами. Причина заключается в том, что бухгалтерский учет имеет строгую и консервативную методологию. Несмотря на частые изменения законодательства, форм отчетных документов, принципы и структура данных остаются практически неизменными. Коммерческая же деятельность отличается большим разнообразием, сильно варьируется сама логика работы, причем это бывает связано не, только с видами деятельности.

Поэтому, универсальных пакетов для комплексной автоматизации коммерческой деятельности, а не только бухгалтерии, немного. Как и бухгалтерские программы, они требуют настройки. Большая их часть «выросла» из бухгалтерских программ и является их развитием. Решение о приобретении универсальной системы позволяет относительно небольшими средствами решить многие проблемы, связанные с информационным обслуживанием бизнеса. И этот путь нами решается. Мы можем выбрать третий путь решения проблемы внедрения информационных систем.

Третий путь заключается в делегировании функций и полномочий по внедрению информационных технологий внешним организациям (аутсорсинг). Этот современный подход пока редко применяется в наших условиях.

При правильном выборе фирмы-исполнителя достигаются ощутимые преимущества:
- экономия средств за счет применения решений, ядро которых прошло успешное внедрение в других фирмах. Цена таких систем ниже, чем у систем, разрабатываемых «с нуля», профессионализм исполнения, сервисная поддержка, возможность развития системы в соответствии с усложнением бизнеса. Хотя имеются и потенциальные опасности: потеря возможности развития системы, опасность потери информации из-за незнания внутренней структуры данных, зависимость сопровождения от благополучия фирмы-исполнителя.

Современные IT- решения помогли предприятию организовать бизнес-процессы с новым уровнем эффективности.

Снизился объем ручной работы с документами - в предприятии формируется отчетность, ведется документооборот, планируется техническое обслуживание в электронном виде.

Улучшилось взаимодействие различных подразделений, усилился контроль закупки и расходования запасов, повысились оперативность и прозрачность принятия решений.

Список использованной литературы:

1. Послания Президента народу Казахстана от 31 января 2017 «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».
2. Программа «Цифровой Казахстан 2017-2020». Астана. 2017.
3. Экономика и бизнес / Под. ред. В.В. Камаева, - М.: Издательство, МГУ, 2011.
4. Материалы ТОО «Қарағанды Су» (info@kar-su.kz)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА.

Абдурахманова З.А.
магистр экономических наук,
старший преподаватель
кафедры «Туризм и ресторанное дело»
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

За последние несколько десятилетий гостиничная индустрия изменилась до неузнаваемости, в современных условиях в этой сфере деятельности, как никогда, имеются большие возможности, как для успеха, так и для неудач. Современные гости

ожидают от гостиничного предприятия высоких стандартов обслуживания, таким образом, всё это ставит перед руководителями гостиничных предприятий, чьё основное внимание до недавнего времени было сосредоточено на оперативном управлении производством, новые задачи. В современных условиях выделяют ряд политик: финансовую; социальную; экологическую; техническую политики в области качества. Особо следует выделить роль политики в области качества, так как сложившийся в современной практике менеджмента подходы предлагают управление средством размещения на основе качества, и распространение методологии менеджмента качества на всю систему общего менеджмента предприятия. В условиях рыночной экономики средства размещения конкурируют друг с другом за привлечение инвестиций, и в этой связи они заинтересованы в повышении своего рейтинга, улучшении имиджа и усилении привлекательности. В этом отношении качество предоставляемых гостиничных услуг играет важную роль не только привлекая туристов, но и являясь важным фактором повышения рейтинга средства размещения. Проблемам развития национальных экономик отдельных стран посвящено много научных трудов, в т.ч. особенностям оценке влияния на их развитие и другие. Интерес к данной проблеме подогревает не только утверждение ученых, что в современных условиях «совокупность обретает совершенно иное качество», что требует своего изучения, но и противоречивость научных суждений: с одной стороны, функционируют как самостоятельные элементы мировой экономической системы, но с другой стороны выдвигает процесс на первый план новые проблемы. [1,6с]

Если рассмотреть Казахстан в средневековье, то различные средства размещения путешественников имелись уже на территории Казахстана в крупных городах, расположенных на торговых путях, тогда они назывались караван-сараями, где их содержали в большинстве своем состоятельные люди, в караван-сараях тогда были отдельные помещения для приготовления пищи, проживания путников, хранилища для вещей, хлев, а владельцы караван-сарая брали с останавливающихся путников определенную плату.

В кочевых же областях (а почти весь Казахстан был большой кочевой территорией) гостиничное хозяйство, как таковое, не появилось и это связано с менталитетом населения: по традиции, святым долгом кочевника считалось дать бесплатный приют любому путнику по всем правилам гостеприимства, его самого, когда он будет в пути. [2, 67с]

Рассмотрев два периода развития индустрии, перейдем к новому этапу, в новое время (XVI в. — начало XX в.) К XVI веку относится открытие первых кофеен, ставших центрами культурной и литературной жизни того времени, их появлению способствовало распространение в Западной Европе таких экзотических напитков, как кофе и чай, число которых, в крупных городах, достигало нескольких десятков.

Вступившие на землю Американского континента европейские переселенцы принесли с собой тот опыт строительства и управления постоянными дворами и тавернами, который был накоплен ими за столетия, если взять с точки зрения архитектуры, расположения, предлагаемого обслуживания американские постоянные дворы и таверны во многом напоминали европейские.

На рубеже XIX-XX веков индустрия гостеприимства превращается в важную отрасль, где строительством гостиниц, подготовкой кадров, вопросами ценообразования начинают заниматься гостиничные объединения, синдикаты, акционерные общества, корпорации, в начале XX века наиболее заметными среди них были Лондонский синдикат владельцев гостиниц, французский "Союз хозяев гостиниц", в 1906 году организовывается Международный союз владельцев гостиниц, объединивший владельцев 1700 гостиниц из различных стран мира.

В период после октябрьской революции в связи развитием производственной и непромышленной сфер началось строительство гостиниц, уже приближенных к их современному облику, в 1935 г. в Караганде была построена гостиница «Чайка», к слову,

первой гостиницей на территории г. Алматы стала, построенная в 1937 г., гостиница «Иссык», в конце 50-х начале 60-х годов началось строительство гостиничных зданий. В 70-х-80-х годах сданы в эксплуатацию гостиницы улучшенного образца, высшего класса и комфортности - «Алма-Ата», «Казахстан», «Отрар», «Достык» и др., однако все эти гостиницы работали в условиях планового хозяйствования.

Развитие предприятий гостеприимства в XIX веке связано с развитием туризма, который в свою очередь способствовал возникновению и развитию гостиничного бизнеса, на морских побережьях, возле источников с минеральной водой, в живописных местах разворачивается строительство крупных и мелких гостиниц, постепенно совершенствуется их техническое оборудование, создаются комфортабельные условия для гостей, меняются формы и методы обслуживания.

В крупных европейских городах гостиницы начинают использовать и для других целей, в том числе в них устраивают казино, проводят пресс-конференции, приемы. Туризм и возрастающая с каждым годом гостиничная база превратились в «индустрию услуг», которая в сочетании с «индустрией развлечений» стала источником крупных доходов, получения прибыли. [3, 167с]

Современная «индустрия гостеприимства» включает в себя такие объекты, как: отели, рестораны, бары, курорты, игорные дома, казино, оздоровительные комплексы. В период современности управление качеством обслуживания и услуг выходит на относительно новый уровень, где одной из первостепенных задач индустрии гостеприимства является предоставление качественных услуг, высокий уровень сервисного обслуживания, тогда как роль менеджмента в этой связи стала просто неопределима колоссальной.

Основные тенденции последних лет, следует отметить, что на фоне спровоцированного кризисом падения спроса на услуги гостиничных организаций, а также усилением конкурентной борьбы на рынке сервисных услуг, гостиничный бизнес стал больше уделять внимания уровню качества обслуживания, внедрению различных маркетинговых акций, заключающихся в предложении разного рода скидок, бонусных программ, различных вознаграждений. Стремление к развитию бизнеса становится повседневной заботой для многих участников рынка гостиничных услуг. Чтобы выстоять в конкурентной борьбе и расширяться, гостиничному предприятию необходимы средства: доход и прибыль. Поэтому возрастает потребность в использовании эффективных методов управления гостиницей, позволяющих добиться высоких результатов и создать конкурентные преимущества.

В современном мире залогом достижения успеха развития индустрии гостеприимства является определение нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности потребителя более эффективными, чем у конкурентов, способами, также менеджмент и маркетинг — это две взаимосвязанных и дополняющих друг друга сферы деловой активности. В настоящее время эволюция маркетинга связана с тенденциями развития современного рынка, в частности, с ростом значения таких факторов, как качество товара и услуг, приверженность потребителей к торговой марке и фирме, развитие глобальных систем бронирования услуг, ориентация на высокие технологии, создание стратегических альянсов, этические стандарты в деятельности предприятия и т.д. При этом если учесть, что тенденциям развития предприятий индустрии гостеприимства, получившим развитие в последние десятилетия, следует отнести:

1. Углубление специализации гостиничного и ресторанного предложения.
2. Образование международных гостиничных и ресторанных цепей.
3. Развитие сети малых предприятий.
4. Внедрение в индустрию гостеприимства новых компьютерных технологий.
5. Внедрение мировых стандартов.

6. Самое важное, это тенденции омоложения кадров гостиницы, так как считается, что молодые работники лучше справляются с новшествами, легче адаптируются к изменениям. [4, 258с]

Развивая национальный рынок гостиничных услуг, следует также рассматривать перспективы его развития на международном уровне. Гостиничная организация из одной страны, имея небольшое превосходство у себя на родине в предоставлении услуг над местными организациями, в другом государстве при правильном подходе может получать сверхприбыли. В этой связи необходимо создать такие преимущества, которые будут выделять и отличать данную гостиницу от других, либо в политике качества предлагаемых услуг, либо в ценовом сегменте, либо в том и другом, не забывая при этом о соотношении «цена-качество». Рассматривая услуги индустрии гостеприимства, следует отметить, что это один из крупнейших и широко представленных в международном масштабе бизнесов и видов деловой активности, в котором сконцентрирован огромный капитал и есть все предпосылки для дальнейшего устойчивого развития.

Поэтому тенденцией развития мирового гостиничного хозяйства является движение к созданию единого планетарного рынка гостиничных услуг или глобализация. И, хотя мы говорим «тенденция», глобализация для гостиничной индустрии - уже почти свершившийся факт. Оперирование на международной арене не ново для гостиниц с тех пор, как появился международный туризм и были развиты транспортные средства. С этих пор индустрия гостеприимства развернулась на международном рынке, где китайский путешественник может перелететь из Нью-Йорка в Лондон на индийских авиалиниях и остановиться в гостинице канадской компании. Современная гостиница призвана создать комфортабельные условия для ночевки туриста и предоставить ему ряд дополнительных услуг. Республика стала менее привлекательной для зарубежных гостей, что в основном объясняется неразвитостью инфраструктуры туризма и слабой материально-технической базой отрасли.

В современных условиях развития гостиничного бизнеса предполагает широкое использование новейших технологий, как в области введения новых гостиничных услуг, так и новые способы продвижения. Совершенно очевидно, что введение инновационных технологий стало неотъемлемым условием повышения конкурентоспособности гостиничного предприятия и улучшения качества обслуживания.

На сегодняшний день в гостиничной индустрии используется достаточно много новейших компьютерных технологий: глобальные компьютерные системы резервирования, интегрированные коммуникационные сети, системы мультимедиа, Smart Cards, информационные системы менеджмента и др. На казахстанском рынке представлены в основном такие системы глобального резервирования как: Amadeus, Galileo, Wordspan.

Наибольшее влияние современные компьютерные технологии оказывают на продвижение гостиничного продукта. Так, в области рекламы широкое распространение получила прямая рассылка гостиничной информации по электронной почте и создание своих собственных сайтов в Интернете.

Одним из основных направлений инновационных технологий в гостиничном бизнесе является внедрение мультимедийных технологий, в частности справочников, буклетов, каталогов. Применение мультимедийных технологий дает возможность оперативно предоставлять потенциальному гостю информацию об отеле и, тем самым, позволяет быстро и безошибочно выбрать тот гостиничный продукт, в котором нуждается гость.

Разработка программ автоматизации деятельности гостиницы, ресторанов и других подразделений гостиничного предприятия приводит к существенным изменениям в менеджменте, а также повышает качество обслуживания. Проблема обеспечения безопасности гостиничного предприятия также решается с помощью инновационных технологий. [5, 98 стр]

Сегодня индустрия гостеприимства (включая туризм, отельный и ресторанный бизнес) развивается динамичнее других отраслей мировой экономики. По мнению

аналитиков, к 2020 году туризм станет самым крупным бизнесом в мире, что соответственно приведет к росту числа рабочих мест и возможности сделать карьеру в этой сфере. В Концепции развития туризма в Республике Казахстан говорится, что туризм играет одну из главных ролей в мировой экономике. По данным Всемирной Туристской Организации (ВТО), он обеспечивает десятую часть мирового валового национального продукта, свыше 11 процентов международных инвестиций, каждое 9-е рабочее место в мировом производстве и Казахстан, с его огромными природными ресурсами, имеет уникальную возможность занять свою нишу на мировом туристском рынке. Все это свидетельствует о том, что туризм может и должен стать доходной отраслью казахстанской экономики.

В современных условиях развития гостиничного бизнеса предполагает широкое использование новейших технологий, как в области введения новых гостиничных услуг, так и новые способы продвижения. Совершенно очевидно, что введение инновационных технологий стало неотъемлемым условием повышения конкурентоспособности гостиничного предприятия и улучшения качества обслуживания.

На сегодняшний день в гостиничной индустрии используется достаточно много новейших компьютерных технологий: глобальные компьютерные системы резервирования, интегрированные коммуникационные сети, системы мультимедиа, Smart Cards, информационные системы менеджмента и др. На казахстанском рынке представлены в основном такие системы глобального резервирования как: Amadeus, Galileo, Wordspan.

Наибольшее влияние современные компьютерные технологии оказывают на продвижение гостиничного продукта. Так, в области рекламы широкое распространение получила прямая рассылка гостиничной информации по электронной почте и создание своих собственных сайтов в Интернете.

Одним из основных направлений инновационных технологий в гостиничном бизнесе является внедрение мультимедийных технологий, в частности справочников, буклетов, каталогов. Применение мультимедийных технологий дает возможность оперативно предоставлять потенциальному гостю информацию об отеле и, тем самым, позволяет быстро и безошибочно выбрать тот гостиничный продукт, в котором нуждается гость.

Разработка программ автоматизации деятельности гостиницы, ресторанов и других подразделений гостиничного предприятия приводит к существенным изменениям в менеджменте, а также повышает качество обслуживания. Проблема обеспечения безопасности гостиничного предприятия также решается с помощью инновационных технологий.

Сегодня индустрия гостеприимства (включая туризм, отельный и ресторанный бизнес) развивается динамичнее других отраслей мировой экономики. По мнению аналитиков, к 2020 году туризм станет самым крупным бизнесом в мире, что соответственно приведет к росту числа рабочих мест и возможности сделать карьеру в этой сфере. В Концепции развития туризма в Республике Казахстан говорится, что туризм играет одну из главных ролей в мировой экономике. По данным Всемирной Туристской Организации (ВТО), он обеспечивает десятую часть мирового валового национального продукта, свыше 11 процентов международных инвестиций, каждое 9-е рабочее место в мировом производстве и Казахстан, с его огромными природными ресурсами, имеет уникальную возможность занять свою нишу на мировом туристском рынке. Все это свидетельствует о том, что туризм может и должен стать доходной отраслью казахстанской экономики. [6, 12с]

Список использованной литературы:

1. Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов, учебное пособие: М, 2014.- 6с.

2. Чудновский А.Д. - Международное гостиничное хозяйство. учебник- М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 2015. - 67с.
3. Виноградова М.В., Панина З.И. и др. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: учебное пособие.- М., 2014.-167с.
4. Шматько Л.П. Туризм и гостиничное хозяйство: учебное пособие.- Ростов-на-Дону, 2015.-258с.
5. Елканова Д.И., Осипов Д.А., Романов В.В., Сорокина Е.В. Основы индустрии гостеприимства, учебное пособие: 2016. - 98с.
6. Н.И.Кабушкин, Г.А. Бондаренко Менеджмент гостиниц и ресторанов, учебное пособие. М., 2014.- 12с.

ӨНІРДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ БӘСЕКЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ АЯСЫНДАҒЫ ИНДУСТРИАЛДЫ – ИННОВАЦИЯЛЫҚ САЯСАТЫНЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Аркунова Ж.Р.

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық
университеті «Экономикалық теория және
мемлекеттік және жергілікті басқару»
кафедрасының аға оқытушысы, магистр
Бекетова А
«Мемлекеттік және жергілікті басқару»
мамандығының 3 курс студенті

Қазақстан экономикасының позитивті қарқыны және оның Елбасының соңғы Жолдауына сәйкес 2050 жылы әлемнің алдыңғы қатарлы 30 бәсеке қабілетті елінің қатарына кіруге ұмтылуы мемлекеттік реттеудің алдында жаңа міндеттерді қояды, соның біреуі өңірлердің экономика-географиялық жағдайдың факторы және ресурстардың кеңістіктегі саралау есебі болып табылады. Геоэкономикалық мағынада өңір бәсекеқабілеттілікке жету үшін бәсекелестерге қарағанда сапалы тауарлар мен қызметтер шығару, өзінің табиғи-географиялық ресурстарын тиімді қолдану жолымен өңірлерде балансталған экономикалық өсуге қол жеткізу керек. Өңірлік бәсеке қабілеттілік мәселесі қоршаған ортада өндіріс факторларының және бәсекелік артықшылықтардың саралау есебін талдау үшін экономикалық және геоэкономикалық синтездеу әдістерінің қажеттілігіне әкелді.

Қарағанды облысының болашағы және оның өңірлік дамуының тиімділігі оның қалаларының өңірлік, ұлттық және әлемдік экономикада бәсекеқабілетті мамандануының құрылуы, облыстың экономикалық әлеуетінің кеңістікте оңтайлы ұйымдастырылуы және халықтың тұрғылықтығы бойынша бір-бірімен байланысты міндеттерді тиімді шешуге және де осы негізде өңірдің әлеуметтік-экономикалық балансталған қызметіне байланысты.

Өңірлік экономиканың қызметінің талдауы, онда қосылған құнды жинақтаудың басқы тізбегінде тұрған өндірістер шоғырланғанын көрсетеді. Бұндай тізбектің соңы басқа өңірлерде немесе елдерде тұрады, сондықтан қаржылық ағымдар және инновация негізінен олардың шетінде шоғырланған. Бұл өңірлерді ірі компаниялардың және нарық конъюктураларының қызметтеріне тәуелді етіп қояды, жалпы айтқанда геоэкономикалық сатының қарамағына қояды.

Тағы да бір маңызды ұлттық мәселе – кәсіпорындардың инновациялық белсенділігінің төмендігі болып табылады, оның Қазақстан бойынша деңгейі 4% құрайды, ал инновациялық дамудың алға ұстарларының бірі Қарағанды облысында барлығы 6,2% құрайды. Сонымен қатар енгізілген инновациялардың негізгі бөлігі кәсіпорындардың,

мемлекеттік қаржыландыру есебінен қамтамасыз етіледі, яғни қаржы институттарының қаражаты мен арнайы құрылған даму институттарына қарама-қайшы, бұл нарықтық экономикада болмауы керек жағдай.

Сонымен қатар, өңір деңгейінде ұлттық инновациялық жүйеде қалыптасқан механизм әрдайым тиімді емес. Егер ұлттық деңгейде экономика субъектілерінің қарым-қатынасы ірі инновациялық жобалар барысында ұлттық экономиканың бәсекелестігін арттыру мақсатында жүзеге асырылса, өңірлік деңгейде ғылыми ұйымдар, университеттер мен өндірістік жаңашыл-кәсіпорындар арасында, ғылыми білімді өндірушілер мен инновациялық жобаларды әзірлеушілер арасында қақтығыс пайда болып, жүзеге асыруға дайын инновациялық жобаларды қаржыландыруда қиындықтар туындайды.

Индустриалды-инновациялық даму стратегиясы шеңберінде жүзеге асырылып жатқан шаралардың басты міндеті – ұлттық, сонымен қатар, өңірлік деңгейде экономикалық дамудың тұрақтылығына жету. Ресурстарды және жағдайларды дұрыс әрі тиімді пайдалану – осы кезеңде және болашақта өңірлік жүйенің қызмет етуінің жоғары және тұрақты нәтижелерін қамтамасыз етеді. Бұл сонымен бірге, әлеуметтік тұрақтылықты және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге мүмкіншілік береді [1].

Жаңа тиімді технологияларды пайдалана отырып, әлемдік нарыққа сай келетін өндірісті қалыптастырмай, кәсіпорындардың инновациялық қызметін белсендетпей индустриалды-инновациялық саясаттың мақсатына жету мүмкін емес.

Бұл болса, өңірде инновациялық қызметті реттеудің институционалды тетіктерін мемлекет тарапынан даярлауды аса қажет етеді, яғни мемлекет тікелей қолдау жасау керек.

Осындай мемлекеттің ықпал етуінің аса тиімді әдістерінің бірі болып өңірлік инновациялық бағдарламалар табылған, олар жергілікті билікке әр түрлі өнеркәсіптік кәсіпорындардың инновациялық белсенділігін айқындай алады, сонымен қатар, бақылау процесін қамтамасыз ету мен қолдау көрсетудің нақты бағыттарын анықтау есебінен бағдарламаның тиімділігін қамтамасыз етеді. Өңірлерде инновациялық қызметтің дамуына жағдай жасай отырып, қатысушылардың экономикалық қызығушылықтарының сәйкес келуі мен өзара міндеттеріне негізделген пайдалы ыңғайдың қалыптасуына ықпал етеді [3].

Өңірлік инновациялық бағдарламалар – өңір дамуының экономикалық және әлеуметтік бағдарламалары негізінде құрылады және мамандандырылған инновациялық қызмет субъектілерін ынталандыру әдістері мен нысандары, кадрларды даярлау, инновациялық белсенділік пен инновациялық инфрақұрылым дамуының негізгі басымдылықтарымен анықталады.

Өңірдегі инновациялық қызметті басқарудың мақсаты болып өңір экономикасының «өсу нүктесі» маңайында және жоғары технологиялық салаларда нарықтың жаңа сегменттерін қалыптастыруды қамтамасыз ету мен бәсекеге қабілеттілікті жоғарылату табылады. Индустриалды-инновациялық дамуды басқару құрылымының қызметі болып келесілер табылады:

- Өңірдің инновациялық бағдарламалардың жүзеге асуын бақылау, бекіту және әзірлеу;
- Өңірлерде инновациялық инфрақұрылымды қалыптастыру (технопарктер, бизнес-инкубаторлар, өңірлік инновациялық қорлар, орталықтар және т.б.);
- Жаңа тауарлар мен қызметтер, менеджмент, технология салаларында отандық ғылыми әзірлемелердің өңір банктерін құру мен жиі толықтырып тұру;
- Инновациялық орта үшін кадрларды кәсіби даярлау мен қайта даярлау бағыттары бойынша өңірлік орталықтарды құру;
- Мемлекеттік және жеке инновациялық қорлардан, облыстық бюджеттік құралдардан инновациялық жобаларды мақсатты қаржыландыру, өңірде бар өнеркәсіптік кәсіпорындарды қайта құру мен модернизациялау, экологиялық таза және ресурсты

үнемдеуші технологияларды енгізу, ғылыми сыйымды инновациялық өндірісті дамыту мен ұйымдастыру үшін инвестициялар тарту;

- Инновациялық қызмет субъектілеріне табиғи түрдегі гранттар ұсыну (кеңсе, ғимарат, лизингке құрылғылар);

- Өңір деңгейінде инновациялық қызмет субъектілерін қолдау бойынша ұсыныстар әзірлеу;

- Өңір шекарысынан тыс жерде сауда-өнеркәсіптік палаталарын тартумен инновацияны тарату мен инновациялық қызмет нәтижелерін, технология трансферттеу желілерін құру.

Өңірлік инновациялық бағдарламаларды әзірлеу кезінде бірқатар төменде көрсетілгендей кемшіліктер орын алады:

- қажетті нәтижелерге жету үшін қарастырылатын шаралардың толық еместігі;

- шынайы жағдайдан шығатын көзделген қаржыландырудың төмен негізделгендігі;

- жобалық, ақпараттық даярлау, материалды-техникалық қамтамасыздандыру, кадрларды кешендендіру, ресурстық қамтамасыз ету сияқты бағыттарға жеткіліксіз назары;

- бағдарламаны жүзеге асыру жөнінде орындаушылардың жауапкершілігінің тиімсіз тетіктері;

- бағдарламаның мақсатты бекітілгендерінен алынған нәтижелерге сәйкесті және ресурстық қамтамасыз етілудің орындалуына бақылаудың жоқтығы.

Өңірлік деңгей тұрақты даму бағдарламасының жүзеге асуы кезінде өңірлік жүйенің тұрақтылық деңгейін анықтайтын түрлі факторларының кешенін ескеру қажет. Сол факторлардың (әлеуметтік-экономикалық, табиғи-ресурстық, экологиялық, индустриалды-инновациялық және т.б.) ықпалын бағалау кезінде бір фактордың басқа факторларға мүмкін кері ықпалын аса назарға алған жөн. Осы факторлардың әр бірінің тиімді ықпалы өңірдегі өнеркәсіптік кәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін анықтайтын инновацияны енгізу кезінде жүзеге асырылуы мүмкін. Өңірлік саясатты жүргізе отырып, өз кезегінде негізгі басымдылықтарды анықтау маңызды және өз уақытында өңірдің тұрақты дамуымен байланысты мүмкін жағымсыз салдарын айқындауға болады.

Мәнді шарада тұрақты дамуға көшуі өңірдегі экологиялық және әлеуметтік экономикалық жағдайлардың деңгейімен анықталады.

Қарағанды облысы сияқты өңір үшін табиғи ортаға экономикалық дамудың жағымсыз ықпалын төмендететін және тиімді қызмет етуіне, қайта өндірістің жаңа моделі үшін сілтемелер құру, технологиялық модернизация, өнеркәсіптің диверсификациясы мен олардың жаңаруы маңызды мәнге ие. Осымен, байланысты қойылған мақсаттарды іске асырудағы басты рөл өңірлік индустриалды-инновациялық саясатқа жатқызылады.

Берілген өңірлік индустриалды-инновациялық стратегияның мәні ресурстарды қайта өңдеу және өндірумен байланысты ұзақ технологиялық тізбегін қолдауының есебінен бар ресурстық және инновациялық әлеуеттің аса толық пайдаланылуы мен бағытталуымен қорытындыланады. Бұл стратегияның іске асуы жаңа технологиялармен қайта өңдеуші және өңдеуші салалардың байытылуы және терең қайта өңделуіне келетін ресурстардың өндіруімен байланысты басымдылықтарының араласуын болжамдайды [2].

Өңірдің индустриалды – инновациялық бағдарламаның басты мақсаты болып ішкі және сыртқы нарықта бәсекеге қабілетті өнім шығару үшін экономиканың өндіруші салаларын диверсификациялау жолымен баланстандырылған индустриалды кешенді құру табылады.

Қызмет аясындағы және өңдеуші өнеркәсіптегі бәсекеге қабілетті әрі экспортқа бағытталған қызметтер мен тауарлар өндіру – өңірлік индустриалды – инновациялық саясаттың басты құралы болып табылады.

Инновациялық саясаттың басты мақсаты - отандық өнімдердің бәсекеге қабілетті болуын қамтамасыз ету, осы арқылы еліміздің әл-ауқатын көтеру және қоғамның экономикалық дамуы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Сондықтан да жаһандық процесс

туғызған инновациялық қызмет кез келген мемлекеттің даму тарихында ерекше орынға ие. Еліміздегі ішкі және сыртқы геосаяси және экономикалық жағдайдың тұрақтануы мен инновациялық қызметтің, ғылыми-техникалық саясаттың даму қарқыны да өзгеруде. Осы орайда жоғарыда айтылған Қазақстан Республикасының «Инновациялық қызмет туралы» қабылданған заңының саяси-әлеуметтік маңызы өте зор, себебі әрбір елдің экономикасы мен интеллектуалдық әлеуеті жоғары деңгейде көрінуінде ғылым мен техника басты өзек болуы тиіс. Еліміздің басты бағыттарындағы негізгі ядро болып отырған инновациялық қызметті қабылдау мен қоғамға енгізу - бүгінгі тәуелсіз Қазақстанның кезек күттірмейтін өзекті мәселелерінің бірі [5].

Осы орайда, инновациялық жүйенің барлық құрам бөліктерінің айтарлықтай дамуына, болашаққа көзделген инновациялық жобалардың кең ауқымына және өнеркәсіптік облыстың инновацияларға деген жоғары қажеттілігіне қарамастан, облыс экономикасының инновациялық құрамының соңғы жылдардағы дамуы басымды беталыстармен сипатталады.

Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті отыз елдің қатарына қосылмақ болуы - бүгінгі күннің межесі. Ал, кемел келешектің басты мақсатының одан да биік екені сөзсіз және ол заңды да. Сол негізгі мақсаттарға барынша жақындай түсу үшін ол бағыттағы жұмыстар қоғамдық өмірдің барлық саласында да бірдей және күнделікті атқарылуы тиіс. Оның ғылым мен инновацияға да тікелей қатысы бар. Өйткені, ғылыми - инновация өрісті өркендетілмейінше толыққанды дамуға қол жеткізу мүмкін емес.

Пайдаланған әдебиеттер:

- 1 Қазақстан Республикасының 2050 жылға дейінгі даму стратегиясы. – / http://www.akorda.kz/kz/category/gos_programmi_razvitiya
- 2 Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. – / http://www.akorda.kz/kz/category/gos_programmi_razvitiya
- 3 Нижегородцев Р.М., Никитенко С.М. Эффективные механизмы модернизации и инновационного развития экономики. – Кемерово: Сибирская издательская группа, 2016. – 311 с.
- 4 Елецкий Н.Д. Стратегия инновационного развития как фактор преодоления экономической неопределенности. –/Материалы одиннадцатых Друкеровских чтений «Институциональные аспекты инновационных сдвигов». М. – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2015. – С. 18-27.
- 5 Круглов В.Н. Кластерный подход к инновационному развитию региона. – /Материалы международной научно-практической конференции «Управление инновациями – 2014». – М.: ЛЕНАНД, 2014. – С. 338-342.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҰЛТТЫҚ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Нурпеисов Б.Г., э.ғ.к.
Экономика және
халықаралық бизнес
кафедрасының доценті
Кошегулов А.Б.,
Е.А. Бөкетов атындағы
ҚарМУ-дың 1 курс
магистранты

Қазақстанда ұлттық инновациялық жүйесінің қалыптасу процесі әкімшіліктік және экономикалық сипаттағы көптеген құралдарды белсенді түрде пайдалану арқылы жүзеге асырылады, тікелей мемлекет реттейді, сол арқылы өзіне үлкен жауапкершілік алады. Аталған жағдайда ол көп деңгейлі құрылымды көрсетеді, оған орталық ұйымдардан басқа салалық, халықаралық, аумақтық басқармалар кіреді. Ол өз кезегінде стратегиялық, креативтік ой, жоғары ұйымдастырушылық ептіліктер, жауапкершілік, кәсібилік сияқты қасиеттерді туғызады.

Ұлттық экономиканың ғылыми-технологиялық жоғары деңгейде даму қажеттілігі объективті болып отыр. Алайда республикада кәсіпкерлік әлі де болса жеке, инициативті, экономиканың белсенді субъектісі болған жоқ. Оны біз Қазақстан республикасының кәсіпорындарының инновациялық белсенділігі көрсеткіштерінен көреміз (ҚР) (1 диаграмма).

Біздің ойымызша аталған көрсеткіштердің өсуіне республикада нақты жүзеге асырылып отырған мемлекеттік бағдарламалар нақты әсер етіп отыр. Алайда кәсіпкерлік республикадағы дамып келе жатқан нарықтық экономиканың толыққанды субъектісі, инновациялық процесстің мүдделі қатысушысы оның шешуші факторы, демек ұлттық инновациялық жүйе болуы керек. Сондықтан отандық кәсіпкерлікті оның ішінде қазақстандық кәсіпкерліктің өз бетінше дамуы үшін жағдай жасау қажет.

Қазақстандық ғалым Ф.Днишев былай деді: «Ұлттық инновациялық жүйе дегеніміз – тек қана шаруашылық субъектілерінің бірлігі ғана емес, сонымен қатар олардың арасындағы қатынастар болып табылады» [1, 10]. ҰИЖ концепциясы инновациялық қызметтің институционалдық контекстіне, ұйымдардың білімді пайдалану мен ұжымдық жүйе құруымен және экономикалық өзара әрекеттестікпен өзара қатынастарына шоғырланады жалпы алғанда қоғамдық институтпен өзара әрекеттестігімен байланысты. Ғалым «...біздің пайымдауымызша Қазақстанда инновациялық қызметтің институционалдық маңыздылығы әлі бағаланбаған» [1, 12].



1 Сурет – ҚР кәсіпорындарының инновациялық белсенділігі динамикасы, %

Ұлттық инновациялық жүйе мынандай негізгі инновациялық субъектілердің негізгі шеңберін көрсетеді: 1) мемлекеттік және мемлекеттік емес ғылыми-зерттеу институттары мен ЖОО; салалық зертханалар, конструкторлық бюролар және т.б.; 2) инновациялық қызметпен айналысатын фирмалар, компаниялар; 3) аталған қызмет бағытындағы мемлекеттік, квазимемлекеттік жергілікті инфрақұрылымдар.

Атаған жүйе аумағындағы инновациялық қызмет субъектілерінің нақты бір формалдық өзара байланысының бар екенін болжауға болады. Елдегі инновациялық белсенділік ғылыми нәтиже ұсыну тібегі звеносы байланысты болады. Оның ішінде: білім беру жүйесінің сапасы, ғылыми және инновациялық қызметті стимулдау жүйесінің тиімділігі, мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігі және басқа да институттар дайрлығына сонымен қатар экономика тарапынан даярлық. Және ғылымның

инновациялық белсенділік деңгейі бойынша нәтижелілігін бағалау барысында ұлттық инновациялық жүйенің аталған барлық элементтерінің тиімділігін есепке алу қажет.

Біздің отандық жағдайда ұлттық инновациялық жүйенің базалық қатысушыларына (оның құрылымдық элементі – инновациялық әлеует) бірінші кезекте ғылыми-зерттеу институттарды (ҚР БҒМ Білім және ғылыми министрлігін) индустриалдық-инновациялық құрылым аясында құрылған университеттерді жатқызу керек. Олар қызмет түрі бойынша жаңа білімнің, инновациялардың әр түрлі белсенділіктегі генераторлары болып табылады.

ҚР инновациялық жүйедегі қарастырылып отырған инновациялық әлеует бірінші кезекте кадрлық ғылыми-зерттеу әлеуетін тудыру жүйесін қарастырады. ҒЗТКТ ғылым бойынша Ұлттық баяндамасына сәйкес (2016 ж.), 1991-2016 ж.ж. Қазақстанда қаржыландыру деңгейінің төмендігінен ҚР ҒЗҰ қызметкерлер саны 40,9 мың адамнан 23,7 мың адамға күрт кеміп отыр (1,7 есе) [2, 24]. Оның ішінде маман-зерттеушілер 27,6 мың адамнан 17,2 мың адамға кеміді (1,6 есе). Елдегі экономикалық түрдегі белсенді тұрғындарға шаққанда ҒЗТКТ қызметкерлер саны төмен болып отыр, 2015 жылы - 0,3%.

Республикада 2015 ж. ҒЗТКТ қызметкерлер саны 1 млн. адамға шаққанда 1392 адам болған. Салыстыру үшін: Финляндияда – 7832., Исландияда – 6807, Швецияда – 5416, Жапонияда - 5287, АҚШ - 4605, Норвегияда - 4587, Австралияда - 3759, Канадада - 3597, Францияда - 3213. Аталған Ұлттық баяндама мәліметтері бойынша жоо қызметкерлер саны артуда: 2012 ж. - 17%, 2013 ж. – 19,9%, 2014 ж. – 28,6%, 2015 ж. - 38,5%. Республикада ғылыми-зерттеу жобаларын орындауға гранттық конкурсты қаржыландыру көлемі артуына байланысты, оған ЖОО ғалымдары белсенді түрде қатысады.

Ұлттық инновациялық жүйені дамытудағы үлкен мәселе ол ғылыми кадрлар шығару. Ғылыми кадрларды PhD докторантура арқылы біліктілігін арттыру PhD диссертации қорғау мен докторанттар көлемінің ақырын өсуі себебінен ғылыми кадрлардың кемуіне соқтырды. Ол ғылым мен экономиканың басымдықтағы бағыттарын кадрмен қамтамасыз етуде қиынықтар туғызып отыр .

Келесі бір шешілмеген мәселе республикадағы ғылыми-зерттеу секторындағы кемшіліктер болып отыр. Аталған сектордағы зерттеу бөлігі шамамен 80%, ҒЗТКТ – шамамен 20%. Республикада ғалымдардың құрылымдық қатынасына, конструкторлық қызметкерлер мен тәжірибелік өндіріс қызметкерлеріне қатысты: 25 - 4 - 1. Нарықтық экономикасы дамыған елдердегі қатынас: 1 – 2 – 4.

Алайда аталған мәселені шешу шетелдік тәжірибені көшіру болмауы керек, ол ұлттық реалйді есепке ала отырып мәселені кешенді түрде шешу қажет.

Қандай да бір мемлекеттегі ғылыми-зерттеу секторының маңызды сипаттарының бірі елдегі ІЖӨ-дегі ғылымға кеткен шығын үлесі болып табылады. Қазақстанда ІЖӨ үлесі 2016 ж. – 0,17% болды. Халықаралық сарапшылар есептері бойынша елдің тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін ҒЗТКТ қаржыландыру ІЖӨ 2-4% құрау керек [3]. Мысалы, Финляндияда - 3,87%, Израилда - 4,4%, Кореяда - 3,74%, Швецияда - 3,43%, Жапонияда - 3,3%, АҚШ - 2,9%, Германияда - 2,3%.

Келесі бір маңызды көрсеткіш тұрғын басына шаққандағы ҒЗТКТ болып отыр. Республика бойынша көрсеткіштің артуына қарамастан 2000 жылдан 2015 ж. аралығында 3,7 есеге артқан ал, 2015ж. аталған көрсеткіш шамамен жылына 20 долл. Болды. Мына елдердегі көрсеткіш: Швецияда - 1380,9, Финляндияда –1335,9, АҚШ – 1307,6, Швейцарияда - 1287,0, Жапонияда- 1168,5, Ресейде - 166,7.

Республикада ғылыми-зерттеу қызметті қаржыландыру мәселесі ҚР ұлттық инновациялық зерттеудің барлық звеноларына теріс әсер етіп отыр және ғылыми сыйымдылығы мол өнім шығаруға теріс әсер етіп отыр. Әлемдік нарықта аталған өнімді ұсынудағы мемлекеттің үлесі оның инновациялық, ғылыми-техникалық және зерттеу қызметін көрсетеді. Қазақстан ғылыми сыйымдылығы мол әлемдік нарықта жоқ.

Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйелерінің барлық деңгейінде жүзеге асыратын даму институттарымен байланысты мәселерді атамай өтуге болмайды.

ҚР кең түрдегі басымдықтарымен байланысты индустриалдық-инновациялық дамытудың ұлттық экономиканы модернизациялау мен диверсификациялау бойынша даму институттары құрылды: Ұлттық инновациялық қор (оның қабылдаушысы техникалық даму бойынша Ұлттық агенттік болды) Маркетингілік және аналитикалық зерттеулер Орталығы, Технологияның инжиниринг және трансферт орталығы.

ҚР Қазақстан Даму банкінен бастап институттарын сараптау көрсеткіші көрсетіп отырғандай әрі қарай осыған ұқсас тәжірибенің жоқтығынан, нормативтік-құқықтық базаның кемдігін көрсетіп отыр, оның қызметін бақылайтын жүйенің кемшілігін көрсетіп отыр, аталған құрылымдар отандық кәсіпкерлікті қолдауда индустриалдық-инновациялық даму бағытында әсерлі құрал бола алмады. Маңызды өкілеттігі бола отырып олар қаржы ағысы үшін өзара бәсекелес болды, олар тек өздеріне тиімді жобаларды іздеді, бюджеттен бөлінген қаржыны коммерциялауды іздеді. Осыған ұқсас жүйе технопарктер жұмысында және басқа да құрылымдарда байқалды.

Ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар нәтижесін коммерциялау нәтижесінің төмендігі кәсіпорындардың технологиялық модернизациясының жүзеге асыру қаржысының кемдігін және инновациялық технологиялардың сұранысының аздығын көрсетіп отыр. Осыған байланысты РҒА мүше-корреспонденті РАН, Ғылымды дамыту институтының директоры Л.Э. Миндели көптеген кәсіпорындардың ескірген техникалармен қамтамасыз етілуі жағдайында инновацияны жақсарту ғана мүмкін болады [4, 34]. Инновациялық өнімнің сұранысын арттыру бойынша оның пайымдауы Қазақстан үшін де өзекті болып отыр. Л.Э. Минделидің көзқарасына сәйкес ғылыми-зерттеу институттардың нәтижелерінің сұраныстылығы технологиялық инновация құру барысында, технологиялық инновацияға корпоративтік мотивация құру барысында, инновациялық жобаларды корпорациялар, инвесторлар және мемлекет арасында бөлу барысында, мемлекеттік-жеке серіктестікті дамыту, мемлекеттік және аумақтық биліктің жауапкершілігі аумағына кіретін салаға қолдану үшін мемлекет тарапынан инновациялық өнімге сұранысты көрсеткенде ғана мүмкін болады.

Бәрімізге танымал проблемалар ол ЖОО-да жеке ғылыми-техникалық өнімді жүзеге асыру негізінде өндірістік-коммерциялық қызметті жүзеге асыратын фирмалар, ЖШС ашу күрделі болмақ (1 кесте) немесе бірлескен кәсіпорын мен бірлестіктер ұйымдастыру. Қолданыстағы нормативтік-құқықтық құжаттарда бірнеше қарама қарсы ережелер бар, ол ЖОО-ы құрылымдарының ғылыми-зерттеу, өндірістік қызметтерін кері тартады.

1 кесте – ҚР ұлттық инновациялық жүйені дамыту және оны шешу бағыттары

Проблемалар	Оны шешу бағыттары
1	2
Кәсіпкерлік тарапынан инновациялық өнімге деген сұраныс деңгейінің төмендігі	Отандық кәсіпкерлікті жеке белсенді түрде дамытудың кешенді түрдегі, қолдаудың мәселесін кардиналды түрде шешу оның ішінде инновациялық түрде шешу
Ғылыми нәтижені дайын өнімге дейін «жеткізу» үшін үлкен ресурстық шығындар керек	Инфрақұрылымдық желіні дамыту (патенттік, зертханалық, тәжірибелік-конструкторлық, коммерциализация орталығы және т.б.), технологиялық инновацияға корпоративтік секторды қалыптастыру, инновациялық қызметті мотивациялауды қолдаудың басқа да формалары
Жоғары оқу орнындағы қолданбалы ғылымды дамытудағы күрделіліктер	ЖОО-дағы кәсіпкерлік қызметің аталған бағыттағы ғылыми-зерттеу бағытындағы нормативтік-құқықтық базаны жетілдіру
ҒЗЖ инфрақұрылымдық бөлімшелерінде қызмет етіп тұрған	ҚР ҒЗЖ ұйымдастырушылық-құқықтық, экономикалық механизмдерді жетілдіру,

және коммерциялық құрамын реттеу және оны құрудағы мақсатты қызметтер	бақылаушы қызметтерді жүзеге асыру
ҒЗЖ дамыту және құрудағы Институционалдық проблемалар және оны элементтері	ҚР ҒЗЖ ұйымдастырушылық-құқықтық, экономикалық механизмдерді жетілдіру, бақылаушы қызметтерді жүзеге асыру оны құру үшін уақытша кешеуілдеу қажеттігі
ҒЗТКТ мемлекеттік шығынды халықаралық нормативтер деңгейінде арттыру	Емлекеттің инновациялық саясатын жүзеге асыру
Ғылыми – зерттеу кадрларын арттыру және оларды даярлау жүйесін жетілдіру	Осы саладағы негізді саясатты жүзеге асыру және оны талдау
Автордың ақпарат көздер бойынша құруы [83]	

Осының барлығы қазіргі заманда алда тұрған міндеттің көлемділігін және күрделілігін көрсетеді, ол осындай маңызды мемлекеттік жобаларды жүзеге асырудағы маңыздылығын жауапкершілікті көрсетеді. Жүйедегі негізгі мәселелерді инфрақұрылымдық желінің көмегімен шешіледі (патенттік, зертханалық, тәжірибелік-конструкторлық, коммерциализация орталығы және т.б.), технологиялық инновацияның корпоративтік секторының мотивациясын қалыптастыру. Сонымен қатар мемлекеттің негізделген инновациялық саясатын жүзеге асыру көмегімен корпоративтік секторының мотивациясын қалыптастыру.

Әдебиеттер тізімі:

1. Днишев Ф., Габдулина А. Проблемы посткризисного инновационно-технологического развития экономики Казахстана // Казахский экономический вестник. - 2009. - №4. - С. 10-14.
2. Национальный доклад по науке. – Астана; Алматы, 2016.
3. Цой Е. Сколько тратит Казахстан на научные исследования? //Область: Интернет-журнал со своим мнением от 02.02.2017 г. <https://vlast.kz/jekonomika/21610-skolko-tratit-kazahstan-na-naucnye-issledovaniya.html>
4. Миндели Л.Э. Основные направления реализации инновационного потенциала научных учреждений РАН // Инновации. - 2013. - № 11. - С. 33-39.

РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Степанова Л.В.,
к.э.н., доцент кафедры
Управления персоналом и экономики труда
Высшего учебного заведения Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли»

Современные условия функционирования предприятий предусматривают особое внимание к трудовому потенциалу, который является основой эффективного их развития в силу своих количественных и качественных характеристик.

Проблемам трудового потенциала и его развития посвятили свои научные разработки многие украинские и зарубежные ученые: В. Веснин, А. Егоршин, Е. Гришнова, А. Кибанов, А. Колот, Т. Костышина, И. Петрова, Л. Шаульская и др.

Целью данной статьи является раскрытие основных факторов и создание механизма развития трудового потенциала, который бы обеспечивал повышение конкурентоспособности предприятия и национальной экономики в целом.

Теоретические подходы к понятию трудового потенциала имели очень много преобразований: от трудоресурсного и функционального до целевого.

Д.П. Богиня и Е.А. Гришнова считают, что трудовой потенциал – это интегральная оценка и количественных, и качественных характеристик экономически активного населения [1, с. 42].

По мнению Шаульской Л.В. "Трудовой потенциал – это ресурсы труда, которые определяют совокупность возможностей населения к активной трудовой, предпринимательской, инновационной деятельности в комплексе с условиями и качеством их использования в сфере труда" [2, с. 103].

По нашему мнению, трудовой потенциал является сложным и динамичным социально-экономическим явлением, которое характеризует наявное и возможное количество и качество труда, имеет свою структуру, свойства, постоянно преобразовывается, реализуясь в результате в виде многоуровневой системы с тесными взаимосвязями между ее компонентами.

Современные тенденции в менеджменте говорят о том, что трудовой потенциал является основным фактором повышения конкурентоспособности предприятий, что приводит к переосмыслению сущности его развития как к цели функционирования предприятия, поскольку именно от степени развития трудового потенциала зависит в современной экономике уровень конкурентоспособности и успешности предприятия.

С нашей точки зрения, трудовой потенциал предприятия можно определять как систему качеств трудового коллектива предприятия, который реализуется через использование комплекса социально-психологических характеристик работников и зависит от уровня здоровья, образования, квалификации.

Существует шесть основных уровней трудового потенциала: трудовой потенциал работника, трудовой потенциал домохозяйства, трудовой потенциал предприятия, трудовой потенциал отрасли (вида экономической деятельности), трудовой потенциал региона и трудовой потенциал общества. Развитие трудового потенциала на всех этих уровнях способствует повышению конкурентоспособности экономики в целом.

Между экономическим ростом и развитием человека существует долгосрочная взаимосвязь. Считается, что развитие человека является конечной целью, а экономический рост – лишь средством достижения этой цели. Показателем развития служит не изобилие товаров и услуг, а степень обогащения материальной и духовной жизни человека.

Развитие трудового потенциала на предприятии является важной задачей, поскольку обеспечивает его дальнейшее эффективное использование.

Под развитием трудового потенциала предприятия понимается постоянно повторяющийся процесс формирования, распределения и использования трудового потенциала, направленный на взаимное достижение целей предприятия и его работников, в результате которого происходит качественное изменение и совершенствование элементов структуры трудового потенциала.

Развитие трудового потенциала – это процесс перехода в более совершенное состояние, которое обеспечивает его качественное и количественное воспроизведение, полную реализацию и эффективное использование. Он предусматривает демографический, психофизиологический, интеллектуальный, культурный развитие населения для формирования экономической активности.

Факторы, влияющие на развитие трудового потенциала, представлены на рис. 1.

Каждая группа факторов имеет свое влияние, а все вместе они дают так называемый синергетический эффект – некоторый толчок для развития предприятия за счет человеческого фактора.

Для эффективного развития трудового потенциала необходимо создание действенного механизма, который будет направлен на согласование целей работников с целями предприятия.

Структура механизма управления обусловлена его сущностью и особенностями. Она формируется из элементов, адекватных соответствующим элементам управляющей и управляемой систем. Организационная составляющая механизма управления обеспечивает сообщение и взаимодействие элементов этих систем. Сам процесс взаимодействия является результатом применения соответствующих методов, способов, приемов и рычагов влияния, стимулов производства, а также выявления различных мотивов деятельности и общественных интересов.

В научной литературе отмечается также, что механизм включает: методы управления производством: экономические, организационно-распорядительные, социально-психологические; формы и структуры: организации (производства, труда, управления), учета, контроля, анализа, стимулирования, регулирования; правовые акты: законы, постановления, решения; нормы и нормативы: экономические, технические и социальные.

Наиболее существенными составляющими механизма управления являются:



Рис. 1. Структурно-логическая схема влияния факторов на развитие трудового потенциала

система его элементов, в которую входят принципы, методы, формы, нормативы и внутренние правила управления;
 совокупность взаимосвязей между элементами;
 функции управления [3].

Также необходимо учитывать, что механизм должен обеспечивать достижение целей управления, и его влияние должно быть направлено на объект управления – трудовой потенциал предприятия.

С учетом вышеизложенного под "функциональным механизмом управления развитием трудового потенциала предприятия" предложено понимать совокупность взаимосвязанных составляющих (принципов, методов, форм, нормативов и внутренних правил управления), с помощью которых реализуются функции управления и осуществляется управляющее воздействие на трудовой потенциал для достижения определенных целей его развития. Схему функционального механизма управления развитием трудового потенциала предприятия представлены на рис. 2.



Рис. 2. Схема функционального механизма управления развитием трудового потенциала предприятия

Таким образом, определение факторов, которые влияют на развитие трудового потенциала, их учет при разработке механизма развития трудового потенциала способствует эффективному функционированию трудового потенциала на предприятиях, что в свою очередь, влияет на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Список использованной литературы:

1. Богиня Д.П. Основы економіки праці / Богиня Д.П., Грیشнова О.А. – К.: Знання-Прес, 2002. – 313 с.
2. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2005. – 502 с.
3. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: «ЭКЗАМЕН», 2002. – 736 с.

ПРОАКТИВТІ МЕМЛЕКЕТКЕ КӨШУ: МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ БОЛАШАҒЫ

Мусатаева А.А.,
PhD, аға оқытушы, «Экономикалық
теория және мемлекеттік және жергілікті
басқару» кафедрасының меңгерушісі,
Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті
Джукенова А.К.,
«Қазыбек би атындағы аудан әкімінің
аппараты» мемлекеттік мекемесі, кадр
мәселелері жөніндегі бас инспектор

Соңғы онжылдықтарда дамыған елдердің басым бөлігі мен өтпелі әлеуметтік-экономикалық жүйесі бар елдердің көпшілігінде әкімшілік реформа, мемлекеттік қызметтің реформасы, экономиканы мемлекеттік реттеу жүйесінің реформасы, мемлекеттік шығындарды басқарумен байланысты бағдарламалар кешені іске асырыла бастады. Іске асырылатын әкімшілік реформалардың басты мақсаты – мемлекеттік аппарат тиімділігін арттыру, мемлекеттік әкімшіліктендіруден мемлекеттік менеджментке өтуді қамтамасыз ету.

Мемлекеттік менеджмент тұжырымдамасы халыққа түрлі қызметтер көрсету тиімділігі тұрғысынан мемлекеттік басқаруды бағалауды білдіретін экономикалық тәсілдемеге негізделеді. Мемлекеттік менеджмент тұжырымдамасы біртіндеп тиімді мемлекет тұжырымдамасымен толықтырыла бастады, ол, өз кезегінде, шешім қабылдау тетігін қайта құру, қоғам сұраныстарын ескеруге негізделеді. Тиімді мемлекеттік менеджмент жекелей алғанда, ақпараттық-коммуникациялық технологияларды пайдалануға, жалпылай алғанда, цифрлық трансформацияны жүзеге асыруға негізделеді.

Цифрлық трансформацияның мақсаты – экономикалық қатынастардың жаңа нұсқасына (цифрлық экономика), қоғам мен мемлекет арасындағы қатынастардың жаңа деңгейіне (цифрлық үкімет) қол жеткізу, цифрлық қоғамның жоғары технологиялық инфрақұрылымын құру (цифрлық кеңістік) [1].

Жалпылама цифрландыру мәселесін талқылау барысында мағынасы жағынан ұқсас «цифрлық мемлекет», «электронды үкімет» түсініктері қолданылады. Шын мәнісінде, цифрлық мемлекет пен электронды үкімет синоним терминдер емес, алғашқы түсінік екіншісін қамтитынын айта кеткен жөн.

Осы тұрғыдан, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылы қабылданған «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын іске асырудың бес негізгі бағытының бірі болып «Цифрлық мемлекетке көшу» бағытын атап өтуге болады, ол, өз кезегінде, қажеттіліктерін күні бұрын біліп халық пен бизнеске қызмет көрсету инфрақұрылымы ретінде мемлекеттің функцияларын түрлендіру бағыты болып табылады [2].

«Цифрлық мемлекетке көшу» бағыты «проактивті мемлекетке» көшу термині арқылы да сипатталып жүр жүр. «Проактивті» термині алғаш рет өзі және өзінің өмірі үшін жауапкершілікті қабылдайтын тұлғаны сипаттау үшін Виктор Франклмен «Өмірдің мәнін іздеуші адам» атты еңбегінде қолданылған. Ал, мемлекеттік органдарға қатысты проактивті менеджмент - бұл билік органдарында қажеттіліктерін айқындап, зерттеп, оларды қанағаттандыруға өз іс-әрекетін бағдарлау қажет болатын мемлекеттік органдардың халық және бизнес сияқты клиенттерінің болуын білдіреді [3].

Проактивті мемлекет – бұл электронды және мобильді үкіметті әрі қарай дамыту; электронды формада ұсынылатын мемлекеттік қызметтерді арттыру; ашық үкімет және ашық парламентті қалыптастыру; мемлекеттік органдар іс-әрекетін жақсарту, құқық қорғау органдары мен сот жүйесінің әрекет ету ашықтығын қамтамасыз ету; кеңістіктік мәліметтердің ұлттық инфрақұрылымын дамыту жолымен және т.б. цифрлық үкіметті

қалыптастыру [4]. Байқап отырсақ, проактивті немесе цифрлық мемлекет түсінігі электронды үкімет түсінігінен әлдеқайда кең түсінік.

Жалпы, мемлекетті цифрландыру үдерісінің тек Қазақстанға ғана тән үдеріс емес екендігін атап өткен жөн. Бұл, бүкіл әлемде орын алып жатқан жаһандық тренд. Осылайша, Аксенчер компаниясының технологияларды дамытуға қатысты жыл сайынғы зерттеулері (оның ішінде, 2017 жылғы зерттеу бойынша) мемлекеттік басқару мен бизнестің зор көлемде цифрландырылып жатқанын көрсетеді. Бұл, цифрландырудың мемлекет пен бизнестегі стратегиялық өзгерістердің басты драйвері екенін дәлелдейді [5].

Шетелдік тәжірибеге көз жүгіртетін болсақ, мысалы, Оңтүстік Кореяда «мемлекеттің өзін-өзі цифрландыруы», яғни мемлекет пен мемлекеттік компаниялардың операцияларын цифрландыру орын алуда. Өзін-өзі цифрландыру - бұл экономикадағы құндылықтарды құруды, әл-ауқаттың артуын, бизнесте және тұрмыс деңгейінде лайықты орынға ие болуға бағытталған кез-келген мемлекеттің іске асыруы керек міндет. Мемлекет деңгейінде өзін-өзі цифрландырудың 2 негізгі бағыты бар: 1) мемлекеттік басқаруды цифрландыру: цифрлық құжат айналымы, digital by default және digital first қағидаттары, тиімсіз процестерді қайта қарау; 2) квазимемлекеттік сектор субъектілерін цифрландыру.

Данияда мемлекеттік органдарды цифрландыру белсенді инвестицияланады. Қазіргі уақытта әрбір азаматтың және әрбір бизнестің жеке кабинеті бар, ол арқылы нақты уақыт режимінде мемлекеттік органдармен тілдесу жүргізіледі. 2015 жылдан бастап барлық азамат мемлекеттік органдармен тек интернет арқылы тілдесуге міндетті (Данияда үй шаруашылығының 95%-ның интернетке қолжетімділігі бар), әр азамат цифрлық төлқұжатқа (digital ID) ие), ал барлық мемлекеттік органдар мен муниципалитеттер бірыңғай кабинет арқылы барлық мекемелермен өзара іс-қимыл жасауға мүмкіндік беретін бірыңғай желімен байланыстырылған. Бизнес коммуникациядан басқа интернет арқылы барлық операцияларды орындауға, үзінділерді алуға, салықтарды төлеуге және есептерді жіберуге мүмкіндігі бар (электрондық түрде құжаттарды жіберу және қабылдау қағаз түрінде жіберген 5 күнмен салыстырғанда 5 минутқа созылады). Мұндай жүйе жыл сайын бюджеттің 10-20%-ын үнемдеуге мүмкіндік береді [2].

Үлкен төрттік кеңесшілерінің пікірінше цифрлық үкіметті анықтау оңай емес. Мемлекеттердің басым бөлігінде алдымен электронды үкіметтің пайда болғаны мәлім. Ендеше, электронды үкіметтің цифрлық үкіметке трансформациялануы туралы сөз қозғаған жөн. Аталмыш үдерісті мынадай кезеңдерге бөліп сипаттауға болады:

Бірінші кезең (1997-2000) – мемлекеттік ақпараттандыруды стратегиялық жоспарлау кезеңі. 1997 жылы Елбасы «Қазақстан-2030» Жолдауында «әлемнің дамыған елдерінің инфрақұрылымдарымен бәсекеқабілетті болатын телекоммуникациялық қызметтердің тәуелсіз әрі тиімді жүйесінің басымдығын орнату» маңыздылығын атап өткен болатын. Оны жүзеге асыру үшін 1997 жылы Елбасының жалпы ақпараттық кеңістікті қалыптастыру Жарлығы мен 1998 жылы Қазақстанның бірегей ақпараттық кеңістігі тұжырымдамасы қабылданды.

Екінші кезең (2001-2003) – мемлекеттік басқару саласындағы ақпараттық инфрақұрылымның даму кезеңі. Аталмыш кезеңде, яғни 2001 жылы «Қазақстан Республикасының Ұлттық ақпараттық инфрақұрылымын қалыптастырудың және дамытудың мемлекеттік бағдарламасы» [6] бекітілді. Бағдарламаның басты мақсаты – экономика, мемлекеттік басқару, мәдениет пен әлеуметтік салада озық ақпараттық технологиялар мен телекоммуникацияларды қолдану негізінде жаңа технологиялық құрылымдарды қалыптастыру.

2003 жылы «Ақпараттандыру туралы» ҚР Заңы қабылданды [7]. Ол ақпараттандыру үдерісін, ақпараттық ресурстар мен ақпараттық жүйелердің дамуы мен қорғалуын реттейді, мемлекеттік органдардың құзыреттілігін, аталмыш саладағы азаматтар мен бизнестің құқықтары мен міндеттерін бекітеді.

2003 жылы «Электрондық құжат және электрондық цифрлық қолтаңба туралы» ҚР Заңы [8] қабылданды. Аталмыш Заң электронды цифрлық қолтаңбаның пайдаланылуын реттеуге, электронды құжатты ұсыну барысында тараптардың құқықтары мен міндеттерін реттеуге бағытталды. Аталмыш қадам Қазақстандағы электронды үкіметті дамытудағы маңызды элемент болып табылды.

Үшінші кезең (2004-2005) – мемлекеттік басқару саласында жаңа технологияларды енгізу кезеңі. Аталмыш кезеңде ҚР «Электрондық үкіметті» қалыптастырудың 2005-2007 жж. бағдарламасы [9] қабылданды.

Бағдарламаның басты мақсаты – азаматтар мен ұйымдарды мемлекеттік қызметтерге деген жылдам әрі сапалы қолжетімділікті қатамасыз ету, ақпараттық-коммуникациялық технологияларды неғұрлым кеңінен қолдану жолымен үкімет жұмысын жақсарту.

«2005-2007 жылғы Электронды Үкімет» бағдарламасын іске асыру нәтижелері келесідей еді:

- www.egov.kz порталы іске қосылды. Ол ақпараттық-анықтама сипатындағы мемқызмет мәліметтерін қамтыды;

- *салық төлеушінің тіркеу нөмірімен жеке куәлік нөмірін анықтау [10];*

- «Сайлау» электронды дауыс беру моделі енгізілді.

Төртінші кезең (2006-2015) – электронды үкіметті жүзеге асырудың алғашқы нәтижелерімен сипатталады:

- ҚР «Электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жж. бағдарламасы қабылданды [11];

- «Мемлекеттік көрсетілетін қызметтер туралы» ҚР Заңы қабылданды [12];

- «Ақпараттандыру туралы» ҚР Заңы қабылданды [13];

- «Электронды мемлекеттік сатып алулар» АЖ әзірленді (goszakup.gov.kz);

- www.egov.kz портал пайдаланушыларына мемлекеттік мекемеге бармай, анықтамалар алу мүмкіндігі туындады;

- www.egov.kz порталында онлайн-төлемдер жүргізу мүмкіндігі пайда болды;

- www.egov.kz порталында әлеуметтік маңызды қызметтер жүргізілді (АХАЖ, ішкі істер, білім министрлігінің қызметтері);

- әлеуметтік маңызды қызметтердің 100%-ы электронды форматта ұсынылды. Рұқсат беру құжаттарының саны 2 есеге қысқартылды;

- бір электронды өтініш толтыру арқылы бірнеше қызметтерді алу мүмкіндігі туындады.

Бесінші кезең (2016 жылдан бастап қазіргі кезеңге дейін) – цифрландыру кезеңінің қарқынды дамуымен сипатталады:- «100 нақты қадам» Қазақстан Республикасы Президентінің 2015 жылғы 20 мамырдағы бағдарламасының [14] 94 қадамында «Ашық үкіметті» енгізу міндеті алға қойылды. Аталмыш міндетке сәйкес мемлекеттік органдар иелігіндегі тек мемлекеттік құпия және заңмен қорғалатын басқа да ақпараттардан өзге кез-келген ақпараттың ашықтығын қамтамасыз ететін «Ақпаратқа қол жеткізу туралы» Заңы қабылданды [15]. «Ашық Үкімет» жобасы ашық деректер, ашық НҚА, ашық диалог, ашық бюджеттер және мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін бағалау құраушыларын қамтиды;

- «Азаматтарға арналған Үкімет» Корпорациясы құрылды. Ол, өз кезегінде, «Халыққа қызмет көрсету орталығы», «Жылжымайтын мүлік орталығы», «Жер кадастры ғылыми-өндірістік орталығы», «Зейнетақы төлеу жөніндегі мемлекеттік орталық» секілді РМК қамтыды;

- Е-Үкімет арқылы 761 қызмет ұсынылады. Пайдаланушылары – 5,4 млн. адам. Соңғы 5 жылда е-форматта қызмет ұсыну 100 есеге артты;

- Елбасының 2017 жылғы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына Жолдауы жарияланды [16]. Аталмыш құжатта цифрландыру арқауы болып табылатын Үшінші жаңғыру туралы, цифрлық технологияны

қолдану арқылы құрылатын жаңа индустрияларды өркендету қажеттілігін, және «коммуникацияның дамуы мен оптикалық-талшықты инфрақұрылымға жаппай қолжетімділікті қамтамасыз ету қажеттілігі туралы аталды.

Электронды үкіметтің даму деңгейі бойынша Қазақстанның әлемдік рейтингтердегі орнына тоқталатын болсақ, 2016 жылы Қазақстан Азия мемлекеттерінің ішінде 7-ші орынды иеленді (Оңтүстік Корея, Сингапур, Жапония, Израиль, Бахрейн және БАӘ елдерінен кейін). Ал БҰҰ-ның жаһандық рейтингісі бойынша Қазақстан 33-ші орынды иемденген (2008 жылы 81-ші орын), яғни ұсынылатын мемлекеттік қызметтердің 40%-дан астамы электронды түрде ұсынылып отыр (2020 жылы 25 елдің қатарында болу көзделіп отыр). Бүкіләлемдік экономикалық форумның Ғаламдық бәсекеқабілеттілік индексіне 137 елдің ішінде 57 орынды иеленді, оның ішінде «Бизнесті ашуға қажетті процедуралар саны» индикаторы бойынша Қазақстан көтерілді ($\uparrow+1$), оны 2017 жылдың 1 шілдесінен бастап «Е-Үкімет» порталында кәсіпорындарды тіркеу барысында ҚҚС бойынша салық тіркеуіне тұруға болуымен түсіндіруге болады.

2017 жылы Жолдауда айтылған цифрландыру мәселесі Елбасының 2018 жылғы 10 қаңтардағы «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауында [17] жалғасын тапты.

2017 жылы өткен цифрландыру бойынша республикалық кеңесте Елбасы Егемендік жылдарында біз бәсекеқабілетті 50 елдің қатарына еніп, қазіргі таңда бәсекеқабілетті 30 елдер қатарына ену міндеті тұрғанын, оның, өз кезегінде, Қазақстаннан жаңа инновациялық даму мен үдемелі технологиялық жаңғыруды талап ететінін айтып өтті. Цифрландыру кәсіпорындар мен жалпы елдің бәсекеқабілеттілігін арттыру, халықтың өмір сүру сапасын жақсарту үшін қажет.

«Цифрландыру – бұл мақсат емес, бұл жаһандық бәсекеде абсолютті басымдыққа қол жеткізу құралы. Цифрландырусыз бәсеке болмайды, артта қаламыз. Пайданы, өнімділік пен капиталдандыруды арттыруға мүмкіндік беретін – ол цифрлық экономиканың міндеті», - деді Елбасы [18].

Еуразиялық экономикалық комиссияның 2017 жылдың 15 желтоқсанында «Әлемдегі цифрлық күн тәртібіне шолу» өтті. Әлемдегі цифрлық күн тәртібіне шолу – бұл Еуразиялық экономикалық одаққа мүше елдер мен (ЕАЭО) шет елдерде цифрлық экономиканы қалыптастыру саласында саласындағы негізгі құбылыстарға апта сайынғы мониторинг. Аталмыш шолуға сәйкес Халықаралық электр байланысы орталығындағы (ITU) зерттеудің авторлары жаңа ақпараттық технологиялардың қоғамға ықпалы туралы есепті жариялап, заманауи технологияларды, үлкен мәліметтер аналитикасы мен жасанды интеллектіні бизнес, мемлекет және қоғам үшін ең болашағы бар инновациялар ретінде атап өтті.

Сонымен қатар, БҰҰ құрамына енетін ұйым жылдан жылға цифрлық теңсіздіктің артып отырғанын мойындайды. Дамуы неғұрлым төмен елдер цифрлық экономиканың, мысалы, интернетті пайдаланушылар саны сияқты негізгі көрсеткіштер бойынша бұрынғысынша артта қалуда. Осындай елдердегі пайдаланушылардың орташа үлесі 15,2%-ды құрайды.

Цифрлық технологияларды енгізу дәрежесі бойынша ICT Development Index елдердің жыл сайынғы рейтингіне сәйкес 2017 жылы АТ-көшбасшылар болып 176 елдің ішінде Исландия, Оңтүстік Корея және Швейцария танылды. Қазақстан болса 0,6 позицияға төмендеп, 2017 жылы 52-ші орынды иеленді (2016 жылы 51-ші орынды иеленді). Посткеңістік кеңістік елдері ішінде Ресей 45-ші, Молдова 59-шы, Әзірбайжан 65-ші, Армения 75-ші, Украина 79-ші, Өзбекстан 95-ші, Қырғызстан 109-шы орынды иеленді

[19]. Байқап отырсақ, Қазақстан цифрландырудың ағымдағы деңгейі тұрғысынан қуып жетуші ел болып танылады. Осындай «қуып жетуші» мәртебесінен арылып, алдыңғылардың қатарына жету үшін жоғарыда айтылып өткендей «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы қабылданып [2], ол экономиканың дәстүрлі салаларының цифрлық трансформациялануын, адами капиталдың дамуын, мемлекеттік органдар қызметінің цифрландырылуын, цифрлық инфрақұрылымның дамуын, сондай-ақ цифрлық технологиялар аясында кәсіпкерлік экожүйені дамыту саласында серпілісті қамтиды, нәтижесінде экономиканың нақты секторында өндіріс модельдерін өзгерту және қосылған құнды құруды қамтиды.

Аксенчер компаниясының соңғы зерттеулері [20] біртіндеп цифрлық жетілудің үкіметті тек озық технологияларды пайдалануға ғана ынталандырмай, сонымен қатар мемлекеттік қызмет, экономика мен қоғамнан әлеуетті пайданың кең шеңберін иеленуге мүмкіндік беретінін көрсетті. Осы тұрғыдан, біздің ойымызша, цифрлық мемлекетке көшу орта мерзімді перспективада Қазақстан экономикасының даму қарқынын жеделдету және цифрлық технологияларды пайдалану есебінен халықтың өмір сүру сапасын жақсарту, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективада Қазақстанның экономикасын болашақтың цифрлық экономикасын құруды қамтамасыз ететін түбегейлі жаңа даму траекториясына көшіруге жағдай жасайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Дрожжинов В.И., Куприяновский В.П., Евтушенко С.Н., Намиот Д.Е. Стратегический подход к формированию цифрового правительства США//International Journal of Open Information Technologies, ISSN: 2307-8162 vol.5, №4, 2017, p.29-53
2. Қазақстан Республикасы Үкіметінің «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы 2017 жылғы 12 желтоқсандағы № 827 қаулысы
3. Давыдова Н.С. Проактивный менеджмент в органах государственной власти// Вестник удмуртского университета, Экономика и право, 2015. Т. 25, вып. 5, С.38-43
4. <https://digitalkz.kz/ru/directions/1796/>
5. <https://www.accenture.com/us-en/insight-disruptive-technology-trends-2017>
6. «Қазақстан Республикасының Ұлттық ақпараттық инфрақұрылымын қалыптастырудың және дамытудың мемлекеттік бағдарламасы туралы» Қазақстан Республикасы Қауіпсіздік Кеңесі Хатшылығының Қазақстан Республикасы Президентінің 2001 жылғы 16 наурыздағы N 573 Жарлығы
7. «Ақпараттандыру туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 24 қарашадағы № 418-V Заңы
8. ҚР «Электрондық үкіметті» дамытудың 2008 - 2010 жж. бағдарламасы ҚР Үкіметінің 2007 жылғы 30 қарашадағы N 1155-1 Қаулысы
9. ҚР «Электрондық үкіметті» қалыптастырудың 2005-2007 жж. бағдарламасы ҚР Президентінің 2004 жылғы 10 қарашадағы N 1471 Жарлығы
10. Есжанов Н. Электронное правительство в Казахстане: реализация и перспективы//Электронный научный журнал «edu.e-history.kz» № 2(06)
11. ҚР «Электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жж. бағдарламасы ҚР Үкіметінің 2007 жылғы 30 қарашадағы N 1155-1 Қаулысы
12. «Мемлекеттік көрсетілетін қызметтер туралы» Қазақстан Республикасының 2013 жылғы 15 сәуірдегі № 88-V Заңы
13. «Ақпараттандыру туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 24 қарашадағы № 418-V Заңы
14. «100 нақты қадам» Қазақстан Республикасы Президентінің 2015 жылғы 20 мамырдағы бағдарламасы
15. «Ақпаратқа қол жеткізу туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 16 қарашадағы № 401-V Заңы

16. ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 2017 жылғы 31 қаңтардағы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына Жолдауы

17. ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 2018 жылғы 10 қаңтардағы «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауы

18. <https://zerde.gov.kz/press/news/respublikanskoe-soveshchanie-po-voprosam-tsifrovizatsii>

19. Еуразиялық экономикалық комиссияның 2017 жылдың 15 желтоқсанында «Әлемдегі цифрлық күн тәртібіне шолу»// [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/Documents/digest 2015.12.2017.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/Documents/digest%2015.12.2017.pdf)

20. https://www.accenture.com/t20150523T033713w/ma-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub9/Accenture-Digital-at-Depth-for-Government-Innovation.pdf

ИННОВАЦИЯЛЫҚ САЯСАТТЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ- ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Калиева Д.,
«Мемлекеттік және жергілікті басқару»
мамандығының 1-ші курс магистранты,
Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті

Заманауи Қазақстан Республикасының ұлттық мемлекет ретінде қалыптасуының негізінде демократиялық ұстанымдар мен әлеуметтік-экономикалық өмірдің жүйелі түрде қайта құруға бағытталған саналы реформалар жатқаны белгілі. Бұл үдерістерді жүзеге асыруда жеке дара салалар мен қоғамдық құрылысты тұтас қайта құруға бағытталған бірегей инновацияларды енгізу болып табылады. Ішкі қаржы мен шетелдердің қыруар инвестициялары, еліміздің ашық нарықтық қатынастардың дамуына сүбелі үлесін қосқаны баршаға аян. Оған Қазақстанның құқықтық жүйесі жағдай жасағанын да атаған жөн.

Сондықтан, бүгінгі таңда еліміздің республикалық және аймақтық деңгейдегі мемлекеттік басшылар бірегей инновациялық қатынастар мен шетелдік инвестициялардың көлемін арттырып, оларды тиімді салаларға бағыттауда қалыптасқан заң мен құқықтық қатынастардың тетіктерін жетілдіруге бет бұрды. Бұл жағдайда инновацияның мемлекеттік басқарудағы орны мен қызметін ғылыми тұрғыдан зерттеп, инвесторлар мен инновацияларды енгізетін ғылыми орталықтар мен мекемелер, институттар мен ЖОО-дар үшін тиімді құқықтық база қажет екендігін нық сеніммен айтуға болады.

Мемлекеттік басқару жүйесіндегі өзгерістерді құқықтық негізде қарастыру үшін, бірінші кезекте әлеуметтік болмыс пен инновацияларды жүзеге асыру тармақтарының ғылыми негізін қалыптастырған абзал. Ғылым саласында болса іспеттес концептуалды негіздемелер компаративті ғылыми және сала бойынша нақтыланған біріккен әдістемелік ұстанымдарды қажет етеді [1, 97 б.].

Қазіргі кезде болса инновациялық саясат жүйесі мемлекеттік басқару теориясының алдыңғы қатардағы мәселені құрастырып, маңыздылығын одан сайын арттыра түсті.

«Инновация» сөзі ағылшын тілінен аударғанда «жаңалықты енгізу» деген мағынаны білдіреді. XIX ғасырдың екінші жартысы мен XX ғасырдың басында империялық мемлекеттер отарлық аймақтарға өз мәдениетін, салт-дәстүрін, өмір сүру қалыбын, өндіріс күштерін өзгерту т.б. жаңалықтарды енгізу арқылы инновацияның ұғымдық мағынасын қалыптастыра бастаған. Оның қызмет түрлері тұтас заңдылықты қамтып, жалпы

өзгерістерді анықтап отырды, сонан соң таралу аймағын белгіледі, нәтижеде тәжірибелік мағынада қолданысқа енгізді. Халықаралық экономикалық реттеу ұйымдардың ресми құжаттарында, инновациялық қызмет нәтижесінде нарықтық экономикалық саласына қолданысқа ұсынылған жаңа және дамыған түрдегі өнім – «инновация» болып табылады. Кең мағынада қарастырғанда «инновация» ұғымы кез келген салада интеллектуалдық белсенділіктің қызметі мен оның соңғы нәтижесін білдіреді.

Сонымен қатар «инновация» енгізілген жағдайда біркелкі болып тұрмайды, ол үнемі даму жағдайында өнімнің түрін, идеяның бағытын өзгертіп тұрады.

Технологияның дамуы мен жаһандану барысында «инновация» ұғымы басқару жүйесіне де енгізіле бастады. Басқаруда пайдаланылған бұл теориялық ұғым, уақыт өте келе тәжірибелік мағынада әлеуметтік феномен ретінде қоғамдық құрылыстың түбегейлі өзгеруіне түрткі болды. Осылайша инновациялық басқару түсінігімен қатар әлеуметтік инновация мәселесі ғылыми-зерттеу мен жүйелі түрде оны тәжірибелік қолданысқа енгізу, сондай-ақ психологиялық тосқауылдарға төтеп беру түсінігімен үндесіп келді.

Сондықтан, «инновация» сөзі кең ауқымда постиндустриалды теориялардың негізінде пайда болды деуге болады. Әлеуметтік басқару саласының атақты маманы әрі заманауи әлеуметтік және инновациялық басқару концепцияның негіздеушісі П. Дракер «инновация – әлеуметтік құндылығы бар ұғым, оның өмір сүру қалыбы мен ойлауды жетілдіретін күші бар» – деген [2, 426 б.]. Автордың пайымымен абстракты тұрғыда келісуге болады. Алайда, «инновация» терминінің енгізілуіне сыртқы факторлардың әсері мол болып тұрады. Атап айтқанда жаһандық кеңістікте идеологиялық күштердің бүгінге дейін жалғасып келе жатқан өзара ықпалдастық аймақт ар үшін күресі, басқару әдісі мен тактикасы, дамыған қару -жарақтардың түрлері және т.б. Сол үшін, инновациялық басқару мәселесін кең ауқымда емес, керісінше жіктеп зерделеген абзал. Жан-жақты ғылыми сараптамалардың нәтижесінде инновациялық басқару мәселесін біз мынандай саптарға бөлдік:

- ұлттық принциптерге негізделген, ұлттық инновациялық басқару;
- тұрақталған әлеуметтік басқару үдерісі мен ұжым арасында идеялық серпін енгізу;
- инновациялық идеяларды сараптап, тиімділігін анықтау және пайдалануға ұсыну.

Батыс елдерінде зерделеу бағыты бойынша әлеуметтік инновацияны біріктіруші ұғым ретінде қарастырып, «инновация» сөзінің нақты мағынасын объектінің зерттеу мақсаты мен міндеттерінің анықталуымен байланыстырады.

Олар инновацияның бірнеше түрлерінің бар екендігін тілге тиек етеді. Мәселен:

- жаңа өнімді пайдалануға беру – «заттық инновация»;
- жаңа қызмет әдістемесі – «технологиялық инновация»;
- қызмет пен тауардың жаңа нарықтық қатынастарын қалыптастыру – «нарықтық инновация»;
- нарықтық қызметті ұйымдастырудың жаңа әдістерін бейімдеу – «маркетингтік инновация»;
- басқару жүйесінің жаңа сатыға көшуі – «инновациялық басқару» [3, 42 б.].

Осылайша, батыс зерттеушілері «инновациялық басқару» ұғымын өзіне тән қызметі мен ерекшелігі бар дербес ағым ретінде қарастырады.

Дегенмен, посткеңестік ауқымда «инновациялық басқару» мәселесін өзге инновациялық салалардан бөліп қарастыру дұрыс емес деген ой қорытуға болады. Себебі, кез келген дамушы және өндіруші салаға жаратушылық қабілеті бар «новаторлық, креативтік және инновациялық» басқару жүйесі үстемдік ететіні сөзсіз. Міне, осы тұрғыдан қарағанда елімізде инновациялық саясат жүйесі барлық саланы қамтыды дей алмаймыз.

Сондықтан, басқару структурасын алға қарай дамуға жетелейтін нақтыланған заңдар қажет. Атап айтқанда, облыстық, қалалық, аудандық басшыларды тағайындағанда сыбайластық жемқорлыққа жол бермейтін түбегейлі кадрлық ауысуларға шектеу қою, аймақтың салт-дәстүрін, әлеуметтік-экономикалық сипатын ұғынған басшыларды

тағайындау мәселелеріне көңіл аудару сияқты. Осыған байланысты әлемдік инновациялық басқару жүйесі мен тәсілін зерттей отырып, ғылыми тұрғыдан бірінші кезекте, басқаруды жеке адамның пайдасына емес, керісінше, сапалы өнім мен оны аз уақыт ішінде өндіретін жүйені дамыту; екіншіден, қол жеткізілген өнімді жылдам түрде қолданысқа енгізу деген мәселелерді анықтадық [4, 191 б.].

Басқару жүйесін өзгерту барысында, міндетті түрде стратегиялық жоспарлау және болжау қажет. Яғни, басқару структурасын өзгертуге мәжбүрлеген себептерді анықтау және оны сапалы түрде қайта құру жолдарын іздеу болып табылады. Мәселен, мемлекеттік басқаруда ұйымдастырудың жаңа түрлері мен әдістемесін нақтылап, инновациялық технологияларды енгізетін үдерістік инновацияның қызметін анықтап алу қажет [5, 97 б.].

Жеке дара мемлекеттік басқаруда үдерістік инновация нақтыланған идеяны жүйелі түрде жүзеге асыратын қызметін атқарады. Алайда, үдерістік инновация жаңа технологиялар мен басқару әдістемесін енгізумен аяқталды деуге негіз жоқ. Себебі, дәріптеумен қатар үдерістік инновация сұранысқа қарай одан әрі дами түседі және оның талабы күшейе түседі.

Мемлекеттік басқару да «үдерістік инновация» теориясы инновациялық басқару теориясының құрамдас бөлігі болып табылады. Үдерістік инновация теориясы мемлекеттік басқару жүйесінде жаңалықты енгізетін тұлғалардың арасында бір жағынан байланыс қызметін атқарса, екінші жағынан жаңа өнім тұтынушының қолданысына енгеннен кейінгі үдерістерді де бақылап, дамытып тұрады. Оның ішінде инновацияның көшбасшылары арасындағы басқару байланыстары, шикізат реттеушілігі, инновацияның сұранысы деген мәселелер жүзеге асырылады. Бірқатар ғалымдар басқару теориясы ретінде үдерістік инновацияның дамытушы әдістемелік қызметінің маңызын айқындап, оның мемлекеттік басқару жүйесінде орталықтандырылған функционалдық қызметінің бар екендігін тілге тиек етеді [6, 97-102 б.].

Ұсынылып отырған пікірдің түбінде басқару феноменін зерттеу барысында пайдаланылатын үдерістік инновация ұғымы жүйе ішінде тұрақталып қалған басқару формалары мен сырттан кері әсерін тигізетін қажетсіз реформаларға қарсы төтеп бере алатын күші бар екендігін көрсетіп отыр. Алайда, көпұлтты және көпдінді қоғамдық құрылыстарды зерделейтін болсақ, үдерістік инновацияның ұлттық ерекшеліктерге сай бірқатар түрлерін байқаймыз.

Сондықтан, басқару саласында инновациялық қызмет жаңа білімді пайдалану, әсіресе әлемдік басқару тәжірибесі негізінде, субъект пен мемлекеттік басқару факторларлар арасындағы байланыстарды жаңа сатыға көтереді.

Мемлекеттік басқару саласының бір тармағы ретінде «инновациялық кеңістік» ұғымы да зерттеп отырған тақырыптың құрамдас бөлігі болып табылады. Теориялық-әдістемелік жағынан «инновациялық кеңістік» сөзі батыс елдерінде маркетингтік саласының дамуымен ғылымға енген.

Жаһандану барысында бәсекелестіктің артуымен жаңа қаржы қорлары мен өнімге деген сұраныс күн өткен сайын артып келеді. Жаңа өнім түрлерін шығару үшін инновациялық идеялары мен оны басқару мәселесі маңызды тақырыптардың біріне айналып отыр.

Осы жағдайда инновациялық басқару ұғымы М. Верманың ұсынып отырған теориясына сәйкес «инновациялық идеяларды патенттеу мен оны задастыру мәселесі басқару аппаратының күттірмейтін қызметі болып табылады» – деген сөзін пайдаланған жөн [7, 152-163 б.].

Себебі, қазіргі кезде жаңа инновациялық идеялық өнімдер өкінішке орай тиісті деңгейде интеллектуалдық меншік ретінде рәсімделмей келеді. Немесе, қазақстандық интеллектуалдық өнімді шетелдік корпорациялар жекешелендіріп отыр. Қазақстанда интеллектуалдық меншік мемлекеттік деңгейде заңдастырылмаған. Оның құқықтық және нормативтік құжаттарын батыс елдерінің заңдық жүйесімен салыстыруға келмейді.

Біздің пікірімізше, инновациялық саясатты тиімді іске асыру тек инновациялық процестің «негізгі» барлық сатыларында жоспарлауды, ұйымдастыруды, координациялауды, мотивациялауды және бақылауды ғана емес, сонымен қатар тұрақты өзгерістерді, яғни кадрлармен қамтамасыз ету, ұйымдық құрылымдар, жоспарлауды жүргізу әдістері, тәсілдері ішкі өндірістік логистика және т.б. проблемаларына қатысты ұқсас сатыларды жүзеге асыруды қамтитын «қосымша» инновациялық процесті қажет етеді.

Осылайша, «инновациялық саясат» мемлекеттік басқару объектісі ретінде өзінің өзектілігін айқындап, елдің әлеуметтік-экономикалық және саяси дамуында кеңейтілген түрде пайдаланылады. Оның өзіне тән мемлекеттік инновациялық басқару механизмі бар: қысқа және ұзақ мерзімді халықаралық, аймақаралық стратегиялық инновациялық жобалар мен бағдарламалар; ғылыми-зерттеулерді елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына қарай бағыттаудың функционалдық қызметі; инновациялық белсенді аймақтарды дамыту мақсатында тартымды экономикалық және инвестициялық жағдайды қалыптастыру.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Аллиулов Р.Р. Проблемы механизма государственного управления на современном этапе // Государство и право. – 2005. - № 3. – С. 97.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Изд.дом «Вильямс», 2002. – 426 с.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Изд.дом «Вильямс», 2002. – 426 с.
4. Popovich M.G. Creating High-performance Government Organization / A Public Guid for Public Manager. – San-Francisco, Jossey-bass Publishers, 1998. – 191 p.
5. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент. – Киев: МАУП, 2000. – 97с.
6. Аллиулов Р.Р. Проблемы механизма государственного управления на современном этапе // Государство и право. – 2005. - № 3. – С. 97 – 102.
7. Verma J. Allocentrism and relational Orientation // In Innovations in crosscultural psychology. – Amsterdam / Lisse, The Netherlands: Swets & Zeitlinger, 2002. - P. 152-163.

ӨНІМІНІҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАСҚАРУ

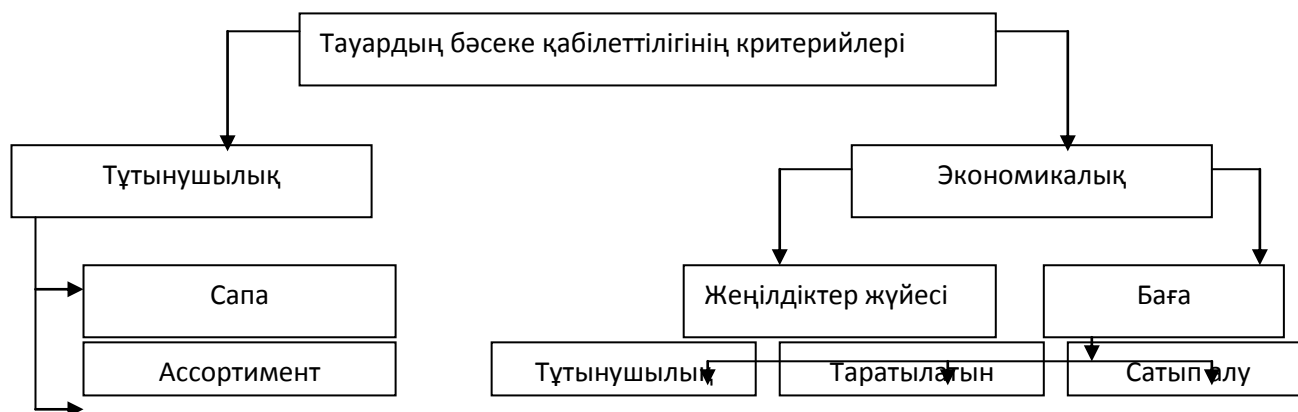
Нурбергенова В.Н.,
МН-12П тобының магистранты,
Джазықбаева Б.Қ.
аға оқытушы, PhD
Қазтұтынуодағы Қарағанды
экономикалық университеті

Сапа өнімнің ең басты қасиеттерінің бірі болып табылады, сондықтан ол басқа нарықтағы тауарлармен бәсекеге қатысады.

Тауардың бәсекеге қабілеттілігі туралы түсінігі ықтимал және аналогтық тауарлардың бағалары бірдей болған жағдайда олардың арасындағы бәсеке тек сапаның деңгейінде ғана болады. Бірақ тек объективті және нақты сапасында ғана емес, сонымен қатар жарнаманың, сәннің, таныстардың пікірі, сатушының ұсынысы және т.с.с жағдайлардың әсерінен сатып алушының сапа туралы өз түсінігі қалыптасады. Әрдайым кез келген тауарды әйтеуір бір уақытта әлдекім сатып алуы мүмкін деп үміттенуге болады. Бірақ жаппай сатылым болған кезде, математикалық статистиканың заңдары әрекетке енеді, ал олар сатып алушының түсінігін едәуір орталайды, субъективті сапаны нақты сапаға жақындатады. Тауардың бәсекеге қабілеттілігі – бұл оның экономикалық,

техникалық және эксплуатациялық параметрлерінің деңгейі және нарықтағы басқа аналогтық тауарлармен бәсекелестігін шыдауға мүмкіндік береді [1].

Бәсеке қабілеттілікті бағалау үшін жанама шарттарды қолданады, оларды 2 негізгі топқа бөлуге болады: тұтынушылық және экономикалық. Бұл шарттардың жіктелуі 1-ші суретте көрсетілген.



1 сурет. Бәсеке қабілеттілік критерийлерінің жіктелуі

Бәсеке қабілеттіліктің тұтынушылық шарттары тауардың тұтынушылық құндылығын және пайдалылығын 2 негізгі түсініктермен анықталады: сапа және ассортимент.

Тауардың сапасы – бұл өнімнің тауарлық бірлігін өндірген кездегі белгіленген техникалық деңгейінің жетілдіру дәрежесі. Сапа ассортиментпен тығыз байланысты. Сапаның барлық көрсеткіштері тауардың ассортименттік түсінігінің сәйкестендіруде бір мезгілде қолданылады. Бұл көрсеткіштерге органолептикалық көрсеткіштер, ал тағамдық өнімдерге – дәм мен иіс, құрамы және немесе ішкі құрылысы жатады. Ассортимент тауарды сатып алу шешіміне маңызды, әсіресе ол импульсивті болмаса, керекті жедел тұтынуды қанағаттандырудың құралы ретінде қызмет атқарады. Мысалы, егер тұтынушыға қысқы етік керек болса, ол өзіне жазғы аяқ киімнің сапасы мен бағасының тартымдылығы өзіне ұтымды болса да сатып алмайды.

Тауардың бәсеке қабілеттілігінің экономикалық шарттарының негізгісі болып: баға (сатып алушылық, таратылатын және тұтынушылық) және жеңілдіктер жүйесі.

Бәсекеге қабілеттілікті анықтайтын барлық факторларды мына топтарға бөліп көрсетуге болады:

1. Өнім және қызмет сапасы;
2. Өнім және қызмет бағасы;
3. Персоналдың мамандандырылу деңгейі;
4. Өндірістің технологиялық деңгейі;
5. Қаржыландыру көздерінің қол жетерлігі;
6. Нарықтың қаныққандығы, сұраныс және ұсыныс [2].

Сатып алушылық баға тауар бәсеке қабілеттіліктің өндірушілік тағайындалуымен анықталады және өнімді әзірлеушілерге, қызмет көрсетушілерге, сонымен қатар делдалдарға тұтынушылық қажеттіліктерді қалыптастырады.

Таратылатын баға тауарлардың тікелей қолданылуына (мысалы, тағам өнімдері, тұтынуға дайын; темекі өнімдері, парфюмерлі-косметикалық тауарлар, жуғыш заттар және т.б.) және қызмет көрсетулердің бәсеке қабілеттілігіне ықпалын тигізеді.

Тұтынушылық баға таратылатын баға мен эксплуатациялық шығындарымен анықталады: тасымалдау, монтаж, жөндеу, қызмет көрсетудегі техникалық көмек, сақтау, тауарларды күту, энергошығындар, сонымен қатар жиылыс пен салық төлемдері,

сақтандыру және утилизациялау. Тауарлардың тұтыну бағасы көбінесе сатып алынғаннан кейінгі қызметтің бағасынан және эксплуатациялық шығындарға байланысты.

Жеңілдіктер жүйесі кәсіпорындардың сатып алудың сандық сипаттамасына (тауар партиясының өлшемі, тауардың бірлік санды данасы), сату мерзімі (мезгіл сатылымдар), тауарларды алудың тұрақтылығы және т.б.

Бәсеке қабілеттілік – тауар бәсекелестігінің маңызды ерекшелігі, ол белгілі бір принциптерге негізделеді.

Тауарлардың бәсеке қабілеттілігінің жиынтығы оған баға берген кездегі белгілі бір тауарлар-бәсекелестерді анықтайтын критерийлерінің жиынтығына байланысты.

Бәсеке қабілеттіліктің қатыстылығы оның салыстырмалы бағасының сипатымен ұйғарылады. Мысалы, бір тауардың таңдалған сипаттамасы бойынша оны басқа тауарлардың сипаттамасымен салыстырылады.

Бәсеке қабілеттіліктің әлеуметтік мекенжайлығы тұтынушылардың нақты әлеуметтік бағытталған сегменттерінің тауарлар-бәсекелестер тұтынушылығының қанағаттандыру дәрежесімен анықталады. Сонымен, кез келген тауарлар белгілі бір тұтынушылардың бәсеке қабілеттілігіне ие бола алады. Және басқаларға ие бола алмайды. Мысалы, қымбат бедел тауарлар жағдайы бар тұтынушыларға тартымды, ал жағдайы жоқтарға ондай болып көрінбейді. Әлеуметтік мекенжайлық осы тауарлар мен олардың бәсеке қабілеттілігі бірдей болмайды.

Өнімдердің нарыққа шығарылатын бәсеке қабілеттілік бағасы осы өнімдерді басқа фирмалардың аналогтық өнімдерімен салыстыру негізінде қойылады.

Бәсеке қабілеттіліктің деңгейі түсінігі бәсекелестің өнімдері мен бағаланатын өнімдердің эффективті көрсеткіштерінің қатынасымен байланысты:

$$K_i = \frac{\mathcal{E}_i}{\mathcal{E}_o} \quad (1)$$

мұндағы, \mathcal{E}_i – i тауардың эффективті көрсеткіші; \mathcal{E}_o – нарықтағы аналогтық тауардың жақсы эффективті көрсеткіші (тұтынушылардың көзқарасы бойынша).

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігі нарықта сапасы мен бағасына байланысты. Кәсіпорынның ішкі бәсеке қабілеттілігі сапасы мен өнімнің өз құнына байланысты.

Кәсіпорында сапа мен бағаның, сапа мен өз құнының ара қатынасының арқасында бір стратегия таңдалуы керек:

1. Бағаның түсуі. Бұл стратегия тек жаппай сұраныс пен бағаның өзгеруі нәтижесінде ғана пайдасын тигізеді.

2. Егер кәсіпорынның нарыққа бәсекелестерді шегіндіру мақсатымен шықса, онда бәсеке қабілеттіліктің деңгейі $K_i \geq 1$ болуы керек, яғни:

$$Kk_i (1 + \alpha_i) / Kk_o (1 + \alpha_o) > 1 \quad (2)$$

Kk_i мен α_i нарықтағы ең жақсы тауардың аналогтық көрсеткіштері артық болса осыны істеуге болады. Осымен бірге, егер $Kk_i / Kk_o < 1$ немесе $\alpha_i / \alpha_o < 1$ болса күресті жеңуге болады.

3. Өнімнің сапасы бәсекелестерге қарағанда төменірек болса ($Kk_i < Kk_o$), онда өнімнің ұтысы өзіндік құнның төмендеуіне және рентабелділігінің ұлғаюына $\alpha_i > \alpha_o$ байланысты болады.

4. Өнімнің өзіндік құнның $\alpha_i < \alpha_o$ өзінде сапаның қоры болуы керек. Бұл жағдайда «бағаның бедел деңгейі» стратегиясын қолдануға болады. Осы стратегия бағасы төмен тауарлардың сапасы да төмен болуына, ал бағасы жоғары – сапасы да жоғары болуына негізделеді.

Нарықта өз орнында сақтап қалуың үшін бәсекелестің деңгейін қамтамасыз ету қажет, яғни:

$$Kk_i (1 + \alpha_1) = Kk_0 (1 + \alpha_0) > 1 = \mathcal{E}_0 \quad (3)$$

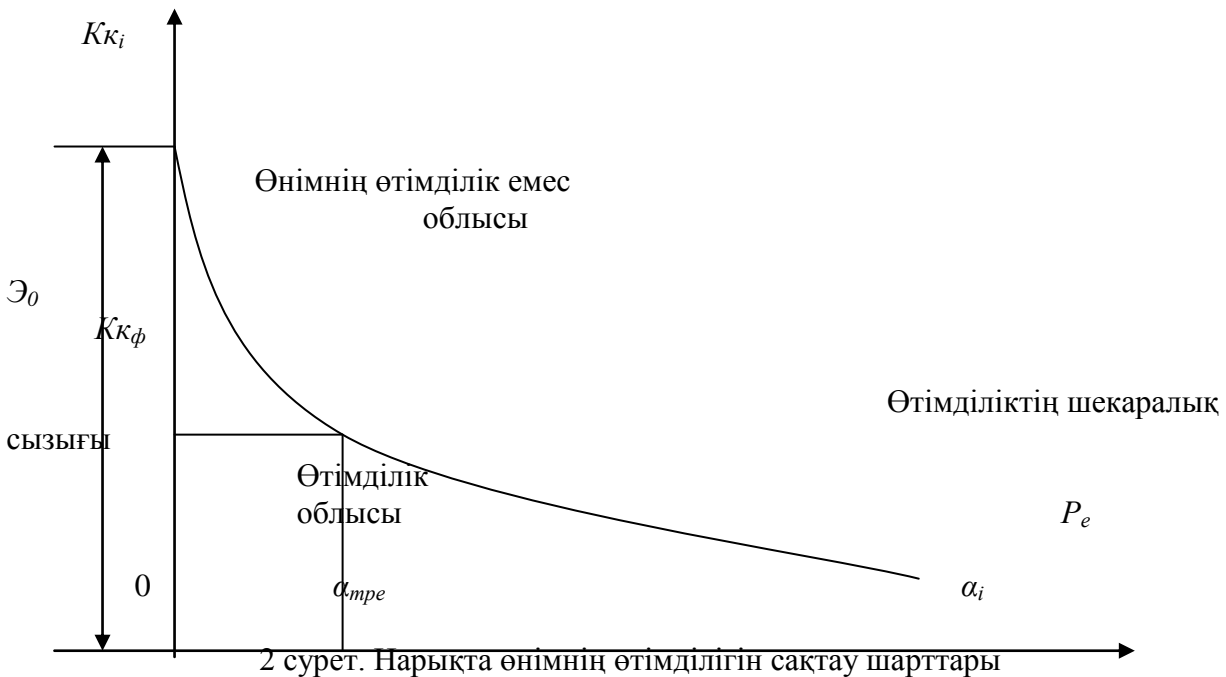
Бұл жағдайда өнімнің сапасы әзірлеудің өзіндік құнына тәуелді болады:

$$Kk_i = \mathcal{E}_0 / (1 + \alpha_i) \quad (4)$$

2 шешімнен өнімнің нақты сапасынан Kk_ϕ қажетті өзіндік құнның мәнін $C_{треб}$ анықтауға болады:

$$C_{треб} \leq C_m \cdot Kk_\phi / \mathcal{E}_0 \quad (5)$$

Осыған байланысты, нарықтағы аналогтық тауардың эффективтілік шамасы \mathcal{E}_0 анықтауға және өндіріліп жатқан өнімге қажетті сапа деңгейі мен оның бағасына болжам беруге болады. Бұл байланыс 2 суретте көрсетілген:



Графиктегі өнімнің өтімділігінің шекаралық сызығы сапанаң оптималды ара қатынасы мен өнімнің рентабелділігі. Онымен нарықтағы ең жақсы аналогтық тауардың эффективтілік шамасын \mathcal{E}_0 анықтауға және өндіріліп жатқан өнімге қажетті сапа деңгейі мен оның бағасына болжам беруге болады.

Бәсеке қабілеттіліктің деңгейін бағалаған кезде жаңа өнім құнын анықтауда қиыншылықтар тууы мүмкін. Жаңа өнімді нарыққа шығарған кезде «соққы баға» стратегиясын қолдануға болады, бірақ келесі факторлардың сақталуымен:

- икемсіз сұраныс;
- жоғары бағаның қауіпсіздігі;
- жаңа өнімді меңгергендегі шығымдардың орнын тез өтеу.

Нарыққа тез ығу үшін баға саясатын қолданады, ол келесі факторлардың сақталуын талап етеді:

- жоғары икемділік;

- өндіру шығымдарының орнын өнімдердің ірі масштабта шығару есебіне қатысты үнемдеу;

- бәсекелестер жағынан үлкен қауіп.

Тауар бәсекелестер рұқсат еткен уақытта ғана жаңа болып көрінеді. Ең жақсысы, тауар нарықта өзінің «жетілгенін» ерте түсінуі тиіс, әсіресе моральды тозуға қарағанда. Сол уақытта да, өндіруші бар бағалар деңгейінің сақталуына ұмтылады. Ол несиелеудің жақсы шарттарын, қосымша қызметтерді, бағалардың түсуін ұсынады. Кейде ол қажетсіз болуы мүмкін, егер қажетті бағаның шамасы, өнімнің өтімділігін сақтаса, өнімнің өзіндік құнына жақындатады. Бұл шығарылып жатқан өнімнің қазіргі техникалық талаптарына сәйкес еместігінің немесе кәсіпорында осы шығарылып жатқан өнімнің өндірісшығымдарын уақытылы өтей алмағанының үрей белгісі болуы мүмкін. Егер, әзірлеуші $a = 0$ (нолдік рентабелділік) нарықта қалу мақсатын көздесе тауарды өзіндік құнымен сатуын мәжбүр етеді, ал нарықта орнатылған баға өзіндік құнынан төмен болса да өзінің шығыны болып есептеледі.

Нарық шарттарында негізгі экономикалық проблема өнімнің жоғарғы сапасының жіберілген шекарасын анықтау болып табылады және оның бәсекеге қабілеттілігі әзірлеушіге де, тұтынушыға да өзінің экономикалық пайдасын тигізеді [3].

Өнімнің сапасын басқаруды жетілдіруде отандың өндірушілердің алдына қойылатын негізгі проблемалар, олар:

- өнімнің сапалылығын басқару жүйесіне маркетинг қызметі механизмін қосу;
- тұтынушыға және барлық өндірістік қызметтерде сапаны басқару жүйесін қалай бағыттау;
- өнімнің өмірлік кезеңінің барлық белестеріндегі сапаны басқару жүйесіндегі механизм әсерлерді күшейту.

Сапаны басқару жүйесін енгізу кәсіпорында мынадай міндеттерді шешуге мүмкіндік береді:

- жоғары сапалы өнімнің тұрақтылығын қамтамасыз ету;
- өнім көлемін ұлғайту және оны сататын нарықты (рынокты) табу;
- жоғары бағада сататын өнімді көбейту мүмкінділігін қарастыру;
- өнімнің бәсекеге жарамдылығы және қаржы жағдайының тұрақтылығы жөніндегі проблемаларды шешу.

Сонымен, өнімнің сапасын басқару әрбір кәсіпорындарда жүйелі түрде іске асқан жөн.

Кәсіпорындарда шығарылатын өнімдердің сапасы - нарықтық жағдайда қызметтің негізгі факторы болып табылады, себебі, нарықтық саралымды кеңейтуді, кәсіпорынды жаңдандыруды, пайданың артуын қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер:

1. Рубин, Ю. Б. Высшее образование в России. Качество и конкурентоспособность / Ю.Б. Рубин. - М.: Московская Финансово-Промышленная Академия, 2011. - 448 с.
2. Березин А. Инновационно-инструментальный механизм повышения конкурентоспособности / Артем Березин. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. - 156 с.
3. Кулагина Н.А. Способы оценки конкурентоспособности продукции (работы услуги) как фактор роста эффективности производства. Проблемы статистики и рыночных отношений / Н.А. Кулагина // Маркетинг в России и за рубежом. - 2012. - №2. - С. 21-22.